

# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. JANUÁR

Bognár József  
(1917-1996)

WILBUR G. LEWELLEN  
Hatékonyság és eredményesség

PAUL WACHTEL  
A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban I.

VOSZKA ÉVA  
A dinoszauruszok esélyei  
Nagyvállalati szerkezetátalakítás és privatizáció

TÍMÁR JÁNOS  
A munkaerőpiac egyensúlyi problémái 2010-ben

GEDEON PÉTER  
Az átalakulás gazdaságtana és a gazdaságtan átalakulása

TÖRÖK ÁDÁM  
Az első átfogó projektértékelési kísérlet Magyarországon

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök).

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. január**

**T A R T A L O M**

Egy arisztokratikus bölcs halálára. Bognár József (1917-1996) .....	1
<i>Wilbur G. Lewellen</i> : Hatékonyság és eredményesség .....	3
<i>Paul Wachtel</i> : A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban. Első rész .....	13
<i>Voszka Éva</i> : A dinoszauruszok esélyei. Nagyvállalati szerkezetátalakítás és privatizáció .....	31
<i>Tímár János</i> : A munkaerőpiac egyensúlyi problémái 2010-ben .....	42

**KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT**

<i>Gedeon Péter</i> : Az átalakulás gazdaságtana és a gazdaságtan átalakulása. A gazdasági rendszerek összehasonlító elméletéről a komparatív politikai gazdaságtanig .....	56
--	----

**MŰHELY**

<i>Török Ádám</i> : Az első átfogó projektértékelési kísérlet Magyarországon .....	69
--	----

**KÖNYVAJÁNLAT**

Terepkutatás az orosz iparban (Management and Industry in Russia Formal and Informal Relations in the Period of Transition Szerk.: Simon Clark. ( <i>Laki Mihály</i> ) .....	83
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	87

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

## Egy arisztokratikus bölcshalálára

**Bognár József**  
(1917-1996)

Változatos és gazdag életpálya zárult le 1996. november 3-án, amikor elhunyt a magyar közgazdaságtudomány egyik legkiválóbb és legismertebb képviselője. Sokrétű és termékeny volt ez az életút, egymást követő sajátos történelmi korok terméke, melyek elmúlásával biztosak lehetünk benne, hogy hozzá hasonló a jövőben már aligha járhat be bárki is. Bognár József a múlt századi reformkor nagy alakjainak kései követőjeként a kiemelkedő szaktudást széles látókörrel, mély bölcsességgel és elkötelezett hazaszeretettel egyesítette. Politikai tudós vagy tudós politikus volt-e inkább? A lényegét akkor ragadjuk meg legjobban, ha úgy fogalmazunk: tudós államférfi.

Sohasem tévesztette szem elől a történelem menetének fő vonalát; a külföldi tapasztalatok alapján jelölte meg Magyarország fejlődésének kívánatos irányát; lankadatlan szorgalommal, reformerként munkálkodott az ország felemelkedéséért; pragmatikus államférfiként nemcsak a célt látta maga előtt, hanem a megvalósítás korlátait is mindig figyelembe vette; miniszterként dolgozott egy olyan kormányban, amely nem egészen az ő ízlése szerinti összetételben, neki nem igazán tetsző politikát folytatott; közéleti szereplőként nagyon sokan, nagyon sokféle körből tekintettek rá tisztelettel és szeretettel; és mindennek ellenére élete végéig megmaradt bölcshalálra forduló, elmélkedő gondolkodónak.

Politikai elfogadottsága a kutatói szabadság általános szintjét jóval meghaladó lehetőségeket adott neki. Tulajdonképpen „könnyű” dolga volt: szakmai életútjának nagyobbik része olyan korokban ívelt át, amikor a tudomány álláspontját előadva szükségképpen jó ügyek mellett érvelt. Ez persze nem kímélte meg őt attól, hogy harcolni kelljen igazáért, terveit – sőt olykor munkatársaiért is.

Valódi tudományos értékei, nem pedig hivatali beosztása, „tudománypolitikai” rangja miatt szerzett nemzetközi hírnevet, de nem is az itthoni rendszer – Nyugaton mindig szívesen fogadott és jól honorált – bírálatával érdemelte ki külföldi tudományos és egyéb intézmények „jóindulatát” és meghívását. Pedig a kritika egyáltalán nem állt távol egyéniségétől: tudományos előadásokban, akadémiai vitákban sokszor ragadtatta el magát, és ilyenkor valóságosan mennydörgött a hangja. Nemegyszer fordult ez elő vele az Országgyűlésben is, ahol pedig – legalábbis páratlanul hosszú, 45 éves képviselői pályafutásának több mint kilenczted részében – ez egyáltalán nem volt általános.

Közéleti ember maradt akkor is, amikor már nem vállalt kormányzati tisztséget. Véleményére mind tanácsadó testületekben, mind informális beszélgetésekben igényt tartottak vezető gazdaságpolitikusok. A két utolsó parlamenti ciklusában a költségvetési bizottság elnökeként tevékenykedett, s – az akkori képviselői lehetőségek korlátait igencsak áthágva – szenvvedélyesen fellépett az exportvezérelt növekedésért, a világgazdasági változásokhoz való alkalmazkodásunkért.

Kiemelkedő műveltsége (végzettsége szerint nem közgazdász, hanem bölcselemény volt), érdeklődése predesztinálta őt a tudományos diplomata pályájára. A Kulturális Kapcsolatok Intézetének elnökeként sokat tett a magyar alkotó értelmiség nemzetközi integrációjáért. Diplomata mivolta azonban más területen is megnyilvánult: az ő vezetésével született újjá a Magyarok Világszövetsége, amely utat talált a nyugati emigrációhoz, és – a legszélsőségekből kivéve

– *modus vivendi* sikerült kialakítania a Magyarországot politikai okokból elhagyottak széles körével. Diplomataként érdemeket szerzett Szent István koronájának visszaszerzésében is.

Számos közéleti fórumon szerepelt, igen sok testületben vállalt tagságot. Az 1980-as évek elején egyik munkatársa megszámolta, hány bizottságnak volt tagja: 32-nek (többek között a Közgazdasági Szemle szerkesztőbizottságának is)! Ennyifelé persze nehéz lett volna egyformán helytállni. Ő ezt a problémát úgy oldotta meg, hogy a kevésbé fontos területek közül csak azoknak az üléseire ment el, amelyeknek a működésében zavarok jelentkeztek, vagy amelyek nem az általa helyesnek tartott irányban fejlődtek. Több cikluson át tagja volt a Magyar Tudományos Akadémia elnökségének, és hat éven át vezette a Gazdaság- és Jogtudományok Osztályát. Sok éven át alelnöke volt a Magyar Közgazdasági Társaságnak. Az ő adományával indult útjára 1989-ben a Magyar Közgazdász Alapítvány. Neve azonban az egyik legelismertebb szakmai műhellyel, az 1973-ban általa alapított Világ gazdasági Kutató Intézettel forrott egybe, amely az alatt a csaknem két évtized alatt, amíg ő irányította, nemzetközi hírű kutatói kollektívává fejlődött.

E sokirányú elkötelezettség, felelősségvállalás korántsem jelentette a szakmai alaposág hiányát. Éppen ennek az ellenkezője jellemezte őt: minden előadására, szereplésére gondosan készült. Munkatársaitól rendszeresen háttéranyagokat kért, amelyeket azonban általában közvetlenül nem épített be saját cikkébe vagy előadásába; inkább csak gondolati megalapozásul szolgáltak.

Tudományos munkásságának még a vázlatos áttekintése is óriási feladat lenne. Idézzük föl ezért csak a legjelentősebb felismeréseit! Világméretben is az elsők között döbönt rá arra, hogy az 1970-es évtized változásai nem egy újabb konjunktúraciklus hullámvölgyét jelzik előre, hanem egy korszakváltás nyitányaként értelmezendők, amelynek során átértelődnek az erőforrások, a pozíciók, a képességek, a lehetőségek, s gyökeresen új, immár *kölcsönös* függőségi viszonyok alakulnak ki. Ennek következtében Magyarországnak (valamint a többi szocialista országnak is) elkerülhetetlenül szakítania kell a korábbi elzárkózó, befelé forduló gazdaságfilozófiájával és modelljével. Kiemelkedő helyet foglaltak el érdeklődésében a globális problémák, közülük is a környezetvédelem és a világ élelmezése. (Aktivitására, szellemi frissességére mi sem jellemzőbb, mint hogy halála előtt éppen egy nagy kutatócsoportot szervezett a 21. századi élelmezési problémák vizsgálatára.)

Kutató és tudományszervező tevékenysége mellett kiemelkedő fontosságú – sőt történelmi távlatba helyezve talán a legjelentősebb – a magyar gazdaságirányítás reformjában vállalt szerepe. Két hűséges „harcostársával”, Csikós-Nagy Bélával és Nyers Rezsővel szervezték az „új gazdasági mechanizmus” megalapozását, kidolgozását, elfogadtatását, majd részt vettek a piaci viszonyok helyreállítását célzó intézkedéscsomag itthoni és külföldi népszerűsítésében.

\*

Bognár Józsefet – mint megkérdőjelezhetetlen szaktekintélyt – hosszú időn át gyakran interjúvolta meg a rádió, a televízió. A professzor úr talán akkor volt a legtöbbet szereplő közgazdász, amikor eseményszámba ment, ha szakmánk valamelyik képviselőjét megszólaltatták.

Nem volt barátos típus; kevesekkel tegeződött, s kitűnő humora, a kiváló emberek elmaradhatatlan önironiája ellenére arisztokratikus távolságtartás jellemezte. Nála súlya volt, s megtiszteltetésnek számított már az is, ha valakit „kedves barátom”-nak szólított.

Bognár József neve fájdalomosan gyorsan átkerül majd a „Ki kicsoda”-kból a lexikonokba. Emlékét díjak, róla elnevezett előadások őrzik majd meg, s néhány év múlva talán egy iskola is felveszi a nevét. Kevés barátja és sok-sok tisztelője fájdalommal búcsúzik tőle. Munkatársai, a szakma legjava megőrzi emlékét – de ennél jóval szélesebb kör tartozik hálával neki.

Halm Tamás

Wilbur G. Lewellen

## Hatékonyság és eredményesség

---

A vállalatok tulajdonosi struktúrája, valamint a vezetők és beosztottak javadalmazási rendszere alapvetően befolyásolja a vállalatok teljesítményét. Mára már elegendő empirikus anyag gyűlt össze a privatizációról, a hitelből történő kivásárlásról és a vállalati teljesítmények, illetve vezetői ösztönzők viszonyáról, amely azt tanúsítja: léteznek hatékony mechanizmusok, amelyek gondoskodnak arról, hogy a felső vezetők a tulajdonosok érdekében álló döntéseket hozzanak.\*

---

### A privatizáció hatásai

A közgazdászokat és a gazdaságpolitikuskat leginkább érdeklő szervezet természetesen a vállalat. Önöknél és egy sor más országban éppen zajlik a korábban állami tulajdonban lévő vállalatok privatizálása, amellet, hogy szükség van az új vállalkozások alapításának és fejlődésének ösztönzésére is. Az általam olvasott-cikkekből az derült ki, hogy a privatizáció különösen nagy jelentőségű és bizonyos fokig vitatott ügyé vált Magyarországon az utóbbi időben.

A privatizációt a legtöbb esetben azért hajtják végre, hogy 1. költségvetési bevételekhez jussanak a privatizált vállalatok részvényeinek értékesítéséből; 2. csökkentsék a gazdaságba való állami beavatkozás mértékét; 3. elősegítsék az állampolgárok részvénytulajdonossá válását; 4. ösztönözzék a nemzeti részvénytulajdonosi piac fejlődését.

A felsoroltakkal szemben azonban az tekinthető a privatizáció legáltalánosabb és *központi jelentőségű* céljának, hogy hozzájáruljanak az érintett vállalatok hatékonyabb működéséhez, kitéve őket a verseny fegyelmező erejének, amely mind az áru-, mind a tőkepiacon érezteti hatását. Eközben a folyamat kritikusan leggyakrabban azt az ellenvetést teszi, hogy a verseny nyomása a foglalkoztatás szintjének csökkenésére fog vezetni a privatizált vállalatokban.

A világ különböző részein lezajlott privatizálások eredményeinek vizsgálata bebizonyította, hogy a hatékonyság javulásához és a foglalkoztatásra gyakorolt hatáshoz fűzött várakozások teljesülnek (*Boardman-Vining* [1989], *Galal és szerzőtársai* [1992], *Meggison és szerzőtársai* [1994], *Price Waterhouse* [1989a], [1989b]). E tanulmányok megállapításai között szerepel, hogy a hatékonyságjavulás tényleg kézzelfogható, nemcsak makrogazdasági, hanem az esetek döntő többségében egyedi vállalati szinten is.

\* Elhangzott 1996. november 13-án a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen Wilbur G. Lewellen díszdoktorrá avatása alkalmából.

Nagyszámú minta adatainak elemzése alapján azt találtuk, hogy az állami tulajdonból magántulajdonba átkerült cégek átlagosan mintegy 25 százalékkal tudták növelni reálki-bocsátásukat (vagyis az inflációtól megtisztított értékesítésüket) a privatizációt követő három évben az azt megelőző három évhez viszonyítva. Kimutatható volt, hogy e vállalatokban ugyanezen időszakokat összevetve 11 százalékkal emelkedett az egy foglalkoztatottra jutó értékesítés, ismét csak az inflációtól megtisztított adatok alapján. Ezzel egyidejűleg a szóban forgó vállalatokban az értékesítés 5,5 százalékról 8 százalékára nőtt a profitrés, ami durván 50 százalékos javulásnak számít. A termelési folyamat korszerűsítését és a kapacitások bővítését szolgáló tőkeberuházások több mint 40 százalékkal emelkedtek a magánosítás végrehajtása utáni években. Még az is megfigyelhető volt, hogy csökkent a hitelek részesedése e vállalatok finanszírozásában, s közel megkétszereződött a részvényesek között osztalékként szétosztott profit aránya.

De legalább ilyen fontos az is, hogy e vállalatok által foglalkoztatottak teljes létszáma szintén észrevehetően magasabb volt a magánosítás után három évvel, mint az esemény időpontjában, illetőleg három évvel a privatizáció előtt. Ez a megfigyelés összhangban van azzal, hogy az értékesítés teljes volumene gyorsabban emelkedett, mint az egy foglalkoztatottra jutó eladások volumene.

A mintában szereplő vállalatok legalább kétharmada elérte a fentebb közölt átlagos eredményeket a felsorolt mutatók mindegyikének esetében. Számítási eredményeink ráadásul minden alkalommal kiállták a statisztikai szignifikancia próbáját is.

A rendelkezésre álló adatok ezek szerint nyomatékosan megerősítik azt a feltételezést, hogy a privatizáció révén hatékonyságjavulás érhető el, s hogy ezt általában realizálják is. A privatizált vállalatok tehát hatékonyabb szervezetként működnek, mint amilyenek az állami irányítás időszakában voltak. A bizonyítékok szerencsére azt is alátámasztják, hogy ezeket az eredményeket jellemzően nem a vállalatok munkaerő-állományának a rovasára érték el.

Ezek a bizonyítékok meglepedéssel tölthetik el a privatizáció mellett érvelő elméleti közgazdászokat, de az érintett kormányzati vezetőket is, akiknek viselniük kellett volna a nagyarányú létszámcsökkenések káros politikai következményeit.

### A privatizációs folyamat

A vizsgálatok számunkra más tanulságokkal is jártak a privatizálás folyamatáról, különösen olyan esetekben, amikor várhatóan mégis sor kerül a létszám csökkentésére. Többek között azzal, hogy viszonylag egyszerűen elérhető az állásukat elvesztő munkások veszteségének csökkentése, s a veszélybe kerültek magánosítással szembeni ellenállásának enyhítése. Ennek egyszerűen az a módja, hogy meg kell osztani velük a privatizáció révén elért nyereséget.

Ezt úgy lehet megoldani, hogy tulajdonosi részesedéshez kell juttatni azokat a foglalkoztatottakat, akik a privatizáció időpontjában a vállalatban dolgoznak. Ez öltheti az ingyenes részvényjuttatás formáját; de a dolgozók számára lehet jelentős árengedménnyel értékesíteni a részvényeket, vagy alacsony kamatozású hitelekkel részvényvásárlásra ösztönözni őket.

Nagy-Britannia alkalmazta először ezt a stratégiát; a mexikói kormány a nemzeti telefontársaság privatizálása során élt ezzel a módszerrel; Chilében szintén erre a stratégiára támaszkodtak számos sikeres privatizációban. Röviden: ha vannak potenciális vesztesei is a privatizációs folyamatnak, akkor ésszerű és politikailag is előnyös, ha számukra lehetővé tesszik, hogy részesüljenek a privatizáció hasznából is.

Valójában könnyen kidolgozható egy olyan megoldás, amelynek keretében a vállalatotól a privatizáció után például két éven belül elbocsátott alkalmazottak nagyobb részt

kapjanak a vállalat részvényeiből, vagy nagyobb árengedménnyel juthassanak hozzá ezekhez, mint azok, akik megtarthatják az állásukat. Ehhez hasonlóan azt is meg lehet fontolni, hogy a bizonyos időhatáron belül elbocsátott dolgozók végkielégítése a vállalat részvényeiben történjék, vagy hogy elengedjék számukra annak a hitelnek egy részét vagy egészét, amelyet korábban részvényvásárlásra vettek fel.

### A hitelből történő kivásárlás

Az állami tulajdonból magántulajdonba átkerült cégek teljesítményjavulása igen erős hasonlóságot mutat azokkal az adatokkal, amelyek a „privatizációnak” egy másik, szélsőségesebb esetéről rendelkezésre állnak. E sajátos „privatizáció”, a hitelből történő kivásárlás (leveraged buyout) eléggé gyakran előfordult az Egyesült Államokban és más fejlett gazdaságokban a legutóbbi másfél évtizedben.

Egy ilyen akció során a befektetők kis csoportja – amely tipikus esetben a vállalat felső vezetőiből kerül ki – megvásárolja a vállalat részvényeit a részvénytulajdonosok szélesebb körétől, s ezzel a vállalat tulajdonlását teljesen magánjellegetűvé teszi. Ez azzal jár, hogy a vállalat részvényei kikerülnek a nyilvános forgalomból, s kizárólag a kivásárló csoport tulajdonában lesznek. A vevők a kivásárlásra szolgáló pénzeszög legnagyobb részéhez bank- és egyéb hitelekkel jutnak hozzá, innen e sajátos tulajdonváltás megkülönböztető jelzője.<sup>1</sup>

Az ilyen tranzakciók volumene elhanyagolható volt 1980 előtt, a nyolcvanas évek folyamán azonban feltűnően növekedett az Egyesült Államokban és másutt is. A leginkább említésre méltóak között van az RJR Nabisco vállalat 25 millió dolláros kivásárlása a nyolcvanas évek végén az Egyesült Államokban. Ez volt ez idáig a legnagyobb értékű ilyen tranzakció, de a hasonló kivásárlások volumene napjainkig nagyon jelentős maradt.

A hitelből történő kivásárlásról azt mondhatnánk, hogy ez lényegében a magánosítás legfelsőbb foka. Két megkülönböztető jellegzetessége van azoknak a vállalatoknak, amelyek átmentek ezen a folyamaton. Először és legnyilvánvalóbban, az új tulajdonosok igen jelentős adósságszolgálati terheket vállalnak magukra a tranzakció során, amelyek a következő években eleget kell tenniük, hogy a vállalat életképes maradjon. De a másik jellegzetesség hasonlóan fontos: a vállalat tulajdonjoga néhány befektető kezében koncentrálódik, akiknek igen közvetlen és személyes érdekeltsége van a vállalat sikerében.

Ezt a fajta tranzakciót pontosan az teszi közgazdaságilag ésszerűvé, mint a privatizáció hagyományosabb formáit, nevezetesen: ennek eredményeképp arra lehet számítani, hogy a vállalatot hatékonyabban és eredményesebben fogják irányítani. Ennek az az oka, hogy a kivásárlás után közvetlenül a vállalati vezetés önérdéke, hogy éppen ez történjék. Most ugyanis már nem egyszerűen alkalmazottként tevékenykednek egy szétszórt részvénytulajdonosi kör érdekében, hanem tulajdonosként dolgoznak, és így lehetőségük van saját vagyoniuk gyarapítására, ha sikeressé és jövedelmezőbbé válik a cég. A vezetők emiatt sokkal több figyelmet szentelnek a vállalat működésének javítására, az értékesítési volumen növelésére, a pazarló tőkeberuházások mellőzésére és a szükségtelen működési költségek lefaragására.

Mára már jelentékeny tényanyag gyűlt össze – s ehhez saját kutatásaim is hozzájárultak – olyan vállalatok teljesítményéről, amelyekben a tulajdonosváltás hitelből történő kivásárlás révén következett be. Ez az empirikus anyag lehetőséget nyújt már az ilyen tranzakciók logikájának és következményeinek az elemzésére (*Bull* [1989], *Kaplan* [1989],

<sup>1</sup> A tőkeáttétel (*leverage*) a vállalat hosszú lejáratú adósságainak és összes alkalmazott tőkéjének az arányát mutatja (*a szerk.*).

[1991], Kaplan–Stein [1993], Kitching [1989], Muscarella–Vetsuypens [1990], Opler [1992], Roden–Lewellen [1995], [1996], Smith [1990]). Az eredmények szinte teljesen megegyeznek a korábban említettekkel, melyek az államiból a magántulajdonba átkerült vállalatok működésére vonatkoznak.

A kutatók egyöntetűen azt találták, hogy a vizsgált mintától függetlenül a hitelből történő kivásárlás után tekintélyes mértékben emelkedett a profitrés és a profitráta (azaz a profit aránya az értékesítéshez, illetve a befektetett eszközök értékéhez viszonyítva); a vállalatok értékesítési volumene számottevően növekedett; a termelékenység javult (az egy foglalkoztatottra jutó értékesítési volumennel számítva); szignifikáns mértékben emelkedett a részvénytulajdonosoknak kifizetett pénzmennyiség; és a vállalatok gyorsan csökkentették a hitelfinanszírozás arányát a tőkestruktúrájukban.

A kutatók viszont *nem* találtak bizonyítékot arra, hogy széles körű elbocsátásokra került volna sor e vállalatokban. Bizonyos esetekben előfordult egy átmeneti – de nem túl jelentékeny mértékű – létszámleépítés a kivásárlást közvetlenül követő első évben. Egy épp most folyó kutatásban kollégáimmal azt találtuk, hogy a mintánkban szereplő, hitelből történő kivásárláson átesett vállalatok hozzávetőleg 25 százaléka számolt be a foglalkoztatott létszám vagy a bérszínvonal csökkentéséről a kivásárlást követő három évben. A privatizált vállalatok közel egyharmada tett hasonló lépéseket, mint ahogy azt a fenti-ekben említettük.

Az is figyelemre méltó, hogy a mintánkban szereplő vállalatoknak csupán körülbelül egytizede került szembe olyan pénzügyi nehézségekkel a hitelből történő kivásárlás után, amely miatt tárgyalásokba kellett bocsátkoznia hitelezőivel, és szükségessé vált a vállalat finanszírozásának további átrendezése. De még *ezekben* az esetekben is a hitelezők azok, akiknek általában a problémák fő terheit viselniük kell, nem pedig a vállalat alkalmazottai. A jó csődtörvény legfőbb előnye éppen az, hogy lehetővé teszi a pénzügyi nehézségekbe került vállalatok esetében a velük szembeni követelések átrendezését és működésük folytatását, ahelyett, hogy felszámolnák ezeket a cégeket.

Mindent összevetve, a gyakorlatban érvényesnek bizonyult a privatizációnak az elméletben megfogalmazott racionalitása, az általam vizsgált két formát tekintve. A tények azt bizonyítják, hogy a vállalatok túlnyomó többségben hatékonyabbá és eredményesebbé válnak, s hogy ezeket az előnyöket rendszerint nem a vállalatok alkalmazottainak rovására érik el.

A tárgyalt vizsgálati eredményekből azt az általánosabb következtetést is le lehet természetesen vonni, hogy *működőképesnek* bizonyultak a gazdasági ösztönzők. Ha a vezetők és más alkalmazottak nyilvánvaló módon és közvetlenül részesülnek a vállalat sikeréből, akkor várható a vállalat teljesítményeinek javulása.

### A vezetők és az alkalmazottak javadalmazása

A fenti megfigyelések eredményeit ki lehet terjeszteni, hiszen az ösztönzésre vonatkozó tanulságok nemcsak azokra a helyzetekre érvényesek, amikor megváltoztatják a vállalat tulajdonosi formáját. A frissen privatizált vállalatoknak is meg kell azt tervezniük, miképp kompenzálják a vezetők és az alkalmazottak *folyamatos* erőfeszítéseit, bármilyen legyen is a tulajdonosi részesedések kezdeti elosztása a privatizáció folyamán.

Ami az érett piacgazdaságokat illeti, itt sem lehet természetesen arra számítani, hogy előbb-utóbb minden vállalatban sor kerül a hitelből történő kivásárlásra, ami után a tulajdonosi jogok tartósan a befektetők egy szűk csoportjának kezében maradnak, és kialakul a vállalati vezetők folyamatosan ható érdekeltsége a magas fokú gazdasági teljesítményben.

A hitelből történő kivásárlással kialakuló tulajdonforma – a megfigyelések szerint – a



legtöbbször ott is csak *átmenetileg* áll fenn, ahol végrehajtják ezt a tranzakciót. A folyamaton keresztülment vállalatok nagy többségében a részvények újra piacra kerülnek egy hozzávetőleg ötéves időszak folyamán. A kivásárló befektetők eladják részvényeik egy részét vagy egészét, mert a vállalat megnövekedett értékéből származó hasznukat így tudják realizálni.

A most elmondottakhoz nagyon hasonlít azoknak az új vállalkozásoknak a helyzete, amelyek kisvállalként indulnak, de az idők folyamán növekedési esélyeik külső tőkebevonást tesznek szükségessé. Ezek is megjelennek a nyilvános részvényt piacon papírjaikkal, ha már sikeresen működnek. Éppen ez történik természetesen ma Magyarországon is.

Az ésszerű méretek közt tevékenykedő vállalatok számára végül is a szétszórt tulajdon a legáltalánosabb tulajdonforma a legtöbb gazdaságban. Éppen ezért elsőrendű kérdés, azonosítják-e magukat a vezetők és alkalmazottak a tulajdonosok érdekeivel, és törekszenek-e folytonosan arra, hogy a tulajdonosok számára értéket hozzanak létre a vállalat működtetése révén. Ennek elérése – úgy hiszem – ismét eléggé magától értetődő: évi jövedelmük számottevő részét *a vállalat részvényeiben* kell nyújtani mind a menedzsment, mind általában a dolgozók számára, vagy függővé kell tenni jövedelmüket *a részvények tőkepiaci árfolyamának* alakulásától.

A megvalósításra számos lehetőség kínálkozik. A foglalkoztatottak nyugdíjalapjához való vállalati hozzájárulást részben vagy teljes egészében a vállalat részvényeibe lehet beruházni. A szokásos évi jutalmak készpénz helyett kioszthatók részvények formájában. Ki lehet dolgozni a foglalkoztatottak számára olyan megtakarítási formát, ahol a vállalat kiegészíti az alkalmazottainak megtakarításait, s az összegeket a cég részvényeibe fektetik be. A vállalati felső vezetők szintjén gyakran alkalmaznak olyan késleltetett javadalmazási formát, ahol a járandóság egy részét részvényben kapják meg az érintettek, vagy opciót kapnak a vállalat papírjainak megvásárlására a piacihoz képest diszkontáron. Az ilyen megoldások egyre jobban elterjednek nemcsak az Egyesült Államokban, hanem más fejlett gazdaságokban is.

Saját és más kutatások is azt tanúsítják, hogy az idők során számottevően megváltozott a vállalati felső vezetők javadalmazási szerkezete, különösen az Egyesült Államokban: visszaszorult a készpénz a részvényalapú juttatási formák javára (*Boschen–Smüth* [1995], *Jensen–Murphy* [1990], *Lewellen* [1968], [1971], *Masson* [1971]). Ez nem jelenti azt, hogy a vezetőknek vagy a többi dolgozónak kellene birtokolnia a vállalat forgalomban lévő részvényállományának nagy részét, netán képesnek kellene lenniük a meghatározó részesedés megvásárlására. Az egyedüli követelmény az, hogy *személyes vagyonukhoz* képest eléggé jelentős legyen az a mennyiség, ami a tulajdonukban van, vagy aminek megszerzésére kilátásuk van, mert ekkor fognak komoly figyelmet szentelni a többi részvénytulajdonos érdekeinek is.

Jelenleg az amerikai nagyvállalatokban tipikus esetben a vezérigazgatók, valamint más felső vezetők évi jövedelmüknek több mint felét – teljesítményt ösztönző prémiumként – a vállalat részvényeiben vagy részvényvásárlási opció formájában kapják meg. A legtöbb ember számára ez már elég ösztönző ahhoz, hogy olyan üzleti döntéseket hozzon, amelyek javítják a vállalat profitabilitását, és emelik részvényeinek piaci árfolyamát.

E tekintetben személyes tapasztalatokkal is tudok szolgálni, mivel tagja vagyok egy nagy amerikai biztosítótársaság igazgatóságának, amely vagyon- és balesetbiztosítással foglalkozik. Az igazgatóság bérügyi bizottságába (*compensation committee*) kerültem, feltehetőleg azért, mert az egyetemi kutatásaim éve alatt a vállalati vezetők javadalmazásával foglalkoztam. Ez a hat főből álló csoport határozza meg a vállalat – különféle alkalmazotti jövedelmek szerkezeti összetételével kapcsolatos – bérlpolitikáját, valamint azokat a sajátos juttatási formákat, amelyek a felső vezetőket érintik.

A bizottságban javaslatomra bevett elvvé vált a részvényalapú juttatási formák hangsúlyozása a vállalati hierarchia minden szintjén, de különösen a felső vezetők körében. Éppen a

múlt évben történt, hogy a vállalat vezérigazgatójának néhány százezer dollárral csökkentettük az évi fizetését – pontosabban a készpénzben való kifizetést –, s ezt késleltetett részvényjuttatási konstrukcióval helyettesítettük. E szerint nemcsak arról van szó, hogy vállalati részvényekben kapja évi jövedelmének egy részét – amely részvényeket egy ötéves időszak során fog ténylegesen kézhez venni –, de az általa végül megkapott részvények száma is attól függ, hogy a vállalat ugyanezen öt év alatt mekkora kumulált profitra tesz szert.

Emellett rendszeres részvényvásárlási opciót is biztosítottunk számára olyan áron, amit az opció megadásának napján rögzítünk. Így ha a vállalat részvényeinek árfolyama emelkedni fog a jövőben, neki csak azt az eredeti árat kell megfizetnie a vállalat részvényeiért, amit az opcióban kikötöttük. Ez az opció bármely időpontban lehívható egy tízéves periódus folyamán. Mindennek az az eredménye, hogy nagyon erős kapcsolatba kerül a vezérigazgató realizált jövedelme a vállalat teljesítményével, különösképp pedig részvényeinek áralakulásával. Ennek kimutatására nemrég végeztem egy számítást, s az adódott, hogy ahány dollárral emelkedik a vállalat részvényeinek árfolyama, hozzávetőleg annyiszor egymillió dollárral növekszik a vezérigazgató személyes vagyona. Egyetlen dollár árfolyam-növekedés tehát, ha jól vagyok tájékoztatva, úgy 160 millió forint vagyongyarapodást jelent neki.

Elképzelhető ezután, hogy milyen nagy mértékben érdekelt emberünk olyan működési, beruházási és finanszírozási döntésekben, amelyekről azt reméli, kedvezően alakítják a vállalat részvényeinek árfolyamát. Számunkra félreérthetetlenül érződik a vezérigazgatónak ez a törekvése azokból a javaslatokból, amelyeket az igazgatósági üléseken jóváhagyásra elének terjeszt, valamint a vele folytatott megbeszélésekből, amelyek a vállalati stratégiát érintik. Ha erőfeszítései sikerrel járnak saját vagyona gyarapítására, akkor természetesen a többi részvényes is hasznot húz ebből, s pontosan ez az, amit szeretünk volna elérni.

Mínthogy a vállalatnak jelenleg mintegy 120 millió darab törzsrészvénye van forgalomban, a részvénytulajdonosok csoportja összességében 120 millió dollár körüli nyereségre tesz szert, ha az árfolyam egy dollárral emelkedik. Ebből a szemszögből tekintve már nem is tűnik határtalanul eltúlzottnak a vezérigazgató javadalmazása, ami egyébként esetleg mértéken felülinek látszhat. Valójában még egy százalékát sem kapja meg annak a nyereségnek, amit a részvénytulajdonosok összességében élveznek, pedig nagyrészt éppen az ő tevékenysége határozza meg a vállalat eredményeit.

Effajta kompenzációs sémák és az ilyen mértékű vezetői jövedelmek nem szokatlanok napjainkban az Egyesült Államokban; valójában mind általánosabbá válnak. Nem indokolt tehát az az aggodalom, hogy egy fejlődő gazdaságban a vállalati felső vezetők szükségyszerűen elszigetelődnek a kismérvényesektől, és érzéketlenek lesznek érdekeik iránt. Könnyedén ki lehet számukra olyan javadalmazási rendszert dolgozni, amelynek hatására szorosan azonosítják magukat a részvényesekkel, és kellő figyelmet szentelnek az általuk igazgatott szervezet hatékonyságának és eredményességének.

### A vállalatok vezetése

A fentiekhez hozzáteszem, hogy nemcsak a vállalat vezérigazgatójának áll közvetlen érdekében a részvényesek javának szolgálata, hanem az igazgatóságnak is. A benne helyet foglaló 15 személy közül egyetlen kivétellel mindenki „külsős”, azaz a vállalatnak nem tisztviselői, és nem alkalmazottai. A csoportban vannak bankárok, beruházási banki szakemberek, néhány ügyvéd, egy befektetési alap képviselője, más vállalatok vezető tisztviselői és jómagam – egy egyetemi tanár. Az egyetlen „belső” tanácsstag nem más, mint a vállalat vezérigazgatója, aki egyben az igazgatóság elnöke.

Bár esetünk kivételesnek számít, az utóbbi tíz évben eléggé elterjedtté vált az Egyesült Államokban, hogy az igazgatóságok túlnyomórészt külső tagokból álljanak. Ennek az a filozófiája, hogy a külső résztvevők elfogulatlanabban értékelik a vállalati felső vezetők teljesítményét, mint ahogy azt a beltágok tennék, és inkább bele tudnak helyezkedni abba a szerepbe, amit mint a részvényesek érdekei őrzőjének vállalniuk kell.

Igazgatóságunk arra is tett intézkedéseket, hogy saját magunk is a részvényesek javát szolgáljuk. Többek között úgy alakítottuk ki *saját* javadalmazási rendszerünket is, mint a vállalat vezérigazgatóját. Konkrétan: az igazgatóság tagjai is vállalati törzsrészvények formájában kapják évi tiszteletdíjuk felét.

Őnök persze azt gondolhatják, hogy ez nem különösebb lemondás részünkről, ugyanis a megkapott részvényeket akár azonnal el is adhatnánk készpénzért. Ezt elvileg megtehetnénk, csak éppen mégsem tesszük. A tiszteletdíj gyanánt kapott részvények értékesítése illojális cselekedet lenne az igazgatóság tagja részéről, vagy ami még rosszabb: annak bizonyítéka, hogy ő maga sem hisz a vállalat jövőjében.

Még *gondolni* is csak akkor tudnék a birtokomban lévő vállalati részvények eladására, ha súlyos pénzügyi szükséghelyzetbe kerülnék, amelyet mentségül hozhatnék tettemre. Egy ilyen tranzakciót ugyanis nem lehet titokban elintézni, mivel az igazgatóság tagjainak minden évben jelenteniük kell a tulajdonukban lévő részvények mennyiségét a részvényesek számára. Az esetleges eladásról tehát nemcsak a vállalat vezető tisztviselői és az igazgatóság többi tagja, hanem a cég valamennyi részvényese értesülhet. Így – gyarapodó részvénykötegemem ülve – valójában „be vagyok kerítve” a tulajdonosi pozíciómban. Ezen túl létezik még egy tervzet is az igazgatóság tagjai számára, amely szerint a vállalat kizárólag saját részvényeivel teljesíti a nyugalmazáskor általa fizetendő összeget.

Igazgatóságbeli kollégáimnak és magamnak tehát szintén közvetlen személyes javunkat szolgálja a vállalat sikere, s így a menedzsmenthez hasonlóan törekszünk arra, hogy megpróbáljunk a részvényesek érdekeit szolgáló döntéseket hozni. A félreértések elkerülése végett sietek hozzátenni, hogy a *saját* részvényállományom alapján lényegesen kisebb vagyongyarapodást élvezek a részvényünk árfolyamának egydolláros emelkedésével, mint a vezérigazgató. Mindazonáltal szoros figyelemmel kísérem részvényünk árfolyamának alakulását – a többi igazgatósági taghoz hasonlóan. Minden igazgatósági ülésen az elsők között azzal foglalkozunk, hogyan alakult az utóbbi időben a vállalat részvényének árfolyama, egyrészt az értékpapírpiac egészének tendenciáihoz, másrészt a többi biztosítótársaság papírjához viszonyítva. A vállalat részvényeseinek nem kell attól tartaniuk, hogy mi és a vállalat felső vezetői nem törődünk az ő javukkal, s nem teszünk meg minden tőlünk telhetőt olyan vállalati politika kidolgozására, amely hasznot hoz nekik részvényeik árfolyamának növekedése révén.

### A döntések távlatossága

Az olyan fajta kompenzációs rendszerrel szemben, amelyet az imént bemutattam, ellenvetések is felmerültek. Egyik ezek közül, hogy a hatókörébe kerültek *túlzottan* a részvény árfolyamának alakulására koncentrálnak. Ez olyan döntésekre vezethet, amelyek a *rövid távú* ár alakulást igyekeznek kedvezően befolyásolni, ahelyett, hogy a vállalat és a részvényesek *hosszú távú* érdekeinek megfelelően cselekednének.

Be kell vallani, igazgatóságunk időnként mélyebben eltöpreng olyan döntéseken, amelyek rövid távon csökkentik a vállalat kimutatott profitját, de fontosnak tetszenek versenypozíciónk hosszú távú alakulása szempontjából. (A legjobb példát erre az információs technológiába való beruházások szolgáltatják.) Szerencsére a vállalati felső vezetők, legalábbis eddig, mindannyiszor e beruházások megvalósítását ajánlották, még akkor is,

ha feltehető volt, ezek kedvezőtlenül hatnak a vállalat rövid távú nyereségességére, következképpen a részvényünk árfolyamára is.

A javadalmazási rendszerünk ismertetésében annak egyik oka implicit módon már szerepel is, hogy a döntések időhorizontja miért hosszú távú vállalatunkban, s hogyan lehet ezt más olyan vállalatok esetében is elérni, amelyek papírjai nyilvánosan forognak. Amellett ugyanis, hogy a vezetői jövedelmek a vállalat részvényének árfolyamától függenek, maga a kompenzációs rendszerünk hosszú távú jellegű. Mint már utaltam rá, a felső vezetők ösztönző prémiuma, melyet öt év alatt kell a vállalat részvényeiben kifizetni, nagyságában aszerint alakul, mekkora kumulált profitot ér el a vállalat ezen öt év során. Minden évben egy új öt éves ciklus kezdődik, ahol a prémiumkifizetés a következő öt év összegzett profitjától függ. A menedzsment ennél fogva nem a rövid távú profit hajszolására ösztönzött a hosszú távú nyereség rovására. Ha az adott évi beruházások tényleg javítják a vállalat jövőbeli jövedelmezőségét, ami utólag igazolja, hogy valóban bele kellett vágni ezekben, akkor e beruházások hozzájárulnak a vezetők jövedelmeinek növeléséhez, arra indítva őket, hogy máskor is korrekt döntéseket hozzanak.

Ehhez hasonlóan az a részvényvásárlási opciós rendszer is a hosszú távú szemléletet erősíti, amelyről előzőleg már szintén szoltam. Bár az opció tíz évre szól, az effektív időhorizontja valójában hosszabb ennél, még akkor is, ha a tíz év lejártá előtt az illető vezető lehívja az opciót, és vállalati részvényeket vásárol. A vállalati vezetők a részvények megszerzésével ugyanis éppúgy „bekerített” állapotba kerülnek tulajdonosi pozíciójukban, mint mi, az igazgatóság tagjai. Semmiképp sem tűnik fel jó fényben, ha valaki eladja annak a vállalatnak a részvényeit, amelyet maga vezet – a piac minden esetben előnytelenül ítélne meg egy ilyen lépést.

Az elmondottaknak megfelelően igenis meg lehet úgy tervezni a vállalati vezetők ösztönzőrendszerét, hogy azonosítsák magukat a részvényesek érdekeivel, s hogy a helyénvaló, hosszabb távú perspektívában gondolkodjanak ezeknek az érdekeknek a szolgálata közben.

Bizonyítékok vannak arra, hogy a bemutatott vezetői ösztönzési rendszer a gyakorlatban is beválik. Egy sor olyan empirikus vizsgálat eredményei ismertek már, amelyek igyekezett kideríteni, van-e összefüggés a tőzsdei forgalomban lévő nagyvállalatok részvényárfolyamainak megfigyelt alakulása és a felső vezetők jövedelmei között, akár a vezetők számottevő tulajdonosi részesedésén keresztül, akár a részvényjuttatásnak a javadalmazáson belüli nagy súlya által (*Boschen-Smith* [1995], *Jensen-Murphy* [1990], *Lewellen-Huntsman* [1970], *Lewellen-Loderer-Martin* [1987], *Mehran* [1995], *Morck-Schleifer-Vishny* [1988]).

A felhalmozódó kutatási eredmények azt tanúsítják, hogy *megvan* a feltételezett kapcsolat. A kiemelkedő vállalati teljesítmények olyan helyzetekhez kötődnek, amelyekben a vezetőknek – részvénytulajdonosi pozíciójuk vagy javadalmazási rendszerük miatt – jó okuk van olyan vállalati stratégiák alkalmazására, amelyek hasznot hoznak a részvényesek számára is. Az elmondottak tehát többnek tekinthetők elvont logikai okoskodásnál. A gyakorlatban is *működnek*, mégpedig különféle szituációk egész sorában azok az ösztönzők, melyek összekapcsolják a vállalat prosperitását a vezetők és az alkalmazottak boldogulásával.

Ezek az ösztönzők hatásosan hozzájárulnak ahhoz, hogy eredményes legyen az állami tulajdonban lévő vállalatok privatizációja, illetve sikert érjenek el a hitelből történő kivásárláson átesett vállalatok. Amellett működnek ezek az ösztönzők a piacgazdaságokban általánosabban előforduló helyzetekben is, még akkor is, ha a vállalat meghatározó tulajdoni hányada sok és nagyrészt anonim tulajdonos között szóródik szét. Működésük eredményeképp kimutatható javulás áll be az üzleti vállalkozások hatékonyságában és eredményességében.

## Az oktatás, a hatékonyság és az eredményesség

Hűtlen lennék a hivatásomhoz azonban, ha befejezésképpen nem utalnék arra, amiről mindnyájan úgy gondoljuk, hogy legalábbis az előbbivel egyenrangú feltétele a hatékonyságnak és az eredményességnek – ez pedig a vállalati vezetők *oktatásába* való beruházás. Az utóbbi húsz év két tanulságot hozott ezen a területen.

Az egyik az, hogy erre a beruházásra nemcsak a vezetői életpálya kezdetén van szükség, hanem *egész időtartama* alatt, hiszen a társadalmi és technológiai változások rendkívül felgyorsultak és előrejelezhetetlenné váltak. Ennek hatására pedig a vezetési módszerek és a vezetéssel szembeni követelmények is állandóan változnak.

Az olyan fogalmak, mint a *just-in-time* készletezés, a rugalmas gyártási rendszer, a felhasználó–szerver számítógépes hálózat, az Internet, a szervezeti karcsúsítás és az értéklánc még ismeretlenek voltak az előző vezetői generáció számára. Ha a szervezetnek nem sikerül elérnie, hogy vezetői lépést tartsanak az ilyen jellegű fejlődéssel, akkor nem fogja túl hosszú ideig megtartani versenyelőnyeit a mai üzleti környezetben.

E kihívásra adott válaszként kell értelmeznünk a vezetői képzési programok térhódítását. Ennek keretében visszatérnek a menedzserek az iskolapadba, hogy naprakész ismereteket szerezzenek az üzleti döntéshozatal legújabb eszközeiről, s a vállalati stratégiák új elemeiről. Az egyetemek természetesen vezető szerepet vívtak ki maguknak az ilyen programok kidolgozásában és megvalósításában, s várhatóan fenn is fogják tartani ezt a szerepüket.

A másik – még frissebb – tanulság, hogy az oktatásnak, ha hatékony akar lenni, akkor a vállalat *globális* helyzetével kell foglalkoznia. Bár 1960 még nem számít távoli múltnak, akkor a világ teljes kibocsátásának még csak 15 százaléka került be olyan tranzakciókba, melyek átlépték a nemzeti határokat. Ez az arány 1995-re hozzávetőleg egyharmadra növekedett, s ha ebben az ütemben emelkedik tovább, akkor már 2010 előtt eléri az 50 százalékot. Ha tehát azt mondjuk, hogy a mai és holnapi vezetőnek felvértezve kell lennie olyan ismeretekkel, amelyek birtokában képes a globális versenyfeltételek között működtetni cégét, akkor ez több üres szólamnál. Ez az élet kemény ténye minden vállalati vezető számára, működjék bárhol a világban.

A leendő vállalati vezetők megfelelő felkészítését szolgálja az a program is, melyet a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, az Ecole Supérieure de Commerce de Rouen és saját intézményem, a Purdue University közösen indít be 1997 januárjában. Akik e programot 1998 decemberére a tervek szerint be is fejezik, egyedülálló módon egyszerre *két* master fokozatot is szereznek a menedzsmenttudományokból, egyiket a Purdue Universitytól, másikat választásuk szerint a másik két intézmény egyikétől. Ez a mi válaszuk a mai nemzetközi üzleti világ kihívásaira és feltáruló lehetőségeire. Ezzel az erőfeszítéssel komoly nemzetközi dimenzióba próbáljuk emelni a leendő vállalati vezetők graduális képzését, hogy felkészültebbek legyenek a jövő évezredbe való átlépésre.

Ha az a szemrehányás érne, önös érdekek is vezérelnek, mikor amellet érvelek, hogy a vállalatok oktatási beruházásai nagyban hozzájárulhatnak sikerességükhöz, azt kell felelnem: nekem mint oktatónak ebben *kell* is hinnem. Igaz ugyan, erre az összefüggésre sokkal nehezebb tudományos erejű bizonyítékokkal szolgálni, mint a sikeresség és más, a fentiekben elemzett tényezők kapcsolatára. De akár van, akár nincs bizonyíték erre, már-már vallásos meggyőződéssel továbbra is hiszek az oktatás hatóerejében, s az üzleti vállalkozások számára vett hasznosságában. Azzal a tudattal veszem át ma az Önök által adományozott kitüntető címet, hogy ez annak jelzése, egyetértetek velem. Lelkesedéssel nézek a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemmél való együttműködés elé, közös programunk jövőbeli sikerét kívánva.

## Hivatkozások

- BOARDMAN, A.-VING, A. [1989]: Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-Owned Enterprises. *Journal of Law and Economics* 32, 1-33. o.
- BOSCHEN, J.-SMITH, K. [1995]: You Can Pay Me Now and You Can Pay Me Later: The Dynamic Response of Executive Compensation to Firm Performance. *Journal of Business* 68, 577-608. o.
- BULL, I. [1989]: Management Performance in Leveraged Buyouts: An Empirical Analysis. Megjelent: *Y. Amihud* (szerk.): *Leveraged Buyouts: Causes and Consequences*. New York University Press, New York.
- GALAL, A.-JONES, L.-TANDON, P.-VOGELSANG, I. [1992]: Welfare Consequences of Selling Public Enterprises. The World Bank, Washington DC.
- JENSEN, M.-MURPHY, K. [1990]: Performance Pay and Top Management Incentives. *Journal of Political Economy* 98, 225-264. o.
- KAPLAN, S. [1989]: The Effects of Management Buyouts on Operating Performance and Value. *Journal of Financial Economics* 24, 217-254. o.
- KAPLAN, S. [1991]: The Staying Power of Leveraged Buyouts. *Journal of Financial Economics* 26, 287-313. o.
- KAPLAN, S.-STEIN, J. [1993]: The Evolution of Buyout Pricing and Financial Structure in the 1980s. *Quarterly Journal of Economics* 108, 313-357. o.
- KITCHING, J. [1989]: Early Returns on LBOs. *Harvard Business Review* 67, 74-81. o.
- LEWELLEN, W. [1968]: Executive Compensation in Large Industrial Corporations. National Bureau of Economic Research-Columbia University Press, New York.
- LEWELLEN, W. [1971]: The Ownership Income of Management. National Bureau of Economic Research-Columbia University Press, New York.
- LEWELLEN, W.-HUNTSMAN, B. [1970]: Managerial Pay and Corporate Performance. *American Economic Review*, 60, 710-719. o.
- LEWELLEN, W.-LODERER, C.-MARTIN, K. [1987]: Executive Compensation and Executive Incentive Problems. *Journal of Accounting and Economics* 9, 287-310. o.
- LEWELLEN, W.-RODEN, D. [1996]: The Post-Buyout Performance of LBOs. Working Paper, Graduate School of Management, Purdue University.
- MASSON R. [1971]: Executive Motivations, Earnings, and Consequent Equity Performance. *Journal of Political Economy* 79, 1278-1292. o.
- MEGGINSON, W.-NASH, R. VAN RANDENBORGH, M. [1994]: The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis. *Journal of Finance* 49, 403-452. o.
- MEHRAN, H. [1995]: Executive Compensation Structure, Ownership, and Firm Performance. *Journal of Financial Economics* 38, 163-184. o.
- MORCK, R.-SHLEIFER, A.-VISHNY, R. [1988]: Management Ownership and Market Valuation: An Empirical Analysis. *Journal of Financial Economics* 20, 293-316. o.
- MURPHY K., [1985]: Corporate Performance and Managerial Remuneration: An Empirical Analysis. *Journal of Accounting and Economics* 7, 11-42. o.
- MUSCARELLA, C.-VETSUYPENS, M. [1990]: Efficiency and Organizational Structure: A Study of Reverse LBOs. *Journal of Finance* 45, 1389-1414. o.
- OPLER, T., [1992]: Operating Performance in Leveraged Buyouts: Evidence From 1985-1989. *Financial Management* 21, 27-34. o.
- PRICE WATERHOUSE [1989a]: Privatization: Learning the Lessons from the U. K. Experience. Price Waterhouse, London.
- PRICE WATERHOUSE [1989b]: Privatization: The Facts. Price Waterhouse, London.
- RODEN, D.-LEWELLEN, W. [1995]: Corporate Capital Structure Decisions: Evidence from Leveraged Buyouts. *Financial Management* 24, 76-87. o.
- SMITH, A. [1990]: Corporate Ownership Structure and Performance: The Case of Management Buyouts. *Journal of Financial Economics* 27, 143-164. o.

Paul Wachtel

## A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban I.

---

A szerző érdeklődésének középpontjában a külföldi bankok közép-európai tevékenysége áll. A nemzetközi és külföldi bankügyletek különösen fontosak az átmeneti gazdaságokban. Egyrészt azért, mert a multinacionális vállalatok tevékenysége és a már meglévő nagyvállalatok nemzetközi ügyletei minden bizonnyal a növekedés mozgatórugói lesznek. Másrészt, az átmeneti országok bankszektorának a jövőben meg kell birkóznia az örökölt technológiai hatékonytalansággal. Mivel gyakran merülnek fel újabb és újabb érvek a külföldi bankok belépése mellett és ellen, a tanulmány minden olyan lehetséges érvet áttekint és elemez, amely a külföldi bankok belépésének korlátozása mellett szól. Ezt követően a szerző az ellenkező oldalról is szemügyre veszi a külföldi bankokat, azaz megvizsgálja, hogy részvételüknek milyen várható hozamai vannak az átmeneti gazdaságokban.

A tanulmány – következő számunkban megjelenő – második része a külföldi bankoknak a vizsgált országokban folytatott tevékenységét mutatja be. \*

---

Az 1960 és 1985 közötti időszakot a bankügyletek nemzetközi méretűvé válása jellemezte. A külföldi bankügyletek Európából és az Egyesült Államokból indulva terjedtek át Japánra, a Csendes-óceán partvidékére és Dél-Amerikára (*Brealey-Kaplanis* [1994]). Az 1990-es években expanziójuk elérte a Közép- és Kelet-Európa volt tervgazdaságait is. A nemzetközi bankügyletek elterjedését számos okkal lehet magyarázni: a kereskedelem és a működőtőke-beáramlások bővülésével, a pénzügyi piacok globalizációjával, a tőkepiacok és a bankügyletek közötti különbségek mérséklődésével, a pénzügyi piacok világszerte bekövetkezett liberalizációjával és a valuták egyre erősödő konvertibilitásával. Ezek a változások rendkívül gyorsak voltak a szabályozások mind a mai napig fennálló eltérései és a pénzügyi integráció még mindig létező akadályai ellenére.

A nemzetközi bankügyleteknek két jól elkülöníthető csoportja van: az egyik a bankok határokat átszelő tevékenységeit foglalja magában (e tevékenységek nevezhetők valóban nemzetközi bankügyletnek), a másik a bankok anyaországon kívüli tevékenységeit tartalmazza. A nemzetközi bankügyletek leglátványosabb fejlődése a határokat átszelő ügyletekben figyelhető meg. Ezeknek az ügyleteknek a fejlődése a nemzetközi kereskedelem és a tőkepiacok bővülésével párhuzamosan valósult meg. Tanulmányunkban a nemzetközi bankügyletek másik csoportjával, a bankok külföldi országokban folytatott tevékenységével foglalkozunk.

---

\* Szeretnék köszönetet mondani *Mizsei Kálmánnak*, aki a tanulmányban vizsgált témát ajánlotta nekem, s aki számos hasznos észrevétellel is ellátott. Köszönöm továbbá *Ami Barnea*, *John Bonin*, *Roman Kamarik* és *Székely István* építő megjegyzéseit és javaslatait.

A bankok országukon kívül folytatott tevékenységeinek szintén két oldala létezik. Az országon kívüli ügyletek egyfelől a bank a nemzetközi, azaz a határon keresztül megvalósuló ügyleteit segíti elő. Például a külföldi bankok szektorának bővülése számottevő részben a kereskedelemmel, a működőtőke beáramlásával és a migrációval függ össze. A bővülés ugyancsak jelentős része olyan nagy pénzügyi központokban összpontosul, ahol az eurovaluták tőkepiaca és valuták tranzakciói koncentrálnak. A külföldi bankügyletek elterjedését másfelől a pénzügyi szolgáltatások globális iparágáá fejlődéséhez s ahhoz a jelenséghez lehet kapcsolni, hogy a bankok növekedési stratégiája nem kizárólag belpiaci ügyletekre épül.

Érdeklődésünk középpontja tanulmányunkban a külföldi bankok kelet- és közép-európai tevékenysége az átmenet időszakában. A külföldi bankügyletek mindkét fent említett oldala igen lényeges az átmeneti gazdaságokban. Először, a kereskedelem és a nemzetközi befektetési lehetőségek bővülése az átmenet gazdaságaiban együtt jár a határokat átszelő bankügyletek számának növekedésével. A bankok azért lépnek be az átmeneti gazdaságok piacára, hogy elősegítsék a nemzetközi pénzügyi szolgáltatások kínálatát. Ez a jelenség magyarázza a külföldi bankok szerepének növekedését az átmeneti gazdaságokban. Másodszor, számos bank globális üzleti stratégiája célkitűzésként magában foglalja az átmeneti gazdaságokban folytatott ügyletek bővítését. Ennek következtében több nyugat-európai és néhány amerikai bank kezdte el banki szolgáltatásai bővítését az átmeneti gazdaságok belföldi piacán.<sup>1</sup> A belföldi bankszolgáltatások nyújtására a külföldi bankoknak három lehetőségük van: már létező bankok megszerzése, stratégiai szövetség kialakítása helyi bankokkal és új helyi bank alapítása.

A nemzetközi és külföldi bankügyletek két okból különösen fontosak az átmeneti gazdaságokban. Először, a multinacionális vállalatok tevékenysége és a már meglévő nagyvállalatok nemzetközi ügyletei minden bizonnyal az átmeneti gazdaságok növekedésének mozgatói lesznek. Ezek azok a piaci szektorok, ahol a külföldi bankok szolgáltatásokat nyújthatnak. Másodszor, az átmeneti országok bankszektora egészen mostanáig állami tulajdonban volt, és a jövőben is meg kell birkóznia a technológiai hatékonysággal.

Így a bankszektor a privatizáció és a bankszektor modernizációja során valósággal vonzza a vegyes vállalatokat, a külföldi bankokat. A külföldi bankok belépése minden bizonnyal befolyásolja a versenyhelyzetet és a banki szolgáltatások belföldi kínálatát. Még meglehetősen kicsi külföldi részvétel is tovagyűrűző hatással van a bankügyletek jellemzőire a szektor egészében.

A banki szektorba történő belépést a világon mindenütt szabályozzák annak érdekében, hogy a tőkemegfelelés, valamint a bankárok szakértelme és tisztessége biztosított legyen. A belépés szabályozása a bankoknak mint pénzügyi eszközök kibocsátóinak speciális szerepével és a bankcsődök, illetve a jogellenes banki tevékenységeknek a gazdaság egészére gyakorolt hatásával magyarázható. A banki szektorba történő belépéssel kapcsolatos korlátozások elemzése, a megfelelő szabályozási rendszer kutatása túlmutat a tanulmányunk keretein. Mindazonáltal számunkra lényeges, hogy gyakran merülnek fel újabb és újabb érvek a külföldi bankok belépésével kapcsolatban. A világon elterjedt jelenség, hogy a külföldi bankoknak pluszfeltételeknek is meg kell felelniük, hogy a belföldi bankügyletek piacára beléphessenek.

A bankok szabályozásának liberalizációja és harmonizációja az Európai Unióban a határokat átszelő bankügyletek bővüléséhez vezetett Nyugat-Európában. A ottani változások tanulságosak Közép-Európa átmeneti gazdaságai számára. Valójában az átmeneti

<sup>1</sup> A nagy japán bankok két okból látványosan hiányoznak az átmeneti gazdaságok piacairól. Az európai országoktól eltérően a japánoknak nincs tradicionális üzleti kapcsolatuk a közép-európai átmeneti gazdaságokkal. Emellett az átmeneti gazdaságok pénzügyi szektorának számottevő fejlődése éppen egybeesett a japán pénzügyi szféra válságával.



gazdaságok bankszektora sok tekintetben hasonlít a kis európai országokéra. Mindkét országcsoporthra jellemző a bankszektor erőteljes koncentrátsága, az állami tulajdonlás jelentősége és az, hogy a külföldi bankok csak korlátozottan jelen. Emellett közös vonás a rossz adósságokkal kapcsolatos problémák megléte és a technológia fejletlensége is, akárcsak a külföldi bankokkal kapcsolatos ellenállás. A nagyobb európai bankok üzleti stratégiája néhány kis EU-országban hasonlít az átmeneti gazdaságokban alkalmazotthoz.

A tanulmány következő fejezetében röviden áttekintjük az európai bankszektor struktúráját annak érdekében, hogy az átmeneti gazdaságokat perspektivikusan elemezhessük. A közös vonások feltűnnek, s az európai tapasztalat útmutatást ad arra vonatkozóan, hogy mi játszódhat le az átmeneti gazdaságokban.

Az ezt követő fejezetben a külföldi bankok belépése elleni érveket vizsgáljuk. Jelentős irányvonal létezik – kiváltképp az átmeneti gazdaságokban – ugyanis, amely szerint korlátozni kell a külföldi bankok belépését. Áttekintünk és elemzünk minden lehetséges érvet, amely a külföldi bankok belépésének korlátozása mellett szól. Ezt követően az ellenkező oldalról is szemügyre vesszük a külföldi bankokat, azaz megvizsgáljuk, hogy a külföldi bankok részvételének milyen várható hozamai vannak az átmeneti gazdaságokban.

A tanulmány – következő számunkban megjelenő – második része a külföldi bankoknak a vizsgált országokban folytatott tevékenységét mutatja be.

### A külföldi bankügyletek fejlődése és távlatai

Bár a külföldi bankügyletek rendkívüli mértékben bővültek, a banki tevékenység csak meglehetősen korlátozott mértékben tekinthető nemzetközi iparágnak. Annak ellenére, hogy a nemzetközi tőkepiacok nagyon kiterjedtek, a legtöbb banki tevékenység belföldi piacokon zajlik, és a legtöbb banki szolgáltatás a nemzeti határon belüli „fogyasztóhoz” kerül. A legtöbb bankszolgáltatást belföldi vállalatok (bankok) belföldön nyújtják, a banki iparág jóval kisebb mértékben tekinthető nemzetközinek, mint a feldolgozóipar sok ágazata, például a gépjárműipar.

A nemzetközi bankügyletek bővülése része a nemzetközi tőkepiaci tevékenységek fejlődésének, s ennek következtében a tevékenységek zöme a legnagyobb pénzügyi központokban, New Yorkban, Londonban Tokióban és Frankfurtban összpontosul. A külföldi banki üzletágak növekedése és az új külföldi tulajdonú bankok döntően ezekhez a nemzetközi tőkepiaci központokhoz kötődnek. A külföldi bankok tevékenységének másik csoportja a gazdasági aktivitást, például a különösen erőteljes kereskedelmi kapcsolatok és a migrációt igyekszik követni. A külföldi bankok ritkán vesznek részt lakossági ügyletekben (*retail banking*) és belföldi hitelezésben.

Annak, hogy a bankszektor általában ellenáll az internacionalizációnak, számos oka van. Az első ok az, hogy a szolgáltatás szektor jellemzően nemzetközileg kevésbé integrált, mint a feldolgozóipar. Másodsorban meg kell említenünk a banki iparágnak az Egyesült Államok kivételével a legtöbb országban tapasztalható erős koncentrátságát és a belépésnek ebből fakadó – nehezen leküzdhető – akadályait.<sup>2</sup> A koncentráció mellett a bankok részleges vagy teljes állami tulajdona is hozzájárul a verseny hiányához, mely eltántorítja a külföldi bankokat, akárcsak a piacra lépni szándékozó újakat. Meglepően sok piacgazdaságban szembesülhetünk jelentős állami tulajdonlással a banki szektorban,

<sup>2</sup> 1989-ben az öt legnagyobb bank piaci részesedése Franciaországban 55 százalék, Németországban 26 százalék, Spanyolországban 39 százalék és az Egyesült Királyságban 29 százalék volt (*The Banker*, 1990. július).

néhány nyugat-európai ország adata az 1. táblázatban látható. A harmadik, s talán legfontosabb ok az, hogy a nemzeti hatóságok gyakran ellenzik a bankok külföldi tulajdonlását. Például Dánia, Norvégia és Svédország nem engedte meg a külföldi bankok belépését egészen az 1980-as évek közepéig, Svédország pedig csak 1990-ben törölte el a bankok külföldi tulajdonlására vonatkozó tilalmat.

1. táblázat

A bankszektor összes eszközének tulajdonos szerinti megoszlása\*  
(százalék)

Ország	Állami szektor	Külföldi szektor
Egyesült Királyság	1	53
Svájc	20	11
NSZK	50	2
Svédország	19	3
Spanyolország	2	11
Portugália	87	4
Norvégia	20	0
Olaszország	68	3
Görögország	84	5
Franciaország	42	14
Hollandia	8	13
Finnország	11	1
Belgium	17	35
Ausztria	44	0

Forrás: Gardner-Molyneux [1990].

\* Az állami tulajdon gyakran tartalmaz speciális hiteket (például mezőgazdasági vagy jelzáloghiteket) nyújtó intézményeket és takarékbankokat (postai takarékbankokat), a táblázatban fellelhető magasabb százalékok az állami tulajdonban levő általános tevékenységet folytató kereskedelmi bankokra utalnak. Az európai bankszektor szerkezetével kapcsolatban lásd Bisignano [1992]. Példákat nem csak Európára találhatunk. Brazíliában például gyakorlatilag minden tagállam tulajdonol egy pénzügyi intézményt, a legnagyobb bank pedig a szövetségi kormány tulajdona.

Különösen tanulságos néhány kis európai országgal való összehasonlítás. A Bank of Finland egyik jelentésében megfogalmazott, külföldi bankokkal kapcsolatos véleménye kísértetiesen hasonlít a mostanában az átmeneti gazdaságokban hallhatókhöz:

„A külföldi bankok jelenléte Finnországban korlátozott volt, többek között annak érdekében, hogy a külföldi tőke ne szerezhessen túl nagy befolyást. ... A külföldi irányítás alatt álló bankok felügyeletével kapcsolatos problémák és a monetáris politikának a külföldi bankok belföldi piacra történő belépése miatti korlátozott mozgásterével kapcsolatos félelmek segítenek a negatív hozzáállás megértésében ... A finn bankok egyenlő versenyelőnyeivel kapcsolatban is aggodalmak merültek fel.” (Savela-Herrala [1992] 8. o.)

A jelentés a továbbiakban megjegyzi, hogy a hozzáállás akkor változott meg, amikor a versenyből származó előnyöket jobban megértették. A monetáris politika ekkor hangsúlyozni kezdte, hogy a nemzetközi koordináció és a nemzetközi együttműködés növeli a bankok felügyeletének színvonalát. Finnország 1973-ig nem engedélyezte, hogy külföldi bank képviselést nyithasson (pontosabban csak egészen korlátozott működési körrel engedte). Külföldi bank leányvállalatot 1979-ig, tulajdonában levő bankot pedig 1991-ig

nem alapíthatott. Mindössze nyolc képviselőt, két leányvállalat és három külföldi tulajdonú bank működik Finnországban, az említettek fele tíz évnél fiatalabb.

A nyugati tapasztalatok szintén segítenek a közép-európai bankprivatizáció megértésében. Az állami tulajdonú bankokat Franciaországban és más nyugati országokban is privatizálták, illetve privatizálni fogják. Az osztrák helyzet különösen érdekes, hiszen a bankok külföldi tulajdonlásával kapcsolatos félelmek a privatizációs folyamatot majdnem öt évig akadályozták. Sok vita után Ausztria végül is rászánta magát arra, hogy az államnak a második legnagyobb bankban, a Creditanstaltban birtokolt 49 százalékos, a szavazati jogok 70 százalékát jelentő részesedését magánkézbe adja. Ausztriában nincsen aktív külföldi bank, és a külföldi tulajdonlással kapcsolatos kételyek tovább élnek annak ellenére, hogy éppen a Creditanstalt az egyike a Közép-Európában legaktívabb külföldi bankoknak. 1994-ben a Credit Suisse-szel és egy német csoporttal folytatott tárgyalások zátonyra futottak a nacionalista ellenállás miatt. Az osztrák kancellár, Frank Vranitzky a Reuters idézete szerint a következőket mondta: „Fontos szempont, hogy a potenciális befektető osztrák legyen, vagy kapcsolatban álljon Ausztriával.” Az osztrák gazdasági miniszter, Johannes Dits nyilatkozta:

„Az osztrák nemzeti érdeket figyelembe kell venni. Az eladási ár nem az egyedüli kritérium. ... Fontos, hogy Ausztria befolyása megmaradjon a nemzet második legnagyobb bankjában.” (Reuters European Business Report, 1995 augusztus 9.)

A nacionalizmus ilyen erős megnyilvánulásaitól nemcsak Ausztria visszhangzott, hanem a környező átmeneti gazdaságok is. Érdekes megjegyezni, hogy érdekes módon a bankok tulajdonlásának liberalizációjában az átmeneti gazdaságok ez idáig többet tettek, mint Ausztria.

A nyugat-európai bankszektorban számottevő változások történtek, az Európai Unió azon direktívái miatt, amelyek lényegében egy egységes európai piacot hoznak létre a pénzügyi szolgáltatások terén. Az elmúlt tíz évben számos nemzetközi felvásárlás, fúzió történt, külföldi bankok több esetben szereztek kisebbségi részesedést, és nagy számban születtek bankok közötti üzleti szövetségek is. Számos pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó cég fejleszt ki olyan stratégiát, amely képessé teszi őket arra, hogy multinacionális cégeként működjenek, és lehetőséget teremtsen arra, hogy e cégek kihasználják a növekvő skáláhozadékból és a termékdiverzifikációból fakadó esetleges előnyöket. Mindazonáltal, a jelentős fejlődés ellenére a legtöbb bankügylet továbbra is belföldi bankok tevékenységéhez kapcsolódik.

Ez idáig a külföldi bankügyleteknek a bankszektorba lépés gyakran magas költségei miatt csak korlátozott hatása volt. Ennek ellenére a létező költségkülönbségek és a növekvő skáláhozadék sok bankot arra ösztönzött, hogy nemzetközi stratégiát fejlesszen ki. A nyugat-európai bankok nemzetköziesedése hosszabb múltra tekint vissza, mint az átmeneti gazdaságok külföldi bankügyleteinek tapasztalatai. Ezért fontos lecke a nyugat-európai történet az átmeneti gazdaságok számára. Például a Deutsche Bank (Németország legnagyobb bankja) által az 1980-as évek közepétől Spanyolországban és Olaszországban folytatott stratégiát nehezen lehet megkülönböztetni az osztrák és holland bankok közelmúltbeli közép-európai átmeneti gazdaságokban folytatott stratégiájától.<sup>3</sup>

Akárcsak másutt, a külföldi bankok piaci részesedése várhatóan csak kis mértékben fog nőni, s annak sincs jele, hogy az iparágat a jövőben nagy külföldi bankok birtokolnák Nyugat- vagy Közép-Európa kisebb országaiban. A korábban bemutatott 1988-as adatok jelzik, hogy a külföldi bankok támadása meglehetősen csekély. Kivételesen a szomszédokkal

<sup>3</sup> A nemzetközi bankká válás stratégiájának elemzése és a témához kapcsolódó esettanulmányok *Hoschka* [1993]-ban található.

gazdaságilag integrálódott kis országok (például Belgium) és a nemzetközi tőkepiaci központok (például Egyesült Királyság).

A külföldi banktevékenység ezen áttekintése erőteljesen azt sugallja, hogy az átmeneti gazdaságok bankszektorai sok tekintetben nem annyira egyedülállók. A közép-európai átmeneti gazdaságokat a kis ipari országokkal kell összehasonlítani. Minden ilyen országban a bankszektor szerkezete erősen hasonló. A bankügyletek egyre erőteljesebben koncentráltak, és közös vonás az iparág egy részének állami tulajdonlása is. Mind a korábbi tervgazdaságokban, mind a piacgazdaságokban az iparági koncentráció és az állami tulajdonlás együttesen jelentős erőt ad a banki iparág számára, hogy megvédje magát a külföldi vagy más versenytől. Emellett a szabályozás is gyakran kedvező a bankszektor számára, mert attól félnek, hogy a verseny gyengítheti, vagy akár csődbe is juttathatja a jelenleg működő bankok némelyikét. Ennek eredményeképpen az iparág gyakran sikeresen áll ellen a kompetitív nyomásnak, pedig éppen a verseny nyomása ösztönözhetné a külföldi bankokat a piacra belépésre.

A külföldi bankok belépésével kapcsolatos aggályok ellenére jelentős a külföldi bankok aktivitása az átmeneti gazdaságokban. A működőtőke megnövekedett beáramlása és a piacgazdaságokkal folytatott külkereskedelem eredményként a nemzetközi bankügyletek bővültek. A külföldi bankok számos formában az átmeneti gazdaságokban jelen vannak:

a) képviselő irodákkal és helyi kirendeltségekkel,

b) helyi bankokkal alkotott vegyes vállalatok vagy kisebbségi részesedés vásárlása révén,

c) teljes tulajdonú leányvállalattal,

d) belföldi bankokban megvalósított stratégiai befektetésekkel.

A nemzetközi banki tevékenység – amely határokat átszelő banki tranzakciókat jelent – gyakran kíván meg fizikai jelenlétet. Így sok bank nyitott helyi kirendeltséget, vagy alapított képviselőirodát az átmeneti gazdaságokban annak érdekében, hogy saját országukbeli ügyfeleiknek nyújthassanak újabb szolgáltatásokat. Ilyen hivatalok biztosíthatják a bank piaci jelenlétét, anélkül, hogy a bank a fogadó országban akármilyen tőkekötelezettséget vállalna. A külföldi bank gyakran azért alakítja ki jelenlétét, mert a banki üzletág fejlődésére spekulál. Minden megvizsgált átmeneti gazdaságban vannak banki kirendeltségek vagy képviselőirodák, amelyek közül sok csekély forgalmat bonyolít le. Például 1995-ben Lengyelországban külföldi bankoknak 21 képviselőirodája és három helyi fiókja volt. A másik véglet: Észtorszában és Bulgáriában csak mostanában vált lehetővé, hogy külföldi képviselők belépjenek az ottani piacra. Számos külföldi bank szeretne megjelenni az átmeneti országokban – sokszor csupán a jövőben várható szükségletek miatt.

Több oka lehet annak, amiért külföldi bankok banki intézményeket alapítanak az átmeneti gazdaságokban (külföldi tulajdonú bankok). Először is a saját hazai ügyfelek olyan gazdasági tevékenységbe foghatnak, ami során szükségük lehet újabb szolgáltatásokra (tranzakciós szolgáltatásokra, hitelezésre). Másodsor, a külföldi bankok kapcsolatba kerülhetnek olyan belföldi vállalatokkal, amelyeknek nemzetközi ügyleteik vannak. Harmadszor, külföldi bankok be akarnak kapcsolódni a jövedelmező bankügyletekbe, ilyen például a gazdag emberek számára és a külföldi közösségeknek nyújtott szolgáltatások. Negyedszer, tisztán spekulatív oka is lehet a külföldi jelenlét kialakításának.

A belépés indítéka szerint változik a bankügyletek típusa. A Citibank olyan stratégiát fejlesztett ki, amely nemzetközi bankügyleteket igénylő vállalatokra és a vagyonos belföldi vásárlókra koncentrál. E stratégiának megfelelően működnek az átmeneti gazdaságokban a Citibank teljes tulajdonában levő leányvállalatok. Példaképpen megemlítjük: bár a Citibank Magyarországon nem versenyez az OTP-vel, mégis olyan lakossági banki

szolgáltatásokat nyújt, mint az ATM, a hitelkártyák. Tízezer fős lakossági ügyfélkört kíván kialakítani. Más bankok inkább a kisebb tőkeelkötelezettséggel járó jelenlétet választják, s igyekeznek elkerülni a nagy infrastrukturális befektetéseket. Ilyen esetekben a vegyes vállalati forma vagy kisebbségi tulajdon szerzése a jellemző. Nagyon nehéz általánosan elemezni a külföldi bankok jelenlétét az átmeneti országok bankszektoraiban, mert annak formája az üres vállalatoktól (*corporate shell*) egészen a jelentős versenytársig terjed.

A posztkommunista korszak első néhány évében néhány átmeneti gazdaság – különösen Magyarország és Lengyelország – nagyon liberális volt a külföldi bankok belépésének engedélyezésében. Ennek ellenére a hatóságokat hamar kiábrándította bankszektor fejlődésének iránya. Új bankok még azelőtt jöttek létre (belföldi és külföldi tulajdonúak egyaránt), hogy kialakították volna a megfelelő szabályozási kereteket. Számos vállalkozást tőke nélkül, csak spekulációs céllal hoztak létre. Magyarországon az új külföldi bankok között voltak olyanok, amelyek kénytelenek voltak nagy veszteségeket elkönyvelni, Lengyelországban több új bankot csálások, visszaélések jellemeztek. A tapasztaltak miatt Magyarország megszigorította a belépési feltételeket, Lengyelország pedig lényegében leállította az új engedélyek kibocsátását, és olyan külföldi belépőket keres, akik már létező intézményeket vennének meg.

A külföldi bankok piaci részesedése erőteljesen különbözik a közép-európai országokban. Magyarország volt a leginkább vendégszerető, és ezáltal majdnem ugyanannyi külföldi bank működik jelenleg az országban, mint ahány belföldi tulajdonú. 1994 végén a külföldi bankok részesedése a banki eszközökből 25 százalék körüli volt, és ez az arány 1995-ben tovább nőtt. Lengyelországban a külföldi bankok jelenléte alig több mint két-százalékos, ha nem vesszük figyelembe a privatizált bankokban szerzett külföldi részesedést. Csehországban, ahol a bankszektor igencsak koncentrált, a külföldi bankok csak néhány szolgáltatástípusban aktívak. 1993-ban a legnagyobb külföldi bankok a teljes hitelállomány mintegy 3 százalékát nyújtották.<sup>4</sup> Mindazonáltal a külföldi bankok részesedése gyorsan nőtt, és 1994 végére, Capek számításai szerint meghaladta a hatszázalékos, az újonnan kibocsátott hitelek esetében pedig az egyharmados arányt (*Capek* [1995]).

A kereskedelmi bankok kialakítása helyett – amennyiben a szabályozási környezet ezt lehetővé teszi – a külföldi bankok fejleszthetik tanácsadó szolgáltatásaikat és befektetési bankként is tevékenykedhetnek. Csehországban, ahol a privatizációs program megelőzött mindenféle bankreformtörekvést, sok nyugati pénzügyi cég nem kereskedelmi banki intézményekkel lépett be a pénzügyi piacra. Több nyugati befektetési bank, befektetési menedzser és bróker működik ott, de csak néhány külföldi kereskedelmi banki vállalkozás.

Mivel az átmeneti gazdaságok bankszektora viszonylag fejletlen, néhány nyugati banknak ambiciózus hosszú távú növekedési tervei vannak. Ilyen stratégia nagy elkötelezettséggel és az üzletvitel fejlesztése érdekében tett befektetésekkel járhat. Például az osztrák bank, a Creditanstalt birtokolja a legnagyobb közép-európai külföldi bankhálózatot, az átmeneti gazdaságok mindegyikében van fiókjuk, összesen 1400 alkalmazottal. Emellett a Creditanstalt befektetési bankja bonyolítja le a Budapesti Értéktőzsdén a legnagyobb forgalmat, Csehországban pedig fontos befektetési banktevékenységet végez a vállalati finanszírozás területén. Több privatizációs ügyben adott tanácsot, mint bármely más cég, és az egyedüli külföldi bankként vezeti azt a konzorciumot, amely a lengyelországi privatizációkért felelős. A bank a kiskereskedelmi bankügyletek területén is terjeszkedni akar Magyarországon és esetleg másutt is. A Creditanstalt nemzetközi bankügyleteit erre a régióra koncentráltta. A szlovák Creditanstalt vezetője, Thomas Uher stratégiájukat a

<sup>4</sup> A részesedésre vonatkozó adatok *Bonin-Leven* [1995] tanulmányából származnak.

következőképpen összegezte: „Gyökereinkhez térünk most vissza, ezek valójában a mi hazai piacaink.”<sup>5</sup>

Az átmeneti gazdaságok hatásai alig várják, hogy a külföldi érdeklődést abba az irányba tereljék, amely segít belföldi céljaik – a bankrendszer privatizációja és modernizációja – megvalósításában. Így a gazdaságpolitikusok szeretnék, ha a külföldi bankok és a már működő bankok között stratégiai szövetség születne. Néhány esetben ez olyan nyugati bankokkal kialakított szövetséget jelent, amely üzleti tanácsadást és a modernizáció elindulását jelentheti. Lengyelországban az úgynevezett ikermegállapodások technikai segítséget nyújtanak anélkül, hogy a nyugati partnernek tőkét kellene befektetnie. Néhány esetben az ikermegállapodás részleges tulajdonláshoz vezetett, máskor pedig – egy esetben bizonyosan – egy belföldi bank fölötti ellenőrzés megszerzésére vonatkozó opcióhoz vezetett. Általánosságban elmondható, hogy számos példa létezik arra, hogy külföldi bankok kisebbségi részesedést szereznek, illetve arra, hogy vegyes vállalatban vesznek részt.

Az utóbbi időben mindhárom nagy közép-európai ország – Lengyelország, Magyarország és Csehország – hatásai igyekeztek a külföldi bankok stratégiai befektetéseit privatizációs eszközként felhasználni. Mindazonáltal nem volt könnyű az ilyen üzleteket megvalósítani. A külföldi stratégiai befektető megszerzése a nagy állami tulajdonú bankok privatizációja során nehéz feladatnak bizonyult. Csehországban a Komerčníbank ellenállt a privatizációs törekvéseknek. Magyarországon a Budapest Bank eladásával kapcsolatos tárgyalások hosszasak és nehézkesek voltak. Több tárgyalási kísérlet hiúsult meg, mielőtt 1995 végén a GE Capitallel megállapodást kötöttek.

A lehetséges befektetők több okból vonakodnak: 1. a külföldi befektetők nincsenek meggyőződve arról, hogy a kérdéses bankok mérlege ténylegesen és teljesen megtisztított (azaz nem tartalmaz még nagy számú behajthatatlan követelést), 2. a befektetők nem elégedettek a belföldi bankok menedzsmentjének minőségével, 3. a bankok mérete olyan nagy, hogy a befektetők tartanak attól, hogy a kormányzat a jövőben is be kíván avatkozni a külföldi tulajdonos és menedzser tevékenységébe.

Érdekes módon a többi átmeneti országnál előrébb tart Lengyelország, ahol több külföldi bank stratégiai befektetőként vett részt a privatizációban.<sup>6</sup>

Mielőtt az átmeneti gazdaságokat részletesen elemeznénk, nézzük meg, hogy miért is olyan erős a külföldi bankok jelenlétével kapcsolatos ellenállás!

### Érvek a külföldi bankok belépése ellen

A külföldi bankok belépésével szembeni érvek két témakör köré csoportosíthatók. Az egyik csoport a külföldi ellenőrzéssel és a külföldi versennyel kapcsolatos általános félelmeket foglalja magában. A másik ahhoz a lehetőséghez kapcsolódik, hogy a külföldi bankok célkitűzése és viselkedése el fog térni a belföldi bankokétól.

Az érvek első csoportja a bankok kiemelt szerepével hozható összefüggésbe, azzal hogy a bankoknak gyakran rendkívüli befolyásuk van a gazdasági folyamatokra, és sokszor szoros szálak kötik őket a kormányhoz. A félelem, hogy a bankok külföldi ellenőrzése a gazdaság külföldi ellenőrzésével jár, gyakran vezet a külföldi bankok belépésének ellenzéséhez. Ennek az érvelésnek a következménye: a belföldi bankokat, kiváltképp ha gyengék, meg kell védeni a külföldi bankok versenyétől – s ha a kormányzat támogatja a bankszektor, akkor csak a belföldi intézményeket kell támogatnia.

<sup>5</sup> A Long Haul: Foreign Banks in Eastern Europe. *Eurobusiness*, 1995. április.

<sup>6</sup> A lengyelországi privatizáció nem volt mindig zökkenőmentes. A részvényárak manipulációinak kritikáját lásd a következő fejezetben.

A második érvcsoport szerint a külföldi bankoknak más célfüggvényük van, mint a belföldieknek. Az együttes profit maximalizálására való törekvésük a belföldi gazdaságban nem kívánt üzleti döntésekhez vezethet.

A következőkben felsoroljuk és értékeljük a külföldi bankok belépésével szemben felhozható különböző érveket.

1. *A külföldi befolyástól való félelem.* A külföldi bankok belépése a gazdaság külföldi ellenőrzéséhez fog vezetni. Az érvelés szerint a külföldi bankok valamilyen nemkívánatos pénzügyi kolonializmus vezetői lehetnek. Szélesebb értelemben a külföldi befolyástól való félelem az jelenti, hogy ellenezni kell a külföldi részvételét a gazdasági folyamatokban.

A külföldi részvétel a gazdasági folyamatokban – a működőtőke-beáramlásra, a pénzügyi befektetésre vagy bankügyleteken keresztül – a belföldi gazdaság külföldi befolyásolásához és ellenőrzéséhez vezet. A külföldi részvétellel kapcsolatos nacionalista ellenérzéseket enyhíti az a tény, hogy a külföldi részvétel segíti a növekedési folyamatot.

Valójában a működőtőke vagy pénzügyi tőke beáramlása sokkal inkább eredményezhet külföldi befolyást, mint a külföldi banktevékenység. Ésszerűtlen lenne azonban a külföldi működőtőke-beáramlást korlátozni, hacsaknem a belföldi gazdaságnak elegendő megtakarítás áll rendelkezésére a növekedés finanszírozására. Néhány kelet-ázsiai kistigris alkalmazott megkötéseket a működőtőke-beáramlással kapcsolatban. A belföldi megtakarításokat megemelte a visszafogott fogyasztás, és finanszírozni tudták a gazdaság hirtelen növekedését, míg a belföldi tőkepiacok lényegében zárva maradtak a külföldiek előtt. Ezeknek az országoknak megvolt az az előnyük, hogy a belföldi háztartási megtakarítások nagy mennyiségben álltak rendelkezésre, ami szükséges a növekedési folyamat fenntartásához.

Az európai átmeneti gazdaságok helyzete azonban alapvetően különböző. Ezek az országok növekvő mértékben fogyasztásorientáltak, és egyáltalán nem biztos, hogy létezik olyan gazdaságpolitika, amely elegendő belföldi megtakarítást tudna az elavult tőkeállomány modernizációjára és cseréjére fordítani. Mindezt széles körben felismerték, és a külföldi működőtőke-beáramlást sokkal gyakrabban támogatják, mintsem ellenzik a régióban.

A közvetlen befektetés, a termelőeszközök vásárlása viszonylag kötött, és gyakran illikvid befektetési formák. Éppen ezért a befektető hosszú távú elkötelezettségét, bizalmát tükrözi a fogadó ország iránt. Mégha a termelőeszközök külföldi ellenőrzés alá kerülnek is, a befektető és a nemzet érdeke valószínűleg egybeesik.

A külföldi pénzügyi vagy portfólióbefektetés sokkal több problémát rejt magában, mint a külföldi működőtőke-befektetés, mert az eszközök nem rögzítettek. Nem véletlen, hogy a „forró pénz” és a „repülő tőke” kifejezéseket nemzetközi portfólióbefektetésekkel kapcsolatban használják. A portfóliópreferenciák rendkívül gyorsan változhatnak, s ennek súlyos következményei lehetnek a befektetések célországára nézve.

A külföldi portfólióbefektetők által a belföldi gazdaság fölött gyakorolt hatalommal kapcsolatos aggodalmak az utóbbi időben – az 1994-es mexikói válsággal kapcsolatban – kerültek előtérbe. A válság jelentős valutaleértékeléssel, termelés-visszaeséssel és a behajthatatlan banki hitelek nagy mennyiségével párosult. Mindazonáltal pénzügyi (portfólió)befektetések tulajdonosai (mexikóiak és külföldiek közel egyenlő számban), nem pedig működőtőke-befektetések vagy külföldi bankok tulajdonosai voltak azok a befektetők, akiknek szemére vetették a válság gyorsítását, elősegítését.<sup>7</sup> A külföldi működőtőke-befektetéseket Mexikóban általában a gazdasági növekedés fontos forrásának tekintik. A külföldi bankszektor nem gyakorol semmilyen túlzott hatalmat. Így a külföldi pénzügyi

<sup>7</sup> Lásd *International Monetary Fund* [1995].

befektetések vezethetnek olyan makroökonómiai stabilizációs problémákhoz, amelyeknek nehéz felülkerekedni.<sup>8</sup>

A külföldi banki tevékenység és a külföldi portfólióbefektetés két különböző dolog. A külföldi bankok belépése tulajdonképpen működőtőke-befektetés a pénzügyi szolgáltatások iparágában. Továbbá a külföldiek befektetése a bankokba aligha tekinthető forró pénznek, különösen ha a banki tevékenység alapjául belföldi betétek szolgálnak. A külföldi bankügyleteket és a külföldi portfólióbefektetést néha azonosítják, mert külföldi bankok gyakran nyújtanak portfólióval kapcsolatos szolgáltatásokat külföldi befektetőknek. Az a tény, hogy a külföldi bankok elősegíthetik a portfólióbefektetéseket nem adhat érvet a külföldi bankokkal szembeni korlátozásokhoz.

Bár áttekintettük a külföldi által a működőtőke- és portfólióbefektetéseken keresztül gyakorolt gazdasági hatalommal kapcsolatos kérdéseket, nem elemeztük részletesen a külföldi banki tevékenységeket. A külföldi bankok által nyújtott banki szolgáltatások – hitelezés és betétgyűjtés – minden bizonnyal nem vezetnek az eszközök feletti ellenőrzésnek olyan formájához, mint amit a működőtőke beáramlása eredményezhet. Mindazonáltal a külföldi bankügyletek gyakran félelmet keltenek, mert a bankárok érdekeltsége minden területre kiterjedhet. A működőtőke-beáramlás legtöbbször speciális befektetésekre korlátozódik, de a sikeres külföldi bankár érdekeltséggel rendelkezhet a gazdaság szinte minden ágazatában. A külföldi bankok valószínűleg elkötelezettek a belföldi gazdaság iránt – különösen, ha befektetésük rögzített, és betéteik döntő hányada belföldi betétektől származik.

Mivel a bankoknak befolyásuk van hitelpartnereikre, az is igaz, hogy a külföldi bankoknak befolyásuk van a gazdasági folyamatokra. Azonban, ha a külföldi bankok bankszektorbeli befektetési viszonylag rögzítettek, és ha betéteik döntően belföldi ügyfelektől származnak, akkor tevékenységük nem különbözik lényegesen a belföldi tulajdonú bankok tevékenységétől. Egy olyan ország esetében, amely profitálhat a befektetések megnövekedett mértékéből, értelmetlen lenne korlátozni a működőtőke-beáramlást, a külföldi bankok pedig tulajdonképpen a pénzügyi szektorba történő működőtőke-befektetés megtestesítői. Éppen úgy, ahogy a feldolgozóipar működőtőke-befektetési növelik a szektor tőkeállományát és produktivitását, a külföldi bankügyletek hozzájárulnak a belföldi pénzügyi közvetítés (intermediáció) hatékonyságának javulásához. Egy ellenvetés azonban még így is felmerül, hiszen a külföldi bankok és az intermediáció magasabb hatékonysága a rövid távú portfólióbefektetések bővüléséhez vezet. Mint korábban megjegyeztük, az ilyen tőkebeáramlás megnehezítheti a makroökonómiai stabilizációt. Bár a külföldi bankok elindíthatják, elősegíthetik a portfólióbefektetéseket, ugyanezt eredményezné – külföldi bankok hiányában is – a hazai pénzügyi piacok fejlődése is. Érdekes módon az 1994-es mexikói válság következtében a pénzügyi piacok reakcióidejének gyorsaságával kapcsolatos vita felerősödött. A külföldi bankokra és a tőkepiacokra vonatkozó korlátozások megfelelően érvényesülhetnek mindaddig, amíg a hazai gazdaság elég erős ahhoz, hogy a ellenálljon a tőkeáramlások lehetséges destabilizáló hatásának.

Összegzésként elmondhatjuk, hogy a külföldi bankok befolyásával kapcsolatos félelmek alaptalanok, kiváltképp, ha a félelmeket a külföldi befektetés hasznával vetjük össze. Legjobb, ha a külföldi bankok belépését úgy tekintjük, mint a bankszektorba történő külföldi működőtőke-befektetést. Az egyetlen problémát az ilyen típusú befektetésekkel kapcsolatban az jelenti, hogy a külföldi bankok elindíthatnak, elősegíthetnek destabilizáló hatású portfólióbefektetéseket. A portfólióbefektetések lehetséges destabilizáló

<sup>8</sup> Az elmúlt húsz évben gyors és szinte minden régióra kiterjedő elmozdulást figyelhetünk meg a pénzügyi liberalizáció irányába. Ennek ellenére a portfólióbefektetések – tőkeáramlások ellenőrzésén keresztül megvalósuló – korlátozásának gondolatát valószínűleg újra kell értékelni.



hatásával akkor kell foglalkozni, amikor már az átmeneti gazdaságok tökémerlege tökéletesen mozgékony lesz. Például a pénzügyi tőke kiáramlása a cseh befektetési alapokból súlyos destabilizáló hatást fejthet ki. Mindezek ellenére az átmeneti gazdaságok portfólióbefektetéseinek még mindig csak csekély hányada köthető a külföldi bankokhoz.

Létezik még egy érv, amelynek különleges szerepe lehet ezen országok esetében. Lehetséges ugyanis, hogy a korábban állami tulajdonú iparágak privatizációja a külföldi tulajdon szokatlanul magas arányához vezet. Ilyen helyzetben, ha külföldi részvétel a bankszektorban is domináns, a mindenre kiterjedő külföldi befolyással kapcsolatos félelmek igenis megalapozottak lehetnek.

2. *A fejlődő iparágak védelme.* A külföldi befolyástól való félelem miatt korlátozzák a külföldi bankok tevékenységét, a hazai bankszektor védelmében. A fejlődő iparágakra vonatkozó érveket néha a bankokra is alkalmazzák, a többi iparághoz hasonló módon. Azonban az érvelést rendszerint olyan iparágak védelmében hozzák fel, amelyek termelése importot válthat ki. A bankszektor esetében a külföldi bankok a fogadó (átmeneti) országban nyújtanak pénzügyi szolgáltatásokat. A fejlődő iparágakra vonatkozó érvek akkor lennének alkalmazhatók, ha a belföldi bankok fejlődése pénzügyi szolgáltatások importját helyettesítené. A külföldi bankok pedig nem importálják a pénzügyi szolgáltatásokat, hanem belföldön állítják elő azokat.

A protekcionista érvelés egy másik megközelítése azon az elképzelésen alapul, hogy a külföldi bankok hatékonyabbak, termelési költségeik alacsonyabbak, és ezért a hazai bankokat meg kell védeni az egyenlőtlen versenytől. Ezt az érvelést az átmeneti gazdaságokban úgy alkalmazták, hogy a külföldi bankok éppen a legjobb belföldi ügyfeleket vonják el a hazai bankok elől, amelyek működési feltételei így számottevően romlanak. Ez a gondolatmenet – nem megfelelően használva – a hatékonytalan belföldi bankok védelmét, támogatását indokolhatja. Az érvelés csak akkor helytálló, ha a külföldi bankok költségstruktúrája kimutathatóan mindig alacsonyabb, s így a hazai bankok hosszú távon nem tudnak talpon maradni.

Rövid távon létezhet még néhány további érv a protekcionizmus mellett, a bankok különleges szerepéből és a gazdaságpolitika bankokkal kapcsolatos komplex célkitűzés-rendszeréből adódóan. A bankszektor az átmeneti gazdaságokban, mint mindenütt mással, erősen koncentrált. Ennek következtében a nagy bankok politikai befolyással bírnak, és nehéz olyan politikát folytatni, amely veszélyezteti piaci részesedésüket. Mindemellert léteznek okok a nagy bankok életképességével kapcsolatos aggodalomra is.

A működő bankok eltűnése vagy csődje számottevő társadalmi költséggel jár. Egyfelől azért, mert a fizetési rendszer a működő bankok fiókhálózatára épül. Mégha a csődbe jutó bankok hatékonytalan vállalkozások is, működésük a fizetési rendszer fenntartása szempontjából fontos. Másodsorban azért, mert a nagy bankok feltehetően számos munkahelyet is jelentenek. Előfordulhat, hogy az átmeneti gazdaságok kormányai inkább a bankok megmentését részesítik előnyben, a munkanélküliség növekedésével szemben. Ezért lehet, hogy az átmeneti gazdaságok inkább korlátozzák a külföldi bankok belépését, mintsem hogy vállalják a nagy belföldi bankok csődjének társadalmi költségeit. Ezzel a protekcionista felfogással az a probléma, hogy erősen tompítja azokat a tényezőket, melyek a nagy bankokat hatékonyabb működésre ösztönzik.

Ha a belföldi bankok túl nagyok ahhoz, hogy csődbe mehessenek, és támogatásra szorulnak, akkor az új belépők felől érkező verseny korlátozása a költségvetési támogatás egy olcsó formájának tekinthető. A bankok (beleértve a belföldieket is) belépésének korlátozása tulajdonképpen egy rejtett támogatás a már piacon levők számára, és átmenetileg elodázza a pénzügyi szektor átalakulásának költségeit is. A piaci részesedés megtartásával a működő bankoknak van idejük arra, hogy újratökésítésen és konszolidáción essenek át. A bankok modernizációja nem történik egyik pillanatról a másikra, és az új

belépések megakadályozása az átmenet országaiban lehetőséget ad a bankoknak arra, hogy átalakítsák működésüket.

Persze az elodázásnak is vannak társadalmi költségei, mivel a nem hatékony bankok folytatják a források nem megfelelő allokációját. A belépés akadályozása lehetővé teszi a korábbi működési forma továbbélését. Ha a bankok továbbra is hitelt nyújtanak állami vállalatoknak, és így lehetővé teszik számukra, hogy fenntartsák a nem piacképes áruk termelését, akkor a bankok tulajdonképpen a gazdaság természetes és szükségszerű átalakulását lassítják.

A társadalmi költségekre épülő protekcionista érvek mellett a bankszektor különleges helyzete újabb okot szolgáltat a külföldi bankok belépésének korlátozása mellett.

3. *A bankok kiemelt szerepe.* A bankok különleges vonásai a kormányzat explicit és implicit jelenlétével jár minden ország bankszektorában. Általános jelenség, hogy az egész bankszektort átszövi a kimondott és kimondatlan kormányzati garanciák hálója. A kimondatlan garancia ismert: a bankok mindegyike túl nagy és fontos ahhoz, hogy az állam veszni hagyja őket. A külföldi bankok betétbiztosítási díjak formájában vehetik ki részüket az explicit garanciákból, az implicit garanciákat azonban az állami szektor nyújtja. Érthető, hogy a kormányzatok néha nem kívánják ezeket a garanciákat olyan külföldiekre kiterjeszteni, akik esetleg a rájuk jutó részt nem fizetik ki. Valójában az ilyen garanciák világszerte a bankok sorozatos államosításához vezetnek.

A bankok különleges szerepének egy másik vonása az, hogy mégha magántulajdonúak is, gyakran a kormányzat megbízottjaként tevékenykednek. A szovjet éra központosított állami tervhivatalai eltűntek, de ez nem jelenti azt, hogy a hitelallokáció minden kormányzati befolyása megszűnt.<sup>9</sup> Valójában a hitelallokáció kormányzati befolyásolása teljesen általános jelenség, s bankok gyakran válnak a hitelnújtás és támogatás eszközeivé. Bizonyos mértékben a bankok profitálnak abból, hogy közvetítőként állnak a kormányzat rendelkezésére, s – érthetően – nem kívánják, hogy ezekből a hozamokból a külföldiek is részesedjenek.

Gyakran a bankszektornak nyújtott támogatások sokkal nyilvánvalóbbak. Például a központi bank kereskedelmi bankoknak nyújtott hitelei többnyire a piaci kamatlábnál alacsonyabb kamatozásúak. A bankok sokszor tesznek szert nyereségre az export és az ipar fejlesztését szolgáló speciális hiteleknek köszönhetően.

4. *A külföldi bankoknak mások a célkitűzései.* A következő érv a külföldi bankok belépése ellen, hogy a külföldi befolyás alatt álló bankok a belföldi piacon a hazai bankoktól alapvetően különböző (és kevésbé kívánatos) módon folytatják tevékenységüket. Másképpen fogalmazva: az erőforrások allokációja más, amikor a pénzügyi közvetítők külföldi tulajdonúak, és más, amikor belföldi tulajdonúak. Ez a különbözőség pedig eltérő gazdasági fejlődéshez vezet.

Ez az érv úgy hangzik, mint a 18. századi merkantilizmus egyik tétele. A merkantilista felfogás szerint a külföldi bank olyan iparágaknak fog hitelezni, melyek exportja az anyaállamnak fontos. Azonban az érvelés feltételezi, hogy a külföldi bank az anyaország érdekeinek valamilyen különleges irányzatát fogja követni ahelyett, hogy profitja maximalizálására törekedjen, amely természetesen a fogadó ország érdekeinek felel meg. A nem túl hihető merkantilista felfogás szerint a külföldi bank az anyaország nemzeti célkitűzéseit igyekszik követni a fogadó ország kárára.

Létezik azonban néhány érv, amelyet érdemes átgondolni. A multinacionalista bankok összprofit-maximalizálási törekvése következtében a külföldi bankok döntése különböz-

<sup>9</sup> Még az Egyesült Államokban is a hitelek egy számottevő hányada hozható összefüggésbe a kormányzattal, gondoljunk csak a hitelgaranciákra, a hitelpoolokra és hitelbiztosításokra.

het a profitmaximalizáló hazai bankokétól. Bár ez a feltételezés ésszerűnek tűnik, nem szükségszerűen következik belőle, hogy a külföldi bankokkal kevésbé lehetünk elégedettek. Egy lehetséges következmény, hogy a külföldi bankok bevételeiket átcsoportosítva, megpróbálják elkerülni a fogadó ország magas adóit. A külföldi bankok miatt elvesztett adóbevételek értéke a bankszektorban nem lehet jelentős, a veszteség mégis segíti a szabályozás híveit.

A külföldi bankok másképp működnek, mint a hazai bankok, s tevékenységüknek lehet torzító hatása is. A külföldi bankok saját tapasztalataik és a fogadó országbeli tapasztalatok hiánya miatt túl nagy hangsúlyt helyezhetnek a külkereskedelemmel kapcsolatos hitelezésre és a külföldiek által elismert nagy belföldi cégeknek nyújtott hitelekre. Valószínűleg kevés figyelmet fordítanak olyan kis belföldi cégekre, amelyek nem felelnek meg a nemzetközi számviteli szabványoknak. Emellett a külföldi bankok belföldi kis cégekkel kapcsolatban tapasztalattal sem rendelkeznek. E jellemvonások miatt a külföldi bankok valóban eltéríthetik a pénzügyi intermediációt kívánatos formájától.

5. *Szabályozási eltérések.* A külföldi bank anyaaországa és a fogadó ország közötti szabályozó-rendszerbeli különbözőségek eltérő célkitűzésekhez vezethetnek a hazai és külföldi bankok esetében. Ha a fogadó ország szabályozása szigorúbb, akkor a külföldi bank belépése korlátozott. Ekkor a belföldi hatóságok egyszerűen nem nagyon bíznak az anyaaország bankszabályozóiban.

Ennek az érvnek a képviselőirodák és kirendeltségek belföldi tevékenységével kapcsolatban van létjogosultsága. Ezekben az esetekben anyaaországban vállalt kockázat áttevődik a külföldi tevékenységre, és lehet, hogy a fogadó ország szabályozó hatóságai nem hajlandók elfogadni ugyanazt a kockázatot. Az ilyen helyzeteket gyakran a külföldi bankfiókák és képviselőirodák tevékenységének korlátozásával oldják meg.

Hasonló érvelés nem alkalmazható a külföldi tulajdonban levő vagy külföldi ellenőrzés alatt álló bankok esetében azon egyszerű oknál fogva, hogy ezekre a bankokra a fogadó ország összes szabályozása érvényes. Az Európai Unió banki előírásai, amelyek integrált bankközösséget hivatottak létrehozni, magukban foglalják ezt az alapelvet. Az előírások szerint a külföldi bankoknak a belföldi ügyleteik során meg kell felelniük a belföldi szabályozásoknak.

A szabályozási rendszer különbségein túl, a szabályozást és a bank felügyeletét a külföldi bankok esetében nehezebb végrehajtani, mint a hazai bankok esetében. A külföldi bankok átcsoportosíthatják tevékenységeiket a belföldi piacról az anyaaországba és viszont, s ez nehézkessé teheti a belföldi szabályozó hatóságok és felügyeleték helyzetét.<sup>10</sup>

Általában kis, újonnan felállított bankok tevékenységét nehezebb felügyelni, s ezek gyakrabban bonyolítanak le illegális ügyleteket. Viszonylag szabad bankszektor esetén sok kis bank jöhet létre, és ez nagyobb lehetőséget teremt a sikkasztásra, csalásra, pénzmosásra, végső soron pedig a pénzügyi intézmények fosztogatására. A visszaélések veszélye nem korlátozódik a külföldi bankokra. Bármilyen kezdő vállalkozás esetében felmerülhetnek ilyen problémák, éppen ezért tanácsos a banki tevékenység folytatására jogosító engedélyek megszerzését megnehezíteni, és a bankok felügyeletét fejleszteni. Az átmeneti gazdaságokban a sok kis és új bank felügyelete és az auditálás költségei nagyon magasak lehetnek, s a kormánynak nincsenek olyan bevételei, amelyek ezeket a költségeket fedeznék.

<sup>10</sup> A New York-i Fed-banknak a Daiwa Bankkal – külföldi bank New Yorkban – kapcsolatos tapasztalata bizonyítja, hogy a fenti aggodalmak nem alaptalanok. Okkal feltételezhető, hogy a Daiwa brókerének családja, az ellenőrzés hiánya és a tokiói menedzsmentnek a veszteség leplezésére érdekében tett erőfeszítései nem történtek volna meg egy hazai bank esetében. Ugyanis egyszerűen nehezebb olyan tevékenységet megfigyelni, amelyet külföldről irányítanak.

Magyarország és Lengyelország első posztkommunista éveinek tapasztalatai szerint a megfelelő szabályozás rendkívül fontos. Az új bankok (köztük sok külföldi bank) belépése megelőzte a felügyelethez és a szabályok végrehajtásához szükséges infrastruktúra kialakítását. Lassítani kellett volna a belépések ütemét, s ezáltal néhány probléma elkerülhető lett volna.

Lehetséges, hogy a külföldi bankok alkalmasabbak pénzmosásra – sőt akár arra alapíthatók. A szabályozási és jogi rendszer hibái miatt egy a külföldi tulajdonosokkal valamennyire kapcsolatban álló bank lehetővé teheti belföldi ügyfeleknek, hogy elkerüljenek bizonyos tőkekorlátozásokat. Azonban ezek az észrevételek inkább a megfelelő minőségű felügyelet kialakítására kell ösztönözzenek, mintsem arra, hogy a külföldiek belépésének korlátozásával az átmeneti gazdaság megbízható külföldi intézményeket is elve-szítsen. Még egyszer hangsúlyozni kell: célszerű lenne kizárni azokat a külföldi bankokat, amelyek valószínűleg nem megfelelő banki gyakorlatot (például pénzmosást) hoznak az átmeneti gazdaságokba. Erre példaként említhető az észt hatóságok orosz bankok belépésével kapcsolatos erős ellenérzése.

A külföldi bankok szabályozásával kapcsolatos nehézségek csökkentik a belföldi jegy-bank monetáris politikájának lehetőségeit. A monetáris ellenőrzést még nehezebbé teszi az, hogy a külföldi bankok képesek a betéteket a határon keresztül mozgatni, s hogy nagyon közeli helyettesítőnek tekinthető devizabetéteket kínálhatnak. Igaz, hogy a belföldi monetáris ellenőrzés könnyebb lenne, ha a korlátoznák a belépést, és a tőkeműveletek szabályozásával leválasztanák a belföldi gazdaságot a nemzetközi pénzügyi piacokról. Mindazonáltal a modern teóriák konszenzusra jutottak abban, hogy a pénzügyi liberalizáció és a világ pénzügyi piacaival való integráció haszna jócskán felülmúlja a költségeket.

Kis országok esetében a tőkemérleg konvertibilitása és a nemzetközi pénzügyi piacok csökkentik annak lehetőségét, hogy azok teljesen független monetáris politikát folytassanak. Az üzleti ciklusok sokkjai átterjednek egyik országból a másikba – a kereskedelem és a befektetések méreteiből adódóan. A pénzügyi piacok korlátozása azonban csak kissé javítaná a helyzetet. Bizonyos, hogy a külföldi bankok belépése erősíti az országok közötti gazdasági kapcsolatokat, és az országok a külső sokkok tekintetében sebezhetőbbé válnak. Azonban a szorosabb kapcsolatból fakadó előnyök jóval nagyobbak, mint a pénzügyi izolációból származóak.

### **A külföldi bankok jelenlétének előnyei**

Az előző fejezetben áttekintettük azokat az indokokat, amelyek a külföldi bankok belépésének korlátozásával kapcsolatban felmerülhetnek. Ebben fejezetben a külföldi bankok jelenlétének lehetséges előnyeit mutatjuk be. A külföldi bankok belépését és az ebből fakadó hozamokat három szempontból elemezzük. Először megvizsgáljuk, hogy mivel járulnak hozzá a külföldi bankok az átmeneti országok gazdaságának és pénzügyi szektorának fejlődéséhez. Azoknak a lehetséges előnyöknek a felsorolásával kezdjük, amelyek miatt a külföldi bankok jelenlétét érdemes és szükséges ösztönözni. A második kérdés arra keresi a választ, hogy mikor és miért lépnek be a külföldi bankok az átmenet országainak piacára. Az a tény, hogy a fogadó ország szívesen látja a külföldi bankokat, nem feltétlenül jelenti azt, hogy a külföldi bankok be is akarnak lépni az átmeneti gazdaságok piacaira. Itt térünk ki a belépés feltételeire. A harmadik – kisebb – kérdés azt kutatja, hogy az átmeneti gazdaságokban milyen viselkedést várunk a külföldi bankoktól. A kérdésre adott válasz a közelmúlt eseményeiből kiindulva igyekszik bemutatni a külföldi bankok valószínű jövőbeli viselkedését.

### A külföldi bankok lehetséges előnyei

A külföldi bankok jelenlétének a következő előnyei lehetnek az átmeneti gazdaságok számára.

1. *A termékek és szolgáltatások fejlesztése.* Az átmeneti gazdaságok már működő bankjai gyakran s nagy valószínűséggel nem járulnak hozzá az innovációhoz. Ennek a jelenségnek több oka van. Az egyik ok, hogy ezeket a bankokat sokszor lekötik a hitelporfóliójuk átalakításával járó problémák. Másodsorban, a meglévő bankok személyi állománya általában nem segíti elő a banki szolgáltatások innovációját, s nincs elegendő nyereségük a személyi állomány és a technológia fejlesztésére. Így a külföldi bankok a termékek és szolgáltatások innovációjának döntő forrásai lehetnek. A Citibank belépése a jómódú ügyfeleknek szóló lakossági üzletágba Magyarországon jó példa a jelenségre: a belföldi bankoknak nem volt még tapasztalatuk és képességük, hogy befektessenek az ATM-hálózatba és a folyószámlákba.

2. *Növekvő skálahozadék és diverzifikáció.* A tervgazdaságok banki intézményei hatékonytalanul bonyolították le a fizetési forgalmat, és ezért kívánatos a modern fizetési szolgáltatásokat kínáló bankok megjelenése. Az átmeneti gazdaságokban, ahol a bank-szektor erősen koncentrált, sok bank elegendő forgalommal rendelkezik ahhoz, hogy hatékonyan működhessen. A külföldi bankok a banki ügyletekhez szükséges technológia behozatalával hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a tervgazdasági múlttal rendelkező nagy bankok jobban kihasználhassák a növekvő skálahozadékból fakadó előnyöket. Például a cseh Komerčníbank és a magyar Budapest Bank profitálhat azokból a kooperatív egyezményekből, amelyek segítségével a banki tevékenységek technológiáját importálhatják.

A posztkommunista éra átmeneti gazdaságaiban a maroknyi nagy bank mellett egyre több kis bank – köztük számos újonnan alakult – is található. Sok bank nagyon kis méretű, s a hatékonysági elv ezek beolvadása mellett szól. A külföldi bankok a felvásárlásokon és fúziókon keresztül hozzájárulhatnak a kis pénzügyi intézetek megszűnéséhez, és így a hatékonyság növekedéséhez.

Emellett a külföldi bankok bevezethetnek olyan pénzügyi tevékenységeket – elsősorban biztosításra, portfóliómenedzselésre, brókeri tevékenységre kell gondolnunk –, amelyek lehetővé teszik azt, hogy a bankok kihasználják a termékdiverzifikáció előnyeit. Az átmeneti gazdaságok bankjainak rendszerint kevés tapasztalatuk az említett tevékenységek bonyolításában, és tanulhatnak a külföldi bankoktól. Természetesen az új és/vagy külföldi bankok versenye negatív hatással lehet a piacon levő bankokra, mint ahogy azt korábban bemutattuk.

3. *Versenykörnyezet.* Az átmeneti gazdaságok bankrendszere csak nemrégiben vált ki a szovjet éra monobankrendszeréből.<sup>11</sup> Ennek eredményeképpen a bankok menedzsmentje kevés tapasztalattal rendelkezik a versennyel és a piac felépítésével kapcsolatban. A külföldi bankok olyan versenyhelyeztetet teremthetnek, amely mind a megtakarítóknak, mind hitelezőknek előnyös.

4. *A pénzügyi piacok fejlődése.* A külföldi bankok belépése hozzájárul a pénzügyi piacok fejlődéséhez. Például azok a külföldi bankok, amelyeknek nincs olyan fiókhálózatuk, amellyel betéteket gyűjthetnek tevékenységük finanszírozására, valószínűleg a bankközi piachoz fordulnak. Így a külföldi bankok elősegítik a bankközi piac forgalombővülését, a piac fejlődését és a piaci erők által meghatározott kamatlábak kialakulását. A külföldi bankoknak ezenkívül olyan bankügyleteket is köszönhetünk, amelyek amúgy az országon kívül bonyolódnának le.

<sup>11</sup> A bankrendszer átalakulása Magyarországon kezdődött legkorábban, 1987-ben. Az összes többi országban az átalakulás 1990 után indult meg.

5. *A megfelelő banki gyakorlat tovagyrúzó hatásai.* A külföldi bankok valószínűleg bevezetnek egy sor olyan banki gyakorlatot, amely jórészt ismeretlen az átmenet országában. Piaci jelenlétük csökkenti a banki szolgáltatások elmaradását a megfelelő piaczgazdasági színvonalától. Példaként a hitelértékelés modern módszereit és a klíringügyleteket említhetjük.

6. *Külföldi működőtőke-befektetések serkentése.* Azoknak a külföldi bankoknak a jelenléte az átmeneti gazdaságokban, amelyek különféle magas színvonalú banki szolgáltatásokat nyújtanak, külföldi befektetőket csábítanak az országba. A külföldi bankok belépése gyakran külföldi működőtőke-befektetéseket követ, mert a külföldi bankok anyaországuk ügyfeleit szolgálják ki a külföldi piacon. Azonban az is sokszor előfordul, hogy a külföldi bankok jelenléte csökkenti a külföldi cégek belépési költségeit, s ezért a külföldi bankok valószínűleg a külföldi működőtőke-befektetések növekedésével járnak.

### *A külföldi bankok belépésének okai*

Tegyük fel, hogy a külföldi bankok belépésének nincsen akadályja, s vizsgáljuk meg, hogy mi ösztönzi a külföldi bankokat arra, hogy belépjenek az átmeneti országok piacára. A kérdés azért fontos, mert számos országban a külföldi bankok szerepe még akkor is jelentéktelen, ha a belépés nincs erősen korlátozva. Ezért érdemes megvizsgálnunk a piacnak azokat a vonásait, amelyek a külföldi bankok expanziójához, illetve távolmaradásához vezetnek.<sup>12</sup>

A külföldi bankok piacra lépése olyan, mint a multinacionális vállalatok belépése általában. A multinacionális cégek akkor építik ki tevékenységüket egy külföldi országban, ha a fogadó ország piacán jól megkülönböztethető termékeket tudnak kínálni. Hasonlóképp, a külföldi piacra lépést eredményezheti a belföldiekhez viszonyított költségelőny is. A költségelőny gyakran a technológiának köszönhető, és szoros kapcsolatban áll a termék-differenciálódással. A fent említett két tényező bármelyike arra ösztönözheti a multinacionális vállalatot, hogy inkább építse ki tevékenységét egy külföldi országban, mintsem exportáljon oda.

A jól elkülönülő termékek és/vagy költségelőnyök hiányában a multinacionális cég valószínűleg otthonról exportálja termékeit, szolgáltatásait. Ilyen helyzetben a külföldi cég kapcsolatai révén, megbízottakkal, képviselőkkel vesz részt a külföldi versenyben, s nem fektet be tényleges külföldi jelenlétébe.

A külföldi bank folytathat üzleti tevékenységet külföldön anélkül, hogy leányvállalatot alapítana. Ez legkönnyebben egy belföldi bankkal kialakított levelező kapcsolattal érhető el. Világosabb, jobban megragadható jelenlétet biztosíthat a bank saját hazai ügyfeleinek, ha képviselőirodát vagy kirendeltséget nyit külföldön. Ezek a módszerek azonban a külföldi ország bankügyleteinek fejlődését kevésbé szolgálják, sokkal inkább az anyaországbeli ügyfelek jobb kiszolgálását segítik elő. Külföldi bank alapítása, azaz működőtőke-befektetés a pénzügyi szektorba egy, az előbbiektől teljesen eltérő lépés. Egy bank beléphet a külföldi ország bankszektorába, ha differenciált termékeket tud kínálni, vagy ki tudja aknázni a költségelőnyében rejlő lehetőségeket.

A közép-európai nemzetközi üzleti aktivitás – például a külföldi működőtőke-befektetés és az export – bővülése azt sugallja, hogy a külföldi bankok tevékenyek lesznek ezekben az országokban. Ezért a képviselőirodák és a belföldi bankokkal kialakított kap-

<sup>12</sup> Lásd *Barnea-Goldberg* [1995]. Izrael érdekes példa, ugyanis a külföldi bankok belépésének nincsenek korlátai, s ennek ellenére a külföldi bankok érdeklődése csekély.

csolatok gyors elterjedése várható. Kérdés, hogy a külföldi bankok belépésének feltételei fennállnak-e.

A külföldi bankok a bankügyletek széles skáláján – hitelezés, betétkezelés és portfóliómenedzselés területén – képesek magas minőségű szolgáltatást nyújtani, és költségstruktúrájuk alapvetően eltér a belföldi bankokétól. A belföldi bankok régiószerte megfigyelhető átalakítási és menedzsmentproblémái miatt a külföldi bankok feltehetően még jó ideig képesek lesznek differenciált termékeket kínálni. Ezért a külföldi bankok érdeklődése a régió iránt egyáltalán nem meglepő.

### *Külföldi bankok valószínűsíthető tevékenységei*

Azok a külföldi bankok, melyek már beléptek az átmeneti országok piacára rendszerint azokra a területekre korlátozzák tevékenységüket, ahol jól elkülöníthető szolgáltatásokat tudnak nyújtani és/vagy költségelőnyeiket ki tudják használni. Ebben a részben a külföldi bankok átmeneti gazdaságokban folytatott valószínűsíthető tevékenységeit összegezzük.

1. *Multinacionális vállalatoknak nyújtott pénzügyi szolgáltatások.* Ez feltehetően a külföldi bankok fő tevékenysége, s egyben az a tevékenység, amiért belépnek a piacra. Mivel nem biztos, hogy a belföldi bankok is képesek ugyanezeket a szolgáltatásokat hasonló színvonalon biztosítani, a külföldi bankok a multinacionális vállalatok tevékenységbővítésének fontos tényezői.

2. *Hitelezés a legjobb hazai ügyfeleknek.* A külföldi bank hitelezési tevékenysége a legjobb belföldi ügyfelekkel kezdődik, legtöbbször azokkal, akiknek már nemzetközi ügyleteik vannak. Ezek a nemzetközi szabványoknak megfelelő számviteli és beszámolósi rendszerrel rendelkező vállalatok. Néhány országban várható a magas minőséget képviselő belföldi ügyfeleknek nyújtott külföldi banki hitelek növekedése, mert a külföldi bankok alacsonyabb költséggel jutnak forráshoz (így hiteleik kamata is feltehetően alacsonyabb), magasabb színvonalú és belföldi bankok által nem kínált szolgáltatásokat (például nemzetközi fizetéseket) nyújtanak. Emellett a belföldi cégeket maga a nemzetközileg ismert külföldi bank is vonzhatja.

A külföldi bankok tevékenységének ez az oldala ellentmondásos, mert a belföldi bankok a legjobb ügyfelek „ellopásának” tekintik. A verseny e formája a belföldi bankoknak megnehezítheti tevékenységük átalakítását, s ezért a belföldi bankok a külföldi bankokkal szembeni protekcionizmust szorgalmazhatják.

3. *Befektetési bankügyletek.* Számos olyan befektetési banki ügylet létezik, amiről a központi tervgazdaságokban gyakorlatilag nem is hallottak, s amiről a helyi bankok meglehetősen keveset tudnak. Ezek az ügyletek magukban foglalják a fúziókkal, felvásárlásokkal és a tőkepiaci finanszírozással kapcsolatos tanácsadást, tőkepiaci instrumentumok esetében az aláírást (underwriting), s az értékpapírok piaci forgalmazását. Várható, hogy külföldi bankok és nem bank pénzügyi intézetek belépnek ezeknek az ügyleteknek a piacára.

4. *A lakossági bankügyletek* általában a külföldi bankok kisebb érdeklődését vonzzák. A fiókhálózat kialakítása ugyanis költséges, a meglévő fiókhálózat megvásárlása pedig kockázatos. Azonban, ha a belföldi bankoknak nem sikerül a lakossági üzletághoz kapcsolódó termékeiket, szolgáltatásaikat és információs rendszerüket fejleszteni, akkor az új belépők nagyon is elkezdhetnek érdeklődni. Példát a Citibank korábban már említett magyarországi expanziója szolgált. A Citibank úgy fejleszti a lakossági bankügyleteit (automatizált banktechnológia, ATM, hitelkártya stb.), hogy nem épít ki fiókhálózatot. Mindez példaértékű lehet a többi külföldi banknak: a lakossági bankügyletek piacára történő belépés csábító lehet, ha nem szükséges vállalni a fiókhálózat magas költségeit.

## Hivatkozások

- CAPEK, A. [1995]: The Bad Loans and the Commercial Bank Policies in Czech Republic. Institute of Economics, Czech National Bank, május.
- BARNEA, E.-GOLDBERG, L. [1995]: Absence of Foreign Banks in Israel: An Industrial Organization Theory of Foreign Banking. Bank of Israel Working Paper, augusztus.
- BISIGNANO, J. [1992]: Banking in the European Community: Structure, Competition, and Public Policy. Banking Structures in Major Countries. (Szerk.: *George Kaufman*), Kluwer Publisher.
- BONIN, J.-LEVEN, B. [1995]: Polish Banks Prepare for Foreign Invasion: Consolidation – Orchestrated or Market Driven? Augusztus.
- BREALEY, R. A.-KAPLANIS, E. [1994]: The Growth and Structure of International Banking. The City Research Project Subject Report, London Business School, július.
- GARDNER, E. P.-MOLYNEUX, PH. [1990]: Changes in Western European Banking. Unwin Hyman, London.
- HOSCHKA, T. [1993]: Cross-Border Entry in European Retail Financial Services in Transition. St. Martin's Press, New York.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND [1995]: International Capital Markets: Developments, Prospects, and Policy Issues, augusztus.
- SAVELA, J.-HERRALA, R. [1992]: Foreign-owned Banks in Finland. Bank of Finland Bulletin, 66(4), április.

## Az MTA Közgazdaságtudományi Bizottságának újraválasztásáról

Az akadémiai törvény és alapszabály értelmében az MTA tudományági bizottságait a köztestület tagjai választják. A korábbi bizottságok mandátuma 1996-ban lejárt. A MTA IX. Osztálya az új bizottság létszámának megállapítását és a választások lebonyolítását a leköszönő bizottságokra bízta.

A Közgazdaságtudományi Bizottság elnöksége úgy döntött, hogy a választást levélben bonyolítja le. A választást az elnökség tagtoborzásra is felhasználta, s így mintegy kétszáz taggal bővült az eredetileg nágyszáz tagot számláló köztestület. A szavazásra felhívó levélhez az elnökség jelölő listát mellékelte. A listán szereplők törlése és más jelöltek beírása természetesen a szavazó köztestületi tagok elvitathatatlan joga volt. Minden szavazat érvényes volt, amelyen hűsznál több név nem szerepelt.

A levélre 340 érvényes válasz érkezett. Ebből 53 szavazó változatlanul, a többi kisebb módosításokkal küldte vissza a jelölő listát. A megválasztott bizottsági tagok közül a legkevesebbet elérő is 329 érvényes voksot kapott, ami arra enged következtetni, hogy a jelölőbizottság javaslata egybeesett a köztestületi tagok véleményével. A szabályoknak megfelelően a bizottsági tagok maguk közül elnököt és társelnököt választottak. A hűsz megválasztott bizottsági tag névsora a következő:

*Augusztinovics Mária, Abel István, Bélyác Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök).*

Az 1996. november 14-én újjáalakult Közgazdaságtudományi Bizottság – mint korábban is – egyúttal a Közgazdasági Szemle szerkesztőbizottságának a feladatát is ellátja.



Voszka Éva

## A dinoszauruszok esélyei

### Nagyvállalati szerkezetátalakítás és privatizáció

---

Mit jelent a rendszerváltás a magyar nagyiparban? Hogyan alakult át a szocialista nagyvállalatok szervezeti és tulajdonosi szerkezete? Miként változott tevékenységi struktúrájuk, magatartásmintájuk, orientációjuk? Milyen vállalati stratégiák bizonyultak sikeresnek? Mi az állam szerepe tulajdonosként, szabályozóként és piaci partnernként a nagyvállalati sorsok alakításában? A tanulmány alapjául szolgáló vizsgálat e kérdésekre empirikus módszerekkel, a közgazdasági és szociológiai megközelítés együttes alkalmazásával próbált választ találni. A nagyvállalatok egy szűkebb csoportjának, 49 cégnek a sorsát követte nyomon 1995–1996-ban esettanulmányok készítésével és mérlegadataik feldolgozásával.

---

„Tudja, a dinoszaurusz egy marha nagy állat” – magyarázta egy vezérigazgató a nyolcvanas évek elején, amikor az őslényeket még nem ismertük ilyen jól gyermekeink könyveiből. „Ha a patkány elkezd rágni a farkát, akkor beletelik néhány évbe is, amíg ez az információ eljut az agyához. Hát ilyen dinoszauruszok a mi nagyvállalataink is.” Kihaltak-e a magyar gazdaságból ezek az őslények?<sup>1</sup>

A régi, „szocialista” nagyvállalatok vizsgálata nemcsak azért érdekes, mert a szervezeti rendszer korábbi centralizáltsága miatt e cégekben összpontosult a vagyoni, a termelés, a foglalkoztatás jelentős része, hanem azért is, mert – az elmúlt évtizedek közgazdasági és szociológiai elemzése szerint<sup>2</sup> – meghatározó befolyást gyakoroltak a gazdálkodási rendszer, a gazdasági mechanizmus alapvonásaira is. Noha e cégek természetesen nem reprezentálják az egész magyar ipart, csak annak egy sajátos szegmensét jelentik, a tervezettség „kemény magjának”<sup>3</sup> a sorsa a gazdasági teljesítmények mellett az átalakulás módja és mértéke szempontjából is fontos jellemző.

Alapvető kérdésünk az, hogy mit jelent a rendszerváltás a magyar nagyiparban. Hogyan alakult át a szocialista nagyvállalatok szervezeti és tulajdonosi szerkezete? Miként változott tevékenységi struktúrájuk, magatartásmintájuk, orientációjuk? Milyen vállalati

---

<sup>1</sup> A „dinoszauruszok” megjelölést *Rózsahegyi György* is alkalmazta a vállalati mérlegek elemzésével vizsgált cégek egy csoportjára, de alapvetően más körre (*Rózsahegyi* [1996]).

<sup>2</sup> A magyar gazdaság szervezeti rendszerét, ezen belül a nagyvállalatoknak a tervezettségben betöltött szerepét az 1970-es évektől számos kitűnő empirikus kutatás vizsgálta, többek között *Bauer Tamás, Csanádi Mária, Farkas Katalin, Fazekas Károly, Gács János, Kovács János Máttyás, Laki Mihály, Laky Teréz, Lamberger Galina, Lányi Kamilla, Lengyel László, Major Iván, Pásztor Sára, Révész Gábor, Schweitzer Iván, Soós Károly Attila, Szalai Erzsébet, Tárnok Éva, Valentiny Pál, Vince Péter, Varga György, Wilcsek Jenő*.

<sup>3</sup> A „kemény mag” fogalmat a privatizációval összefüggésben – noha nem a kiemelt vállalatokra, hanem a legnagyobb energetikai és infrastrukturális cégekre értelmezve – Mihályi Péter használta (*Mihályi* [1996]).

stratégiák bizonyultak sikeresnek? Mi az állam szerepe tulajdonosként, szabályozóként és piaci partnerként a nagyvállalati sorsok alakításában?

### A vizsgálat módszerei és a vállalati kör fő jellemzői

A feltett kérdésekre empirikus módszerekkel, a közgazdasági és szociológiai megközelítés együttes alkalmazásával próbáltunk meg választ adni. A nagyvállalatok egy szűkebb csoportjának, 49 cégnek a sorsát követtük nyomon 1995–1996-ban esettanulmányok készítésével és mérlegadataik feldolgozásával.<sup>4</sup> A 49-eket a tervgazdaság irányítói is csoportként kezelték. Ezek voltak a „kiemelt vállalatok”, amelyeket a párt és állami vezetés 1972-ben méreteik, illetve stratégiai jelentőségük alapján megkülönböztett figyelemben részesített. A csoport akkoriban az iparnak különböző mutatók szerint a felét-kétharmadát reprezentálta: ők foglalkoztatták az összes ipari létszám 41 százalékát, az eszközértékben 62, az árbevételben 55, az exportban 62–63, a redisztribúció utáni eredményben pedig 49 százalékot képviseltek (Szalai [1989] 18. o.).

A kijelölés – a kérdés szakértőjének, Szalai Erzsébetnek a megállapítása szerint – nem jelentett passzív szemlélődést. „A vizsgált időszak egészére (1976–1985 – V. É.) jellemző, hogy a nagyvállalatok redisztribúció előtti és utáni jövedelmezősége alacsonyabb, folyó támogatottsági szintje és külső fejlesztési forrásokkal való ellátottsága magasabb, mint az ipar többi területein ... Bár a nagyvállalatok egy része strukturális adottságaival összefüggésben relatíve gyakrabban kerül válságos helyzetbe, a nagyvállalati válságokra a központi redisztribúció érzékenyebben reagál, kevésbé hagyja azokat elmélyülni, mint a kisebb vállalatok esetében.” (Szalai [1989] 22. o.)

A nagyvállalatok és ezen belül a kiemelték jellemző sajátossága tehát a tervgazdálkodás idején a gazdasági összteljesítményben betöltött jelentős szerep, az állami redisztribúcióban elfoglalt hely, a központi gazdaságirányítás szervezeteihez fűződő szoros kapcsolat volt.

A mérlegadatok elemzése azt mutatja,<sup>5</sup> hogy 49 nagyvállalat, illetve utódcégeik súlya a gazdaságban az 1990-es évek elején csökkent. A kiemelt cégek az 1980-as évtizedben a nemzeti terméknek 28–29 százalékát adták, 1991 és 1993 között csak 21–22 százalékát. Részesedésük leginkább a működtetett eszközökben és az exportban esett vissza az 1980-as hányad felére, illetve kétharmadára. De a kiemelt cégek még ekkor is a kivitel harmadát adták, az eszközök és a létszám 14–15 százalékát alkalmazták (*1. táblázat*). Az esettanulmányok arra utalnak, hogy a zsugorodás és a teljesítményromlás 1993-ban megállt. A nagy cégek többségének helyzete ezután stabilizálódott – már egyikük túlélt a megrázkódtatásokat.

Kik és hogyan maradtak fenn a kiemelt nagy cégek közül, mi maradt fenn a korábbi nagyvállalati jellegzetességekből? A most következő elemzésben először a szervezeti tulajdonosi változások módját és mértékét mutatjuk be, majd a nagyvállalati kör felbomlásának néhány sajátosságát foglaljuk össze.

<sup>4</sup> A cikk alapját adó tanulmány az Állami Vagyonkezelő és Privatizációs Részvénytársaság megrendelésére, a Pénzügykutató Részvénytársaságban készült. A kutatási hipotéziseket és az esettanulmányok vázlatát Szalai Erzsébettel közösen alakítottuk ki. A vállalati mérlegadatokat Major Iván elemezte. Az esettanulmányokat a következők készítették: András Zoltán, Antalóczy Katalin, Balabán Péterné, Bárdiné Csurgay Margit, Boldvainé Böde Beáta–Povázsay Katalin–Tavi Katalin, Bonta Miklós, Borbély Szilvia, Csigó Péter, Erdős Vera, Fogarassy Gabriella, Gaál Ilona, Havas Attila, Kelemen Károly, Kemény Vagyim, Ludányi Arnold, Mike Zsuzsa, Mohácsi Kálmán, Molnár Emília–Kiss Károly, Révész Ildikó, Simka Éva–Patus Péter, Somoskeőy István, Szabó Márton, Szakadát László, Szikszay Szabolcs–Serencsi András, Takács Sándor, Valentiny Pál, Vince Péter, Vízkeleti Sándor, Voszka Éva, Zala Krisztina.

<sup>5</sup> Lásd részletesen Major [1996].

## 1. táblázat

A 49 nagyvállalat részarányának változása a gazdaság egészében 1980–1993 között  
(gazdaság egésze = 100 százalék)

Év	GDP	Összes eszköz	Export	Létszám
1980.	29,4	n. a.	55,0	18,7
1985.	28,9	n. a.	55,1	19,3
1989.	29,6	32,3	51,1	n. a.
1990.	28,2	31,8	47,8	17,5
1991.	22,2	30,1	39,0	17,2
1992.	23,0	18,0	34,3	14,8
1993.	21,2	15,9	33,1	14,5
Változás 1980 és 1990 között (1980 = 100)	72,1	49,1	60,3	77,7

Forrás: Major [1996].

### Az átalakulás – tulajdonosváltás – túlélés összefüggései a kiemelték körében

#### A szétesés mértéke és a társasággá alakulás módja

Az esettanulmányok tanulsága szerint a vállalati sorsok összefüggnek a szervezeti változásokkal és a társaságok létrehozásának módszerével.

A 49 cég körében ebből a szempontból három markáns irány rajzolódik ki: 1. az államigazgatási megszüntetés 1989–1990 előtt, 2. a társaságok halmazára bomlás és 3. az egyben átalakulás. Az első kategória azt jelenti, hogy a nagyvállalatot vagy trösztöt állami döntéssel kisebb cégekre szabdalták, a korábbi vállalati központ megszünt vagy súlytalan szervezet (ipari központ, egyesülés) lett. A második típus ettől annyiban különbözik, hogy az átalakuláskor a nagyvállalat központja hagyományos formában vagy társaságként fennmaradt, és többségi részvényessé vált a hozzá tartozó gyárakból, gyáregységekből alakult rt.-kben, kft.-kben. Egyben átalakulásnak azt az esetet nevezzük, amikor a cég vagyonának több mint 75 százalékából egy társaság alakult – de azelőtt és azzal egy időben is szerveződhetek mellette más kisebb egységek.

A kiemelt nagyvállalatok körébe tartozó cégek száma már az 1980-as évek elejétől kezdve növekedésnek indult: sok konglomerátum helyett kisebb, önálló cégek alakultak, egy-egy szervezetből nemegyszer húsznál is több egység. Az előbb említett három módszerrel a 49 nagyvállalat bázisán<sup>6</sup> 1988 és 1993 között közel 600 cég jött létre, amelyek közül jó néhányan tovább osztódtak. 1995–1996-ig, az időközben felszámolt-megszűnt cégeket levonva is mintegy 690 társaság sorolható ebbe a körbe. (Ezeket és a következő adatokat a 2. táblázat foglalja össze.)

Az átalakulási típusokat a vállalatok száma szerint nézve azt mondhatjuk, hogy a társaságok halmazára bomlás és az egyben átalakulás majdnem ugyanakkora körbe – 19, illetve 17 cégre – terjedt ki. (Az államigazgatási szétválasztás nyolc nagy céget, az átalakulás nélküli felszámolás ötöt érintett.) Lényegesen nagyobb a különbség a két főcsoport között a tőkenagyság szerint: a felbomlott vállalatok jegyzett tőkéje több mint kétszerese az egyetlen céget alakítóknak.

<sup>6</sup> A kiemelték csoportja kezdetben sem 49 önálló jogi személyiségű cégből, hanem ennél több szervezetből állt. Már 1980-ban 199 vállalatról volt szó. A 49 közé tartozó nyolc tröszt ugyanis egyenként 11–20 tagvállalatot foglalt magában, s ezek formálisan önálló jogi személyiségű gazdálkodó egységnek számítottak.

A társaságok halmazára bomlott 19 cég közül 11 korábbi vállalati központnak 1996-ban már nem volt tulajdonrésze az általa alapított társaságokban, többségük felszámolás vagy végelszámolás alatt állt. E 11 cégből háromban a termelőegységek is majdnem kivétel nélkül beszüntették működésüket – a maradék nyolc esetben viszont az önállósult egységeknek legalább egy része túlélte a változásokat. A teljesen vagy nagyvállalatként megszűnt cégek – egy kivételével – 1988–1989-ben, az úgynevezett *spontán privatizáció*<sup>7</sup> idején bomlottak társaságok halmazára. Noha ezt a lépést akkoriban és később is sok politikai és szakmai elemzés hatalomátmentésnek tekintette, a vizsgálataink szerint a nagyvállalati körben a korai társaságok halmazára bomlás az esetek többségében a *vállalat-csoport felmorzsolódásával* járt. A spontán privatizáció során átalakult vállalatok közül csak három maradt fenn nagy céggént. Ezek a tulajdonosváltás sajátos módjának, az átalakulás fokozatosságának vagy állami segítségnek köszönhető túlélésüket. Az 1990 utáni, már központi állami irányítás alatt végrehajtott társaságok halmazára bomlás jobb esélyt adott a nagyvállalati keretek megőrzésére, de itt szinte mindenütt jelentős nagyságú kormányzati támogatás – adósságelengedés vagy átütemezés, garanciák, egyes részlegek, ingatlanok eladásából származó bevételek visszaforgatása – állt a háttérben.

A társaságok halmazára bomlás eseteivel szemben *az egyben átalakult cégek mind-egyikének sikerült megőriznie nagyvállalati jellegét*, noha adminisztratív leválasztások ebben a körben is előfordultak, és kisebb társaságokat is létrehoztak az anyavállalat tulajdonosi többségével vagy anélkül.

A nagyvállalati keretek fennmaradásának legjobb esélyét tehát az egyben átalakulás adta, a legrosszabbat pedig – az államigazgatási megszüntetés után, amit sehol sem követett szervezeti reintegráció – a társaságok halmazára bomlás jelentette, különösen akkor, ha erre 1990 előtt került sor. Az átalakulás előtt megindított felszámolási eljárások viszont általában nem jártak a cég megsemmisülésével: öt közül négy esetben az egész vállalat vagy annak egyes részei 1996-ban is működtek. Mindent összevetve, a 49-ek közül 21 szűnt meg nagy szervezetként, a többség azonban többé-kevésbé ma is őrzi a nagyvállalati kereteket.

### Magántulajdon a nagyvállalati körben

A privatizáció mértékét két szinten, a nagy szervezetek és az utódcégek körében vizsgálhatjuk. A 49-ek közül megmaradt 28 nagy szervezet közül 11 állami kézben volt, míg vizsgálatunk lezártaig 17-en magántulajdonba kerültek.<sup>8</sup> Az utóbbi csoportból 14-nek külföldi, ezen belül 11-nek szakmai befektető lett a tulajdonosa. A 17-ből hat privatizációra 1996-ban került sor.

A megoszlásokról pontosabb képet alkothatunk, ha figyelembe vesszük a részekre bomlást is, azaz az utódcégeket külön-külön vesszük számításba. Az esettanulmányok szerint a 649 utódcégnek csak 37 százaléka volt közvetlenül magánkézben, de ehhez még hozzá kell számítani a korábbi vállalati központok, azaz holdingok és más belső társaságok tulajdonában álló cégek közül azokat, ahol a főtulajdonos maga is magánrésztulajnos. A közvetlen és közvetett magántulajdon 1996 elejére az utódvállalatok felében többségbe került (3. táblázat). A közvetlen állami tulajdonban lévő cégek száma ezzel

<sup>7</sup> A társaságok halmazára bomlás konstrukciójáról, a spontán privatizáció értékeléséről lásd elsősorban Csillag István és Matolcsy György, Móra Mária, illetve Auth Henrik, Bokros Lajos, Krokos János és Tömpe István írásait.

<sup>8</sup> Magánkézben lévőnek tekintettünk egy céget akkor, ha a magántulajdonosok részvenypakettségének összesített nagysága meghaladja az ötven százalékot. Ide soroltunk minden külföldi tulajdont is, noha e befektetők egy része állami vagy közösségi tulajdonban van. Az állami tulajdon körébe soroltuk az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. részesezésén kívül az állami kézben lévő intézmények (bankok, más társaságok) tulajdoni többségét is.

## 2. táblázat

Az egyes átalakulási utak súlya és a privatizáció mértéke a kiemelték körében  
esettanulmányok alapján (49 cég)

Magnevezés	A vállalatok		Az átalakuláskori tőke		Társaságok az átalakuláskor (belső)		Társaságok 1995-96-ban (belső)		A volt vállalati központ	
	száma (darab)	részaránya (százalék)	nagysága (milliárd forint)	részaránya (százalék)	száma (darab)	részaránya (darab)	száma (darab)	részaránya (százalék)	megszűnt*	fennmaradt
Államigazgatási döntéssel megszűnt	8	16,3	96,3	14,0	215	36,5	264	38,3	8	-
Társaságok halmazára bomlás	19	38,8	389,6	56,7	279	47,4	283	41,0	11	4
Egyben átalakulás	17	34,7	187,2	27,2	80	13,6	127	18,4	-	6
Felszámolás az átalakulás előtt	5	10,2	14,2	2,1	15	2,5	16	2,3	2	1
Összesen	49	100,0	687,3	100,0	589	100,0	690	100,0	21 (42,9) **	11 (22,4) (34,7)

\* Nincs tulajdonrész a nagyvállalat korábbi egységeiben (vagy csak egy-egy cégben van).

\*\* Százalékos részarány a 49-ekből.

Forrás: Saját számítások.

3. táblázat  
A privatizáció mértéke a kiemelt vállalatok körében  
esettanulmányok alapján, 1995–1996

A főtulaj- donos jellege	Közvet- len állami tulajdon > 50 százalék	Magán- tulajdon > 50 százalék	Ebből külföldi	Volt vállalati központ tulajdona		Más belső társa- ság tulajdona		Egyéb**, nem be- sorolható, nincs adat	Összesen
				állami	magán	állami	magán		
				többség		többség			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Darab	33	238	147	104	51	14	32	177	649
Százalékos részaránya	5,1	36,7	22,6 *	16,0	7,8 **	2,2	4,9	27,3	100

Állami összesen (1+4+6) 23,3 százalék.

Magán összesen (2+5+7) 49,4 százalék.

\* A külföldieket mind magántulajdonnak számítva.

\*\* Benne a vállalatcsoporton kívüli intézményi és vállalati tulajdon.

Forrás: Az esettanulmányok alapján számítva.

szemben már elenyésző volt (mindössze öt százalék), és a közvetett állami tulajdon két másik kategóriájával együtt sem érte el az egynegyedes részarányt.<sup>9</sup>

A közvetlen állami tulajdon egyébként az alacsony darabszámnál lényegesen magasabb tőkeértéket takar, hiszen többnyire éppen a korábbi vállalati központok tartoznak ebbe a kategóriába. A 3. táblázatból is látszik, hogy a korábbi vállalati központok tulajdonában lévő cégek túlnyomó többsége az állami körbe tartozik. Ez azt mutatja, hogy a társaságok halmazára bomlott cégek közül jórészt azok tudták megőrizni nagy szervezeti kereteiket, amelyek állami kézben maradtak. Sokkal kevesebb – és csak néhány cégre összpontosul – azoknak a társaságoknak a száma, amelyeknek egy magánkézben lévő holding a fő részvényese.

A tulajdonosi szerkezetre az jellemző, hogy a nagyvállalatok bázisán alakult társaság-csoportokban, sőt a korábbi vállalati központoktól teljesen elszakadt társaságokban is szinte kivétel nélkül van egy „főtulajdonos”, amely a részvények vagy üzletrészek döntő többségét birtokolva megszabja a cég tevékenységének irányát – legyen szó akár állami, akár magántulajdonosról. A fennmaradt 28 nagy cég közül mindössze kettőben nincs olyan befektető, amely a részvénytartóknak legalább a felét kézben tartaná. A legnagyobb tulajdonos részesedése hét cégben 50 és 75 százalék közötti. 19 társaságban, azaz az esetek kétharmadában a főtulajdonos több mint 75 százalékkal részesedik. Noha a pakett maradékát nemegyszer sok részvényes birtokolja (dolgozók, önkormányzatok, pénzintézetek), az osztott tulajdonlás sok helyütt csak látszat. A kereszttulajdonlás – Stark [1994] felfogásától eltérően – csak abban az értelemben elterjedt, hogy a volt vállalati központnak jelentős tulajdonhányada van a korábban is hozzá tartozó társaságokban, az

<sup>9</sup> Az adatsor komoly hiányosságai, hogy a sokaság egynegyede a „nem besorolható” kategóriába tartozik. Ennek részben az adathiány az oka, részben az, hogy több cég csak a korábbi vállalati központ tulajdonhányadát adta meg az utódcégekben. Ha kisebbségről volt szó, akkor az adott cégeket nem tudtuk elhelyezni a rubrikákban. De nem sorolható be a bankok és más pénzintézetek, valamint a vállalatcsoporton kívüli cégek többségi tulajdonlása sem, mert ezek az adott kategóriarendszeren kívül esnek.

ellenkező irányú kapcsolatról csak egy-két esetben lehet beszélni. A főtulajdonoson kívüli külső befektetők részesedése pedig töredékes.<sup>10</sup>

Mindent összevetve, annyit megállapíthatunk, hogy 1996-ra a *magántulajdon részaránya körülbelül 50 százalékos volt* a kiemelt vállalatok utódai körében. Ha csak a nagy szervezetként fennmaradt 28 céget nézzük, akkor a privatizáltság mértéke 60 százalék. A közvetlen állami tulajdon biztosan jelentősen csökkent az utóbbi években, s a közvetett részvényesi pozíciókkal együtt mintegy 30 százalékosra becsülhető.

A számok megerősítik azt az esettanulmányokból is levonható következtetést, hogy a *„decentralizáció – privatizáció – túlélés” logikai sémája több ponton is túlzottan leegyszerűsítő*. Az egyes lépések kapcsolatában nincs determináció, legfeljebb különböző valószínűségek mutathatók ki.

Nincs egy-egyértelmű megfeleltetés a társaságok halmazára bomlás és a működőképesség között, de ez a típusú felbomlás gyakrabban vezetett a nagy szervezet teljes megszűnéséhez, mint az egyben átalakulás. Az utódvállalatok sorsának differenciáltsága miatt nem egyértelmű az sem, hogy az önállósulás, a kisebb szervezetek kialakítása feltétlenül jó induló pozíciót jelentett az érintetteknek. A kis egységek csak a méretükből következően nem lettek feltétlenül rugalmasabbak, versenyképesebbek. A privatizáció nagyobb esélyt adott a túlélésre, de két nagy cég és sok utódvállalat esetében nem garantálta a fennmaradást. A többségi állami tulajdon viszont nem vezetett feltétlenül csődhez.

Hangsúlyozni kell, hogy e tendenciák mögött *nem feltétlenül ok-okozati kapcsolatok* húzódnak. Nem arról van tehát szó, hogy önmagában a társaságok halmazára bomlás vezetett volna felszámoláshoz, vagy a külföldi tőke bevonása biztosította volna a túlélést – inkább közös okra vezethető vissza mind az átalakulás módja, mind a privatizáció sikere. A társaságok halmazára bomlás útját az úgynevezett spontán privatizáció idején azok a cégek választották, amelyek a legkorábban kerültek nehéz piaci és likviditási helyzetbe. Csakhogy a szervezeti átalakítás önmagában nem volt képes megoldani az alapvető nehézségeket. Nem minősíthetjük tehát egyszerűen elhibázottnak a társaságok halmazára bomlás vállalati stratégiáját, hanem inkább azt mondhatjuk, hogy ez a lépés sem tudott segíteni a megrendült helyzetű cégen. Kevésbé bizonyult veszedelmesnek ez az út azoknak a cégeknek a számára, amelyek később, állami felügyelet mellett bomlottak társaságok halmazára, illetve azzal párhuzamosan vagy azután is állami segítséget kaptak.

Ugyanez a logika áll a nagy cégek korai megszüntetésére és gyáraik önállósítására. Az adminisztratív felbontásoknak először a gyengék estek áldozatul, s utódaik – sokszor a kényelmesség és kiszolgáltatottság örökségének terhével – maguk sem váltak mintavállalattá.

Másfelől viszont az egyben privatizálás többnyire azért sikerülhetett, mert a cég amúgy is egészséges volt, illetve viszonylag jó pozíciója előnyt jelentett a tőkebevonás során. Hasonlóképpen megerősödtek és gyorsan vevőre találtak a leválasztott cégek közül azok, amelyek korábban a legjobb helyzetben voltak a nagyvállalaton belül, és éppen ezért maguk is sokat tettek az önállósításért. Ez a séma az „akinek van, annak adatik” régi igazságot követi, bár mindkét oldalon voltak jelentős kivételek.

<sup>10</sup> A tulajdonosi szervezetek természetesen időben is változtak. Az 1980-as évek végén gyakoribb, de akkor is csak töredékes volt a nagyvállalatok közötti „szívésségi” befektetés. Abban az időben ugyanis még nyolc tulajdonosra volt szükség egy részvénytársaság megalapításához. A körbe gyakran bekapcsolódtak az állami kézben lévő kereskedelmi bankok is, de – ugyancsak egy-két kivételtől eltekintve – néhány százalék erejéig. Ilyenkor sokszor a szó szoros értelmében keresztulajdonlás alakult ki, mert korábban a nagyvállalatok az újonnan létrehozott bankokban szereztek (jórészt a pénzintézet által nyújtott hitelből) néhány részvényt.

## A nagyvállalati szerkezet felbomlása – folytonosság és korlátozottság

### *A bomlás szintjei*

A szervezeti és tulajdonosi változások elemzése is utal arra, hogy a kiemelt vállalatok csoportja felbomlott, mégpedig kettős értelemben: szétesett a csoport, és szétestek egyes cégek is.

A csoport bomlását az mutatja, hogy *a 49-ek életpályája* az 1980-as és 1990-es években erősen *differenciálódott*, a megerősödéstől-növekedéstől a (fizikai) megsemmisülésig a teljes skálát lefedi. Ebből az a következtetés adódik – amit a mérlegadatok elemzése is megerősít –, hogy a kiemelték sorsa nem különbözik lényegesen (strukturálisan) a magyar ipar általános helyzetétől, hanem belesimul a fő trendekbe. Nem találtunk lényeges specifikus vonásokat, kizárólag erre a körre jellemző sajátosságokat sem az átalakulás, sem a tulajdonosváltás módjában.

Van azonban *különbség*, de nem a módszerekben, hanem *a mértékekben*.

Egyfelől a vállalati válság a 49-ek jelentős részét éppen a korábbi kiemelt pozíció miatt jobban sújtotta. Ezek a vállalatok ugyanis korábban az átlagosnál nagyobb rubel- és dollárexportot bonyolítottak, több állami (hadiipari, infrastrukturális) megrendelést teljesítettek – hiszen többek között ez volt a kiemelés alapja, illetve önmagát beteljesítő proféciaaként az eredménye is –, aminek következtében viszont az átlagosnál több preferenciát kaptak. A monopóliumhelyzetet sokszor az egy ágazat–egy vállalat modell jellemezte, ami az ellátási felelősség miatt jelentett kivételezett helyzetet. A piacszűkülés, a támogatások visszafogása, az importliberalizáció ezért éppen a kiemelték számára még inkább hűsbavágó volt, mint más, kisebb cégek esetében. Az eladósodottság pedig azért sújtotta őket különösen, mert korábban az átlagosnál több kedvezményes, de visszafizetendő államkölcsönt és hitelt kaptak.

Más szóval, az 1980-as évek végén működésbe lépett *a kiemeltség csapdája*: azok a vállalatok kerültek a legnagyobb bajba, amelyek korábban a leginkább kedvezményezett helyzetben voltak. Ez nem egyszerűen azt jelenti, hogy a piaci–fejlesztési–jövedelmezőségi szempontból jó pozícióban lévő cégek elkényelmesedtek, alkalmazkodóképességük satnya maradt – noha természetesen ezeket a szokásos érveket is fel lehet hozni –, hanem azt, hogy a korábbi gazdálkodási rendszer racionalitását követve, a megkülönböztetett helyzetükből eredő esélyeket kihasználva, olyan piaci és fejlesztési stratégiát alkalmaztak, amely a változó feltételek között szükségképpen válságba sodorta őket.

Másfelől viszont a nagyvállalatok mind a gazdálkodó egységek, mind pedig az állami szervezetek által kezdeményezett válságkezelési módszerek alkalmazásában élen jártak, időben (precedenseket teremtve) és valószínűleg az előfordulás gyakoriságában is. Ez igaz mind a társaságok halmazára bomlás módszerére, amelyet az 1980-as évek végén éppen ezek a cégek alkalmaztak először, mind pedig az 1990 után több hullámban indított kormányzati mentőakciókra, amelyeknek a 49-ek és utódaik is haszonélvezői voltak.

Ugyanakkor a kiemeltség, a nagyvállalatok stratégiai fontossága és politikai beágyazottsága nem tudta megakadályozni sem azt, hogy a vállalatcsoport egészének helyzete megrendüljön, sem azt, hogy egyes cégek elemeikre hulljanak vagy a szó fizikai értelmében is felszámolódjának.

A felbomlás másik jelentése ugyanis az, hogy *az egyes nagy szervezetek is szétestek*. A 49-ek között nincs szinte egyetlen olyan cég sem, amely szervezetileg és tevékenységében érintetlenül vészelt volna át az elmúlt 6-8 évet. Sokakat a részlegek, gyárak leválasztása, eladása érintett, másoknak a piaca, létszáma, eszközértéke fogyott le, némelyikük pedig nyomtalanul eltűnt a magyar ipar palettájáról.



## A folytonosság elemei

A kiemelt nagyvállalatok felbomlása az eddig elemzett mindkét szinten folytonos volt. *Fokozatos, szerves átalakulásról* van szó, több szempont szerint is.

A 49-ek körének bomlása már az 1980-as években megkezdődött. Az évtized elején indított állami kampány során a kormányzat több nagy szervezetet – hat trösztöt és két vállalatot – megszüntetett, sokan a cégen belüli gyárak vagy állami testületek kezdeményezésére leválások révén „karcsúsodtak”. Mások egységes szervezeti keretei a belső irányítás decentralizációjával, leányvállalatok és kisebb társaságok (általában külföldi partnerrel létrehozott vegyes vállalatok) alapításával felpuhultak. A szétesést az önkormányzó vállalati formák, a vállalati tanácsok 1985-ös bevezetése is elősegítette, formális érdekképviselői fórumot adva a nagy cégen belül elkülönült egységeknek.

A rendszerváltás ebből a szempontból sem hozott éles cezúrát. A bomlás *logikailag, a módszerekben* és sokszor maguknak az érintett *alanyoknak* a szempontjából is töretlenül folytatódott a társaságok halmazára bomlással: a korábbi leányvállalatok vagy divíziók alakultak át később társasággá.

Az esettanulmányok szerint az egymást követő lépések során a szereplők egyes csoportjainak motivációs szerkezete legfeljebb új elemekkel gazdagodott – amelyek jórészt a felhalmozott adósságok kezeléséhez és a gyengülő államtól való meneküléshez kapcsolódtak –, de a folytonosság *a mozgatórugók* sok elemében is megjelent.

A felbomlás fontos mozgatórugója a gazdálkodási feltételek változása, ami azonban sok helyütt nem volt törésszerű: az 1980-as évek végén súlyosbodó gondok előjelei már korábban mutatkoztak.

A KGST-együttműködésben 1985-re világossá vált, hogy a szovjet fél a „gépért alapanyagot” szerkezet megváltoztatására törekszik, ami sok feldolgozóipari cég helyzetét megingatta. A kormányzat több kísérletet tett a rubelexport-szabályozás szigorítására, és 1988-ban valóban keményen lépett fel: figyelmen kívül hagyva a nagyvállalati vezetők felháborodását, visszavonta a korábban megítélt preferenciák egy részét.<sup>11</sup> Ebben az időben csökkentek más állami támogatások is, miközben újfajta elvonások léptek be, és emelkedtek az adómértékek.<sup>12</sup>

A kormányzati magatartás módosulását mutatta több kiemelt cég – köztük nagy múltú, kiváló politikai kapcsolatokkal rendelkező szervezetek – előbb említett szétválasztása is. Az 1980-as évek második felében bevezetett szabályok alapján néhány nagyvállalat ellen csőd-eljárást indítottak, bár ez akkor még nem vezetett felszámoláshoz. Ebben az időben már előfordult, hogy állami bankok megtagadták a forgóeszközhitel növelést egy-egy kiemelt cégtől.

Mindennek nyomán a vállalati vezetők egy része már 1989 előtt felismerte, hogy a gazdálkodás feltételei változásnak indulnak. Többek között ez az oka annak, hogy a válságkezelés, köztük a szervezeti átalakulás a politikai fordulat megelőzően, 1987–1988-ban megkezdődött. A motivációk azonban itt sem voltak vadonatújak.

A 49-ek menedzserei, akik korábban is cégük szervezeti integritásának megtartásáért küzdöttek, az 1980-as évek végének társaságok halmazára bomlásával sem akarták feladni a nagyvállalati létet. A vagyonekezelő holding a tulajdonosi többség megtartásával nemcsak megőrizte, hanem az adminisztratív keretek helyébe lépő piaci-részvényesi formában meg is erősítette a korábbi vállalati központok tulajdonosi szerepét, és egyben védelmet adott a kormányzati adminisztratív leválasztásokkal szemben is. A nagy cégek

<sup>11</sup> A KGST-kereskedelem utolsó éveiről lásd *Antalóczy* [1990].

<sup>12</sup> Ebben az időszakban jelent meg az általános forgalmi adó és a személyi jövedelemadót beépítő bérbruttósítás, valamint emelték a társadalombiztosítási járulékokat. Mindez rontotta az amúgy is gyenge likviditási helyzetet.

vezetői az önálló rt.-k, kft.-k létrehozásától részben ugyanazt várták, mint a megelőző években a leányvállalatok és vegyes vállalatok alapításától: a tisztánlátás javítását, a költségek csökkentését, a társasági formához kapcsolódó adókedvezmények megszerzését. A korábbi felfogáshoz nyúlik vissza az az érvük is, hogy a belső egységek önállóságának növelése elősegíti a piaci aktivitást.

A másik oldalon a gyárak évtizedek óta harcoltak a nagyvállalati központokkal döntési hatáskörüik kiterjesztésért. Az önálló jogi személyiség jó eszköznek látszott e régi törekvés érvényesítésére.

A társaságok halmazára bomlás az előképekhez, a részleges vállalaton belüli decentralizáció lépéseirehasonlóan *kompromisszum* volt a nagyvállalati vezetés és a gyárak között, amelynek alapja az új szervezeti keret *tartalmának bizonytalansága*. Egyik résztvevő sem tudhatta, hogy milyen lesz a vagyonnevelő hatalmi helyzete a társaságokkal szemben, és mennyire lesz tartós tulajdonosi dominanciája.

Folytonosságot nemcsak magukban a szervezeti átalakulásokban, hanem az erre vonatkozó *konceptiókban* is tapasztaltunk. A központi privatizációs intézmény, az Állami Vagyonügynökség létrehozása, a szervezeti formákat és tulajdonosi szerkezeteket érintő döntések központosítása 1990-től sem a stratégiákban, sem az alkalmazott módszerekben nem hozott törésszerű változást. A vállalatok befolyása sorsuk alakulására széles körben megmaradt. Több helyütt kész állami terveket vagy már meghozott döntéseket is sikerült megváltoztatniok, ha a módszer – például a részekben eladás – vagy az érdeklődő vevő ellen kifogásuk volt.

A folytonosság *a szervezeti szintek között* is megmutatkozik: a trösztök, nagyvállalatok megszűnését az önállóvá vált (társasággá alakult) gyárak további feldarabolódása követte. Sok új kisebb cég továbbosztódott, szélsőséges esetben maga is társaságok halmazává vált vagy „kiüresedett”.

Figyelembe véve a folytonosságnak ezeket az elemeit, nem állíthatjuk, hogy a vállalati válságokat önmagában a politikai változás idézte volna elő, inkább azt mondhatjuk, hogy a politikai rendszer és ezen belül az állami szerepfelfogás módosulása csak felszínre hozta az ettől függetlenül kialakult gazdálkodási problémákat. A politikai átrendeződés nem oka a nagyvállalati kör nehézségeinek, csak katalizálója, illetve tetézője.

### *A korlátozottság*

Miközben a szervezeti átalakulás folytonosságát hangsúlyozzuk, nem hagyhatjuk említés nélkül a felbomlás és folytonosság korlátait sem.

A felbomlás *virtuális maradt* mindazokban az esetekben, amikor sok önálló jogi személyiséggel rendelkező szervezet jött létre, ezeknek főtulajdonosa azonban a korábbi nagyvállalati központ maradt. A vállalatcsoportoknak ezt a sajátos, nagyvállalati bázisú alaptípusát meg kell különböztetnünk a vadonatúj, magántőkéen alapuló vállalkozói birodalmaktól, amelyek korábban teljesen különálló, sokszor lényegesen eltérő profilú egységeket vontak egy-egy tulajdonosi körbe. Az utóbbi centralizációt jelent, a nagyvállalatok bázisán megmaradt-újraalakult tulajdonosi hálózatok viszont formálisan szervezeti szétválást mutatnak.

A *decentralizáció paradoxonának* nevezhető látszólagos felbomlás egyúttal a folytonosság sajátos megnyilvánulásának tekinthető. Míg a hetvenes-nyolcvanas évek empirikus kutatásai azt bizonyították, hogy a nagyvállalatok egysége sok esetben virtuális – tehát valójában nem igazi, integrált nagy cégekről, hanem csak kicsik széteső halmazáról van szó –, most ez a megállapítás az ellenkezőjébe fordul, de lényegében azonos tőről fakad: a társaságok halmazára felbomlott nagy szervezetek egy része valójában még mindig őrzi a nagyvállalati jelleget. Az öreg farkas a kisvállalkozások báránybőrébe bújva túlélte saját halálát.

Nem feledkezhetünk meg természetesen arról, hogy az eredetileg virtuálisnak induló felbomlás több helyütt *tényleges decentralizációba fordult*. A folytonosság egy másik jelentése bukkan fel akkor, amikor a nagyvállalati központból alakult holding – kormányzati segítség hiányában részvényeladásokkal enyhítve a likviditási gondokat, esetleg a vagyon állami elvonása miatt – elveszti tulajdonosi többségét, megszűnik, és társaságai különböző befektetők kezébe kerülve véglegesen önállósulnak.

Ezzel is összefügg a korlátokra vonatkozó másik fontos kérdés: mennyire tekinthető töretlennek a felbomlás tendenciája? Az 1995–1996 fordulóján készült pillanatfelvétel vegyes képet mutat.

Vannak jelek a folyamat tovagördülésére: elindult több, egységes szervezetét évekig őrző vállalatcsoport részenként értékesítése. Másfelől viszont a bomlás sok helyütt az ellenkezőjébe fordult, akár az egy-egy nagyvállalatból alakult társaságok számának csökkenésével, akár – jelentősebb és tartósabbnak látszó tendenciaként – a tulajdonosi integrációk megjelenésével vagy a cégek terjeszkedésével eredeti tevékenységi körükön kívüli területekre. Az utóbbi jelenség azt mutatja, hogy sok nagy szervezet túlélte az elmúlt évek megrázkódtatásait, sőt megerősödve került ki az átalakulásokból.

A kiemelték körének felbomlása tehát *nem jelenti azt, hogy a nagyvállalati szektor vagy a magyar gazdaság hagyományosan duális szerkezete megszűnt volna*. Számos területen ma is nagy cégek dominálják az ipart, s köztük a „régí” nagyoknak a piac, a befektetők, az állam és a szerencse által válogatott része is jelen van az újak mellett. Az az állítás, hogy a 49-ek integrált csoportja szétesett, nem mond többet, mint hogy a tervgazdaság kiemeltjeinek e körre korábban általánosan jellemző preferált helyzete megszűnt. Nem kizárt azonban, hogy az elmúlt öt-hat évben kialakult egy másik – a régi kiemelttekkel közös részhalmazt is tartalmazó – önmagában homogén csoport, amely ha részben más kritériumok szerint és más módszerekkel is, de a 49-ekkel összevethető pozícióba került. Az új kiemelés-kiemelkedés izgalmas kérdéseinek vizsgálata azonban csak egy következő kutatás tárgya lehet.

### Hivatkozások

- ANTALÓCZY KATALIN [1990]: Szorításban (A KGST kapcsolatok utolsó három éve) – Jelentések az Alagútból, Pénzügykutató Rt.
- AUTH HENRIK–KROKOS JÁNOS [1989]: Gyanús átalakulások. Figyelő, február 9.
- BOKROS LAJOS–TÖMPE ISTVÁN [1989]: Egy társadalom védelmében. Figyelő, szeptember 21., 28. és október 5.
- CSILLAG ISTVÁN [1988]: Társasági tulajdon, a szocialista tulajdon újraértelmezése. Megjelent: Tulajdonreform. Pénzügykutató Rt.
- MAJOR IVÁN [1996]: Az 1972-ben kiemelt 49 nagyvállalat életútja 1980 és 1993 között a mérlegadatok tükrében. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- MATOLCSY GYÖRGY [1988]: Az állami vállalatról a társulásig. Valóság, 6. sz.
- MIHÁLYI PÉTER [1996]: Privatization in Hungary: Now comes the „hard core”. Communist Economics and Economic transformation Vol. 8, No 2.
- MÓRA MÁRIA [1990]: Az állami vállalatok (ál)privatizációja. Gazdaságkutató Intézet Kiadványai, december.
- RÓZSAHEGYI GYÖRGY [1996]: Beruházás és felhalmozás. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- SZALAI ERZSÉBET [1989]: Gazdasági mechanizmus, reformtörekvések és nagyvállalati érdekek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- STARK, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban I–II. Közgazdasági Szemle, 11., 12. sz.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1991]: A „spontán privatizáció” mint kormányzati politika. Külgazdaság, 9. sz.

Tímár János

## A munkaerőpiac egyensúlyi problémái 2010-ben

### Foglalkoztatáspolitikai és oktatáspolitikai következtetések

---

A távlati munkaerő-prognózis kidolgozásának több mint egy éve folyó munkálatai befejeződtek. A prognosztizálás közvetlen célja a 2010-ig várható munkaerő-kereslet és -kínálat nemek, életkor, gazdasági ágak, képzettségi szintek és szakirányok, illetve foglalkozások szerinti létszámának, illetve struktúrájának előrebecslése volt. A prognosztizálás átfogó célja, hogy alapot adjon a szakképzés korszerűsítésére és az oktatáspolitikai stratégia, valamint a munkapiaci egyensúlyt erősítő, a gazdasági növekedést elősegítő foglalkoztatáspolitikai stratégia kidolgozásához. E zárótanulmány középpontjában a munkaerő-kínálat struktúrája, a kereslet és a kínálat szembevetése, a foglalkoztatáspolitikai és oktatáspolitikai következtetések levonása áll.\*

---

A prognosztizálás, azonos szakmai részletezésben, öt *képzettségi szintre* terjedt ki, de az elemzés középpontjába a diplomás munkaerőt állították a magyarországi viszonyok, amelyek mélyrehatóan módosították a munkaerő-kereslet és az oktatás közötti korábbi összefüggéseket. A közoktatás-politika fő stratégiai célja ma már az, hogy 2010-ig a fiatalok nagy többsége érettségit szerezzen.<sup>1</sup> Mind e cél megvalósulása, mind a már folyó tartalmi korszerűsítés *jelentősen csökkentik a munkaerő-kereslet hatását a közoktatásra*; fejlődését – az alapoktatáshoz hasonlóan – elsősorban demográfiai és társadalmi tényezők határozzák meg. A diplomások iránti kereslet reális megítélésének fontossága ugyanakkor nagymértékben növekszik a munkapiac strukturális egyensúlya, valamint az oktatáspolitikai stratégia szempontjából. Ehhez az is hozzájárul, hogy az elmúlt néhány évben radikálisan nőtt a felsőoktatás hallgatóinak száma,<sup>2</sup> miközben szakmai összetételük nagyrészt elavult gazdasági szerkezetet követ, ami *növekvő kockázatot jelent a munkapiaci egyensúlyra, csökkenti az oktatás hatékonyságát, és társadalmi konfliktusok lehetséges forrása*.

Mindezeken túl más, technikai okok is indokolják, hogy ez a tanulmány csak a diplomás munkaerő keresleti-kínálati prognózisainak aggregált adatait mutatja be és elemzi. A felsőoktatást irányító Művelődési és Közoktatási minisztérium és a szakoktatásért felelős Munkaügyi Minisztérium feladata, hogy a most még hiányzó oktatási prognózisváltozatokat pótolják, és ezek alapján a szakközépiskolai és a szakmunkás-iskolai (szakiskolai) szintekre is elvégezzék az „igény-kibocsátás” számításokat, majd kidolgozzák a szakoktatás és a felsőoktatás konkrét és részletezett fejlesztési terveit.

---

\* A munkaerő-kínálat prognosztizálásáról a Közgazdasági Szemle 1996. 7–8. száma, a munkaerő-keresletről a 11. szám adott tájékoztatást. Ezek szerves folytatása és lezárása ez a cikk. Az alapoó munkákról tájékoztató dokumentumok és háttér tanulmányok jegyzékét a függelék tartalmazza.

<sup>1</sup> A közoktatás fejlesztésének stratégiája (Tervezet). Művelődési és Közoktatási Minisztérium, 1994. december. Az azóta végzett további vizsgálatok és a szakmai viták alapján véglegesített dokumentum a közeljövőben kerül nyilvánosságra.

<sup>2</sup> Az első évfolyamra felvett hallgatók száma 1990 és 1995 között több mint a kétszeresére emelkedett.

## Munkaerő-kínálat képzettségi szintek és szakirányok szerint

A munkaerő-kínálat képzettségi szintek és szakirányok szerinti előrejelzése váratlanul nehéz feladatnak bizonyult egyrészt a statisztika fogyatékoságai, másrészt az oktatástervezés hiánya miatt. A nehézségeket jellemzi, hogy az 1995. évi bázisadatokat az 1980. évi népszámlálásból kiindulva és az iskolarendszerből 1980 és 1995 között kilépők számbavétele alapján kellett összeállítani a prognózishoz szükséges részletezésben. Az előrejelzésben pedig bonyolult becslési eljárások alapján lehetett csak számszerűsíteni a halandóság, a nemzetközi vándorlás, a továbbtanulás miatti vertikális mobilitás, valamint a gazdasági aktivitás és inaktivitás közötti csereforgalom, különösen a nyugdíjazás miatti kilépés – vagyis együttesen az *utánpótlási szükséglet* állományt csökkentő – hatásait.

Külön problémát jelentett az 1995 és 2010 között *iskolából kilépők*, állományt növelő számának prognosztizálása. Ennek kiindulópontjaként az oktatás kibocsátási prognózisának olyan *technikai változatára* volt szükség, amely azon a hipotézisen alapszik, hogy a nappali és az esti-szemes képzésre felvettek, illetve végzők jelenlegi száma szintek és szakmák szerint 2010-ig változatlan marad. A kilencvenes évek közepén léptek ki a közoktatásból azonban a demográfiai hullám legnagyobb korosztályai, így ez a technikai variáns – a fiatal korosztályok most már gyorsan csökkenő létszáma miatt – mindenképp azt a kérdést veti fel, hogy demográfiai adottságaink és középiskolai oktatásunk *lehetővé teszik-e* a demográfiai hullámhegy csúcán elért magas felvételi létszám fenntartását, vagy esetleg – társadalmi szempontból – még további mennyiségi fejlesztést is indokolt lehetne.<sup>3</sup> A kérdés megválaszolásához az *1. táblázat* adatai nyújtanak segítséget.

1995-ben az érettségizettek száma (84 ezer fő) az eddigi csúcspontot, a 18 évesek közel 47 százalékát érte el. Ha ezt az eddigi legmagasabb létszámát fenn akarjuk tartani, akkor három-négy év alatt a korosztályhoz viszonyított arányukat 60 százalékra, majd további két-három év múlva 65-70 százalékra kellene felemelni. Az elmúlt évek tapasztalatai, valamint a közoktatás fejlesztési stratégiáját megalapozó vizsgálatok szerint az érettségizettek arányának ilyen gyors és nagyarányú növelése rendkívül nagy feladat, ami csak a közoktatás tartalmi, nevelés-módszertani és strukturális modernizálása alapján, az eddiginél több támogatással valósulhat meg.

1995-ben a felsőoktatás első évfolyamaira felvettek száma (61 ezer fő) az adott évben érettségizettekhez viszonyítva közel 73 százalék volt, a 18 évesekhez viszonyított arányuk 34 százalékot ért el.<sup>4</sup> Ha ezt a felvételi létszámot fenntartjuk, úgy – a 18 évesek számának gyors csökkenése következtében – arányuk még az évtized vége előtt meghaladná a 40 százalékot, 2003-tól az 50 százalékot, ami jóval magasabb a Magyarországnál két-háromszor fejlettebb európai OECD-országok felsőoktatásának jelenlegi és a következő években várható mennyiségi szintjénél. Mindez arra mutat, hogy Magyarország sajátos demográfiai helyzetében, és a középiskolai oktatás közel általánossá tételének feladatát és időigényét figyelembe véve, a felsőoktatás jelenlegi mennyiségi fejlettségének fenntartása is, minőségi engedmények nélkül, csak nagy erőfeszítések mellett valósulhat meg; további mennyiségi fejlesztését a „nemzetközi verseny” sem indokolhatja.

A munkaerő-kínálat és -kereslet egyeztetésének legnagyobb módszertani problémája az, hogy a kínálat csak az ismereteket és készségeket formálisan jelző iskolai képzettség, míg a kereslet a munkahelyeket reprezentáló foglalkozások alapján mérhető. Önmagában ez nem okozna túl nagy gondot, mivel a munkaerő-kereslet és a szakképzés összehangolása nem arra irányul, hogy az oktatási rendszerből kilépők szakirányok és képzettségi

<sup>3</sup> Az utóbbi kérdés vizsgálatát az indokolja, hogy az 1996. évi felsőoktatási törvény preambuluma a felsőoktatás fejlesztésének egyetlen stratégiai céljaként a mennyiségi fejlesztést írja elő.

<sup>4</sup> Az OECD ezt az indexet alkalmazza a felsőoktatás mennyiségi fejlettségének nemzetközi összehasonlításához.

## I. táblázat

Az érettségizettek közül továbbtanulók hipotetikus száma és aránya  
(A demográfiai változások hatása a továbbtanulásra az 1995. évi konstans létszámok alapján)

Év	Érettségizettek				Felsőoktatás			I. évfolyamos hallgatók	
	18 éves				I. évfolyamos hallgatóknak száma (ezer fő)			I. évfolyamos hallgatók	
	nappali	esti- levelező	száma (ezer fő)	aránya (százalék)	nappali	esti- levelező és főiskolai	együtt	a 18 évesek	az érettségizettek
1994	68,6	14,2	82,8	43,3	37,9	12,5	50,4	26,3	60,9
1995	70,3	13,9	84,2	46,8	42,5	18,9	61,4	34,1	72,9
1996	70,3	13,9	84,2	48,7	42,5	18,9	61,4	35,5	72,9
1997	70,3	13,9	84,2	51,4	42,5	18,9	61,4	37,5	72,9
1998	70,3	13,9	84,2	53,8	42,5	18,9	61,4	39,3	72,9
1999	70,3	13,9	84,2	57,8	42,5	18,9	61,4	42,2	72,9
2000	70,3	13,9	84,2	60,2	42,5	18,9	61,4	43,9	72,9
2001	70,3	13,9	84,2	64,2	42,5	18,9	61,4	46,8	72,9
2002	70,3	13,9	84,2	67,4	42,5	18,9	61,4	49,1	72,9
2003	70,3	13,9	84,2	68,6	42,5	18,9	61,4	50,0	72,9
2004	70,3	13,9	84,2	65,7	42,5	18,9	61,4	47,9	72,9
2005	70,3	13,9	84,2	66,7	42,5	18,9	61,4	48,6	72,9
2006	70,3	13,9	84,2	67,3	42,5	18,9	61,4	49,1	72,9
2007	70,3	13,9	84,2	68,1	42,5	18,9	61,4	49,6	72,9
2008	70,3	13,9	84,2	68,4	42,5	18,9	61,4	49,9	72,9
2009	70,3	13,9	84,2	66,9	42,5	18,9	61,4	48,8	72,9
2010	70,3	13,9	84,2	66,0	42,5	18,9	61,4	48,2	72,9

szintek szerinti összetétele pontosan megfeleljen a keresletnek. Ez módszertanilag elérhetetlen, társadalmilag pedig káros lenne. Az emberek az iskolarendszerben megszerzett képzettséget három-négy évtizeden keresztül hasznosítják, fejlesztik – és módosítják.<sup>5</sup> A foglalkozási és képzettségi mobilitás pedig a társadalmi-gazdasági fejlődés egyik fontos előrehajtó ereje lehet, ha azt az egyéni képességek és készségek fejlődését előmozdító életpálya keresése motiválja.

A nehézségeket jelenleg az okozza, hogy a foglalkozás és képzettség összekapcsolásához szükséges statisztikai adatok, kutatások és szakértők hiányoznak, a kongruencia- és foglalkozásmobilitási statisztika már a nyolcvanas években leépült, és megszűnt a pályakezdő fiatalok elhelyezkedésének megfigyelése is. Egyelőre tehát nincs mód a gyakorolt foglalkozást és a megszerzett képzettséget összekapcsoló egzakt foglalkozási-képzettségi mátrix kidolgozására. Ezért a kereslet prognosztizálásához az egyes foglalkozásokat soroltuk be aszerint, hogy azok feltételezhetően milyen szintű és szakirányú képzettséget igényelnek.

A 2. táblázat összefoglalóan mutatja, hogy az 1995. évi állományt csökkentő tényezők és az új belépések következtében hogyan változna a diplomás munkaerő kínálata 2010-ig, ha a formális képzettséget vesszük figyelembe, és hogyan, ha a foglalkozásokat vesszük számításba. A kereslet-kínálat egyeztetésekor a foglalkozás szerinti munkaerő-kínálatot vesszük alapul. A kétféle eljárás végeredménye között nincs nagy különbség, de a szakirányok szerinti különbségek a szakmai csoportok többségében elég nagyok.<sup>6</sup>

### A munkaerő-kereslet és -kínálat eltérései

A diplomás foglalkozások prognosztizált keresletéről és kínálatáról a 3. táblázat ad összefoglaló képet. A szakfőiskolai képzésben a technikai variáns alapján nincs kínálat.<sup>7</sup> A keresleti prognózis szerint a főiskolák jelenlegi felvételi létszámának fenntartását feltételező kínálat a szakfőiskolai és a főiskolai (nem egyetemi) összesített keresletet 25 százalékkal felülmúlja. Az egyetemi képzésben a feltételezett kínálat mintegy 10 százalékkal kisebb a keresletnél.

Az elmúlt évek radikális mennyiségi fejlesztése következtében kialakult jelenlegi felvételi létszámok fenntartása esetén várható együttes kínálat a fölátervezett összes keresletet is bőven kielégítheti. A kereslet és kínálat összehangolása ennek ellenére igen nehéz feladat, mivel a szakirányok és szintek szerinti eltérés a részletezettebb szakmai csoportokban jelentős.<sup>8</sup>

Az összes diplomás közül – a jelenlegi képzési struktúra fennmaradása esetén – a pedagógusoknál lenne a legnagyobb létszámú többlet, noha a prognózis a nemzetközileg

<sup>5</sup> A magyar prognosztizálási gyakorlat a hatvanas évektől nem a piaci munkaerő-kereslet, hanem a mobilitással is számoló társadalmi szükséglet számszerűsítésére törekedett.

<sup>6</sup> Ez a megközelítés valamivel enyhébb követelményeket támaszt a felsőoktatás strukturális átalakításával szemben, mintha a képzettség szerinti kínálatból indulnánk ki.

<sup>7</sup> A fejlett országok többségében régóta létező post-secondary képzés első félhivatalos elismerése A magyar felsőoktatás fejlesztése 2000-ig című, 1992. júliusi dokumentumban található. Ez feltételezte, hogy 1995-ben 10 ezer hallgatója lesz az új „felsőfokú szakképzésnek”. A legújabb hivatalos állásfoglalás az I. éves hallgatók 1997. évi felvételére javasolt 2000 fő többlet keretében kívánta előnyben részesíteni a szakfőiskolai képzést, ami azonban – jogi szabályozás hiányában – még nem hirdethető meg (Felsőoktatási és Tudományos Tanács 1996. szeptember 11-i határozata).

<sup>8</sup> Például a „műszakiak” összevont csoportjában a számítástechnikai és természettudományos szakmákba soroltak aránya 1994-ben még alig haladta meg a húsz százalékot, 2010-re a felét fogják kitenni, ami a hagyományosan értékeltebb mérnökképzéssel szembeni kereslet igen mérsékelt emelkedésére utal.

## 2. táblázat

A felsőfokú képzettségűek, illetve foglalkozásuk munkaerő-kínálatának változása  
(ezer fő)

Tényezők	Műszaki*	Mező- gazda- sági	Egész- ség- ügyi	Pedagó- gus	Jogász	Gazda- sági- kereske- delmi	Egyéb	Összes
<i>Képzettség szerint</i>								
<i>Nem egyetemi végzettség**</i>								
1995. évi állomány	79,9	19,0	9,8	151,4	5,5	37,6	25,4	328,6
Utánpótlási szükséglet	25,4	6,5	3,9	46,5	2	13,7	8,9	106,9
Új végzettek	82,1	17,9	22,3	166,9	2,2	41,6	32,9	365,9
2010. évi állomány	136,6	30,4	28,2	271,8	5,7	65,5	49,4	587,6
<i>Egyetemi végzettség</i>								
1995. évi állomány	74,9	25,1	36,8	53,8	19,6	24,2	10,5	244,9
Utánpótlási szükséglet	28,0	8,6	11,1	18,5	6,0	7,9	1,9	82,0
Új végzettek	35,9	17,8	28,9	37,7	14,4	22,2	16,2	173,1
2010. évi állomány	82,8	34,3	54,6	73,0	28,0	38,5	24,8	336,0
<i>Felsőfokú végzettség együtt</i>								
1995. évi állomány	154,8	44,1	46,6	205,2	25,1	61,8	35,9	573,5
Utánpótlási szükséglet	53,4	15,1	15,0	65,0	8,0	21,6	10,8	188,9
Új végzettek	118,0	35,7	51,2	204,6	16,6	63,8	49,1	539,0
2010. évi állomány	219,4	64,7	82,8	344,8	33,7	104,0	74,2	923,6
<i>Foglalkozás szerint</i>								
<i>Nem egyetemi képzettséget igénylő foglalkozások</i>								
1995. évi állomány	63,0	5,0	12,0	163,0	4,0	56,0	46,0	349,0
Utánpótlási szükséglet	20,0	1,7	4,8	50,1	1,5	20,4	16,1	113,5
Új végzettek	82,1	17,9	22,3	166,9	2,2	41,6	32,9	365,9
2010. évi állomány	125,1	21,2	29,5	279,8	4,7	77,2	62,8	601,4
<i>Egyetemi képzettséget igénylő foglalkozások</i>								
1995. évi állomány	59,0	7,0	46,0	58,0	14,0	36,0	19,0	239,0
Utánpótlási szükséglet	22,1	2,4	13,9	19,9	4,3	11,8	3,4	80,0
Új végzettek	35,9	17,8	28,9	37,7	14,4	22,2	16,2	173,1
2010. évi állomány	72,8	22,4	61,0	75,8	24,1	46,4	31,8	332,1
<i>Felsőfokú képzettséget igénylő foglalkozások együtt</i>								
1995. évi állomány	122,0	12,0	58,0	221,0	18,0	92,0	65,0	588,0
Utánpótlási szükséglet	42,1	4,1	18,7	70,0	5,7	32,2	19,6	193,6
Új végzettek	118,0	35,7	51,2	204,6	16,6	63,8	49,1	539,0
2010. évi állomány	197,9	43,6	90,5	355,6	28,9	123,6	94,5	933,4

\* Műszaki, számítástechnikai és természettudományi szakmák együtt.

\*\* A jelenlegi főiskolai és az új post-secondary képzési szint együtt. Az utóbbi hivatalos neve az új felsőoktatási törvény szerint: „akkreditált iskolai rendszerű felsőfokú szakképzés”. Ez a definíció szerű megnevezés azonban csak az egész felsőfokú oktatásra értelmezhető, és nem annak egyik típusára. Az igen hosszú elnevezést gyakorlatilag is nehéz alkalmazni. Ezért e tanulmányban a szakértők által javasolt másik, „szakfőiskola” megnevezést használjuk.



3. táblázat  
Felsőfokú képzettséget igénylő foglalkozások kereslete és kínálata 2010-ben  
(ezer fő)

Képzettségi szint	Műszaki	Mezőgazdasági	Egészségügyi	Pedagógiai	Jogász	Gazdasági-kereskedelmi	Egyéb	Összes
<i>Szakköziskolai</i>								
Kereslet	46,0	5,0	17,0	17,0	5,0	61,0	34,0	185,0
Kínálat	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Főiskolai</i>								
Kereslet	54,0	5,0	18,0	116,0	8,0	64,0	27,0	292,0
Kínálat	125,0	21,2	29,5	279,8	4,7	77,2	62,8	601,4
Többlet + Hiány -	71,0	16,2	11,5	163,8	-3,3	13,2	35,8	309,4
<i>Nem egyetemi együtt</i>								
Kereslet	100,0	10,0	35,0	133,0	13,0	125,0	61,0	477,0
Kínálat	125,0	21,2	29,5	279,8	4,7	77,2	62,8	601,4
Többlet + Hiány -	25,0	11,2	-5,5	146,8	-8,3	-47,8	1,8	124,4
<i>Egyetemi</i>								
Kereslet	68,0	6,0	67,0	100,0	22,0	59,0	46,0	368,0
Kínálat	72,8	22,4	61	75,8	24,1	46,4	31,8	332,1
Többlet + Hiány -	4,8	16,4	-6,0	-24,2	2,1	-12,6	-14,2	-35,9
<i>Felsőfokú összesen</i>								
Kereslet	168,0	16,0	102,0	233,0	35,0	184,0	107,0	845,0
Kínálat	197,8	43,6	90,5	355,6	28,8	123,6	94,6	933,5
Többlet + Hiány -	29,8	27,6	-11,5	122,6	-6,2	-60,4	-12,4	88,5

ma is kedvező pedagógusellátottság további, nagyarányú javulását irányozza elő.<sup>9</sup> Ezt a többletet csak kismértékben mérsékelné a pedagógusképzéshez kapcsolódó humán szakmákat magában foglaló „egyéb” csoport hiánya. A *legnagyobb arányú „túlképzés” a mezőgazdasági szakmákban lenne, ha a mai felvételi létszámok fennmaradnának. A többi szakmai csoportban hiányt jeleznek a számítások, ami a gazdasági-kereskedelmi szakmákban a legnagyobb.*

### A felsőoktatással szembeni igény és a felsőoktatás kibocsátása

Az előttünk álló másfél évtizedben *a felsőoktatás a munkapiac strukturális egyensúlyának determináns tényezője* lesz. A most dolgozó közel hatszázezer diplomás közül tizenöt év alatt mintegy kétszázezren kerülnek ki munkából, és több mint ötszázezer új diplomás lépne be. A belépők szintek és szakmák szerinti összetétele a munkapiac egyensúlyát

<sup>9</sup> Lásd Közgazdasági Szemle 1996. 11. sz. 1008. o. 8. táblázat.

## 4. táblázat

A felsőoktatásban végzők iránti igény 1995 és 2010 között  
(a munkaerő-kereslet változása és az utánpótlási szükséglet alapján – ezer fő)

Tényezők	Műszaki	Mező- gazda- sági	Egész- ség- ügyi	Pedagó- gus	Jogász	Gazda- sági- kereske- delmi	Egyéb	Összes
<i>Szakfőiskolai képzettséget igénylő foglalkozásúak</i>								
Keresletváltozás	46,0	5,0	17,0	17,0	5,0	61,0	34,0	185,0
Utánpótlási szükséglet	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Képzési igény	46,0	5,0	17,0	17,0	5,0	61,0	34,0	185,0
<i>Főiskolai képzettséget igénylő foglalkozásúak</i>								
Keresletváltozás	-9,0	0,0	6,0	-47,0	4,0	8,0	-19,0	-57,0
Halálozás –	6,8	0,5	1,0	13,6	0,4	5,2	5,1	32,6
Vándorlási egyenleg +	3,2	0,2	1,0	7,4	0,3	2,6	1,8	16,5
Egyetemen továbbtanul –	3,4	0,2	1,3	9,4	0,4	3,3	1,8	19,8
Inaktív –	13,0	1,2	3,4	34,6	0,9	14,3	11,0	78,4
Utánpótlási szükséglet együtt	20,0	1,7	4,7	50,2	1,4	20,2	16,1	114,3
Képzési igény	11,0	1,7	10,7	3,2	5,4	28,2	-2,9	57,3
<i>Egyetemi képzettséget igénylő foglalkozásúak</i>								
Keresletváltozás	9,0	-1,0	21,0	42,0	8,0	23,0	27,0	129,0
Halálozás –	6,3	0,7	4,5	5,8	1,4	3,7	1,8	24,2
Vándorlási egyenleg +	2,2	0,3	2,2	2,8	0,7	2,1	1,7	12,0
Inaktív –	17,9	2,0	11,7	16,9	3,6	10,1	3,3	65,5
Utánpótlási szükséglet együtt	22,0	2,4	14,0	19,9	4,3	11,7	3,4	77,7
Képzési igény összesen	31,0	1,4	35,0	61,9	12,3	34,7	30,4	206,7
<i>Felsőfokú képzettséget igénylő foglalkozásúak együtt</i>								
Keresletváltozás	46,0	4,0	44,0	12,0	17,0	92,0	42,0	257,0
Halálozás –	13,1	1,2	5,5	19,4	1,8	8,9	6,9	56,8
Vándorlási egyenleg +	5,4	0,5	3,2	10,2	1,0	4,7	3,5	28,5
Továbbtanul –	3,4	0,2	1,3	9,4	0,4	3,3	1,8	19,8
Inaktív –	30,9	3,2	15,1	51,5	4,5	24,4	14,3	143,9
Utánpótlási szükséglet együtt	42,0	4,1	18,7	70,1	5,7	31,9	19,5	192,0
Képzési igény összesen	88,0	8,1	62,7	82,1	22,7	123,9	61,5	449,0

meghatározó módon befolyásolja. Munkájuk hatékonysága természetesen elsősorban a képzés színvonalának a függvénye, de ennek tárgyalása meghaladja e vizsgálat körét.<sup>10</sup>

A felsőoktatással szembeni igénynek csak egyik tényezője a munkaerő-kereslet. Ezt mutatják a 4. táblázat adatai.

<sup>10</sup> A mennyiségi fejlesztésnek a felsőoktatási törvényben egyoldalúan kiemelt célja miatt *különös nyomatékkal kell hangsúlyozni a képzés minőségének a jelentőségét, ami nem annyira az oktatáspolitikai vagy az irányítás, mint inkább az egyetemek és főiskolák vezetőin múlik.*

A diplomások iránti összes kereslet növekedése közel 260 ezer fő, az utánpótlási szükséglet mintegy 200 ezer fő, az összes új igény 460 ezer fő. Ha a felsőoktatás jelenlegi felvételi létszámai nem változnának, úgy 2010-ig 540 ezren lépnének ki a főiskolákról és az egyetemekről. A képzési igény és a kibocsátás közötti eltérés szintek és szakok szerint természetesen jóval nagyobb, mint amit az aggregált munkaerő-kereslet és -kínálat jelez.

A felsőoktatásból kilépők feltételezett száma – *ceteris paribus* – mintegy egyötöddel múlna felül az összes új diplomás iránti igényt. A képzési többlet azonban több mint háromszoros a mezőgazdasági szakmákban, másfélszeres a pedagógusképzésben és egyharmadnyi a számítástechnikai és természettudományos szakembereket magában foglaló „műszaki” csoportban. Az igények kielégítéséhez az egészségügyi, a jogi, a humán és más hasonló szakmát magában foglaló „egyéb” csoportban a jelenlegi felvételi létszámokat mintegy egyötöd-del-egyharmaddal, a gazdasági, kereskedelmi, számviteli csoportban közel a kétszeresére kellene felelni.

A *virtuális többletek és hiányok* különösen nagyok a nem egyetemi képzésben, amelyben

## 5. táblázat

A felsőoktatással szembeni igény és a feltételezett kibocsátás 2010-ben  
(ezer fő)

Képzettségi szint	Műszaki	Mező- gazda- sági	Egész- ség- ügyi	Pedagó- gus	Jogász	Gazda- sági- kereske- delmi	Egyéb	Összes
<i>Szakfőiskolai</i>								
Igény	46,0	5,0	17,0	17,0	5,0	61,0	34,0	185,0
Kibocsátás	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Főiskolai</i>								
Igény	11,0	1,7	10,7	3,2	5,4	28,2	-2,9	57,3
Kibocsátás	82,1	17,9	22,3	166,9	2,2	41,6	32,9	365,9
Többlet + Hiány -	71,1	16,2	11,6	163,7	-3,4	13,4	35,8	308,6
<i>Nem egyetemi együtt</i>								
Igény	57,0	6,7	27,7	20,2	10,4	89,2	31,1	242,3
Kibocsátás	82,1	17,9	22,3	166,9	2,2	41,6	32,9	365,9
Többlet + Hiány -	25,1	11,2	-5,4	146,7	-8,2	-47,6	1,8	123,6
<i>Egyetemi</i>								
Igény	31,0	1,4	35,0	61,9	12,3	34,7	30,4	206,7
Kibocsátás	35,9	17,8	28,9	37,7	14,4	22,2	16,2	173,1
Többlet + Hiány -	4,9	16,4	-6,1	-24,2	2,1	-12,5	-14,2	-33,6
<i>Felsőfokú összesen</i>								
Igény	88,0	8,1	62,7	82,1	22,7	123,9	61,5	449,0
Kibocsátás	118,0	35,7	51,2	204,6	16,6	63,8	49,1	539,0
Többlet + Hiány -	30,0	27,6	-11,5	122,5	-6,1	-60,1	-12,4	90,0

Igény = munkaerő-kereslet változása + utánpótlási szükséglet

Kibocsátás = jelenlegi felvételi létszámok módosítása nélkül végzők várható száma

a mennyiségileg túlfejlesztett főiskolai oktatás még a szakfőiskolai képzés igényének teljes kielégítése után is kapacitástöbbletet mutat – számszerűleg.<sup>11</sup> *Az egyes szakirányok felesle-ge azonban nem, vagy nem könnyen konvertálható más szakmák hiányának kielégítésére.*

A prognosztizálás végeredménye nem okozhat meglepetést az oktatáspolitikusok és szakértők számára. A felsőoktatás strukturális módosításának szükségessége már a nyolcvanas években felmerült.<sup>12</sup> 1992-ben félhivatalosan javasolták a felsőoktatás szerkezetének módosítását.<sup>13</sup> 1995 júniusában a munkaerő-prognosztizálást irányító Emberi Erőforrások Távlati Fejlesztési Bizottsága a felsőoktatás számára „tájékoztató jellegű ajánlást”<sup>14</sup> dolgoztatott ki, amely világosan megjelölte a korszerűsítés fő irányait. Egy évvel később hasonló módosítást javasolt az Művelődésügyi és Közoktatási Minisztérium, illetve a Tudományos és Felsőoktatási Tanács által megbízott szakértői csoport.<sup>15</sup> A prognózisból adódó követelmények iránya tehát senkit sem érhet váratlanul, mégha annak mértéke nem is volt ismeretes.

A megoldásra váró feladat ennek ellenére igen nagy, mivel az elmúlt öt év gyors mennyiségi fejlesztése nagyjából a régi, elavult struktúrát konzerválta. Ennek *közvetlen oka az, hogy az művelődési minisztérium a felsőoktatás fejlesztésének kormányzati felelősségét egy olyan szervezetre kívánta már korábban – majd az 1996. évi felsőoktatási törvénnyel újra – átruházni, amely sajátos érdekképviselői jellege miatt ennek a követelménynek nem volt képes eleget tenni.*<sup>16</sup> Ennek következtében, valamint kidolgozott oktatásfejlesztési stratégia hiányában, *a felsőoktatás fejlesztését hosszú idő óta rövid távú intézményi érdekek határozták meg.*

Végül nyomatékosan hangsúlyoznunk kell, hogy bár a prognózis eddigi eredményei egyértelműen megmutatják a szakoktatás és a felsőoktatás strukturális modernizációjának irányait és mértékeit, ez *önmagában nem elegendő* a szakképzés régóta esedékes átalakítására. Ehhez el kell végezni az oktatástervezés most elhalasztott munkáit, és *részletes, konkrét vizsgálatok és számítások alapján ki kell dolgozni a szakképzés fejlesztési stratégiáját.*<sup>17</sup> Az első feladatot, az eddigi munkára támaszkodva, a szakértők elég könnyen

<sup>11</sup> Ez arra is utal, hogy a szakközépiskolák egy részének bevonása a szakfőiskolai képzésbe, amit a felsőoktatási törvény feltételez, kapacitásszempontból *nem indokolt*, amellet kapacitásukra a jövőben is fontos szerepet játszó technikusok képzésére van szükség.

<sup>12</sup> Az Országos Tervhivatal munkatársai (Kutas János, Tóth László, Böszörményi Ferenc és mások) a nyolcvanas évek közepén fejezték be a negyedik távlati munkaerő-prognózis kidolgozását, amely az akkori feltételek között is a felsőoktatás strukturális módosításának szükségességét jelezte.

<sup>13</sup> A magyar felsőoktatás fejlesztése 2000-ig című dokumentum (szerkesztették: Kocsis Károly, Andorka Rudolf, Ilyés Sándor, Michelberger Pál, Réthelyi Miklós, Róna-Tas András) a felsőoktatás 1982. évi felülvizsgálata után tíz évvel, az első és mindmáig egyetlen kísérlet volt átfogó fejlesztési stratégia kidolgozására. Bár jellegét és tartalmát elsősorban az határozta meg, hogy a felsőoktatás beruházási igényeinek alátámasztására készült, a dokumentum *előrejelölés*, máig is csak részben megvalósított, helyes fejlesztési irányelveket fogalmazott meg. A képzési struktúra korszerűsítésének vizsgálata a háttérbe szorult, de a változtatásandókat világosan jelzik a szakirányok szerinti összetétel módosítására vonatkozó előirányzatok. Sajnálatos módon a valóságos növekedés eltért az előirányzattól.

<sup>14</sup> *Révész András*: Tájékoztató jellegű ajánlás a hazai felsőoktatási beiskolázások módosítására 1995. május (EETFB-háttér tanulmány).

<sup>15</sup> Felvételi prioritások meghatározása. TFT ad-hoc bizottság jelentése (vezető Barakonyi Károly). 1996. június 25.

<sup>16</sup> Ezt bizonyítja, hogy a Tudományos és Felsőoktatási Tanács (TFT) 1995. november 1-jei rendkívüli ülésén, rövid tanácskozás után, azzal az indokolással fogadták el a főiskolák és egyetemek 1996. évi felvételi javaslatát, hogy „a TFT-nek nem állnak rendelkezésére olyan elemzések (!!!), amelyek alapján a spontán módon kialakult arányoktól megfontolt döntéssel tudna eltérni”. Gyakorlatilag ugyanez ismétlődött meg a TFT 1996. szeptember 11-i ülésén az 1997. évi felvételi javaslatok tárgyalásakor.

<sup>17</sup> A fejlesztési stratégia természetesen nem lehet rövid, általános eszmefuttatás a fejlesztés irányairól, hanem – a már említett 1992. évi dokumentumhoz hasonlóan, bár annál arányosabb szerkezetben és a stratégiai problémákra koncentrálna – *részletesen indokolva és konkrét formában* meg kell határoznia a szakoktatás- és a felsőoktatás-politika céljait, irányait, a fejlesztés mértékeit és módozatait.

és gyorsan el tudják végezni. A második feladat elvégzése azonban mindenekelőtt politikai (oktatáspolitikai) akaraton múlik, a végrehajtást pedig hasznosan szolgálhatja az 1996 elején elhalt operatív szakértői munkacsoport racionális újjászervezése.

### A prognózisok eredményeinek értelmezése

Egy úrszonda elkészítésének és fellövésének minden lépését egzakt számítások és sokszorosan ellenőrzött kísérletek határozzák meg. Az ezektől való lecgsekélyebb eltérés az egész program kudarcát okozhatja. A társadalmi prognózisok, különösen a távlati előrebecslések adatainak és indikátorainak *abszolút értékeit* másként kell megítélni, mint az egzakt tudományokra alapozott számításokét, mivel azok általában az utóbbiaknál jóval több változó által meghatározott, bonyolult társadalmi folyamatok leegyszerűsített szimulációján alapulnak, paramétereinek legtöbbször nem oksági kapcsolatok, hanem egyéni és csoportérdekek, illetve értékek szövevénye által befolyásolt kölcsönhatások alakítják. A társadalomtudományok e kapcsolatok egy részét még nem tárta fel, más részét talán nem is tudja felfedni, vagy legalábbis nem képes a folyamatokat meghatározó paraméterek értékeit egzakt pontossággal meghatározni. A munkaerő-kereslet és -kínálat prognosztizálása is e körbe tartozik.

Mindebből *egyáltalán nem következik*, hogy társadalmi prognózisokat ne lehetne, és ne kellene készíteni. Sőt, a társadalomtudományok viszonylagos elmaradottsága és sajátos jellege, valamint a jövő bizonytalansága miatt még fontosabb, hogy társadalmi jelenségek prognosztizálását fejlesszük, mivel az egyfelől maga után vonja a tudományos ismeretek, információs rendszerek kialakulását, szakértők körének kifejlődését, másfelől lehetővé teszi a folyamatok megfigyelését és korrekcióját, csökkenti a döntések megalapozatlanságából, a rögtönzésekből és egyes csoportok érdekérvényesítésének ellenőrzetlenségéből eredő nagy kockázatot.

A társadalmi fejlődés állandó választási kényszer elé állít mindenkit. Választásunk azonban sohasem a jó és a rossz, hanem, kedvező esetben, a nagyobb rossz és a – jóra is váltható – kisebb rossz között van. Erre nyújt lehetőséget a most lezáruló kutatás, amely arra is rávilágít, hogy a legjobb szándékú fejlesztési döntések is súlyos hibákra, szűkös erőforrások nagyarányú pazarlására, társadalmi konfliktusokra vezethetnek, ha csupán hiedelmeken, részgazságságokra támaszkodó vélekedéseken, tetszetős jelszavakon vagy intézményi és egyéni érdekek akadálytalan érvényesítésén alapulnak. A költségeket pedig mindig az egész társadalom viseli.

Az előzőekből az is következik, hogy még a legkedvezőbb feltételekkel kidolgozott prognózisok eredményei sem tekinthetők feltétlen érvényűnek és tartósan helytállóknak. A jelenlegi prognózis lezárásához rendkívül nagy tömegű számítás alapján jutottunk el. A számítások, különösen ha bonyolult algoritmusok sorozatával leírt ökonometriai modellek keretében, nagy teljesítményű számítógépekkel történnek, az egzaktság látszatát és azt az illúziót kelthetik, hogy a jövő kiszámítható. A számítások azonban elsősorban azt a célt szolgálják, hogy a tudományos vizsgálatokra és a tapasztalatokra támaszkodó számtalan feltételezés, heurisztikus becslés és intuitív megközelítés *konkrét feltételei és következményei megismerhetők, az előrejelzések ellenőrizhetők* legyenek. Ebben különleges fontos szerepet játszanak a nemzetközi összehasonlító elemzések.

Az elmúlt másfél év alatt végzett kutatás végeredményét tulajdonképpen az előző néhány egyszerű tábla foglalja össze, de még az ezekben szereplő számoknak és indikátoroknak sem az abszolút értékei a fontosak, hanem *azok a fejlesztési irányok és mértékek, amit ezek a számok szimbolizálnak*.

Amennyiben a prognózisok felhasználói nem találnak lényeges hibákat vagy tévedése-

ket a hipotézisekben, és az azokat igazoló levezetésekben, úgy az egyébként érthető kételyek sem indokolhatják a megjelölt fejlesztési célok és irányok követésének elodázását, és még kevésbé adnak lehetőséget az azokkal ellentétes döntésekre.

Messzire ható, széles társadalmi rétegeket érintő döntések gondos előkészítést, nagy körültekintést, óvatosságot és hosszú időt igényelnek. Így van ez a szakképzés esetében is. A prognosztizálás azonban nem maradhat egyszeri munka, hanem a korábbi módszerek, vizsgálatok és számítások folyamatos ellenőrzését és korrekcióját is magában foglaló alkalmazott kutatás sajátos, szilárd rendszerének kell lennie, amely lehetővé és szükségessé is teszi a döntések és a végrehajtás folytatólagos hozzáigazítását az újonnan feltárt ismeretekhez és követelményekhez.

### A foglalkoztatáspolitikai és az oktatáspolitikai kapcsolatai

Az egyes „részpólitikákat” szervezetileg autonóm minisztériumok képviselik. A részpolitikák önállósága azonban korlátozott, mivel bonyolult kölcsönhatásban állnak egymással. A foglalkoztatáspolitikai elvileg felelős a foglalkoztatásért, de a munkaerő-kereslet a gazdasági fejlődés, illetve a gazdaságpolitika függvénye. A munkaerő-kínálat a foglalkoztatáspolitikai autonóm területének tűnhet, de volumenét nagymértékben befolyásolják a demográfiai folyamatok, szakmai összetételét pedig hosszabb távon a szakoktatás és a felsőoktatás, illetve az oktatáspolitikai határozza meg.<sup>18</sup>

A foglalkoztatáspolitikai egyik legnagyobb problémája a tartós munkanélküliség. Jellemző kritériuma és jórészt közvetlen oka az emberek egy részének alacsony iskolázottsága és a szakképzettség hiánya. E munkanélküliséget mérsékelheti, ha az oktatás hatékonyan csökkenti az alacsony iskolázottsággal, szakképzetlenül kilépő fiatalok számát. A munkanélküliség más, növekvő része a strukturális munkanélküliség, amelynek egyik fő oka a szakképzés jelentős eltérése a munkaerő-kereslettől. A munkanélküliek átképzése és továbbképzése költséges foglalkoztatáspolitikai eszköz, amely képtelen ellensúlyozni a strukturális munkanélküliséget, ha azt a szakoktatás és a felsőoktatás még nagyobb költséggel és bővítte termeli újra. A foglalkoztatáspolitikának tehát elsődendő érdeke, hogy az oktatáspolitikai – az általános műveltség emelésének alapján – a várható keresletnek megfelelően fejlessze a munkaerő struktúráját meghatározó szakképzést.

Az oktatáspolitikai mozgástere – az oktatási tevékenység jellegéből következően – az előbbinél nagyobb, de korántsem olyan nagy, mint amilyennek tűnik. A nevelés hatékonysága jelentős részben attól függ, hogy az iskola mennyire képes a létező munkalehetőségekre és munkakövetelményekre előkészíteni a fiatalokat. Különösen így van ez a szakképzésben, mindenekelőtt a felsőoktatásban. Ez annak is egyik feltétele, hogy az oktatás a rendelkezésére álló erőforrásokat hatékonyabban tudja felhasználni.

Ami tehát a munkapiac egyik oldalán álló foglalkoztatáspolitikai érdeke, ugyanez az érdeke a másik oldalon álló oktatáspolitikának. Ha ennek felismerése az oktatás köreiből olykor nehézségekbe ütközik, annak valószínű oka az a sajátos fejlődéstörténeti hagyomány, amely miatt az oktatáspolitikai irányítóinak egy része szívesebben foglalkozik az oktatási intézmények feladatkörébe tartozó, általuk jobban ismert oktatásszervezési és módszertani problémákkal, mint a kormányzati politika felelősségi körébe tartozó fejlesztési döntésekkel.

A nemzetközi tapasztalatok szerint a távlati munkaerő-prognózisok igyekeznek világosan kifejezni a foglalkoztatáspolitikai és az oktatáspolitikai közötti kölcsönhatásokat és

<sup>18</sup> A prognózisok szerint a jelenleg foglalkoztatott közel négymillió főnek alig több mint a fele fog tizenöt év múlva még dolgozni nagyjából a jelenlegi formális képzettséggel, a többi az oktatásból kilépő fiatalok váltják fel, akiknek alapvető ismereteit az oktatás határozza meg.

érdekeket. Az ezekből adódó következtetések kisebb része vonatkozik közvetlenül vagy kizárólag a foglalkoztatáspolitikára, nagyobb része az oktatáspolitikába tartozik, bár következményei közvetlenül befolyásolják a munkaerőpiacot, és így a foglalkoztatáspolitikára is tartoznak. A következőkben, bővebb kifejtés és indokolás nélkül foglaljuk össze a munkaerő-prognózisokból adódó fontosabb foglalkoztatáspolitikai és oktatáspolitikai következtetéseket.

### *Foglalkoztatáspolitikai következtetések*

– A következő négy-öt évben a munkaerő-kínálat demográfiai okokból eredő növekedésére kell számítani. Ezért egyelőre – az irreverzibilis intézkedéseket kerülve – folytatni kell a munkaerő-kínálatot mérsékelő politikát, figyelembe véve, hogy a következő évtizedben a kínálat már érdemlegesen csökkenni fog, s ezért a kínálatot mérsékelő politika időszerűtlenné válik.

– A népesség gazdasági aktivitásának és foglalkoztatottságának jelenlegi szintje rendkívül alacsony. Ezért a gazdaságpolitikában prioritást kell kapnia az új munkahelyek létesítésének – a gazdasági növekedés alapján. Ez a cél társadalompolitikailag is fontos, mivel mai helyzetünkben ez a legésszerűbb és a leghatékonyabb eszköze az életszínvonal javításának. A gazdaságpolitika számíthat arra, hogy oktatásunk és szakképzésünk magas szinten képes kielégíteni a várható munkaerő-keresletet.

– A szociálpolitika folyamatban levő változásai, valamint a részidős oktatás korszerűsítése miatt is, sürgető feladat a részmunkaidős foglalkoztatás elterjedését eredményező komplex intézkedési rendszer kidolgozása és bevezetése. Ez egyben a foglalkoztatottság növelésének is hatékony eszköze.

– A munkanélküliség megfigyelésében és társadalmi kezelésében elért eredmények megőrzése mellett a foglalkoztatáspolitikai súlypontját a foglalkoztatás kiterjesztésére és megfigyelésére kell áthelyezni.

– A foglalkoztatáspolitikai megalapozása és fejlesztése a statisztikai megfigyelés, a munkapiaci elemzés és a prognosztizálás átfogó rendszerének kiépítését igényli. Különös gondot kell fordítani az iskolából kilépő fiatalok munkába állásának, a foglalkozás és képzettség összefüggéseinek, valamint a foglalkozási mobilitásnak a megfigyelésére és elemzésére. A megfigyelési és elemzési rendszer fejlesztésének kereteit és rendező elveit a – jelenleg módszertanilag és szervezeten is elkülönülő – rövid távú munkapiaci jelentések, a területi munkaerőmérlegek, valamint a távlati prognosztizálás módszereinek egyeztetése és e tevékenységek racionális integrálása alapján célszerű meghatározni.

### *Oktatáspolitikai következtetések*

– A prognózis eredményei minden tekintetben megerősítik a közoktatás kiterjesztésére, tartalmi és módszertani korszerűsítésére irányuló jelenlegi politika helyességét. Az érettségizettek arányának számottevő növelése – a képzés színvonalának fenntartása mellett – elsőrendű stratégiai cél, amelynek megvalósítása a felsőoktatás jelenlegi mennyiségi fejlettségének fenntartása és a gazdaság munkaerő-ellátása szempontjából is fontos követelmény.

– A prognózis igazolja a szakoktatás folyamatban lévő tartalmi korszerűsítésének irányát, és különösen a szakközépiskolai oktatásban sürgeti annak végrehajtását. A prognózis lehetőséget ad a szakoktatás szakmai struktúrájának gyorsabb átalakítására, amit – a

középiskolai oktatás kiterjesztésének helyt adva – össze kell kapcsolni a szakmunkás- és a szakiskolai képzés fokozatos áthelyezésével a közoktatást követő időszakra.

– A fiatalok számának csökkenése, az érettségizettek eddigi számának fenntartása körüli nehézségek, valamint a diplomások iránti kereslet-előrejelzések miatt a felsőoktatás első évfolyamára felvettek jelenlegi létszámát nem célszerű növelni. A felsőoktatás fejlesztésének fő stratégiai célja a már elért mennyiségi szint fenntartása mellett a képzési struktúra korszerűsítése, valamint a képzési színvonal emelése.

– A diplomások iránti kereslet és a képzés összehangolása az egyetemeken jelenlegi felvételi létszámának átlagosan mintegy húszszázalékos növelését indokolja oly módon, hogy a pedagógusképzésben, a gazdasági-kereskedelmi, az egészségügyi és a humán szakirányokban a létszámok növekedjenek, ezzel párhuzamosan a „műszaki” csoportban kismértékben, a mezőgazdasági szakmákban pedig jelentősen csökkenjenek a felvételi létszámok.

– A munkaerő-kereslet hatékony kielégítése a szakfőiskolai képzés gyors fejlesztését igényli, elsősorban a főiskolai oktatás jelentős részének átalakításával. E követelményeknek megfelelően kell a felsőoktatási törvényt módosítani, és az új típusú képzés jogi szabályozását közreadni.

– A főiskolai kapacitás a szakfőiskolai igény kielégítésével párhuzamosan is csökkenthető kismértékben. A legnagyobb felesleg a pedagógusképzésben mutatkozik, amit képzésük reformja enyhíthet. Arányaiban nagy a kapacitásfelesleg a mezőgazdasági, és kisebb mértékű a műszaki oktatásban. A jogi-igazgatási, az egészségügyi, valamint a gazdasági-kereskedelmi szakmákban a főiskolai felvételi létszámokat növelni kellene.

– Ésszerűen szabályozni kell az állam által finanszírozott vagy támogatott felsőoktatási intézmények felvételi politikáját oly módon, hogy az oktatási kormányzat eleget tehessen a felelősségből adódó követelményeknek. Ezek teljesítését – a változtatások végrehajtásához szükséges fokozatossággal – legkésőbb az 1998. évi felvételek során meg kell kezdeni.

– A szakképzett munkaerő iránti igény és a jelenlegi felvételi létszámok közötti különbség nemcsak a felsőoktatás, hanem a középiskolai és a szakiskolai (szakmunkásiskolai) szinteken is jelentős. Ezért mind a szakoktatás, mind a felsőoktatás fejlesztési stratégiájának részletes kidolgozása sürgető feladat. Ennek egyik feltétele a most lezárult prognosztizálási munkából kimaradt alternatív oktatási prognózisok elkészítése és a középiskolai és szakiskolai szintekre is részletezett igény-kibocsátási számítások kidolgozása. Elemezni kell azt is, hogy – a jelenlegi főiskolai és egyetemi, valamint a szakközépiskolai és szakiskolai hálózat átalakításával és fejlesztésével – a szakképzés hogyan alkalmazkodhat hatékonyan és gyorsan a kereslethez.

### *Az elkészült dokumentumok jegyzéke*

1. sz. dokumentum: HABLICSEK LÁSZLÓ: Nemzetközi vándorlással kiegészített népesség-előreszámítások – demográfiai forgatókönyvek, 1994– 2010.
2. sz. dokumentum: HETÉNYI ISTVÁN: A növekedés hosszú távú kilátásai 2010-ig.
3. sz. dokumentum: TÍMÁR JÁNOS: A munkaerő-kínálat alakulása Magyarországon, 1994– 2010.
4. sz. dokumentum: A munkaerő ágazati szerkezetének várható alakulása Magyarországon 2000-ben és 2010-ben (Szonda-Ipsos kérdőíves felvétele).
5. sz. dokumentum: RÉVÉSZ ANDRÁS: Az ágazatonkénti munkaerő-kereslet előrejelzése Magyarországon 2010-ig.
6. sz. dokumentum: LÓRÁNT KÁROLY: A gazdasági szerkezet, a termelékenység és a munkaerő-kereslet várható alakulása 2010-ig (PM– GII).
7. sz. dokumentum: TÍMÁR JÁNOS: A munkaerő-kereslet ágazati struktúrája.



8. sz. dokumentum: RÉVÉSZ ANDRÁS: A foglalkozási struktúrák nemzetközi összehasonlítása.
9. sz. dokumentum: KREKÓNÉ KUPA ILDIKÓ- LAKÓ FERENC: Az ágazatonkénti foglalkozási-képzettségi struktúrák előrebecslése (PM GII- OMK).
10. sz. dokumentum: TÍMÁR JÁNOS: Munkaerő-kereslet foglalkozások és képzettség szerint, 1994–2010.
11. sz. dokumentum: Összefoglaló az oktatás-kibocsátás informatikai rendszerről és a kapott eredményekről (SAAS Kft.).
12. sz. dokumentum: HÁBLICSEK LÁSZLÓ: A munkaerő-kínálat előreszámítása iskolai végzettség, szakképzettség és foglalkozások szerint.
13. sz. dokumentum: TÍMÁR JÁNOS: Munkaerő-kereslet és -kínálat 1995–2010. Foglalkoztatáspolitikai és oktatáspolitikai következtetések.

### Háttér tanulmányok

- RÉVÉSZ ANDRÁS: Tájékoztató jellegű ajánlás a hazai felsőoktatási beiskolázások módosítására.
- RÉVÉSZ ANDRÁS: A munkaerő munkajogi státusz szerinti megoszlásának nemzetközi összehasonlítása.
- LADÁNYI ANDOR: A felsőoktatás nemzetközi statisztikai összehasonlítása.

## Figyelő

Megrendelem a Figyelő gazdasági hetilapot..... példányban.

Egy évre 8976,- Ft

félévre 4488,- Ft

Név: .....

Beosztás: .....

Cégnév: ..... Telefon/fax: .....

Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....

Ir.sz. .... Megye: .....

Város: .....1..... Utca, h.sz.: .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:  csekket  számlát küldjenek.

.....  
dátum

.....  
aláírás

Tudomásul veszem, hogy a kiadványt csak a pénz beérkezése után postázzák.

Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 25.

Fax: 351-0325 Telefon: 351-6784 Zöld szám: 06-80-200-024

E számunkban folytatjuk a magyar közgazdasági gondolat 1989 utáni sorsáról szóló fejtegetések tavaly áprilisban megkezdett közlését. Legutoljára júliusi-augusztusi dupla számunkban foglalkozott ezzel a témával Szelényi Iván és Sik Endre.

---

Gedeon Péter

## Az átalakulás gazdaságtana és a gazdaságtan átalakulása

### A gazdasági rendszerek összehasonlító elméletétől a komparatív politikai gazdaságtanig

A rendszerváltozás, érthető módon, nemcsak a társadalmi valóságban, hanem a társadalomtudományokban is átrendeződési folyamatokat gerjesztett. Két mozzanatot szeretnék kiemelni. A posztoszocialista átalakulás egyrészt megváltoztatta a szocializmusra vonatkozó kutatások státusát, s a korunkkal foglalkozó kutatók számára új tárgyat teremtett. Másrészt a tudományos vizsgálódások új társadalmi környezetét hozta létre: a korábbinál is nagyobb mértékben kitérte a világra nyíló kaput a magyar társadalomtudományok, főképpen persze az egyetemek előtt. A hazai tudomány teljesítményeit a nemzetközi tudományos piac is megméri, a nemzetközi tudományos piac irányzatai immáron a hazai tudománypiacon is versengenek. A hazai társadalomtudományok fejlődése, mint ez a kis országok esetében természetes, nem autonóm. Lehetnek és vannak saját hagyományai, amelyek bizonyos szűk területeken eredeti teljesítményeket tesznek lehetővé, egészében mégis a hazai tudományos vizsgálódások követő jelleget öltenek. Vajon mit jelent mindez a gazdasági rendszerek kutatása számára? Milyen hazai tradíciók és milyen nemzetközi trendek jelölik ki e terület jövőbeni lehetőségeit? E kérdésekre keresem a választ, azzal a megszorítással, hogy a lehetséges kutatási perspektívák közül csak az egyikkel, a politikai gazdaságtan fejlődésével foglalkozom részletesebben.<sup>1</sup>

A politikai gazdaságtani paradigma a politikatudomány–gazdaságtan–szociológia által körülhatárolt területen belül helyezkedik el, a gazdaságtan és a politikatudomány a politikai gazdaságtan belső, a szociológia pedig külső környezete. E hármasságon belül a főszerepet játszó gazdaságtan több részre osztható: neoklasszikus közgazdaságtanra, új intézményi közgazdaságtanra, a gazdasági rendszerek összehasonlító elméletére és politikai gazdaságtanra. Ez az osztódás és az ebből adódó inter-intradiszciplinaritás iránti igény az elmúlt évtizedekben a gazdaságtan fejlődésének fontos mozgatórugója volt. Kezdjük ezért a nemzetközi trendek felvázolását a gazdaságtan változásaival!

---

<sup>1</sup> Amint majd látni fogjuk, ez az egy sem egy, hanem legalább három.

## Új intézményi közgazdaságtan – a gazdasági elemzés kiterjesztése a társadalmi változásokra

A gazdaságtan kopernikuszi fordulata, amelynek során a klasszikus politikai gazdaságtant a neoklasszikus közgazdaságtan váltotta fel, átstrukturálta a gazdaságtan vizsgálatának tárgyát is. A gazdasági egyensúly és a tökéletes verseny kérdéseit boncoló *mainstream* közgazdaságtan szabadon engedte a társadalmi változások vizsgálatát, noha ez korábban a klasszikus politikai gazdaságtan egyik középponti problémája volt (vö. *Hirschman* [1982]). A társadalmi változások elemzését más társadalomtudományok, mindenekelőtt a szociológia vállalta magára. E szilárdnak tűnő munkamegosztás határait azonban az elmúlt évtizedekben a közgazdaságtan kérdéssé tette azzal, hogy kísérletet tett és tesz a társadalmi változások közgazdaságtani elemzésére.

A közgazdászok olyan fogalmi eszköztárat hoztak létre, amelynek segítségével igyekeztek a gazdasági intézményeknek a gazdasági szereplők tevékenységére gyakorolt hatását a költségek és hasznok közgazdasági kalkulálásának mennyiségi terminusaiban megragadni. Márpedig ha a különböző társadalmi intézményeknek az egyéni gazdasági döntésekre gyakorolt hatása vizsgálhatóvá válik a gazdasági elemzés szokásos eszközeivel, akkor az intézmények a közgazdaságtan számára is fontosak lesznek: a gazdasági elemzés képessé válik arra, hogy a különböző gazdasági hatásoknak és magatartási mintáknak a különböző intézményi konfigurációkkal való kapcsolatát saját eszközeivel kezelje.

A tulajdonjogok szerkezete és változása, a piacok és hierarchiák szembeállítás, a hasznosságukat maximalizáló politikusok és hivatalnokok viselkedése, a járadékvadász érdekcsoportok, az alkotmányos berendezkedés kérdései – hogy csak néhányat említsünk a gazdag kínálatból – a közgazdasági diskurzus részeivé váltak. A különböző intézményi hatások statikus összehasonlítása mellett megfogalmazódott az a kérdés is, hogyan jönnek létre az intézmények? Ha a tranzakciós költségek fogalma alkalmazhatónak bizonyul az egyéni gazdasági cselekvésre gyakorolt intézményi hatások elemzésére, akkor megfordítva, az is vizsgálható, hogyan hozzák létre az egyének az intézményeket. Az intézmények történeti kialakulása és megszűnése a költség–haszon típusú elemzésbe illesztve a kalkulatív racionalitást követő egyéni döntések eredményeként vezethető le. A közgazdaságtan az intézményi változásoknak az egyéni racionális döntésekre való visszavezetésével újra önmaga tárgyává tette a társadalmi változások kérdéskörét. Az új intézményi közgazdaságtan az egyéni döntések és az intézményi változások kölcsönhatását olyan elméleti keretbe helyezve tanulmányozza, amely a módszertani individualizmus, tehát a mikroelmélet talaján fogalmaz meg a makrotársadalmi összefüggésekre vonatkozó kérdéseket.

### A szocialista rendszer és a gazdasági rendszerek összehasonlító elmélete

A gazdasági rendszerek összehasonlító elmélete (*comparative economic systems*) – leginkább persze amerikai tankönyvváltozatában – a szocialista gazdaságok összehasonlító közgazdasági elemzésére létesült tudományterület volt. Ez az elmélet a szocialista gazdaságokat a nyugati piacgazdaságokkal szembeállítva és azokhoz mérve elemezte. A dolog természeténél fogva ez a megközelítés érzékeli az intézmények jelentőségét a kvalitatív természetű gazdasági magyarázat számára.

Ugyanakkor a gazdasági rendszerek összehasonlító elmélete által képviselt intézményi elemzés – részben mert az intézményi megközelítés szükségessége legalább annyira következtetett tárgyából, mint a tudományág elméleti premisszáiból – az új intézményi közgazdaságtan paradigmájához képest más típusú elemzést képviselt. A gazdasági rendsze-

rek összehasonlító elméletén belül alkalmazott intézményi megközelítés nem analitikus és deduktív, hanem leíró és induktív volt, a történelmi eseményeket és változásokat empirikus-narratív keretbe helyezte. Ez már csak azért sem lehetett másképpen, mert a szocialista rendszer nem a magántulajdon és az autonóm piaci koordináció intézményeire épült, s így éppen azokat az intézményeket nélkülözte, amelyek egyrészt a neoklasszikus, másrészt az új intézményi közgazdaságtan kategóriáinak forrásai és természetes tárgyai voltak.

Következésképpen, a gazdasági rendszerek összehasonlító elmélete más fogalmi keretbe ágyazódott, mint a másik két tudomány. Ez az elmélet egyrészt többé-kevésbé elszigetelt maradt a *mainstream* analitikus kategóriákban kialakított közgazdasági diskurzusától, másrészt távolságot tartott a modern társadalmak gazdasági és politikai alrendszerének kölcsönhatását történeti-intézményi kategóriákban tematizáló politikai gazdaságtantól is.<sup>2</sup> E távolság részben a kutatási tárgy, részben az alkalmazott módszertan különbözőségéből ered.

A gazdasági rendszerek összehasonlító elmélete nem az analitikus közgazdaságtan egyik változata volt ugyan, de törekedett arra, hogy alkalmazza a szocialista gazdaságra a neoklasszikus elmélet által kidolgozott fogalmakat és kvantitatív eszközöket. Összességében összekapcsolta – a modern gazdaságok, de mindenekelőtt a szocialista gazdaság elemzése során – a gazdasági intézmények kvalitatív és történeti leírását a gazdaság mikro- és makroökonomiai jelenségeinek kvantitatív elemzésével. Ez a hagyományos elemzési módszerek elegyítését jelentette: amikor intézményi összefüggéseket vizsgált, akkor nem analitikus-quantitatív elemzést végzett, amikor kvantifikálható közgazdasági összefüggéseket elemzett, akkor nem végzett intézményi analízist.

A gazdasági rendszerek összehasonlító elméletének helyét a rokon tudományok rendszerében az 1. táblázat mutatja.

### 1. táblázat

A gazdasági rendszerek összehasonlító elméletének tudományági környezete

Megnevezés	Intézményi	Nem intézményi
Analitikus-deduktív	Új intézményi közgazdaságtan	Neoklasszikus közgazdaságtan
Empirikus-történelmi	Politikai gazdaságtan*	A neoklasszikus közgazdaságtan alkalmazása a szocialista gazdaságra

\* A politikai gazdaságtan történeti-institucionalista változata.

A gazdasági rendszerek összehasonlító elmélete a politikai gazdaságtan és a neoklasszikus közgazdaságtan közvetlen alkalmazása közé helyezhető el.

A szocialista rendszer összeomlása felszámolta a gazdasági rendszerek összehasonlító elméletének hagyományos tárgyát, a poszt szocialista átalakulás pedig a gazdaságtani elemzés új területét teremtette meg. Ez az új terület új és egymással versengő elméletek kialakítását ösztönzi. Az a tényleges történelmi folyamat, amely a korábbi szocialista gazdasági rendszereket a nyugati kapitalista fejlődés főáramába integrálja vagy inkább integrálhatja, együtt járhat a gazdasági rendszerek összehasonlító elméletének a gazdasági és társadalomtudományok főáramába történő visszaintegrálásával.

A szocializmusból a kapitalizmusba való átmenet mély és radikális társadalmi változá-

<sup>2</sup> Az esetleg még mindig fennálló félreértéseket elkerülendő, jegyezzük meg, hogy a jelző nélküli politikai gazdaságtan terminus nem a marxi, marxista, illetve szocialista politikai gazdaságtanra vonatkozik (egyéb-ként ez utóbbi három is különböző volt).

sokat hoz magával mind mikro- mind makroszinten. Ez a történelmi folyamat egyedülálló lehetőséget kínál a neoklasszikus közgazdaságtan számára, hogy az elmélet elefántcsonttoronyában kifejlesztett tételeit a piacgazdaság bevezetésének valóságos folyamatára alkalmazza, valamint az új institucionalizmus számára, hogy újabb kísérletet tegyen a modern *történeli* változások *analitikus* elméletének létrehozására. Ennek következtében az egyes gazdaságtanok illetékességi területei közötti határvonalak még inkább elmosódnak, ez újfajta párbeszéd kialakulását teszi lehetővé az egyes diszciplínák között. A szűkebb értelemben vett, a gazdaságtani ágazatok közötti interdiszciplinaritás gondolata és követelménye „benne van a levegőben”.

### Posztszocialista átalakulás és az összehasonlító gazdaságtan

A posztszocialista átalakulás fő kérdése a szocialista gazdaság modernizációja. Sikerül-e, és hogyan, a korábbi szocialista országoknak leküzdeniük társadalmi elmaradottságukat a világgazdaság centrumától? A magántulajdon és a piaci koordináció intézményesítését a posztszocialista gazdaságban az átalakulás fő feladatának tekinthetjük. Ilyen körülmények között könnyen engedhetünk a csábításnak, hogy Kelet-Európában elengedhetetlennek tartjuk a nyugati modellek konstruktivista bevezetését. Hiszen a sikeres modernizációhoz szükséges fent említett intézmények a mai nyugati kapitalizmus történelmi kialakulásának termékei. A posztszocialista országoknak tehát mindent meg kell tenniük ahhoz, hogy bevezessék ezeket az intézményeket. Ez a megközelítés azonban egy sor kutatásra érdemes problémát vet fel.

1. Noha az átmenet a végpont felől tekintve történelmileg nyitott, az elmélet mégis zártnak tételezi. Az átmenet végső állomását nem kell megkonstruálni úgy, ahogyan korábban a kommunizmust konstruálták: a modern kapitalizmus jelene mutatja az átmenet végpontját. A konstruktivizmus az elméletileg bizonyos jövőhöz vezető bizonytalan utak keresésében jut szerephez. A nyugati intézmények importálásának követelménye éppen azért fogalmazódhat meg, mert a volt szocialista országok történelmi fejlődésük során letértek a nyugati fejlődés fővonaláról. Ennek következtében a modern piacgazdaság feltételrendszere hiányzik, illetve hiányos, vagy éppen másmilyen Kelet-Európában. Ez a helyzet teremt lehetőséget az új intézmények konstruktivista módon történő bevezetésére. Az intézményi változás eredménye e felfogásban ugyanaz, mint Nyugaton, csupán az eredményhez vezető útban van különbség.

Az intézményi változás kérdésköre általában, és a konstruktivista kísérletek különösen, ismét napirendre tűzik az evolúció gondolatát. Vajon az intézményi változás a racionális egyének tevékenységének eredménye, vagy a többé-kevésbé tudatlan egyének cselekvéseinek nem szándékolt következménye? A posztszocialista átalakulás tanulmányozása kiemeli a szélesen értelmezett evolucionista megközelítés jelentőségét. Ez utóbbi pedig megerősíti a posztszocialista átalakulás kutatásának interdiszciplinaritását. Az evolucionista paradigma szilárdan gyökerezik mind az intézményi gazdaságtanban, mind a konzervatív filozófiában, mind a makroszociológiában, mind a szervezelméletben stb. (Vö. például *Nelson–Winter* [1982], *Hayek* [1948], *Oakeshott* [1962], *Murell* [1992], *Hannan–Freeman* [1986], *Parsons* [1967], *Luhmann* [1992].)

2. Az elmélet által zártnak, adottnak feltételezett posztszocialista átalakulás nyitottá válik, ha nem a magántulajdon és a piaci koordináció általános kategóriáival jellemezzük az átmenetet, hanem azt a kérdést tesszük fel: milyen típusú kapitalizmus, milyen típusú tulajdonosi szerkezet és milyen típusú piacgazdaság jön létre az átalakulás folyamatában. E kérdés az átmenet intézményi sokféleségének vizsgálatát a modern kapitalizmus intézményi változatait feltáró összehasonlító kutatás keretei közé helyezi. A posztszocialista

átmenet kutatásának integrálódása a modern kapitalizmust elemző kutatás főáramába párhuzamosan halad a posztszocialista országok integrálódásával a modern kapitalizmusba. E kettős folyamat következtében a gazdasági rendszerek összehasonlító elméletének korábbi határai eltűnnek. A posztszocialista átalakulás vizsgálatát egyetlen tudományterület sem sajátíthatja ki. Nem csupán a közgazdaságtanon belül, hanem a közgazdaságtan és más társadalomtudományok között is elmosódnak a határok. A társadalomtudományok kihívása a hagyományos közgazdasági megközelítést egyrészt vita tárgyává teszi, másrészt kiegészíti.

### Politikai gazdaságtani irányzatok

A fenti folyamatok kedvezőek annak a politikai gazdaságtannak a számára, amely a gazdasági és politikai tényezők együttes elemzéséhez keres fogalmi keretet. A gazdaság posztszocialista átalakulásában a politika középponti szerepe elvitathatatlan. A szocialista struktúrák lebontásában a politika és ezen belül az állam, éppen mert a szocialista rendszer gúzsba kötötte és ellehetetlenítette a civil társadalmat, továbbra is főszereplő marad. A politika szerepének vizsgálata a gazdasági átalakulásban tehát a gazdasági elemzés nélkülözhetetlen része. A politikai gazdaságtan különböző változatai fontos összefüggéseket ragadnak meg a politikai tényező szerepéről a posztszocialista gazdasági átalakulás folyamatában.

A modern politikai gazdaságtannak legkevesebb három iskoláját különíthetjük el: 1. a politikatudományból kiinduló politikai gazdaságtan történeti-intézményi variánsát, 2. a közgazdaságtanból kiinduló politikai gazdaságtan történeti-intézményi változatát, 3. a politikai gazdaságtannak az új intézményi közgazdaságtanból kiinduló és a politikatudományon belül is megjelenő analitikus-intézményi válfaját (ezt szokták *public choice* irányzatnak nevezni). E változatok a második világháború utáni világhrend kapitalista és szocialista rendszereinek elemzésére jöttek létre.

1. A politikai gazdaságtannak a politikatudomány keretein belül kialakult, a történeti-intézményi elemzésnek elkötelezett változata a második világháború utáni modern vegyes gazdaságok három altípusát különböztette meg: a piac által vezérelt, az állam által vezérelt és a tárgyalásos gazdaságot. E modellek sajátosságait az elmélet az állam *versus* civil társadalom dimenziója mentén különítette el egymástól. A modellváltozatok különbségeit egyrészt az állam és az üzleti élet, illetve a munka érdekcsoportjainak központosításában mutatkozó különbségekkel, másrészt az állam és a társadalom közötti választóvonal létével vagy éppen viszonylagos hiányával magyarázta. A modellek történelmi kialakulását ez a történeti-institutionalista irányultságú politikai gazdaságtan az iparosítás történeti feltételeinek különbözőségére (korai *versus* megkésett iparosítás) és a különböző társadalmi koalíciók létrejöttére vezette vissza.<sup>3</sup> A kialakult modellek átalakulását a gazdaság internacionalizálódásával, a tőkepiacok globalizálódásával és a technikai fejlődés sajátosságaival hozta összefüggésbe.

A posztszocialista átalakulás iránya elemezhető a piacgazdaság modellváltozatainak perspektívájából is. Vizsgálható az a kérdés, mennyiben illeszthető be a kelet-és közép-európai posztszocialista átalakulás a nyugati piacgazdaságok történeti sajátosságait tematizáló tipológiába.<sup>4</sup> Vajon ezek az országok a fejlett piacgazdaság modelljeinek irányában fejlődnek vagy sem? Milyen társadalmi koalíciók jönnek létre a posztszocialista

<sup>3</sup> Vö. például Katzenstein [1985], Zysman [1983], Schmitter–Lehmbruch [1979]. E kutatások eredményeit ismerteti meg a hazai tudományos közönsséggel Bruszt [1987] és Gedeon [1992].

<sup>4</sup> Ilyen kérdéseket vizsgált Comisso [1991] és Gray [1995].

átalakulás folyamán, s a társadalmi koalíciók milyen új intézményeket választanak ki a posztoszocialista gazdaság számára? Milyen hatást gyakorol az egyidejűség, a politikai demokrácia, a piacgazdaság és a jóléti állam egyidejű megteremtésének kényszere az átalakulásra?<sup>5</sup>

2. A közgazdaságtanból kialakuló történeti-institucionalista politikai gazdaságtant Kornai János munkásságával szemléltethetjük (Kornai [1993a], [1993b], [1995], [1996a], [1996b]). Ez az a nemzetközileg jelentős irányzat, amely a hazai gazdaságtanban gyökereszik. Kornai a szocialista rendszer hiánygazdasági elméletének kidolgozásához felhasználta a neoklasszikus közgazdaságtan fogalmait, mindenekelőtt a költségvetési korlát kategóriáját. A puha költségvetési korlát fogalmát olyan gazdasági és politikai intézményekhez kötötte, mint a bürokratikus koordináció, az állami tulajdon, az egypártrendszer. Ily módon a szocialista rendszer gazdasági leírása szélesebb intézményi keretet kapott: egy analitikusan megkonstruált, eredetileg nem intézményi közgazdasági fogalom történeti elemzésbe ágyazva intézményi jelentésre tett szert.

Ez a kutatási stratégia a szocialista gazdaság szereplőinek gazdasági viselkedését a hiánygazdaság problematikája révén világította meg, a hiánygazdaságot pedig a szocialista gazdaság és politika kölcsönhatásából kialakuló intézményi szerkezetre vezette vissza. Ezzel Kornai a történeti-intézményi politikai gazdaságtan önálló, a közgazdaságtanból kiinduló válfaját hozta létre.<sup>6</sup> Ez a megközelítés hasonlóképpen gyümölcsözően mutatja meg azt, hogy a posztoszocialista átalakulás során milyen kölcsönös összefüggés áll fenn a politika és a gazdasági reformok, illetve a gazdaságpolitika között.<sup>7</sup>

3. A politikai gazdaságtan *public choice*-nak is nevezett harmadik változata a racionális döntések paradigmáján nyugvó új intézményi közgazdaságtan terméke.<sup>8</sup> A *public choice* a módszertani individualizmusra épülő analitikus-deduktív megközelítést követő közgazdaságtan eszközeit alkalmazza a politikai szféra elemzésére. Ez az irányzat nem érzékeny az általa vizsgált modellen belüli különböző változatok történetileg kialakult minőségi sokféleségére, eltéréseire, de igen hatékony a modern politikai rendszer általános jellegzetességeinek megragadásában, s univerzalisztikus fogalomkészlete komparatív célú vizsgálódásokra is felhasználható. A *public choice*-irodalom elemezte többek között azt, hogy miként és miért töreksenek a politikai pártok a szavazataik maximalizálására, hogyan és miért kísérlik meg a bürokraták saját hasznosságuk maximalizálását a hivatali szervezeten belül, hogyan jön létre a kollektív cselekvés a különböző érdekcsoportokhoz tartozó egyének döntéseinek következményeként, hogyan vezethetők le az egyes intézmények a bizonytalanság fátyla mögött megszülető konstitucionális szintű egyéni döntések eredményeként.<sup>9</sup> E kutatási perspektívából kiindulva is kérdések egész sora fogalmazható meg a posztoszocialista átalakulásról. Csak néhányat említek. Miért nyúlnak a kormányok fokozatos vagy éppen ellenkezőleg, radikális reformstratégiákhoz? Mi az érdekcsoportok szerepe a piacgazdasági intézmények kialakulásában? Hogyan jönnek létre és hogyan változnak a posztoszocialista országok pártrendszerei? Miért a maffia kényszeríti ki néhány posztoszocialista országban az új társadalmi szabályok betartását az állam helyett? Hogyan őrzik meg az állami bürokráciák döntéshozói hatalmukat?<sup>10</sup>

<sup>5</sup> E problémát *Offe* [1991] fogalmazta meg.

<sup>6</sup> Vö. erről részletesebben *Gedeon* [1994]. Ugyanezt az összefüggést elemezve, Szelényi arra hívja fel a figyelmet, hogy Kornai a gazdasági intézmények társadalmi beágyazottságának problémáját képes makroszkopikus nézőpontból vizsgálni (Szelényi [1996] 701. o.).

<sup>7</sup> Vö. *Kornai* [1995], [1996a], amely a magyar „gradualizmus” politikai gazdaságtani magyarázatát adja meg.

<sup>8</sup> Vö. ehhez *Csontos* [1996].

<sup>9</sup> E témákat egy sor klasszikus munka fogalmazta meg. (Vö. például *Downs* [1957], *Buchanan-Tullock* [1962], *Olson* [1965]).

<sup>10</sup> E kérdéseket vizsgálja *Przeworski* [1991], *Mueller* [1991], *Murrell-Olson* [1991], *Pejovich* [1995].

## A hazai politikai gazdaságtan lehetőségeiről

### Előzmények

Az 1989 előtti időszak viszonylagos akadémiai szabadsága következtében a politikai gazdaságtan jelentős hazai elméleti hagyományokra támaszkodhat. A tradícióként szóba kerülő elméleti iskolák közül a marxista politikai gazdaságtan szerepe látszik a legkisebbnek.<sup>11</sup> Három ponton gyakorolhatott a marxizmus hatást a modern politikai gazdaságtani gondolkodás hazai menetére. Először, a gazdasági jelenségek makro-összefüggései iránti érzékenységgel. Ez az érzékenység azonban a másik oldalon a mikromegközelítés iránti érzéketlenséggel párosult.<sup>12</sup> Másodsor, a marxista politikai gazdaságtan számára magától értetődő volt az, hogy a gazdasági összefüggések társadalmi és politikai megközelítés nélkül nem vizsgálhatóak. Márpedig a *mainstream* közgazdaságtan fejlődése az új intézményi közgazdaságtan megjelenése előtt a gazdasági és szociális dimenzió elszigetelésén alapult. A gazdasági, társadalmi és politikai dimenzió integrálása az analitikus közgazdaságtan fogalmi keretén belül olyan viszonylag új fejlemény, amely a marxi és marxista tradíción iskolázott kutató számára evidenciának tűnik.<sup>13</sup> Harmadsor, a marxista politikai gazdaságtan történeti-institucionalista elemzéseiben az érdekek és az érdekcsoportok kitüntetett figyelmet kaptak. A marxista megközelítés olyan elméleti hagyományt teremtett, amely kiszorította, és ugyanakkor pótolta az utilitarianizmus, vagy tágabban a felvilágosodás elméleti hagyományát. A marxizmus ily módon az elméletben is racionalitáspótló szerepet játszott Kelet-Európában.<sup>14</sup> A marxista hagyomány egyik sajátossága az volt, hogy a nyugati *mainstream* elkülönülve, s ezért sajátos, a szocialista utópiához kötött formában tartott fenn olyan fontos, a modern politikai gazdaságtan számára is gyümölcsözteszhető szempontokat, amelyeket a hazai tudományos piacon egyre inkább tért nyerő *mainstream* társadalomtudományok is megfogalmaztak. A szocialista utópia és a makromegközelítés összekapcsolódása a marxista hagyományban taszító hatást fejtett ki, s többek számára vonzóvá tette a *mainstream* s ezen belül különösen az új institucionalizmus mikromegközelítését. Ez, legalább is részben, magyarázza a marxista

<sup>11</sup> A marxista politikai gazdaságtan hazai változata a nyolcvanas évek végére nagyrészt kiürült, sok szempontból vagy ezoterikus, vagy a tankönyvi marxizmus szintjén megmaradó, inkább riasztó, mint ösztönző elméleti képződménnyé vált. A marxi tradíció a gazdaságtan művelőit leginkább kerülő úton, Lukács György, vagy a Lukács-iskola filozófiáján keresztül érinthette meg, ha megérintette.

<sup>12</sup> Ezt a problémát fogalmazza meg Mihályi [1996] 547. o. és Csontos [1996] 328. o.

<sup>13</sup> Ugyanakkor megmarad jelentős különbségnek az, hogy az új intézményi közgazdaságtan természetszerűleg a mikromegközelítést alkalmazza.

<sup>14</sup> A marxizmus racionalitáspótló funkcióját szélesebb társadalmi összefüggésbe állítva Tamás Gáspár Miklós így fogalmazza meg: „Romantics wanted to realize the Unity of Man by *destroying* modernity; revolutionary socialists wished to attain the same goal by *using* modernity ... In many East European countries, this socialist view was the most positive picture of liberal capitalism that people ever encountered. In Russia, Czarist traditionalists, Slavophiles, and revolutionary Narodniks were as one in condemning frivolous Western modernity; only Marxists called for technology, science, rationalism, and industrialization.” [A romantikusok az ember egységét a modernitás *lerombolása* révén akarták megvalósítani; a forradalmár szocialisták ugyanezt a célt a modernitás *felhasználásával* szerették volna elérni ... Sok kelet-európai országban ez a szocialista felfogás jelentette az emberek számára a liberális kapitalizmusról alkotott legpozitívabb képet. Oroszországban a cárista tradicionalisták, a szlavofilok és a narodnyik forradalmárok egyek voltak a frivol nyugati modernitás elítélésében; csupán a marxisták kívánták a technikát, a tudományt, a racionalizmust és az iparosítást.] (Tamás [1992] 63. o.)



politikai gazdaságtani hagyomány egyre csökkenő vagy éppen eltűnő hatását és jelentőségét a kelet-európai régióban.<sup>15</sup>

A hazai társadalomtudományban többféle, a marxizmuson kívüli megközelítés és kutatási program is létezett 1989 előtt a szocialista gazdasági rendszer kutatási területén. A gazdaságtanon belül, az analitikus közgazdaságtan éteri elvonatkoztatásainak és a reformközgazdaságtan normatív-pragmatikus, technikai kezelhetőséget igénylő javaslatainak erőterében megszületett egyrészt a szocializmus hiánygazdasági magyarázata, másrészt a hazai reformszocialista gazdaság leíró-intézményi elemzése. A hiánygazdasági magyarázatról mint nemzetközi jelentőségű kutatási irányról már esett szó.<sup>16</sup> A másik megközelítés a reformszocialista gazdaság történeti-intézményi szerkezetének vizsgálatakor a szocialista gazdaságban működő érdekcsoportok tevékenységét állította a középpontba. E kutatások a reformokat gátló főbb érdekcsoportokat derítették fel, s következtetéseket vontak le a reformok perspektívájáról, sikeréről, kudarcairól, lehetséges irányairól. Empirikus eszközökkel vizsgálták a vállalati, különösen a nagyvállalati érdekérvényesítés sajátosságait, a szocialista gazdasági és politikai rendszer összefonódásának struktúráját, s e változókra vezették vissza a magyar reformok *húzd meg – ereszd meg* logikára járó történetét, az egyes érdekcsoportok közötti informális alkuk meghatározó szerepét a reformok megfogalmazásában, felpuhulásában, a résztvevők szándékaitól eltérő megvalósulásában.<sup>17</sup>

E két megközelítés jól egészítette ki egymást. A hiánygazdasági magyarázat a szocialista rendszert deduktív-analitikus fogalmak és történeti-intézményi struktúrák, valamint a mikro- és makroelemek összekapcsolásával írta le. A második megközelítés empirikus vizsgálatok és esettanulmányok eredményeire építve, induktív módon jellemezte a vizsgált államszocialista intézmények működését. Az előbbi a tervgazdaság és a piacgazdaság, a hiány és a többlet gazdaságainak egymásban tükröztetett<sup>18</sup> elemzését végezte el, az utóbbi elemzési kerete az államszocializmus belső intézményi struktúrája volt. Mindkét kutatási stratégia olyan elméleti hagyományt teremtett, amelyre a posztszocialista átalakulás vizsgálatok is támaszkodhatott: az előbbi a hiánygazdaság megszűnésének problémakörét, az utóbbi az érdekcsoportok informális különalkuinak továbbélését vizsgálhatta a már korábban kialakított elméleti fogalmak és kutatási keret hasznosításával.

A gazdaságtani irányzatokon túltekintve a politikai gazdaságtani gondolkodás számára fontos elméleti hagyományok között említhető meg a szocializmus makroszociológiai és társadalomelméleti elemzése. Ez a kutatási irány a szocializmust államszocializmusként, a modernitáshoz kapcsolódó antikapitalista – a politika túlsúlyán és hierarchikus szerkezetén alapuló – társadalomként írta le. Az egyik alváltozat a weberi és Polányi Károly-i gondolatokat ötvözte a szocialista rendszert a redisztribúció és a racionális teleológia terepeként jellemezte, s az értelmiségi elit politikai szerepéről értekezett.<sup>19</sup> Egy másik

<sup>15</sup> A marxista tradíció ugyanakkor, több más elméleti tradíció mellett, hatást gyakorolt a politikatudományból kiinduló történeti-institucionalista politikai gazdaságtan kérdésfeltevéseire és válaszáira. Ez a tradíció megszüntetve-megőrizve jelen van akkor, amikor a történeti-institucionalista politikai gazdaságtan a társadalmi koalíciók hatását vizsgálja a politikai döntésekre és innovációkra, amikor az állam és társadalom, a tőke és munka dichotóm fogalmainak alkalmazása révén vezeti le a politika és gazdaság összekapcsolódásának lehetséges változatait.

<sup>16</sup> A hiánygazdasági paradigmát Kornai fogalmazta meg, de ennek az elméletnek az erős kisugárzása érezhető volt más szerzők munkáiban is. A két legismertebb könyv e tekintetben *Bauer* [1981] és *Soós* [1986] volt.

<sup>17</sup> A teljesség igénye nélkül utalok néhány fontos könyvre: a nagyvállalati érdekérvényesítés módozatait tártá fel *Szalai* [1989], a vállalati centralizációnak és decentralizációnak a vállalati és az irányítási rendszeren belüli érdekviszonyok által való meghatározottságát elemezte *Voszka* [1984], [1988], a pártállami struktúra és a nagyvállalati rendszer politikai hálózatát írta le *Csanádi* [1995].

<sup>18</sup> E fogalomhoz vö. *Stark-Nee* [1990] és *Szelényi* [1996].

<sup>19</sup> Vö. *Konrád-Szelényi* [1989].

elméleti változat szerint a szocializmus olyan gazdasági rend volt, amelyben a társadalmi termelést egyetlen adminisztratív központból szervezték meg egy központi bürokrácia korporatív hatalmi érdekének megfelelően. Ez a hatalmi érdek az apparátus társadalom fölötti hatalmát aládúcoló anyagi bázis növelése volt. A gazdasági rendszer a kereslet-kínálati mechanizmusok kiiktatásával a szükségletek feletti diktatúrát hozta létre.<sup>20</sup> A politikai gazdaságtan számára fontos társadalomtudományi tradíción belül a legkisebb szerep a politikatudományi munkáknak jutott.<sup>21</sup>

### Lehetőségek

A rendszerváltozást követően mindhárom politikai gazdaságtani irányzat megtalálható a hazai és nemzetközi tudományos piacon. A *public choice* hazai recepciójáról és lehetőségeiről Csontos László írt.<sup>22</sup>

A posztszocialista átalakulást vizsgáló, a közgazdaságtanból kiinduló történeti-institucionalista megközelítés eredményei olvashatók Kornai újabb dolgozataiban.<sup>23</sup> Kornai egyrészt a hiánygazdasági magyarázat elemeit alkalmazza a posztszocialista átalakulásra, olyan kérdéseket elemezve, mint a költségvetési korlát keményedése, a hiánygazdaság felszámolásának és a transzformációs recesszió az összefüggése. Másrészt Kornai a magyar példán mutatja be a hazai gazdaságpolitika meglepő folytonosságának gazdasági és politikai meghatározottságát. Felhívja a figyelmet arra, hogy 1995 márciusáig a magyar gazdaságpolitikát motiváló prioritásokban olyan sajátos kontinuitás érvényesült, amely keresztül nyúlt a nagy 1989–1990-es politikai fordulóponton. A szerző azt vizsgálja, milyen okok következtében hagyományozódtak át a konfliktuskerüléshez, a népszerűtlen radikális intézkedések elkerüléséhez, a rövid távú fogyasztás-maximalizáláshoz kötődő, a társadalmi adósság felhalmozását eredményező preferenciák a régi politikai elitről az új elitre.

E politikai gazdaságtani paradigmához kapcsolható Csaba [1994] evolucionista fogantatású elemzése a konstruktivista rendszerátalakító törekvések kudarcáról és az intézményi összefüggéseket zárójelben tartó neoklasszikus közgazdaságtan kérdésfeltevésének kritikájáról. A neoklasszikus közgazdaságtan egyes képviselői által szorgalmazott korai stabilizációs programok alapvető ellentmondása az volt, hogy előfeltételezte azoknak a piaccgazdasági intézményeknek a létét, amelyek csak hosszabb idő alatt és részben a sikeres stabilizáció eredményeként jöhetnek csak létre, állapítja meg a szerző.<sup>24</sup>

A posztszocialista átalakulásról született írások egy része a politikatudományhoz kapcsolódó történeti-intézményi politikai gazdaságtan hazai jelenlétét is tanúsítja. Hadd emeljek ki csupán néhányat a vizsgált kérdések közül! Milyen lesz az a kapitalizmus, amelyet a posztszocialista átalakulás teremt meg? (Vö. Gedeon [1992].) Mit jelent, milyen következményekkel jár, milyen fejlődési utakat tesz lehetővé a posztszocialista átalakulás sajátos egyidejűsége? Összeegyeztethető-e a modern gazdasági rendszert megteremtő piacossítás és privatizálás a modern politikai rendszert megteremtő demokratizálódással? El-

<sup>20</sup> Vö. *Fehér-Heller-Márkus* [1991]. Mindkét változattal szembeni alternatívát fogalmaz meg *Gedeon* [1992].

<sup>21</sup> Az előzmények között vehetjük számba *Bihari* [1980] és *Bruszt* [1995] írásait.

<sup>22</sup> Vö. *Csontos* [1996].

<sup>23</sup> Vö. *Kornai* [1993b], [1995], [1996a], [1996b].

<sup>24</sup> Csaba László munkája – ő maga alkalmazott közgazdaságtannak nevezi – a politikai gazdaságtan és az evolucionista ihletésű összehasonlító közgazdaságtan határterületein mozog. Ezenkívül még sokan jelentkeznek a posztszocialista átalakulást vizsgáló összehasonlító közgazdaságtani dolgozatokkal, ezekkel azonban e keretek között nem foglalkozom.

használdik, elfogy-e vagy éppen újra létrejön az a politikai tőke, amely e kettős átalakulás feltétele? Milyen esélyei vannak az etatista vagy a tárgyalásos piacosításnak? (Vö. *Bruszt* [1995].) Miért kerülheti el a kelet-közép-európai átalakulás a latin-amerikai populista gazdaságpolitikai fordulatot, miért nem alakultak ki radikális tiltakozási mozgalmak a kelet-közép-európai régióban, más szóval, miért van a polgárok többsége türelemre ítélve, s hogyan vezet mindez egy dúális politikai demokrácia kiépüléséhez? (Vö. *Greskovits* [1996].) Milyen strukturális elemek maradtak vissza a pártállami rendszer összeomlása után? Milyen jövedelemelosztási kényszerek működnek a továbbélő állami szektorban? Milyen új, a kiépült gazdasági és politikai rendszerekben – legyenek ezek szocialisták vagy liberálisak – nem tetten érhető bizonytalanságok formálják a döntéshozók magatartását az átalakulás során? (Vö. *Csanádi* [1995].) Milyen sajátosságokat mutat a magyar privatizáció? Hogyan kapcsolódik össze a privatizáció az állami redisztribúció újraéledésével és a vállalati menedzserek érdekérvényesítő képességével? Hogyan válik a privatizáció a magyar szocialista és különösen reformszocialista gazdaságból jól ismert informális különalkuk fennmaradásának eszközévé? (Vö. *Voszka* [1993], [1994].) Hogyan formálja a posztszocialista átalakulás irányait az új politikai elit összetételének alakulása, és megfordítva, milyen az az új elit, amely az átalakulás eredményeként jön létre? Milyen társadalmi koalíciók határozzák meg a posztszocialista átalakulás irányait Magyarországon? Hogyan következik az új politikai és gazdasági elit összetételéből az informális különalkuk piacot és demokráciát torzító fennmaradása?<sup>25</sup>

E tematikai gazdagság is mutatja, hogy Szelényi Ivánnak igaza van, amikor a hazai politikai gazdaságtan vagy szélesebben összehasonlító institucionalizmus gazdag hazai hagyományára és nemzetközi versenyképességére hívja fel a figyelmet.<sup>26</sup>

### A politikai gazdaságtan szociológiai kritikája

A politikai gazdaságtan különböző változatai előfeltételezték az állam és a társadalom, az állam és a piac, a politika és a gazdaság dichotómiáját.<sup>27</sup> Az új gazdaságszociológia azonban éppen ezt a feltételezést kérdőjelezte meg. A szociológusok azt állítják, hogy a modern gazdaságban egyre nagyobb szerephez jut egy olyan társadalmi koordinációs forma, amely nem értelmezhető az állam *versus* piac dichotómián belül. A gazdasági tevékenységek a piactudásban is az egyének társadalmi hálózatába ágyazódnak – mondják ezek a szerzők. E hálózatok alakítják az egyéni kalkulációkat, a gazdasági döntéseket és ezek következményeit.<sup>28</sup> Ezért a gazdasági tevékenység és a gazdasági intézmények nem érthetők meg a hálózatokban tárgyiasuló társadalmi vonatkozások nélkül. E

<sup>25</sup> Szalai Erzsébet az új uralkodó rend, az új politikai elit és az új technokrácia, valamint a nagyvállalati menedzserek közötti koalíció szerepét vizsgálva vezeti le a piac és demokrácia torzulásait a magyar átalakulásban (*Szalai* [1991], [1996]). Szelényi Iván a *Stark* [1994] által megfogalmazott rekombináns tulajdon fogalmára támaszkodva arról ír, hogy a posztszocialista társadalmi alakulat jelenlegi formájában – s talán nem véglegesen – menedzserszocializmus. A diffúz tulajdonviszonyokra épülő gazdasági rendszerben a gazdasági vagyon nem a személyes magántulajdonosok, hanem a tulajdonosi ellenőrzés alól kiszabadult menedzserek kezében összpontosul (*Szelényi–Eyal–Townslay* [1996]).

<sup>26</sup> *Szelényi* [1996] 703. o. A fentiek alapján nem tartok attól, hogy a hazai politikai gazdaságtan különböző irányzatait fenyegetné az elsorvasadás veszélye. Az persze ma még nem látszik, hogy a történeti-institutionalista megközelítések a gazdaságtanon belül is megmaradnak, vagy hosszabb távon a gazdaságtanon kívül intézményesülnek-e.

<sup>27</sup> Jegyezzük azonban meg, hogy a történeti-institutionalista politikai gazdaságtanon belül is megjelent az az irányzat, amely a makroszintű elemzés helyett a mezzo- és mikroszint elemzésére összpontosítja figyelmét. Vö. például *Schmitter–Streeck* [1985], *Kitschelt* [1991].

<sup>28</sup> Vö. mindenképp *Granovetter* [1985].

megállapítások kamatoztathatók a posztszocialista átalakulás vizsgálatában is. David Stark, a magyar privatizációt elemezve, felhívta a figyelmet arra, hogy a privatizáció nem írható le a magán *versus* állami dichotómiája alapján. Az állami tulajdon privatizációja nem vezetett sem az állami tulajdon felszámolásához, sem a tiszta magántulajdon uralkodóvá válásához. A tényleges eredmény az a rekombináns tulajdon lett, amely a magán-, félig magán és állami kereszttulajdonlás keveréke (vö. Stark [1994]). A rekombináns tulajdon a bürokratikus és a piaci koordináció párhuzamos meglétére épül, következképpen a gazdasági szereplők közötti nem piaci és nem bürokratikus, a tulajdonosi hálózatok által meghatározott társadalmi koordináció formáját hozza létre. David Stark úgy véli, hogy e kevert forma a posztszocialista átalakulás sajátos tulajdonsága. Gondolatmenetében a rekombináns tulajdon kialakulása szervesen kötődik az intézményi változás útfüggőségének a fogalmához, és ezen keresztül a társadalmi evolúció koncepciójához. A posztszocialista társadalomban létrejövő új struktúrákat nem lehet konstruktivista módon bevezetni, ezek a korábbi struktúrák meglévő elemeinek rekombinációjából alakulnak ki. A szocialista rendszer összeomlásával az átpolitizált gazdaság felbomlik, s szabadon engedi elemeit a rekombináció számára. A rekombináció azért valósulhat meg, mert a korábbi, bürokratikus koordináció szétrombolása nem teremti meg az új piaci koordinációt. A posztszocialista átalakulás elemzése a szociológus számára igazolni látszik azt a nyugati gazdaságok átalakulásának vizsgálatából leszárt hipotézist, hogy a modern gazdaság jelenlegi evolúciójában a koordináció társadalmi formái legalább olyan fontosak, ha nem fontosabbak, mint az állam és piac dichotómiájához kötődő egyéb formák. A politikai gazdaságtan szociológiai kritikája ösztönzést adhat a különböző politikai gazdaságtani irányzatoknak ahhoz, hogy a makroszintű vizsgálatok mellett, vagy éppen helyett felfedezzék a maguk számára a mezzo- és mikroszintű történések világát.

A posztszocialista átalakulás által is ösztönzött kutatási kérdések és interdiszciplináris hatások fenti listája messze nem teljes. A szocialista rendszer összeomlásának és az azt követő gazdasági és politikai átalakulásnak a tanulmányozása megerősíti az evolúciós megközelítés tételeit mind a gazdaságtanon, mind szélesebben, a társadalomtudományokon belül.<sup>29</sup> Olyan új impulzusokat teremt az interdiszciplináris kutatások számára, amelyek elmoszák a különböző társadalomtudományok közötti határokat, de legalábbis jobban átjárhatóvá teszik azokat. A posztszocialista átalakulás vizsgálata során a társadalomtudományok nem csupán tárgyukról, hanem önmagukról is sok újdonságot tanulnak.

### Hivatkozások

- BAUER TAMÁS [1981]: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BIHARI MIHÁLY [1980]: A döntésmechanizmus szervezeti, hatalmi és érdekkörnyezete. Társadalmi Szemle, 3. sz., 105–115. o.
- BRUSZT LÁSZLÓ [1995]: A centralizáció csapdája. Savaria University Press, Szombathely.
- BRUSZT LÁSZLÓ [1987]: Érdekszervezetek a politikai rendszerben. Szociológia, 2. sz.

<sup>29</sup> Az evolúciós megközelítés terjedésével kapcsolatos állítás nem az evolucionista közgazdaságtan térnyerésére vonatkozó jóslat. Ez a közgazdaságtan csupán az evolucionista szemlélet egyik, az analitikus-intézményi közgazdaságtanon belüli alkalmazása, s nem kevésbé fontosak az evolúciós szemléletmód történeti-intézményi változatai. Az evolucionista közgazdaságtan jelentőségét illetően Kovács János Máttyás érdekes érveket hoz amellett, hogy a magyar exreformter tudományos közösséghez sokkal közelebb áll a *mainstream* analitikus fogalomalkotásától távolságot tartó, és az állami szerepvállalással szemben megengedő álláspontot elfoglaló ordóliberalizmus tradíciója mint a mikroökonómia eszköztárát mozgósító, az állammal szemben elutasítóan viselkedő evolucionista közgazdaságtan (Kovács [1994]).

- BUCHANAN, J. M.–TULLOCK, G. [1962]: *The Calculus of Consent*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- COMISSO, E. [1991]: Politikai koalíciók, gazdasági választások. *Európa Fórum*, 1. évf., 2. sz.
- CSABA LÁSZLÓ [1994]: *Az összeomlás forгатókönyvei*. Figyelő Kiadó, Budapest.
- CSANÁDI MÁRIA [1995]: *Honnan tovább? A pártállam és az átalakulás*. T-Twins Kiadó–MTA Köz-gazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- CSONTOS LÁSZLÓ [1996]: Túl jón és rosszon: a racionális döntések elméletének recepciója Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- DOWNES, A. [1957]: *An Economic Theory of Democracy*. Harper and Row, New York.
- FEHÉR FERENC–HELLER ÁGNES–MÁRKUS GYÖRGY [1991]: *Diktatúra a szükségletek felett*. Cserépfalvi, Budapest.
- GEDEON PÉTER [1992]: *Demokrácia és piaccgazdaság I-II*. *Közgazdasági Szemle*, 5. és 6. sz.
- GEDEON PÉTER [1994]: *Kritikai elmélet és szocializmus (Kornai János: A szocialista rendszer)*. BUKSZ, 4. sz., Tél.
- GRANOVETTER, M. [1985]: *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, *American Journal of Sociology*, Vol. 91. No. 3, November, 481–510. o.
- GRAY, P. [1995]: *Átalakuló posztkommunista társadalmak: a szociális piaccgazdaság kilátásai*. *Magyar Szemle, Új folyam*, 4. sz.
- GRESKOVITS BÉLA [1996]: *A tiltakozás és a türelem politikai gazdaságtanáról*. *Külgazdaság*, 7–8. sz.
- HANNAN, M. T.–FREEMAN, J. [1986]: *Where Do Organizational Forms Come From?* *Sociological Forum*, Vol. 1. No. 1, 50–71. o.
- HAYEK, F. A. [1948]: *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago.
- HIRSCHMAN, A. O. [1982]: *Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?* *Journal of Economic Literature*, Vol. XX. December, 1463–1484. o.
- KATZENSTEIN, P. J. [1985]: *Small States in World Markets*. Cornell University Press, Ithaca.
- KITSCHELT, H. [1991]: *Industrial governance structures, innovation strategies, and the case of Japan: sectoral or cross-national comparative analysis?* *International Organization*, Vol. 45, No. 4, Autumn, 453–493. o.
- KONRÁD GYÖRGY–SZELÉNYI IVÁN [1989]: *Az értelmiség útja az osztályhatalomhoz*. Gondolat, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993a]: *A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan*. *Heti Világgazdaság* Kiadói Rt.
- KORNAI JÁNOS [1993b]: *Útkeresés*. Századvég Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1995]: *Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben I. rész*. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- KORNAI JÁNOS [1996a]: *Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben II. rész*. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- KORNAI JÁNOS [1996b]: *Vergődés és remény*. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KOVÁCS JÁNOS MÁTYÁS [1994]: *Az institucionális népszerűségéről*. *Világosság*, 5–6. sz.
- LUHMANN, N. [1992]: *The Direction of Evolution*. In: Haferkamp, H. and Smelser, N. J. *Social Change and Modernity*, University of California Press, Berkeley.
- MIHÁLYI PÉTER [1996]: *Kölcsönvett gondolatok, avagy adalékok a poszt-szocialista privatizáció elméletéhez*. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- MUELLER, D. [1991]: *Choosing a Constitution in East Europe: Lessons from Public Choice*. *Journal of Comparative Economics*, Vol. No. 15, 325–348. o.
- MURELL, P. [1992]: *Conservative Political Philosophy and the Strategy of Economic Transition*. *East European Politics and Society*, Vol. 6., No. 1, 3–6. o.
- MURELL, P.–OLSON, M. [1991]: *The Devolution of Centrally Planned Economies*. *Journal of Comparative Economics*, Vol. No. 15, 239–265. o.
- NELSON, R. R.–WINTER, S. G. [1982]: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Belknap Press, Harvard University, Cambridge, Mass.
- OAKESHOTT, M. [1962]: *Rationalism in Politics and Other Essays*, New York.
- OFFE, C. [1991]: *Az egyidejűség dilemmája*. *Demokrácia és piaccgazdaság Kelet-Európában*. XLVI. évf. 8–9. sz., 113–122. o.

- OLSON, M. [1965]: *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- PARSONS, T. [1967]: *Sociological Theory and Modern Society*. The Free Press, New York.
- PEJOVICH, S. [1995]: *Privatizing the Process of Institutional Change in Eastern Europe*, Paper for the meeting of the European Association for Evolutionary Economy, Krakow, Poland, October 19–21. o.
- PRZEWORSKI, A. [1991]: *Democracy and the Market*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SCHMITTER, PH. C.–STREECK, W. [1985]: *Community, market, state - and associations?* Megjelent: *Streeck, W.–Schmitter, Ph., C.* (szerk.): *Private Interest Government*, Sage Publications, London.
- SCHMITTER, PH. C.–LEHMBRUCH G. (szerk.) [1979]: *Trends toward Corporatist Intermediation*. Sage, Beverly Hills.
- SOÓS KÁROLY ATTILA [1986]: *Terv, kampány, pénz. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó–Kossuth Könyvkiadó, Budapest.*
- STARK, D. [1992]: *Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe*, *East European Politics and Society*, Vol. 6., No. 1, 17–54. o.
- STARK, D. [1994]: *Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban I-II.* *Közgazdasági Szemle*, 11., 12. sz.
- STARK, D.–NEE, V. [1990]: *Az államszocializmus intézményi elemzése felé.* *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- SZALAI ERZSÉBET [1989]: *Gazdasági mechanizmus, reformtörekvések és nagyvállalati érdekek.* *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- SZALAI ERZSÉBET [1991]: *A hatalom metamorfózisa? Valóság*, 6. sz.
- SZALAI ERZSÉBET [1996]: *Az elitek átváltozása.* Cserépfalvi, Budapest.
- SZELÉNYI IVÁN [1996]: *A kritikai institucionalizmustól a kapitalizmusok összehasonlító elméletéig.* *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- SZELÉNYI IVÁN–EYAL, G.–TOWNSLEY, E. [1996]: *Posztkommunista menedzserizmus: a gazdasági intézményrendszer és a társadalmi szerkezet változásai I-II.* *Politikatudományi Szemle*, 2. és 3. sz.
- TAMÁS GÁSPÁR MIKLÓS [1992] *Socialism, Capitalism, and Modernity.* *Journal of Democracy*, Vol. 3, No. 3, July, 60–74. o.
- VOSZKA ÉVA [1984]: *Érdek és kölcsönös függőség.* *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- VOSZKA ÉVA [1988]: *Reform és átszervezés a nyolcvanas években.* *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- VOSZKA ÉVA [1993]: *A tulajdonosi szerkezet átalakulásának fél évtizede Magyarországon.* Kézirat.
- VOSZKA ÉVA, [1994]: *Enyém a vár...Privatizáció 1990–1993.* *Társadalmi Szemle*, 8–9. sz.
- ZYSMAN, J. [1983]: *Governments, Markets, and Growth*, Cornell University Press, Ithaca.

Török Ádám

## Az első átfogó projektértékelési kísérlet Magyarországon

A Központi Műszaki Fejlesztési Alapból finanszírozott K+F-pályázati rendszer keretében 1991 és 1995 között megvalósított programok vizsgálata

A tanulmány a Nyugat-Európában sem hosszú múltra visszatekintő projektértékelési módszertan első magyarországi alkalmazásáról számol be 362 projekt kérdőíves feldolgozása, az eredmények számítógépes értékelése, valamint egy szűkebb szervezeti körre végzett 80 interjú alapján. A vizsgálat az OMFB úgynevezett alkalmazott K+F-támogatási – a Központi Műszaki Fejlesztési Alapból finanszírozott rendszerében 1991-től megkezdett és legkésőbb 1995-ben lezárt – projektekre vonatkozott. Legfontosabb tanulsága, hogy a K+F állami támogatására – megfelelő garanciák és átláthatóság mellett – továbbra is szükség van, és nem lehet, de nem is célszerű kizárni, hogy a projektf finanszírozás a kutatóintézeti hálózat további sorvadásának megakadályozása érdekében bizonyos részben intézményfinanszírozást is szolgálhasson.\*

A felméréssel annak az alkalmazott K+F-támogatási programnak az első mérlegét igyekeztünk megvonni, amely 1991-ben az OMFB akkori vezetésének a kezdeményezésére indult. A Központi Műszaki Fejlesztési Alap (KMúFA) eszközeivel ez a program olyan alkalmazott K+F-kutatásokat támogatott, amelyek esetében a támogatott intézmény saját erőforrásainak a rendelkezésre bocsátásával (így a finanszírozásban való részvétellel) is segítette a programot, és talált olyan vállalati partnert, amely az eredmények gyakorlati alkalmazásában vállalt közreműködést. A projektek célja olyan K+F-eredmények létrehozása volt, amelyek a gyakorlatban hasznosíthatók, illetve a piacon versenyképes termékekben és eljárásokban testesülnek meg. A programban támogatott kutató-fejlesztő munka nyolc témacsoportban folyt.<sup>1</sup>

\* A jelen tanulmány az OMFB megrendelésére készült kutatási összefoglaló rövidített és átdolgozott változata. A kutatást a szerző irányította, az OMFB részéről Imre József és Balogh Tamás közreműködésével. A svéd NUTEK részéről közreműködő szakértő Thorbjörn Winquist volt. A szervezeti felmérést Penyigey Krisztina vezette, a számítógépes adatfeldolgozást és -értékelést Farkas Ferenc. A kutatáshoz részanyagokat készített Berkó Lilli, Karsai Judit, Kaszás Éva, Kóczyán Judit, Kiefer Márta, Mohácsi Kálmán, Seres Antal, Tóthné Vízkelety Barbara, Ványai Judit, Zsarnay Judit.

<sup>1</sup> 1. Az energiafelhasználást csökkentő technológiák; 2. biotechnológiai eljárások (mezőgazdaság, élelmiszeripar, fagazdaság); 3. biotechnológiai eljárások (egészségügy, gyógyszeripar); 4. információtechnológiák; 5. új feldolgozóipari technológiák; 6. a természetes és az épített környezet műszaki fejlesztése; 7. Az infrastruktúra fejlesztése; 8. kiemelt gazdasági célok: exportbővítés és kisvállalkozás-fejlesztés.

## A felmérés módszere

A kutatás első célja olyan projektértékelési módszertan magyarországi meghonosítása volt<sup>2</sup>, amelynek segítségével később is rendszeresen értékelni lehet majd a KMúFA, illetve más K+F-támogatási programok működését és hatásfokát. A második cél pedig az OMFB által kidolgozott és működtetett KMúFA-támogatási program első időszakának átfogó értékelése.

A KMúFA-programban 1991 és 1995 között 675 szervezet kapott támogatást az OMFB-től. A hozzájuk kiküldött kérdőívekre 362 szervezet válaszolt, ami 54 százalékos visszaérkezési arányt jelent. Ez az arány nemzetközi összehasonlításban jó (a svéd, osztrák és spanyol tapasztalatok szerint általában csak 25 százalék körüli visszaérkezési arány várható).

A kérdőívenként beérkezett 20-20 választ számítógépes keresztmetszeti elemzésnek vetettük alá. A szervezeti megkérdezés (interjúk) szűkebb, 80-as mintájának alanyait ennek az első elemzésnek az eredményei alapján választottuk ki. A kiválasztás szempontjai a következők voltak.

Mindenekelőtt kiválasztottunk tíz olyan projektet, amelyről több oldalról is bizonyítható volt, hogy szakmai jelentősége nemzetközileg kiemelkedő. Az adott KMúFA-program hatékonyságának egyik közvetett bizonyítéka, hogy mintegy kétszer ennyi kerülhetett volna be a kiemelkedő szakmai jelentőségűek tízes almintájába. További tíz projektet azok közül választottunk ki, amelyek különösen nagy, egyenként legalább 20 millió forint támogatást kaptak az OMFB-től. A 80 elemes interjúminta kialakításakor figyelembe vettünk még regionális, ágazati-strukturális, szervezetméreti, valamint a KMúFA-támogatásban részesített szervezetek működési módjával, illetve jogi formájával összefüggő kritériumokat is.

## A KMúFA-programról általában

A vizsgált, 1991 és 1995 közötti időszakban a megfigyelt 362 KMúFA-támogatásos projektre összesen 5 milliárd 589 millió forint K+F-ráfordítást,<sup>3</sup> ebből 2 milliárd 470 millió forint KMúFA-pénzt<sup>4</sup> költöttek. A legnagyobb projektérték 466 millió 700 ezer forint, a legkisebb projektérték 500 ezer forint volt. A megfigyelt projektek között a legnagyobb KMúFA-támogatás összege 45 millió 400 ezer forint, a legkisebb 192 ezer forint volt. A projektek átlagos súlya 29,18 százalék volt a megfigyelt szervezetek K+F-költségvetésében.

*A felmérésben szereplő szervezetek (intézmények) megoszlása a következő volt:*<sup>5</sup> 26 egyetemi tanszék, 9 egyetemi (kutató)intézet, 61 vállalkozási formában működő kutatóintézet, 43 akadémiai kutatóintézet, 104 ipari vagy mezőgazdasági cég, 58 egyéb jogi személyiségű társaság (33 kft. 25 rt.) és 54 egyéb szervezet (7 kérdőívben erre a kérdésre nem válaszoltak).

A felsorolásból kitűnik, hogy az így számított szervezeti-intézményi megoszlás számos átfedést takarhat, és emiatt nem kielégítő. A válaszokban ugyanis keveredett a szak-

<sup>2</sup> A nemzetközi evaluációs gyakorlatban igen elismert svéd NUTEK metodikájának adaptációjával.

<sup>3</sup> 350 eset figyelembevételével. A továbbiakban minden egyes összesítő megállapítás esetében külön jelezzük, hogy ez mekkora elemszámra vonatkozik. A kérdőíveket ugyanis nem minden szervezet töltötte ki hiánytalanul.

<sup>4</sup> 342 eset adatából számítva.

<sup>5</sup> A felsorolás elemszáma 362. Ez azonban nem igaz a kereszt táblás feldolgozás legtöbb esetére, ahol azért kisebb az ott feldolgozott minta, mert a vizsgált paramétert firtató kérdésre nem minden szervezet válaszolt.



mai profil, a vállalkozások jogi-szervezeti formája, és szerepet játszott bennük a szervezet múltja is.<sup>6</sup> Mégis viszonylag megbízhatóan általánosítható tapasztalat, hogy gazdasági társasági formát elsősorban az 1990 után – jogelőd nélkül – alakult szervezetek jelöltek meg csoportosítási ismérvként.

Azt a tényt korántsem tekinthetjük csupán adatszolgáltatási, illetve a felmérés végrehajtásával összefüggő problémának, hogy 54 szervezet pontos jogi-vállalkozási formája nem derült ki a felmérésből. Itt máris a felmérésnek egy általánosabb tanulsága mutatkozott meg. Mégpedig, hogy a KMűFA-rendszerben támogatott projekteket megvalósító szervezetek köre 1991 és 1995 között meglehetősen gyorsan átalakult. Számos esetben megtörtént, hogy egyetemi tanszékből vagy akadémiai kutatóintézetből kivált kisebb, profitorientált szervezet vitte tovább az ott megkezdett innovációs folyamatot. Arra is volt több példa, hogy egy állami vagy köztestületi rendszerben működő K+F-szervezet alkalmazottai főmunkahelyük megtartásával az adott innovációra vagy K+F-projektre hoztak létre külön kis magánvállalkozást.

Az „egyéb szervezetek” között több olyan található, amely esetében a projektben megjelenő szervezeti keretek nem felelnek meg a jogi, illetve a gazdálkodás-pénzkezelés szempontjából perdöntő szervezeti formának. Ilyen eset, amikor egy egyetem önálló gazdálkodásra, sőt esetleg a megszerzett K+F-források bizonyos hányadának önálló elosztására sem jogosult tanszéke, egy kutatóintézet valamely telephelye vagy egy ipari, illetve mezőgazdasági vállalat külön profilú, de csakis feladatainak elvégzésében önálló főosztálya vagy osztálya a pályázó.

Az sem egyértelmű eset, amikor a K+F-projektet olyan *ad hoc* jellegű munkacsoport hajtja végre, amelynek csakis a munka elvégzéséhez szükséges szakmai felkészültség jelöli ki a határait, de ez nem jelenik meg semmilyen formális szervezeti keretként.<sup>7</sup> Itt ugyanis a szervezeti formára vonatkozó kérdésre nem egyértelmű a válasz egy, adminisztratív ügyekben járatanabb, elsősorban a szakmai feladatna koncentráló témavezető számára.

A támogatást elnyert szervezetek méret szerinti megoszlása viszonylag egyenletes mind a létszám, mind az éves árbevétel alapján. A létszám alapján számítva:

- 20,8 százalék a 20 főnél kisebb szervezetek;
- 25,7 százalék a 21–100 fő közötti létszámú szervezetek;
- 18,1 százalék a 101–200 fős szervezetek;
- 21,1 százalék a 201–500 fős létszám-kategóriába tartozó szervezetek; és
- 14,3 százalék az 500 főnél nagyobb létszámú szervezetek

relatív súlya.

Ennek a megoszlási struktúrának az értelmezéséhez azonban fontos tudni, hogy *a kérdőívben csak a projekt lezárásának évében számított átlagos létszámra vonatkozó kérdés szerepelt.* Az interjúkból világosan kiderült, hogy a futamidő alatt megfigyelt szervezetek közül

- az 1990 előtti alakultaknál (különösen az ágazati kutatóintézeteknél) a leépülés, illetve az átalakulás miatt általános volt a jelentős létszámcsökkenés;

- az 1990 után magáncéggként alakult szervezeteknél a kép vegyes; viszont ezek közül

- a sikeres projektet végrehajtó szervezetekben néha kiemelkedő, többnyire pedig érzelhető mértékű létszámbővülés valósult meg.

<sup>6</sup> Például úgy, hogy a volt állami iparvállalatokban általában nem az új jogi-szervezeti formát tüntették fel a válaszban, hanem „ipari céggként” definiálták magukat.

<sup>7</sup> Ilyen esetnek tűnik az MTA Központi Kémiai Kutató Intézetének kristályosítási folyamatok osztályán végrehajtott biokristályprogram, vagy a Budapesti Műszaki Egyetem 60 fős folyamatszabályozási tanszékén véghezvitt vegyipari anyagforgalmi irányításrendszeri program. Mindkét feladatot a nagyobb szervezeti egységen belül erre a célra, illetve az ilyen kutatásokra alakult kisebb csoport végezte el.

A fent vázolt létszámstruktúra ma is mozgásban van. Minthogy a felmérésben csak kevés egyértelműen sikeres nagyszervezet szerepelt (ilyen például az EGIS Rt., újabban a Ganz-Hunslet Rt., kisebb méretben az Olajterv Rt. és az Energiagazdálkodási Rt.), valószínűsíthető, hogy a zárási időszakban még 28 százalék feletti súlyú nagyszervezeti létszámrészarány ma már kisebb lenne. Gazdaságilag is sikeres projekteket – az interjúk mintában – elsősorban a 21 és 100 fő közötti szervezetek hajtottak végre, amelyeknek – a kisebbekhez képest – már szakemberük és tőkeerejük is volt a piaci bevezetéshez.

*A támogatást elnyert szervezetek éves árbevétel szerinti megoszlása* ugyancsak viszonylag kiegyenlített képet mutat. Itt

- 23,1 százalék az 5 millió forint alatti,
- 29,7 százalék az 5–10 millió forint közötti,
- 28,0 százalék a 10–20 millió forint közötti,
- 19,2 százalék pedig a 20 millió forint fölötti éves árbevételű szervezetek súlya.

Ez a kérdés ugyancsak a futamidő utolsó évére vonatkozott, azaz a megvizsgált szervezetek egy részénél itt is egy *növekedési*, másoknál viszont egy *leépülési* szakasz utolsó fázisát jelzi. Ebben az összehasonlításban, illetve csoportképzésben különösen vigyázni kell az időtényezőre, mert az 1991–1995 időszakon belül nem mindegyik projekt fejeződött be ugyanabban az évben. Így az infláció miatt *a keresztmetszeti összehasonlítás csak korlátozott érvényű következtetéseket alapozhat meg*, hiszen a feltüntetett százalékos arányok nominál-, nem pedig reálárakon való számításra nyugszanak.

A látszólag hasonló megoszlású és vállalati tartalmú *létszám*, illetve *árbevétel szerinti méretstruktúra* között valójában jelentősek a tartalmi különbségek. Számos szervezet nem ugyanabban az „ordinális”<sup>8</sup> méretkategóriában van a kétféle csoportosítás szerint. Ez többre utal egyszerű belső konzisztenciahiánynál, mert azt jelzi, hogy *a felmért szervezetek gazdasági állapota igen széles sávon szóródik*, és egy részük esetében a nagy létszám még mindig csak csekély árbevétel elérését teszi lehetővé.

*A projektek mérete és az azokat végrehajtó szervezetek éves árbevétele között igen szoros az összefüggés* annak a logikus feltevésnek megfelelően, hogy kisebb éves forgalmú szervezetek általában kisebb programokat hajtanak végre. *Egyáltalán nincs hasonlóan erős kapcsolat a projektméret és a foglalkoztatottak létszáma között*. Mindössze a vizsgált szervezetek 14,3 százalékának volt 500-nál több alkalmazottja (20,5 százalékuknak viszont 21 főnél is kevesebb). 20 esetben 500 fő fölötti nagyszervezetek 20 millió forint fölötti összegértékű projektet valósítottak meg. Volt ugyanakkor 11 példa is arra, hogy 21 főnél kevesebbet foglalkoztató cégek 20 milliónál nagyobb összköltségű projektre kaptak KMÚFA-támogatást.

A legnagyobb (20 milliónál nagyobb árbevételű és 500 főnél többet foglalkoztató) szervezetek várt 8,9-es értéke helyett a tényleges adat 20. Ez azt jelenti, hogy a vártnak több mint kétszerese kapott KMÚFA-támogatást az ilyen nagyszervezetek közül, illetve hogy a 20 milliónál többet forgalmazó szervezetek (a számos sikeres kisvállalatról nyert ismereteinknek némileg ellentmondva) valóban elsősorban a nagyobb középvállalatok<sup>9</sup> – legalábbis a feldolgozott mintában.

Más oldalról viszont az is látszik, hogy a legalább 500 főt foglalkoztató szervezetek éves árbevétele a vártnál gyakrabban marad el a 20, különösen pedig az 5 millió forinttól. A mintában tehát a nagy árbevételű szervezetek az átlagosnál jóval magasabb valószínűséggel nagy létszámúak – és ugyanez fordítva.

<sup>8</sup> Legnagyobb, második legnagyobb, harmadik legnagyobb stb.

<sup>9</sup> Előfordulási gyakoriságuk 200 fős létszám alatt jóval alacsonyabb a vártnál, 201 és 500 fő között pedig lényegében megfelel neki.

A várt értékektől való sokatmondó eltérések tapasztalhatók a legkisebb szervezetek esetében is. A vártnál átlagosan 25 százalékkal nagyobb a száma az 5 millió forint alatti forgalmú, és 100-nál kevesebb főt foglalkoztató kisservezeteknek, közöttük azoknak, amelyek – mint a még mindig elsősorban nem üzleti profilú oktató- és kutatóhelyek – nagyobb (tehát 20 fölötti) létszámmal is csak csekély értékesítésre képesek vagy képesek.<sup>10</sup> 20 fő alatti létszámú szervezetből a vártnál kevesebb van a mintában akkor, ha az éves értékesítés meghaladja az 5 millió forintot. A vártnál kevesebb tehát a mintában – s így az áttekintett KMÚFA-pályázatok között – a valóban hatékonyak és sikeresnek tekinthető kisvállalat.

### Siker és kudarc

*A siker kritériumait a megkérdezett szervezetek sokféleképpen értelmezik.* A válaszok 64,6 százaléka a projekt teljes sikeréről beszél, és 31,8 százalék is részleges sikert említ. 60,0 százalékban Magyarországon, 34,5 százalékban pedig nemzetközi mércével mérve is innovatív K+F-eredmény jött létre a megkérdezettek szerint. Másrészt az esetek csaknem 60 százalékában a korábbi sikeres pályázók arról számoltak be, hogy az ipari alkalmazás már legalább megkezdődött (pedig sokszor valójában csak a prototípus készült el).

Ez a nagyon kedvező és aligha reális kép jól mutatja a megkérdezett szervezetek nem jelentéktelen részének a korábbi elzártságát a világ valódi műszaki és tudományos élvonalától, valamint az ipari alkalmazás és a tényleges piaci bevezetés követelményeivel kapcsolatos tájékozatlanságukat. Arra is utal, hogy a innovativitás fokát számos pályázó az ipari és kereskedelmi alkalmazás sikerétől valójában teljesen függetlenül ítélte meg, mert úgy vélte, hogy ha az ipari alkalmazás és a piaci bevezetés nem sikerült, abban elsősorban az ipari partner a ludas. Csak elvétve került szóba, hogy egy szakmai értelemben eredeti és korszerű K+F-produktumból is lehet piaci balsiker nemcsak a rossz ipari megvalósítás, hanem a termék piaci bevezetésének nem kedvező keresleti tényezői miatt is.

A felmérés számos példát kínál arra, hogy az ipari partner rossz kiválasztása igen ígéretes elképzeléseket juttatott zsákutcába. Ez nemcsak a K+F-szervezet hibájának, nem eléggé körültekintő partnerválasztásának az eredménye lehet, hanem abból is adódhat, hogy a K+F-szervezet kényszerhelyzetben volt, azaz nem válogathatott a partnerek között. Nemcsak olyan esetről tudunk, amikor egy világviszonylatban is teljesen új magyar K+F-produktum ipari megvalósítását lényegében egy tsz-melléküzemágra bízta, hanem több olyan esetről is, amikor a kis magyar K+F-szervezet nagy világpiaci súlyú multinacionális vállalati partnerre akadt. Ez a körülmény többnyire biztosította is a sikert.

Az egyik multinacionális cég azonban csak azzal a feltétellel vett volna részt az ipari alkalmazásban, ha egyúttal megszerzi a szellemi termék kizárólagos tulajdonjogát. A magyar fél ebbe nem ment bele, viszont így olyan alacsony műszaki színvonalú hazai ipari partnerrel kellett beérnie, amelynek a közreműködésével ipari-kereskedelmi értelemben legföljebb félsiker született.

A siker vagy kudarc megítéléséhez a szakmai szempontok mellett pénzügyi és gazdasági tényezőket is figyelembe kell venni. *Igen fontos tanulság a mélyinterjúk alapján, hogy a projekt- és az intézményfinanszírozást a gyakorlatban sokszor nem lehet megnyugtatóan kettéválasztani.* Az OMFB megkérdezett, a Központi Műszaki Fejlesztési Alap K+F-támogatási programjának végrehajtásáért felelős szakembereitől hallottunk olyan

<sup>10</sup> A mintában ugyanakkor van hat olyan szervezet is, ahol 500 feletti létszámhoz 5 millió forint alatti éves árbevétel tartozik.

véleményt, hogy az intézményfinanszírozás „veszélyét” a pályázatok elbírálásakor általában előre is megnyugtató mértékben ki lehetett küszöbölni.

A projekt- és az intézményfinanszírozás esetenkénti összekeveredését azonban nem tartjuk károsnak vagy veszélyesnek. A *KMűFA támogatási rendszer működtetésének ugyanis éppen az volt az egyik fontos eredménye, hogy segítette értékes K+F-kapacitások fennmaradását, illetve egyetemi vagy kutatóintézeti K+F-kapacitások viszonylag zökkenőmentes átalakulását („átmentését”) vállalkozási formába.* A támogatásban részesített K+F-szervezetek pénzügyeinek, illetve működésének kicsit közelebbről való szemügyre vétele másrészt arról is meggyőz, hogy irreális volna a merev ragaszkodás a projekt- és az intézményfinanszírozás szétválasztásához. Hogy csak egyetlen okot említsünk: az adott intézmény állandó költségeinek felosztási (illetve az egyes projektekre „törhelési”) arányainak kiszámítására nincs általánosan elfogadott és alkalmazott módszer.

A KMűFA-támogatással megvalósított K+F-projektek pénzügyi eredményességét többek között a fenti ok miatt a legtöbb esetben nem lehet feketén-fehéren megítélni. Ez korántsem csak magyar vagy „tranzíciós” sajátosság, hiszen az értékelési módszer kidolgozásához alapul vett svéd módszertan ugyancsak nem alkalmaz egyetlen szintetikus pénzügyi sikermutatót. A szakmai („műszaki-tudományos”) és a pénzügyi eredményességet a svéd metodikai megközelítés is egymással összefüggésben szemléli.

A mélyinterjú elemzés alapján hat csoportot képeztünk annak érdekében, hogy a sikert, a félsikert és a kudarcot minél árnyaltabban ítélhessük meg. A hatos csoportosítás értelme részben éppen az volt, hogy az eredményesség foka mellett érzékeltethessük a siker megítélésének tér- és időbeli korlátait is. Térbeli korlát például, ha a projekt eredménye csak egy szűk piaci részre korlátozódva nemzetközi jelentőségű. Időbeli korlát pedig az, ha a tényleges megvalósítás időtartama jóval túlnyúlik a „hivatalos” futamidőn.

Az egyes csoportok (A, B, C, D, E, F) tartalmát néhány olyan példával szemléltettjük, amely jelzi a program fő tartalmi elemeit és lehetséges fejlesztési irányait. Ezek a példák egyúttal érzékeltetik a KMűFA-támogatással végrehajtott projektek s az értük felelős hazai K+F-szervezetek még mindig figyelemre méltó szakmai színvonalát és sokszínűségét.

*A csoport (világviszonylatban is jelentős műszaki-tudományos újdonság):* itt elsősorban gyógyszeripari, környezetvédelmi és számítástechnikai innovációk szerepelnek, amelyek többnyire egy-egy szűkebb, de fontos felhasználási területen is megérdemelt nemzetközi hírnevet értek el. Feltétlenül ide sorolható:<sup>11</sup>

- a Trigon-Egis féle Egiferon injekció,
- a KLTE izotópalkalmazási tanszék Cs-137 kihullási térképkészítési eljárása a mohák radioaktivitása alapján,
- a Biorex Rt. Epavir herpeszellenes készítménye,
- a Prolan Kft. villamosenergiaelosztó-hálózati transzformátorállomásokhoz kidolgozott adatgyűjtő rendszere,
- az MTA SZTAKI duális neuroszámítógép projektje,
- a BME műszer- és méréstechnikai tanszékének áramváltó projektje,
- a Medipharma Kft. programja radioaktív stroncium- és céziumionok kiűrtésére alkalmas gyógyszer kifejlesztésére.

Feltételesen ide sorolható a Recognita Rt. optikai karakterfelismerő rendszerének továbbfejlesztése (ennek alapja ugyanis egy korábbi világsikerű magyar innováció), a Szeviki fenilaceton programja (ebből a világviszonylatban egyedül termékből a gyártó szándéka ellenére nemcsak gyógyszer lett, a piacra való bevezetés ettől függetlenül is csak részben

<sup>11</sup> Még a mintán belül sem a teljesség igényével. A többi csoport esetében ugyancsak néhány példát közlünk.

sikerült), illetve az MTA MKKI biokristályprojektje (mert itt a feltétlenül kiemelkedő újdonságérték megalapozta nagy szakmai sikert csak döcögős ipari megvalósítás követi).

*B csoport (világviszonylatban jelentőssé tehető, de még nem kiforrott műszaki-tudományos újdonság):* itt is túlsúlyban van a környezetvédelem, a gyógyszeripar és a számítástechnika, de megjelenik a szerves vegyipar, az energetika, az élelmiszeripar és az agrotechnika.

*Feltétlenül ez a csoport jelenti a 80-as minta „derékhadát”.* Itt a nagy jelentőségű innováció a K+F-fázis után még nem találta meg ipari vagy gyakorlati alkalmazását (több esetben a partnerek pénzügyi vagy egyéb okokkal magyarázható érdekműlése miatt), de a számottevő újdonságérték miatt ez egyelőre talán nem késő. Ide sorolhatjuk például a következő projekteket:

- az Energoép környezetzennyezést légi infravörös TV-felvételekkel feltáró rendszere,
- az Energiagazdálkodási Rt. erőművi füstgázvezeték gyártástechnológia-programja,
- az Accusealed Kft. NiCa akkumulátorcsalád projektje,
- az MTA SZBKI rekombináns TNF-projektje,
- a pécsi Magyar Tejgazdasági Kísérleti Intézet makroelemekkel dúsított, ömlesztős nélkül hőkezelt sajt gyártási projektje,
- a Gyógyszerkutató Intézet rekombináns hirudin projektje,
- a gödöllői MBKK Állatbiotechnológiai Intézetének monoklonális Fusarium ellenanyag projektje,
- a Semilab Rt. pásztázó infravörös elektronmikroszkóp projektje,
- a BME textiltechnológiai tanszék nagyszilárdságú szálerősített műanyag projektje.

A fenti esetekben és a fel nem sorolt hasonló példákban a nemzetközileg is jelentős szakmai siker egyértelmű, de a piaci bevezetés nem kezdődött el, vagy eredményei még nem láthatók.

*C csoport (szűkebb területen jelentős, gazdasági hasznot is hozó műszaki-tudományos eredmény):* ide elsősorban a szakmailag valószínűleg fontos, de a gazdasági hasznosításból láthatóan a piacon nem jelentős súlyú és szélesebb körben aligha ismertté váló K+F-eredményeket, illetve innovációkat sorolhatjuk.<sup>12</sup> Itt már a magyar ipar és mezőgazdaság számos szektorát képviselik cégek, azaz olyan területek is szerepelnek, amelyek egyébként nem ismertek átlagosnál jobb innovációs kapacitásukról.

Ezek a kétségtelen, ám csak korlátozott horderejű sikerek mindenképpen javítják a KMűFA támogatási rendszer mérlegét, és támogatásukra – szakmai súlyuknak megfelelő mértékben – a jövőben is szükség lesz. Néhány példa:

- a Dasy Kft. integrált területfejlesztési rendszer honosítási projektje,
- a Tengeri Mezőgazdasági Kutatási Eredményeket Hasznosító Kft. Waxy-kukorica előállítási projektje,
- a Haltenyésztési Kutató Intézet exportképes tokfélék tenyésztési stb. projektje,
- a Kertészeti és Élelmiszeripari Egyetem egri Szőlészeti és Borászati Kutató Állomásának projektje az egri vörösborok barrikolására magyar tölgyfafajok felhasználásával,
- a Panoráma Kft. PVC-profil és ablakrendszer-honosítási projektje,
- az Ask Kft. impedancia-kardiográf továbbfejlesztési projektje,
- a Nivelco Műszeripari Kft. projektje az exportképes szint- és hőmérsékletmérő (-szabályozó) műszerek továbbfejlesztésére,
- a Hypermedia Systems Kft. intelligens CD-ROM adatbázis-generáló eszközök fejlesztésére és adaptálására megvalósított projektje.

<sup>12</sup> Ide soroljuk továbbá azokat a szakmailag és gazdaságilag is sikeres, esetenként számottevő értékesítést eredményező programokat, amelyekben nem eredeti magyar innováció volt a K+F alapja, hanem élvonalbeli külföldi szellemi termék magyarországi meghonosítását segítette a KMűFA-támogatás.

Ezekben az esetekben tehát a siker már biztos, de vagy a szakmai eredmény (már létező technológia átvétele), vagy a gazdasági eredmény csak korlátozott mértékű.

*D csoport (ígéretes, de még eredmény nélküli kutatások):* ezekben az esetekben (a 80-as mintában 5-6 ilyen példa van) a K+F-folyamat általában több évvel túlnyúlik a támogatási időszakon, mégpedig szinte mindig természeti okokból. Többnyire (mezőgazdasági programoknál) a K+F tárgyának akár évtizedekben mérhető élet- vagy szaporodási ciklusa miatt, de olyan eset is van, amikor bányászati K+F-eredmény hasznosulásának megítéléséhez mutatkozott rövidnek a futamidő. Jellemző esetek:

- a Zöldségtermesztési Kutató Intézet Rt. makóihagyma-nemesítési projektje,
- ugyancsak a Zöldségtermesztési Kutató Intézet Rt. zöldpaprika-nemesítési projektje,
- az Energetikai Tervező és Vállalkozó Rt. környezetbarát lignitvagyon-kitermelési és -hasznosítási projektje,
- a Gyümölcs- és Dísznövénytermesztési Intézet Rt. kettőshasznosítású diófajfajták szelekciójára és szaporítására folytatott projektje.

*E csoport (gazdaságilag sikeres, de érdemleges műszaki-tudományos tartalom nélküli kutatások-fejlesztések):* ide a műszaki-tudományos tartalom enyhébb vagy szigorúbb megítélésétől függően 5 és 10 közötti esetet sorolhatunk, amelyek egyébként csaknem mind átlag feletti KMűFA-támogatást kaptak. *A példák kiválasztása itt különösen kényes, mivel az ebbe a csoportba soroltakról valójában azt állítjuk, hogy nem a K+F-, hanem az ipar- vagy a regionális politika alá tartoznának inkább, s így nem elsősorban az OMFB KMűFA-támogatási rendszerébe, hanem más támogatási rendszerekbe illenének.* Ugyanakkor talán bármelyik esetről be lehetne bizonyítani, hogy valójában van jelentős műszaki-tudományos újdonságértéke.

Olyan eseteket is felsorolunk itt, amelyek a magyar ipar-, illetve gazdaságfejlődés vagy egyes régiók, városok szempontjából kétségtelenül fontosak, és döntési helyzetben – *de nem ebben a programban* – mi is támogatásuk mellett volnánk. Különösen ideillő példák:

- a Tungsram-Schreder Rt. exportképes lámpatestösszeszerelő-sor fejlesztési projektje,
- a Ganz-Hunslet Rt. kamionokat szállító vasúti kocsik gyártásának meghonosítási projektje,
- az Ikarus Móri Alkatrészgyártó Kft. személygépkocsiülés-, belsőburkolat- és kábelgyártás meghonosítási projektje,
- a Berva Finomszerelvénygyártó Rt. személygépkocsiirészegység-fejlesztési és gyártás-előkészítési projektje<sup>13</sup>.

Az utóbbi két projekt a Magyar Suzuki Rt. belföldi beszállítói hálózatának a kiépítéséhez tartozik. Ez a tény aláhúzza iparpolitikai fontosságukat, egyúttal azonban arra is utal, hogy esetükben aligha lehet szó műszaki-tudományos újdonságokról.

*F csoport (hibás céljelölésű fejlesztési elképzelések):* itt mintegy 10 esetet lehetne csoportba gyűjteni. Tipizálásuk nehéz, bár néhány példának vannak közös jellemzői.

Van két olyan projekt (Recoware Kft., Kaboldy Kft.), ahol a cél a COCOM-korlátozások alá tartozó külföldi technológia magyarországi kifejlesztése volt. Már a pályázat benyújtásakor tudni lehetett, hogy ilyen jellegű fejlesztésekre a jövőben nem lesz szükség Magyarországon.

Más programokban – közöttük egyébként szakmailag sikeresekben – olyan K+F-célt tűztek ki, amelyből nemigen lehet versenyképes termék, mert a fejlesztéssel megjavított paraméterre nincs szabvány. A Kéki csökkentett biogén amin tartalmú sóreinek gyártását

<sup>13</sup> Ebben az esetben fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy nem mindegyik programcím rejt a valódi tartalmat. Például csak meghonosítás, nem pedig tényleges fejlesztés történt.

még így is megkezdték volna, de a Kőbányai Sörgyár privatizációja után az új tulajdonos megváltoztatta ezt a döntést. Az Unitel Kisszövetkezet Környezetvédelmi Iroda növényvédőszer-bioszenzorára pedig igen más a nyugati szabvány, mint a magyar.

Az eddigi kétfajta – összesen négy – *F* esetben a támogatási döntés védelmében egyaránt elmondható, hogy legalább tudományos értelemben, a hazai szellemi bázis fejlesztése szempontjából a fejlesztéseknek kétségtelenül volt értelmük. Igazi kudarcnak azok a példák tekinthetők, ahol a fejlesztési célnak nincs műszaki-tudományos tartalma, de gazdasági haszon sincs, vagy „nem értelmezhető”. Két esetet érdemes itt kiemelni.

1. Az úgynevezett Ro-Ro rakodórampa-mintakikötő projektje egy pénzügyileg leromlott cégben valósult meg. Az interjú szerint gazdasági hasznosulás nem mutatható ki – legföljebb az állam számára (?). Nem érthető, hogy egy eladósodott cég miért költött több mint 20 millió forintot a 23 millió forint KMÚFA-támogatás mellett valamire, amiből nem volt (valószínűleg nem lehetett) haszna.

2. A trolibusz rádiózavar-szűrési projektjében komoly hibák fordultak elő balszerencsés szabályozási változásokkal együtt. Egy régebben s csak egy-két évig gyártott trolibusztípus zavaroszűrését kívánták megoldani úgy, hogy

– a fő elektronikai beszállító cég már a pályázat benyújtásakor nehéz helyzetben volt (hamarosan tönkrement),

– a magyar zavrvédelmi szabvány időközben úgy változott, hogy a fejlesztés szükségtelessé vált,

– a gyári garancia már lejárt a trolibuszokra,

– a fejlesztés költsége jóval meghaladta a vártat, így összesen a mintegy 100 helyett csak 5-6 trolibuszba szerelték be a zavaroszűrő készüléket.

A fő probléma itt is az, hogy *nem látható az egyébként is sikertelen projekt gazdasági értelemben vett haszonélvezője*. A lakosság nyilván hasznát látta (láthatta volna) ennek a fejlesztésnek, de a fejlesztésért az OMFb és a vállalat közösen fizetett, és a lakosság hasznát még teljes körű alkalmazás esetén sem lehetett volna pénzben mérni. A típus egyedi jellege miatt eleve nem lehetett szó a K+F-eredmény értékesítéséről. A rosszul elsült „környezet- és emberbaráti” akció szinte minden résztvevőjének tiszta veszteséget hozott, értékelhető szakmai eredménye viszont nem volt.

A fenti két kudarc történet azonban nem változtatja meg a program kedvező szakmai mérlegét. A kérdés most már az, hogy a KMÚFA-támogatási rendszer mennyiben illeszkedett a felmérés szerint a magyar K+F-politikába.

### K+F-barát-e a magyar gazdaságpolitika?

A magyar K+F-politikáról önmagában csak igen kevés interjúalany nyilvánított véleményt, talán azért, mert nem gondolta úgy, hogy a K+F-politikának a gazdaságpolitikán belül (vagy azzal szemben) valóban komoly mozgástere van, illetve lehet.

A magyar gazdaságpolitika K+F-fel kapcsolatban magatartásáról az interjúkból igen egyértelmű kép bontakozik ki. Kétféle vélemény van, *keményen elutasító és semleges*.<sup>14</sup> Talán két-három olyan álláspont figyelhető meg K+F-et végző szervezetben, amely mérsékelten dicséri a magyar gazdaságpolitika szerepét a K+F-ben, de ezek a vélemények meglehetősen rutinszerűek, tartalmatlanok és információhiányról vagy közömböségről árulkodnak.

<sup>14</sup> Szórványos kivétellekként a K+F-politikáról adott kedvező értékelés is megfigyelhető. Ezt azonban csak abban a két esetben tapasztalhatjuk, ahol a támogatás kifejezetten iparpolitikai jellegű volt (a Magyar Suzuki Rt. móri és egri beszállítójánál), és a program K+F-jellege nem tekinthető erősnek.

1. *A magyar gazdaságpolitika K+F-ben játszott szerepéről a 70-75 százalékos többségi vélemény az, hogy ez a szerep káros.* A mérsékeltőbb értékelések szerint a magyar gazdaságpolitika nem tett semmit a K+F-feltételeinek romlása ellen az utóbbi években, de nem is kevés radikális vélemény azt is kimondja, hogy a kormányzat az egyre kevesebb K+F-pénzt rosszul osztja el, nincs K+F-politikája, „értelmisségellenes” és általában véve „aggasztó”.<sup>15</sup> Van olyan moderáltabb vélemény, amely nem annyira ellenséges magatartást, mint inkább dilettantizmust ró fel a K+F-politikának.<sup>16</sup>

*A magyar gazdaságpolitika K+F-fel szembeni magatartásáról, illetve külön a K+F-politikáról rossz véleményen lévő szervezetek köre igen pontosan körülírható.* Azok tartoznak ide, amelyek valamilyen mértékben függnek a K+F-politikától – tehát az egyetemi tanszékek, MTA-intézetek, ágazati kutatóintézetek és mindezek maradványai vagy utódai. Van még ebben a körben néhány – általában korábbi állami – vállalat, amelynél a K+F-költségvetés a cég ingatag pénzügyi helyzete miatt kisebb, de inkább nagyobb részben a K+F-pályázatokra (ma már gyakorlatilag csak a KMúFA-támogatásokra) épül. S fellelhető itt pár olyan kis K+F-magáncég, amely ugyancsak elsősorban pályázatokból él.

2. *A fennmaradó szervezeti kört lényegében véve nem érdekli a gazdaságpolitika és a K+F-politika.* A kézenfekvő ok: ezeknek a cégeknek vagy nincs közük az állami K+F-politikához, mert nem állami pénzekből élnek (csaknem mindegyikük ilyen), vagy van ugyan kapcsolat vele, de ez a kapcsolat stabil és kedvező a számukra.<sup>17</sup> Ebben a körben szinte mindegyik szervezet többségi vagy teljes magántulajdonban van, és – ahogy a Magyar Tejgazdasági Kísérleti Intézetben fogalmaztak – „termelésközeli”.

*A gazdaság- és a K+F-politikával szemben érdektelenséget mutató szervezetek csoportja a sikeres vagy sikeresebb cégeké.* Tehát a minta alapján az a kép is kirajzolódik, hogy egy bővülő szervezeti kör úgy végez K+F-tevékenységet, hogy ennek gazdaságpolitikai háttere valójában már nem érdekli. Azok várnak stratégiát és határozott arculatot a K+F-politikától, akik segítséget (főleg pénzt) is szeretnének tőle.

### A KMúFA-rendszer megítélése

Érdekes kontraszt a gazdaság- és a K+F-politikáról megismert véleményekkel, hogy *a KMúFA-pályázati rendszert egy mintegy 60-65 százalékos többség kedvezően ítéli meg.*<sup>18</sup> Általános szerepével még többen (legalább 80 százalékbán) elégedettek. A különbséget az adja, hogy 30-40 szervezet a rendszert általában véve jónak tartja ugyan, de a lassú ügyintézésre, a túl sok bürokráciára (például a számlák részletei iránti túlzott OMFB-érdeklődésre), az OMFB és a pályázók kapcsolatának (a kormányzati szerv hibájából) inkább adminisztratív, mint szakmai jellegére panaszkodik. Abban azonban a legtöbb szervezet véleménye egységes, hogy *a KMúFA-rendszer létrehozása hasznos és jó ötlet volt, és néhány módosítással továbbra is feltétlenül működtetni kell.* Kutatócsoportunk saját véleménye ugyancsak ez.

A javasolt módosítások közül egy emelkedik ki, amelyről a legtöbb interjúban elhangzott valamilyen vélemény. Ez a KMúFA-támogatás formájára vonatkozik: *bankhiteljellegű, lényegében preferenciamentes legyen-e,*<sup>19</sup> elegendő-e a *visszafizetendő támogatás ked-*

<sup>15</sup> Az idézetek forrását itt szándékosan nem jelezzük.

<sup>16</sup> „Változó, kiszámíthatatlan és kockázatkerülő.” (Sonomark Kft.).

<sup>17</sup> Például az – akkor még – teljesen állami tulajdonú magyar villamosenergia-ipar sikeres beszállítója, a Protecta Kft., amely szerint a K+F-feltételeinek romlásáért nem a kormányzat a felelős.

<sup>18</sup> Tehát mintha ez a rendszer afféle „boldog sziget” lenne a sivár magyar K+F-politikán belül. Pedig a kettő természetesen nem független egymástól.

<sup>19</sup> Ezt a verziót senki sem javasolta, de egyes vélemények homályosan utaltak rá.



vezményes kamattal és indokolt esetben a tartozás elengedésével, vagy pedig legyen „grant” típusú, azaz vissza nem fizetendő támogatás.

A javaslatok megoszlása körülbelül a gazdaság-, illetve a K+F-politika általános minősítésekor látott képek felel meg. *A K+F-politikára utalt többség véleményében a „grant” rendszer iránti előszeretettel dominál*, általában azzal az indokkal (ha ezt egyáltalán kifejtik), hogy a K+F-megtérülése hosszabb, mint a pályázati időtartam, és „a visszafizetési kötelezettség agyonnyomja a kutatói tevékenységet”. Igaz viszont, hogy a „grant” rendszerben a támogatás után áfa-t kell fizetni.

*Az üzletibb jellegű – „keményebb” pénzelosztó szerepre törekvő, a visszafizetési elvre épülő, s kissé egy kockázati tőke-társaság szerepét is átvenni képes OMFB által működtetett – KMúFA-rendszer mellett az üzleti szféra K+F-cégei vannak.* Többen hivatkoznak közülük arra, hogy a „grant” rendszer jobban biztosítja a versenysemlegességet.

A rendszer fenntartása melletti vélemények nagy többsége miatt nem meglepő, hogy más fejlesztési javaslatok többnyire csak részletkérdésekre vonatkoznak. Mégis vannak közöttük fontos és megszívlelendő ötletek:

1. Az elakadt fejlesztéseket külön meg kell vizsgálni (Medipharma Kft.), mert ezek esetében gyakori, hogy az elképzelés fontos, és a pályázó szervezet életképes, a partnerrel viszont baj van.

2. Legyenek többoldalú pályázatok is a társpályázók fizetési kötelezettségével (SchwAr Rendszerfejlesztő Kft.). E javaslat megvalósulása növelné az első számú pályázó pénzügyi biztonságát,<sup>20</sup> ugyanakkor megnehezítené azt, hogy jó K+F-szervezetek megfelelő ipari partnert találjanak (ahogy ez például az MTA MKKI biokristály-programjában is a nagy K+F-siker jó üzlettel való kiépítésében a fő akadálynak bizonyult).

3. A rendszerben ne legyen a mai szabályok szerinti utólagos finanszírozás a számlák alapján (Kéki), hanem a költségeket az OMFB előlegezze meg. Ezt mások nem javasolták, és – a rendszer felpuhulásának tagadhatatlan veszélye miatt – nem is tűnik életképes ötletnek.

4. Az OMFB a kifejlesztett termékek piaci bevezetéséhez is adjon segítséget, akár kvázikamarai szerepben. A javaslat szerint megfontolandó egy külön műszaki-tudományos kamara megalakítása is (Mikrotherm Kft.).

Az interjúk alapján kétségtelen: *a fogadó oldalon a KMúFA-pályázati rendszer „csatát nyert”, és fenntartásának létjogosultságát ebben a körben nem vonja kétségbe senki.*

## A projektfinanszírozás és -értékelés esélyeiről Magyarországon

A felmérésből és az interjúkból tudjuk, hogy a szakmailag sikeres fejlesztések jelentős része sem jutott el még nagyobb sorozatban gyártott, versenyképes termék kibocsátásáig. Ez azonban az értékelés általunk választott, a költség-haszon elemzésnél szélesebb spektrumú projektértékelésre alkalmas módszere szerint korántsem jelenti a KMúFA-pályázati rendszer kudarcát.

A rendszer már jelenlegi állapotában is hasznosan tudja segíteni az alkalmazott K+F-tevékenységet,<sup>21</sup> de az üzleti feltételekhez közelítő megtérülési kritériumok még csak névleg vannak meg. *Nagy horderejű stratégiai kérdés, hogy ezeket a kritériumokat a rendszer egészére vagy pedig csak arra a részére (például az önfinszírozó és már nem*

<sup>20</sup> Azaz el lehetne kerülni az InnoFerCo esetéhez hasonló ügyeket. A borsodi pályázó a felszámolt ipari partnereinél „bentragadt” pályázati pénzei miatt jutott súlyos pénzügyi helyzetbe.

<sup>21</sup> Ezt elősegíti, hogy minden egyes pályázatot két szakértő véleményez, és egy 13 fős szakmai testület hozza meg a végső döntést.

kezdő profitorientált vállalkozásokra) kellene-e bevezetni, amely maga is egyetért az ilyen reformmal.

Bármilyen változtatás esetén természetesen szem előtt kell tartani, hogy külföldön, mindenekelőtt pedig az Európai Unióban milyen irányban fejlődnek a K+F-finanszírozási rendszerek. 1995-től ez az irány egyre határozottabban kirajzolódik az úgynevezett zöld könyv alapján. *Kulcsszerepet kap az olyan K+F-finanszírozási feltételek megteremtése, amelyekkel a kölcsönös garanciákat végre megnyugtatóan rendezik.* Tehát a pályázó garanciát kap arra, hogy a szerződési feltételek teljesítése esetén hozzájut a megállapodás szerinti összeghez, a finanszírozó pedig arra, hogy a visszafizetési kötelezettségek teljesülnek. Az utóbbi garancia azonban csak akkor építhető be intézményesen egy széles körű pályázati rendszerbe, ha a rendszer mögött a kockázatvállalás megosztására felkészült pénzügyintézetek is állnak.

Az elképzelt új finanszírozási rendszerben az is alapelv, hogy a forrásáramlás növekvő részét tőkeáramlássá, mégpedig hosszú lejáratú tőkeáramlássá kell átalakítani. Így a többi között az innovációk és a K+F tőkeellátásában nyugdíjalapok és más pénzügyintézetek is befektetőként, nem pedig hitelezőként vagy kockázatvállaló félként vehetnének részt. A zöld könyv arra már nem tér ki, hogy az új finanszírozási rendszerhez milyen értékelési gyakorlatnak kellene kapcsolódnia. Ebből valószínűnek látszik, hogy az értékelési rendszert egyelőre nem kívánják egységesíteni az Európai Unióban (bár a közösségi szinten finanszírozottak esetében a rendszer csakis egységes lehet).

Magyarországnak semmiképpen sem lenne érdemes a költséges és bonyolult uniós rendszerhez alkalmazkodnia, hanem az ebben a kutatásban megkezdett utat követheti. Bizonyos változtatásokkal azoknak a fejlett EU-tagállamoknak az értékelési módszereit célszerű átvennie, amelyek

- az Unió kisebb méretű gazdaságai közé tartoznak,
- K+F-szektoruk hagyományosan fejlett, és
- hajlandók is értékelési tapasztalataikat a magyar fél rendelkezésére bocsátani.

Ennek a hármas kritériumnak Svédország és Finnország felel meg. Mi a svéd NUTEK-től átvett metodikával dolgoztunk, és a NUTEK szakértőinek tanácsai alapján dolgoztuk ki a magyar értékelési módszert. A projektértékelés módszere véleményünk szerint megfelelt a KMÚFA-pályázati rendszer speciális magyarországi működési feltételeinek úgy, hogy egy nemzetközileg már bevált módszertani rendszerre alapvetően támaszkodott.

A felmérés fontos, de már menet közben – s a svéd tapasztalatokból is – előrelátott tanulsága, hogy az értékelés eredménye nem lehet egyetlen, költség-haszon viszonyt kifejező számadat. A támogatások felhasználását és visszafizetését, illetve hasznosulását különféle, részben nem számszerűsíthető externáliák kísérik, amelyeket összesítve nem lehet figyelembe venni. Tudomány-, illetve tématerületenként igen eltérőek a megtérülési időszakok és feltételek,<sup>22</sup> ami szintén lehetetlenné, pontosabban módszertanilag megengedhetlenné teszi az összevont számszerű értékelést.

Az értékelésben a költségek és a hasznok viszonyának alakulásában sokkal többet kell mérni, mert a K+F-támogatási és finanszírozási rendszerek „outputjai” korántsem csupán a felhasználó számára és – például abban, hogy befektetett pénzt legalább elfogadható arányban kapja vissza – a finanszírozó számára jelentkeznek. A rendszer működésének társadalmi szintű eredményei (*social benefits*) közé tartozik a hazai gazdaságban hasznosítható K+F-termékek létrehozása, a K+F- és vele az oktatási rendszer fejlődése (vagy zsugorodásának lelassulása), valamint a K+F-szektor és a felhasználók közötti kapcsolatok – hálózatok – bővülése.

<sup>22</sup> Érdemes itt visszautalni az úgynevezett D csoportra – azokra a programokra, ahol a szakmai eredmény megítéléséhez minimálisan szükséges időszak esetenként évtizedekkel nyúlik túl a programidőszakon.

Az értékelésnek akkor van értelme, ha a támogatási rendszer működésének és eredményeinek elemzése mellett tájékoztatást ad a K+F „mikroszférájának”, azaz a K+F-et végző szervezeteknek az állapotáról is. Az olyan, széles szervezeti kört átfogó támogatási rendszerek, mint a KMűFA, egy bizonyos metszetben szinte a hazai K+F-szektor egészével érintkeznek, ezért vizsgálatuk általánosabb érvényű következtetésekre is lehetőséget ad.

Felmérésünk tapasztalatai szerint számos olyan K+F-szervezet is kért és kapott KMűFA-támogatást, amely semmiképpen sem tartozik a szektor leépülő, a múltban elsősorban a központi költségvetésből, illetve az állami nagyvállalatok megrendeléseiből finanszírozott részébe. Nem lehet tehát azt állítani, hogy a KMűFA-támogatási rendszer elsősorban a mind jobban életképtelenné váló, elaggott struktúrák és szervezetek mesterséges életben tartásának eszköze, amelyekre egy korszerű piacgazdaságban már nem lesz szükség.<sup>23</sup> Éppen a magyar K+F-szektor gyors átalakulása teszi szükségessé – más okok mellett –, hogy az értékelésre rendszeresen, évente vagy legalább kétévenként sor kerüljön.

Legkésőbb 1997-ben célszerű lenne elvégezni egy újabb felmérést nemcsak az addig lezárt projektekről, hanem a már itt megvizsgált többé-kevésbé sikeres (az A–D csoportokba tartozó) programokról is. Addig ugyanis a magyar K+F-szféra szereplőinek cserélődési folyamata biztosan nem zárul le. A piac iránt érzékenyebb új szereplők megjelenésével a KMűFA-rendszer mérlege is megváltozhat, mégpedig talán kedvező irányban.

A K+F-politika, illetve egyes eszközeinek rendszeres értékelése igen fontos a K+F-politika szakszerű megalapozásához. Az értékelés módszerének megválasztása aligha függ a K+F-politika mozgásterétől és pénzügyi lehetőségeitől. *A K+F-támogatási rendszer fejlődésének azonban feltétlenül tükröznie kell azt, hogy a következő néhány évben – a középtávú jövőben – nő vagy tovább csökken-e a GDP K+F-re fordított hányada.*

1. *A K+F-kiadások GDP-nél gyorsabb növekedése esetén a támogatási rendszerbe emelkedő arányban célszerű bevinni üzleti jellegű elemeket.*<sup>24</sup> Ez a „grant”-szerű, illetve az intézményi működésre fordítható finanszírozás visszaszorulását is jelenti. Részben azért, mert az önfinanszírozásra képtelen – és fő profiljában oktatást, illetve alapkutatót végző – K+F-szervezeti kör ebben az esetben ismét jobban támaszkodhat a központi költségvetésre, de azért is, mert a gazdaság dinamizálódása valószínűleg olyan szerkezeti átalakulást is magával hoz, amely megnöveli a K+F-eredmények iránti keresletet. Az üzleti szektor „piacközelí” K+F-eredmények iránti igényeit pedig az eredmények tudományos vagy oktatási felhasználásában sokkal kevésbé érdekelt profitorientált K+F-szervezetek általában gyorsabban és a gyakorlatban jobban felhasználható formában tudják kielégíteni.

Ebben a forgatókönyvben a K+F-támogatás rendszerébe kockázati tőke-társaságok is beépülhetnek, vagy egyes pénzalapok – például a KMűFA-ból ilyen célra rendelkezésre álló rész – alakulhatnak át hasonló társaságokká. Ezek is adhatnának például kamattámogatást bizonyos, gazdasági hasznot csak hosszabb távon ígérő elképzelésekhez, de a kamattámogatásra természetesen külön kellene költségvetési fedezetet kapniuk.

Ennek a variánsnak a megvalósulásakor az értékelésben jobban érvényre kellene jutni-

<sup>23</sup> Ez szándékosan sarkított vélemény. Természetesen nem gondoljuk úgy, hogy Magyarország az egyetemi és a kutatóintézeti hálózat tönkremenetele után modern és versenyképes gazdasággá válhat, mert a magyar modernizációnak nem lehet receptje a hazai K+F-bázis nélkül megvalósított török, thaiföldi, marokkói vagy dominikai növekedési út.

<sup>24</sup> Nyíri Lajos a Közgazdasági Szemleiben 1996 júniusában közölt cikkében felhívja a figyelmet, hogy az üzleti szféra részesedése a világ gazdaság mindhárom meghatározó régiójában csökkent a K+F-re fordított állami kiadásokon belül 1981 és 1992 között. Megállapítja ugyanakkor, hogy általában az OECD perifériális helyzetű országaiban alacsony a kormányzati K+F-források vállalkozói körben történő felhasználásának aránya.

uk a költség–haszon elemzés bizonyos elemeinek. Az értékelést ugyanakkor nagyban megnehezítheti, hogy a támogatásra kevésbé ráutalt, s azt a „grant” rendszerhez képest sokkal inkább üzleti alapon igénybe vevő K+F-szervezetek közreműködési készsége kisebb lesz.

2. *A GDP K+F-re fordított hányadának további csökkenése nem teszi szükségessé a K+F-támogatási rendszer megváltoztatását.* Ekkor a rendszer K+F-kapacitásokat fenntartó funkciója marad előtérben, és ezt a körülményt az értékelésben is érvényre kell juttatni. Ez az intézményi felmérés nagyobb, és a költség–haszon elemzés viszonylag kisebb szerepét jelenti. A közvetlen gyakorlati felhasználásra alkalmas K+F-eredmények arányának gyors növekedésére ebben a változatban nem lehet számítani, tehát az értékelésben a projektek műszaki-tudományos paramétereinek elemzése aránylag fontosabb szerepet kaphat.

Ennek a változatnak a megvalósulása sajnos nem zárható ki. Ebben az esetben át kellene gondolni azt, hogy az ipari partnerek társ pályázói szerepére, illetve pénzügyi felelősségére jelenleg vonatkozó szabályokat nem kellene-e megváltoztatni. *A jelen értékelés tapasztalatai alapján ugyanis a társ pályázói rendszer szükségtelen pénzügyi terheket róhat a projektet végrehajtó K+F-szervezetekre, viszont nem segíti igazán a K+F-eredmények gyakorlati alkalmazását.*

Az értékeléssel a magyar gazdasági-társadalmi rendszerátalakulás egyik kevésbé ismert, de a gazdaság európai felzárkózása és világgazdasági alkalmazkodása szempontjából fontos részfolyamatáról hasznos és részletes közelképet kaptunk. E felvétel megismétlése a most szerzett tartalmi és módszertani tapasztalatok felhasználásával valószínűleg egyaránt érdeke a KMűFA-rendszer finanszírozóinak és felhasználóinak.

Az Osiris Kiadó tankönyvsorozatában megjelent

**Pete Péter**  
**Bevezetés a monetáris**  
**makroökonómiába**

című könyve

Az egyetemi tankönyv az alapfokú makrogazdaságtani ismeretekkel már rendelkező olvasókat vezet be a makroökonómia pénzügytani fejezeteibe.

Kötve 179 oldal.

Ára 1280 forint.

*Megrendelhető:*

Osiris Könyvkereskedés

1053 Budapest, Veres Pálné utca 4-6.

Telefon: 266-4999, Fax: 118-2516.

## Terepkutatás az orosz iparban

Management and Industry in Russia.  
Formal and Informal Relations in the Period of Transition

(Szerkesztette: Simon Clark, Edward Elgar Publishing Limited,  
Cheltenham, 1995)

A kommunista paranoia, vagy ahogy akkoriban hívták, az éberség jelképe a portás volt. Az a szigorú személy, aki a belépési engedélyt kiállította, aki telefonon felszólt, hogy tényleg az érkezett-e és valóban ahhoz, akihez bejelentkezett. Kapu-, határ- és más őrk, cenzorok és önkéntes rendőrök nélkül információ, termék és ember be-/átjuthatott volna, ki tudja hova és mikor. Az ezzel járó felmérhetetlen zűrzavart megakadályozandó, a kommunisták gondosan kiépítették a zárt kutatóintézetek, vállalatok, városok, körzetek rendszerét – és hozzá az igazolványok, az engedélyezés és a pecsételés ügymenetét. A magyar portások száma és ébersége a Kádár-korszak vége felé erősen csökkent. Egyre több kapun lehetett gondtalanul be- és kisétálni, a feladathiány miatti katatón állapotban maga elé meredő portás sok helyen még a be- és kimenők köszönését sem érzékelt.

A Szovjetunióban más volt a helyzet. Ott még a rendszer végóráiban is a zártság birodalmához tartozott gyakorlatilag az egész *ipar*. Illetéktelen személy, így a társadalmi viszonyok kutatója, aligha léphetett ebbe a világba.

Ezért van, hogy a viszonylag nyitott Magyarországon és Lengyelországban több évtizede folyik az ipari viszonyok, a munkaerőpiac, a vállalati társadalom kapcsolatainak módszeres feltárása. A munka szovjet és posztszovjet világról viszont kevés, közvetett és esetleges a tudásunk.

*Simon Clark* a University of Warwick szociológiai professzora elsők között érkezett ebbe a kívülről számára ismeretlen birodalomba. A szovjet rendszer összeomlása után, 1991 végén Clark fiatal orosz társadalomtudósokból kutatócsoportot szervezett. A csoport kéttagú egységei hosszabb időt töltöttek egy-egy orosz iparvállalatban. A részt vevő megfigyelő módszerét kiegészítették mélyinterjúkkal, esetenként a gyári adminisztráció által szolgáltatott statisztikai adatokkal. Vállalatonként különböző jelenségeket figyeltek, de úgy, hogy időnkénti munkaértekezleteiken a többi csapatot érdeklő jelenségekről is referáltak – így összehasonlításra is módjuk nyílt. Kutatási eredményeik egy részét adják kötetükben közre.

A könyv kilenc fejezetből áll. Az első – szerzője *Simon Clark* – ismerteti a fejezetek, valójában önálló tanulmányok főbb megállapításait. A legfontosabb következtetés, amely tárgyától függetlenül minden rész tanulmányból is kiderül, hogy a törvényeken, rendeleteken vagy akár a gyári belső szervezeti szabályzatokon alapuló formális szabályozás hasznavehetetlen. A vállalat, gyáregység működését informális közmegegyezés, hallgatólagos megállapodások biztosítják. Ha a formális szabályokat követik, ugrásszerűen nő a működőképtelenség esélye. A vezetés és a munkások ezért tudatosan megszegik ezeket a szabályokat.

*Szergej Alashejev* tereptanulmányában a termelési folyamatot átszövő informális viszonyokat mutatja be. Alashejev nem sokat törődik a termelés technikai feltételeinek a munkások mikrokörnyezetének a bemutatásával. Jellemző helyzeteket, eseteket mutat be – a kutatócsoport többi tagjával együtt másfél évig részt vevő megfigyelőként számos érdekes példát gyűjtött. A művezetők és a munkások közötti alkuban a norma, a technológiai előírás vagy a fegyelmi követelmények csupán tárgyalási alapként szolgálnak. Az

ittas munkás többletteljesítménnyel feledteti vétkét, a technológiai, balesetvédelmi előírás áthágását sem veszi észre a művezető, ha hoznia kell a tervet. A központi tervezés összeomlása után lassú változás tapasztalható – a kaotikus munkaszervezés ugyan maradt, de a hiányjavak elosztásán alapuló kisleadói hatalmat a pénzbérek elosztásán alapuló ugyancsak kisleadói hatalom váltja fel.

Alashejev a szerzője a következő tanulmánynak is, melynek címe: A szerelem különös módja, avagy a szovjet termelés sajátosságai. Itt azt a jelenséget vizsgálja, hogy az egészségre káros munkafeltételek között, elavult, balesetveszélyes gépeken, gépsorokon dolgozó munkások számára miért válik önbecsülésük, sikerélményeik fő forrásává a munka, a gép feletti uralom. A nyomorúságos lakás- és életkörülmények, a fogyasztási cikkek és szolgáltatások hiánya miatt felértékelődik a munkahely. A lakótelepi atomizálódással szemben kellemes alternatíva a munkahelyi közösség, a munkavállalók szolidaritása. A munka szerelmeseit, a gép rejtett tulajdonságait a főnököknél jobban ismerő munkásokat azonban nem csupán az önmegvalósítás élménye vonzza, hanem az, hogy hasonlóan az ipari forradalom kulcspozícióban levő munkásarisztokratáihoz, különös készségeik miatt őket sem lehet egyhamar pótolni vagy lecserélni.

Ahogy terjed a nyugati típusú munkaszervezés, úgy csökken a munkavirtuózok szerepe a termelésben és példája a munkahelyi közösségekben. Erre utal, hogy mind kevesebb fiatal csatlakozik e csoporthoz.

A rendre összeomló termelési terv, a használhatatlan technológiai előírások világában mindenhol különös szerepet kapnak a vállalatok vezetői, az igazgató-menedzserek. A munkások teljesítményének javításában érdekelt erőszakos vállalatigazgatók a szovjet rendszerben is felhajtottak, majd elosztottak hiánycikkekkel a jobb munkateljesítmények reményében. Az atyai szigorral és szeretettel a vállalat ügyeit kézben tartó, a vállalati belső bürokratikus rendben, a hierarchikus szervezeten átnyúló, az „emberekkel” közvetlen kapcsolatban álló főnök s vele a *paternalizmus* szerepe különösen megnőtt a Szovjetunió és ezzel az állam-párt összeomlása után. *Pjotr Bizjukov* tanulmánya ezekkel a erős főnökökkel foglalkozik. Hasonlóan Alashejevhez, ő sem vizsgálja egy vagy néhány vállalat(igazgató) és környezetének a kapcsolatát és az igazgatók e feltételek közötti megoldásainak hatékonyságát, hanem vázlatos történeteket ad közre. A történetfűző fő tanulsága, hogy a paternalista, erőszakos vállalatigazgatók igen hatékonyak bizonyultak. Miután a felettük kiépült hatalmas hierarchia a szocializmus szétesésével részben megszűnt (például a kommunista párt óriási rendszere), részben átalakult – például azért mert a volt Szovjetunió tagköztársaságai önálló államok lettek –, az igazgatók a hatalmi vákuumot kihasználva nagy hatalomra és befolyásra tettek szert.

A tervrendszer sok helyen felváltó vállalatok közötti bartermegállapodások, közvetlen termékcsere, valamint a különexport dollárbevételeinek segítségével egybetartották a nagyvállalatokat, megőrizték befolyásukat, hatalmukat. Sikertelenségük, sőt maguk mellé állítaniuk a munkavállalók értékes csoportjait, ami nagyban hozzájárult ahhoz, hogy vállalataik elkerülték a gazdasági visszaesés okozta összeomlást. Bizjukov szerint az ekként teremtett hatalomnak erős korlátja, hogy várhatóan véget ér a vállalat belüli szociális béke, és kezdetét veszi az osztályharc. A pénz vásárlóerejének növekedésével a munkavállalók a bérek növelésében és nem a cserékkel szerzett javak elosztásában lesznek érdekeltek.

A következő rövid fejezetben a csoport Szamarában kutató tagjai kommentálják Bizjukov írását. Felhívják a figyelmet arra, hogy a szovjet iparvállalat nem csupán termeléssel foglalkozott, hanem jóléti, egészségügyi, kulturális és oktatási intézmények széles hálózatát működtette. Ugyancsak a vállalati szervezet keretében folyt számos áru és szolgáltatás elosztása. Ezek az alárendeltségek ugyancsak forrásai az igazgatók mai hatalmának.

*Lena Lapshova* és *Irina Tartakovszkaja* a nők helyzetét vizsgálja. Vizsgálatuk terepe

egy ipari nagyvállalat. Üdítő kivétel a laza történetfüzerek után, hogy végre alapos leírását adják a vállalat termelési, szervezeti rendszerének, és különösen alapos elemzésnek vetik alá a munkaerő-állomány szerkezetét és változásait. A statisztikai adatokból és a kiegészítő interjúkból kiderül, hogy a nők kétféle, egymást erősítő diszkrimináció áldozatai ebben a rendszerben. Egyfelől nehezebben jutnak vezető pozícióba, illetve kvalifikált munkát igénylő munkaposztra, másfelől, ha azonos munkakörben vannak, rendre kevesebbet keresnek, mint a férfiak. Helyzetüket tovább nehezítik a sokszor embertelen munkakörülmények, amit csak fokoznak a jórészt férfi munkavezetők előítéletei és durvasága. Férfi munkatársaiktól sem számíthatnak másra: a férfiak vállalaton belül még a társadalmi érintkezés más terepein a nőknek „járó” szokásos udvariasságot és előzékenységet is mellőzik. A munkahelyi konfliktusokat a kiszolgáltatott helyzetben levő nők igyekeznek elkerülni, de ha a konfliktus kirobban, akkor radikálisabban lépnek fel, mint a férfiak. A két szerzőnő ezt az állítását egy, a szemük előtt lezajlott sztrájk leírásával illusztrálja. Miközben élvezettel olvassuk az élet közeli híradást egy munkahelyi konfliktusról, újból az a benyomásunk, hogy a kutatócsoport előzetes munkaterv nélkül, csupán benyomásokra építve, végezte úttörő kutatásait. Mindez nem változtat azon, hogy Lapshova és Tartakovszkaja végkövetkeztetése igen figyelemre méltó: úgy vélik, hogy az orosz paraszttársadalomnak a nőket hagyományosan elnyomó módszereit a szovjet típusú művi modernizáció tovább erősítette.

*Paver Romanov* az ipari viszonyok elemzői körében igen népszerű művezetők, középvezetők helyzetének változásait követi nyomon. A termelési tervmutatók teljesítésében érdekelt szovjet gyárakban a művezetők is a tonnák és darabszámok bővületében éltek. Különös tudásra tettek szert a tervidőszak végi hajrák, túlmunkák, kampányok szervezésében. A munkásokat elsősorban informális eszközökkel, a jól és a rosszul fizető munkák arányainak szabályozásával, valamint a szociális juttatások elosztásával tudták befolyásolni.

A középvezetők a profitszerzésben érdekelt magántulajdonosok vállalataiban is – a munkások és az igazgatók közé ékelődve – az eltérő fontossági sorrendek összehangolásával, közvetítésével foglalkoznak. A szovjet rendszerben összehangolási képességüket előnytelenül befolyásolta, hogy a döntési jogkörök túlnyomó részét a vállalati vezetők magukhoz vették, a művezetők csak végrehajtották az utasításokat. A magánvállalatbeli társaikénál kisebb volt a hatalmuk a szocialista vállalat művezetőinek a munkások felett is. Ennek fő oka a munkaerőhiány volt. A szovjet rendszer művezetője nem igen élt az elbocsátás eszközével, hiszen nehezen kapott új embert az elküldöttek helyére. A művezetők ebben a helyzetben a vállalati rendszer alacsony presztízsű csoportjává váltak, fizetésük Romanov szerint igen gyakran alacsonyabb volt a képzett szakmunkásokénál.

A szocialista rendszer összeomlása után a szovjet óriásvállalatok súlyos értékesítési gondokkal küzdöttek. A tanulmányban vizsgált egyik vállalat, a hadiiparnak szállító Prokat kapacitásainak harmadát használta ki. Az új makroökonómiai és gazdaságirányítási helyzetben a művezetők befolyása hatalmas és megbecsülése fokozatosan nőtt. Munkaelosztókból szervezőkké, alsósintű menedzserekké válnak. A vállalati központ rájuk bizza a kapcsolattartást a vevőkkel, ők szervezik s vezetik a pénzbehajtó brigádokat. A munkások feletti hatalmuk is növekedett, aminek a forrása a növekvő munkanélküli-tartaléksereg megjelenése az orosz iparvidékeken. Jól mutatja javuló helyzetüket, hogy fizetésük ma már három-négyszerese a jól kereső munkások bérének.

*Marina Kiblitcskaja* vérbeli társadalomkutatóként egy nem látványos eseménynek, a vállalati rutintevékenységek váratlan és rövid ideig tartó ellehetetlenülésének a leírását használja fel – hogy „mint cseppben a tengeren” – bemutassa a tervirányítás számos gyengeségét. Egy metrókocsikat javító vállalat 1992 májusában nem teljesítette a havi tervet – ez sem előtte, sem utána nem fordult itt elő. Mi okozhatta a váratlan eseményt? Kiblitcskaja

gondosan számba veszi az objektív tényezőket, az anyag- és munkaerőhiány nehézségeit, a géphibákat stb. Nem becsüli le e tényezők fontosságát, ám joggal említi, hogy ezek állandóan hátráltatják a vállalatirányítást, ezért önmagukban nem elegendőek a kiugróan rossz eredmények magyarázatához. Az okot a szerző az addig működő informális viszonyok ellehetetlenülésében látja. Az addig türelmes, a formális teljesítéseket elismerő vevők hirtelen a szállítási szerződések előírászerű betartásától tették függővé a számlák kiegyenlítését. A munkások sem voltak elégedettek a pénzek informális elosztásának rendszerével. A terv nem teljesülése miatti bünbakkereső vizsgálat során azonban kiderült, hogy az összeomláshoz hozzájárult a vezetők közötti hatalmi harc is.

Az informális viszonyok erős konzerváló erejét mutatja be *Valentina Vedenyeva* tanulmánya, amelynek tárgya a korábbi darabér rendszer sikertelen átalakítása minőségi órabérrendszerre. Noha a vizsgált vállalatban a munkások és a menedzsment egyaránt érzékelték a régi bérezési rendszernek a hátrányait, mégis megíúsították az új alkalmazását. A fő ok, hogy a bizonytalan piaci helyzetben az új értékelési módszereket rosszul, bizonytalanul alkalmazták, ezért a régi „baráti” elosztási módszerek előnyösebbnek látszottak.

A tanulmányok rövid ismertetése remélhetően meggyőzte az olvasót, hogy Simon Clark izgalmas könyvet szerkesztett és adott közre a posztszovjet ipari viszonyokról. Ez azonban elsősorban a tárgy újszerűségének, a fiatal orosz kutatók nyitott, kritikai szellemének köszönhető. A frissesség sem képes azonban ellensúlyozni a kutatási terv érezhető hiányát, az általánosítást gátló esetlegességeket és improvizációkat. Különösen bántóak a kötet módszertani gyengeségei. Az orosz szerzőknek valószínűleg nem magyarázta el a kutatásvezető, hogy az empirikus kutatások során mindig célszerű az állításokat dokumentálni, de legalábbis illusztrálni. Ugyancsak érdemes lett volna felhívni a szerzők figyelmét arra, hogy hasonló események vagy folyamatok eltérő környezetben más hatást válthatnak ki, értékelésük ezért önmagukban aligha lehetséges.

Nem tagadom, előbbi kritikai megjegyzéseimet szomorúsággal vegyes sértettség is motiválta. A lábjegyzetekből és egyéb forrásokból ugyanis kiderül, hogy a szerzői kollektíva vagy nem is tudott, vagy egyszerűen nem vett tudomást a lengyel, a magyar és a jugoszláv üzem- és vállalatkutatásnak az utóbbi 30-40 évben elért és angol nyelven is közzétett eredményeiről. A magyar terepen kutatók közül egyedül a kitűnő Michael Burawoyt említi Clark a bevezetőben, Bródy András, Kornai János, Haraszi Miklós, Kemény István, Zsille Zoltán, Héthy Lajos, Makó Csaba úttörő munkái, Simonyi Ágnes, Neumann László és még számos magyar terepmunkás kutatási eredményei elkerülték a figyelmét.

Furcsa illúziók rabjaként nem kevesen és nem kevés energiával próbáltuk leírni a létező szocializmus valóságos viszonyait. Az adott sokszor erőt, hogy azt képzeltük, üzeneteinket a szabad országok tudományos közössége érti és használja. Ennek kevés nyomát találhatjuk a posztszocialista terepen dolgozó tudósok műveiben. Pedig a különös terep kényszerítette módszertani újításainknak ugyanúgy hasznát vehetnék, mint az összehasonlításra alkalmas leírásoknak. Ez persze egy kicsit módosítaná a szakmai hierarchiának a nyugati kultúr- és képzési fölény evidenciáját sugalló rendszerét, ami nem érdeke sem az ottani professzori elitnek, sem a főáramba betagozó kelet-európaiaknak.

**Laki Mihály**



# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Efficiency and effectiveness**

*Wilbur G. Lewellen*

The manner in which ownership structure and employee compensation strategies can affect the performance of the business enterprise are examined. Empirical evidence on privatizations, leveraged buyouts, and the observed relationship between executive pay and firm performance is cited to support the notion that effective mechanisms exist to ensure that managers will make decisions consistent with the interests of the owners of the enterprise.

## **Role of foreign banks in the Central European economies in transition**

*Paul Wachtel*

The paper focuses on foreign banks' activity in Central Europe. International and foreign banking activities are especially relevant in economies in transition. First, the activities of multinational corporations and international activities of existing large firms are likely to be the leading growth sectors in transition economies. Second, the banking industry in economies in transition continues to suffer from inherited technological inefficiencies. Additional arguments are often raised with respect to the entry of foreign banks, therefore the paper musters and analyses every possible argument in favour of restricting foreign bank entry. Then the author examines foreign banking from the opposite point of view, by discussing what foreign bank entry can accomplish in transition economies. (The second, forthcoming part of the paper will provide a description of foreign banking activity in each of the countries under review.)

## **The chances of dinosauria. Structural change of large firms and privatisation**

*Éva Voszka*

What does systemic change mean for large scale Hungarian industry? How have the organisational and proprietary structure of large socialist firms changed? How have their activities, behaviour and orientation changed? What firm strategies proved to be successful? What is the role of the state as a proprietor, controller and market actor in shaping the fate of large firms? The research presented in the paper tries to find answers to the questions with empirical methods, through joint application of economic and sociologic approaches. The fate of a smaller group of large firms, some 49 firms were tracked down in 1995-1996 through the preparation of case studies and processing of their balance sheet data.

**Equilibrium problems of the labour market in 2010:  
Employment policy and educational policy considerations***János Timár*

The more than a year long work on long-term labour force forecast has been completed. The immediate aim of the prediction was to forecast the demand and supply of labour up to 2010 according to sex, age, industry, educational level and direction resp. occupations.

The comprehensive aim of forecasting was to lay bases for the modernisation of training and the development of an employment policy which would reinforce equilibrium on the labour market and contribute to an employment strategy serving economic growth. In the centre of this study we find the structure of labour supply, the confrontation of demand and supply, the drawing of employment policy and educational policy conclusions.

**The first comprehensive project evaluation effort in Hungary  
(An inquiry into programs financed between 1991 and 1995 from the R+D tender  
of the Central Technology Development Fund)***Ádám Török*

The study presents the first Hungarian application of the quite recent project evaluation method used in Western Europe based on questionnaires about 362 programs, computer evaluation of the data and 80 interviews among a narrow stratum of organisations. The survey dealt with so-called R+D subsidisation programs of the National Technology Development Committee, those financed from the Central Technology Development Fund from 1992 to 1995. The main lesson is that government subsidisation of R+D is still necessary – with suitable guarantees and transparency – but one should not exclude the possibility that project financing serves partly institution financing in order to hinder the further decay of the network of research institutions.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, January, 1997

C O N T E N T S

The death of an aristocratic wise man. Academician József Bognár (1915–1996) .....	1
<i>Wilbur G. Lewellen</i> : Efficiency and effectiveness .....	3
<i>Paul Wachtel</i> : Role of foreign banks in the Central European economies in transition .....	13
<i>Éva Voszka</i> : The chances of dinosauria. Structural change of large firms and privatisation .....	31
<i>János Timár</i> : Equilibrium problems of the labour market in 2010 Employment policy and educational policy considerations .....	42

BETWEEN EAST AND WEST

<i>Péter Gedeon</i> : The economics of transition and the transition of economics. From the comparative theory of economic systems to comparative political economy .....	56
---	----

WORKSHOP

<i>Ádám Török</i> : The first comprehensive project evaluation effort in Hungary (An inquiry into programs financed between 1991 and 1995 from the R+D tender of the Central Technology Development Fund) .....	69
--	----

BOOK REVIEW

Management and industry in Russia. Formal and informal relations in the period of transition. Ed.: Simon Clark. ( <i>Mihály Laki</i> ) .....	83
English abstracts of the articles .....	87

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

A nyomtatást és a köteteseti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felélős vezető: Grasselly István

Felélős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 4800 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax	
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33. Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990	269 8991	
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883	76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963	77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188	72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468	66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933	68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Maticsák Ernő	46/411 095	46/329 945
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965	62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Csák Miklósné	62/342 004	62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bátya u. 8.	Nagymihály Kálmán	22/315 102	22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127	96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588	96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkertület 67.	Bereczné Apli Edit	99/340 789	99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Bathány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866	52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300	36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501	36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334	37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246	57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761	56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Földi Otóné	34/384 255	34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejlt. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901	32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkéné Farkas Mária	32/316 677	32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	nov.-ig: Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840	269 3859
	Konzumbank Rt. fiók	1051 Budapest	nov.-tól: Nádor u. 31.	Németh Károlyné	153 0222	
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablaue Péter	82/315 055	82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856	82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaró. Regionális Fejlt. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sereyiné Koleszár Anna	42/420 645	42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amászta Miklós	51/415 178	51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922	42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitz Gábor	74/412 086	74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666	94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678	88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 025	87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015	92/330 015

# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. FEBRUÁR

**ANDORKA RUDOLF-FERGE ZSUZSA-  
TÓTH ISTVÁN GYÖRGY**

Valóban Magyarországon a legkisebbek  
az egyenlőtlenségek?

**BRÓDY ANDRÁS**

A kétszáz éves ciklus az Egyesült Államokban  
A növekedési ráták alakulása

**PAUL WACHTEL**

A külföldi bankok szerepe  
a közép-európai átmeneti gazdaságokban II.

**RONALD H. COASE**

Az áruk piaca és az eszmék piaca

**PETE PÉTER**

Az államháztartás feladatfinanszírozáson alapuló modellje

**KARSAI JUDIT**

A kockázati tőke lehetőségei  
a kis- és középvállalatok finanszírozásában

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

---

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. február**

**T A R T A L O M**

*Andorka Rudolf–Ferge Zsuzsa–Tóth István György:* Valóban Magyarországon a legkisebbek az egyenlőtlenségek? ..... 89

*Bródy András:* A kétszáz éves ciklus az Egyesült Államokban (A növekedési ráták alakulása) ..... 113

*Paul Wachtel:* A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban. Második rész ..... 124

**ESSZÉ**

*Ronald H. Coase:* Az áruk piaca és az eszmék piaca ..... 142

**ÁLLAM ÉS GAZDASÁG**

*Pete Péter:* Az államháztartás feladatfinanszírozáson alapuló modellje. (Az államháztartási reform tartalma, az állami szerepvállalás mértékének és jellegének tisztázása) ..... 150

**MŰHELY**

*Karsai Judit:* A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalatok finanszírozásában ..... 165

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 175

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Andorka Rudolf–Ferge Zsuzsa–Tóth István György  
**Valóban Magyarországon a legkisebbek  
az egyenlőtlenségek?**

---

Lényeges tudományos és gazdaságpolitikai kérdés, hogy miként alakult az átmeneti közép-kelet-európai gazdaságokban a jövedelemegyenlőtlenség és a szegénység. A Világbank 1996. évi jelentésében az átmeneti országok viszonyairól szóló megállapítások nagy része egybecseng a szerzők eddigi ismereteivel és kiegészíti azt, néhány állítás azonban merőben különbözik más forrásokból szerzett információiktól. Különösen vitathatónak találták a jövedelemegyenlőtlenségekre és a szegénység mértékére vonatkozó adatokat. E különbségek legtöbbször az eltérő módszertani eljárások használatából adódnak. A különböző eredmények különböző politikai következtetések levonásához vezethetnek. Ezért fontos az egyes módszerek által kapott eredmények érvényességének vizsgálata.\*

---

Nem kétséges, hogy a közép-kelet-európai országokban a jövedelmi egyenlőtlenség és a szegénység a rendszerváltás után megnőtt. Az egyenlőtlenségek növekedése – a jövedelmek, a vagyoni viszonyok, az életesélyek, az életstílus területén – a piacgazdaságra való áttérés várható következménye volt. A szegénység növekedése pedig a GDP jelentős visszaesésének volt a szükségszerű következménye. Míg azonban a változások iránya egyértelmű, a változás mértéke és főképpen a jövedelemegyenlőtlenségek és a szegénység országok közötti eltérései, a tendenciák hasonlósága vagy különbségei nagyon is vitatható kérdések.

A fenti kérdések tudományos megítélésében való bizonytalanságnak több oka van.

– A vizsgált országoknak nincsenek megbízható és teljesen összehasonlítható jövedelmi adatai. A jövedelem mérésének szokásos nehézségei mellett hozzájárult ehhez a fekete- és szürkegazdaság kiterjedése a régióban, ami nagyon megnehezítette a megbízható háztartás-jövedelmi adatok megszerzését.

– A létező adatfelvételek és elemzések módszertani különbségei az összehasonlítást nehezítik.

– Országonként és felvételenként lényeges különbségek lehetnek a mintavételben, a jövedelemre vonatkozóan feltett kérdésekben, az adatok publikálásának formájában stb.

Ugyanakkor nagyon lényeges tudományos és gazdaságpolitikai kérdés, hogyan alakult a jövedelmek egyenlőtlensége és a szegénység a közép-kelet-európai országokban egymással összehasonlítva. Tanulmányunk megírásához az adta a közvetlen indítékot, hogy a Világbank az 1996. évi jelentésében (World Development Report, World Bank,

---

\* A szerzők megköszönik *Fábián Zoltánnak* a számítások elvégzésében és *Nagy Ildikónak* az eredetileg angol nyelvű tanulmány magyarra átültetésében nyújtott segítséget.

1996) az úgynevezett átmeneti országok viszonyainak elemzését választotta kiemelt elemzési témának. Ez a jelentés egyike a legalaposabb leírásoknak és elemzéseknek, amelyek e régió gazdasági átalakulásáról készültek. A jelentés gazdag adatanyagot közöl, szerintük helyesen teszi fel az alapvető kérdéseket és világos válaszokat ad rájuk. A *People and the Transition* című fejezetben foglalkozik a gazdasági átalakulás társadalmi dimenzióival is. Értékelnünk kell azt a tényt, hogy a Világbank figyelmet fordít a társadalmi hatásokra. E jelentésen kívül ezt bizonyította a Nicholas Barr által szerkesztett *Labour Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe* című kötet (Barr [1994]), valamint a *Public Spending and the Poor* című kiadvány is (van de Walle–Nead [1995]).

A Világbank jelentésében megjelent eredmények nagy része egybecseng eddigi ismereteinkkel és kiegészíti azt, viszont néhány eredmény merőben különbözik más forrásokból szerzett információinktól. Fölöttébb vitathatónak találtunk néhány, a jövedelemegyenlőtlenségekre és a szegénység mértékére vonatkozó adatot.

Természetesen tudatában vagyunk annak, hogy a jövedelemegyenlőtlenségek és a szegénység mérése meglehetősen nehéz és vitatott metodológiai kérdés. Valóban, elemzésünk során mi is arra a következtetésre jutottunk, hogy a különbségek legtöbbször az eltérő módszertani eljárások használatából adódnak. A különböző módszerek alkalmazásával kapott eredmények viszont különböző politikai következtetések levonásához vezethetnek. Ezért különösen fontosnak tartjuk a különböző módszerek által elfogadott eredmények vizsgálatát olyan körülmények/feltételek figyelembevételének segítségével, amelyek megfelelőképpen rávilágíthatnak az eredmények érvényességére.

## Jövedelemegyenlőtlenségekre vonatkozó eredmények összehasonlítása

### *A Világbank-jelentés*

A Világbank-jelentésben közölt kutatási eredmények a következőképpen foglalhatók össze:

- az átmenet országaiban az egyenlőtlenségek meglehetősen nőttek;
- néhány országban drasztikusan, míg másokban kevésbé emelkedtek a jövedelemegyenlőtlenségek;
- a Magyarországra vonatkozó eredmények azt sugallják, hogy az ország nyilvánvalóan kilóg a sorból, vagyis a jövedelemegyenlőtlenségek meglehetősen kis mértékben nőttek, és ma már Magyarországon a legkisebb az egyenlőtlenségek szintje a vizsgált országok közül.

Ez utóbbi eredmény nagy sajtóvisszhangot keltett. Az újságok főként azt hangsúlyozták, hogy Magyarországon sokkal kisebbek a jövedelemegyenlőtlenségek, mint a többi volt szocialista országban, egyben politikai színezetet is adva ennek a tudományos eredménynek. E helyütt nem áll szándékunkban a kérdés politikai hatásával foglalkozni. A szóban forgó eredményeket metodológiai alapon kérdőjelezzük meg, újabb lényeges szempontot is szolgáltatva a vitatott témához.

A jövedelemkoncentráció mérésének egyik lehetséges statisztikai mérőszáma a Gini-együttható. Ez a mutatószám 0 és 1 közötti értéket vehet fel. Ha értéke nulla, akkor minden egyén egyenlő összeggel rendelkezik a sokaságban, azaz teljes az egyenlőség, ha viszont a Gini-együttható egyenlő, akkor a sokaságban egyetlen személy kezében koncentrálódik az összes jövedelem, tehát tökéletes az egyenlőtlenség. A Gini-mutatót szemléletesen lehet interpretálni a Lorenz-görbe segítségével. Ha a Lorenz-görbe a kumulált népesség (a jövedelemtulajdonosok kumulált százaléka) és az általuk birtokolt kumulált jöve-



delmek kapcsolatát ábrázolja, akkor a Gini-koefficiens a Lorenz-görbe és a tökéletes egyenlőséget jelentő 45 fokos egyenes közötti terület, valamint az egész háromszög területének a hányadosa. Míg a 0,4-0,5 körüli Gini-érték az egyenlőtlenség viszonylag magas szintjét jelenti, addig a 0,2 körüli érték már viszonylag egyenletes jövedelem megoszlást jelez.

A Világbank-jelentés által közölt Gini-mutatók értékei szerint a vizsgált hat ország közül Bulgáriában a legnagyobbak a jövedelmi egyenlőtlenségek, őt követi Lengyelország, Szlovénia, a Cseh Köztársaság, Szlovákia, és a sor végén Magyarország áll (1. táblázat első oszlop). Sem a szövegben, sem a lábjegyzetben nem található utalás arra, hogy miként számolták ki a Gini-mutatókat (egyéni vagy háztartási, illetve egy főre vagy egy fogyasztási egységre jutó jövedelemadatokból). Feltételezzük, hogy a Gini-koefficienseket a szóban forgó országok 1993-ra vonatkozó háztartás-költségvetés adatait felhasználva és egy főre jutó jövedelem alapján számolták ki.

Az sem világos számunkra, hogy a szerzők miképpen számolták a háztartások jövedelmeit. Elvileg ez két módon lehetséges. A lakosság gazdasági helyzete egyrészt leírható közvetlen módon, az empirikus adatfelvételtől közvetlenül nyert jövedelemadatokkal, másrészt pedig a fogyasztást mérő változók felhasználásával. Jövedelemfelvételek és számos többcélú felmérés esetében a háztartás jövedelemhelyzetének felmérése jövedelmi mérőszámokon alapszik. Háztartás-költségvetési felvételek esetében a gazdasági helyzet két módon írható le: vagy a kérdezett által bevallott jövedelemadatok alapján, vagy a háztartás összes fogyasztásának megfelelő pénzüsszeggel. A Világbank-jelentésben használt magyar adatok valószínűleg a KSH háztartás-költségvetési felvételéből származnak. A tanulmány szövegéből nem tudtuk megállapítani, hogy végül is jövedelem- vagy kiadásadatok szolgálták alapul a beszámolóban közölt táblázathoz.

A Világbank-jelentésben bemutatott eredmények egyébként nem egyértelműek. Előfordul például, hogy szövegben és a függelékben (az 1. táblázatban erre utal a Szöveg és a Függelék megkülönböztetése) közölt eredmények közötti – bizonyos esetekben szignifikáns – különbségek magyarázat nélkül maradnak. Magyarország esetében például ez az eltérés meghaladja a 17 százalékot, de Bulgária esetében is a 10 százalékot. Az egyetlen magyarázat, amit a Világbank-jelentésben az ezzel foglalkozó 4.1. táblázathoz fűztek: „a Gini-koefficiensek esetleges eltérése a World Development Indicators (ez a szóban forgó éves kiadvány standard függeléke – a szerzők) 5. táblázatában találhatóktól a minták, a vizsgált időszak, a definíciók és más technikai feltételek különbözőségeiből fakad” (i. m. 69. o.). A továbbiakban semmilyen lényeges magyarázattal nem szolgáltak.

A szövegben és a függelékben található adatsorok összevetése azt mutatja, hogy a Cseh Köztársaságra, illetve a Szlovéniára vonatkozó adatok között nincs eltérés. Ezzel ellentétben, míg a Bulgáriára és Lengyelországra vonatkozó koefficiensek jelentősen nagyobb értékkel szerepeltek a szövegben szereplő táblázatban, mint a függelékben, addig Magyarország esetében ennek az ellenkezője igaz. Bulgária esetében valószínűleg a vonatkoztatási évek eltéréseiből is adódhatott ez a különbség, a magyar és a lengyel adatok különbözőségére viszont már nem találtunk kielégítő magyarázatot.

Több okból is kifogásolhatónak tartjuk ezeket az eredményeket. Először is a jövedelemegyenlőtlenségek szintje túlságosan alacsony, legalábbis Szlovákia és Magyarország esetében magasabb értékeket vártunk, és semmi esetre sem gondoltuk, hogy Magyarországon lennének legkisebbek a jövedelemegyenlőtlenségek. Másrészt, az országok sorrendje nem vág egybe sem a saját eredményeinkkel, sem más kutatók elemzéseinek eredményeivel. Harmadrészt, ezek az eredmények ráadásul nincsenek összhangban mindazzal a tudással, ami a szóban forgó országokban uralkodó szociális helyzetről és gazdaságpolitikáról rendelkezésre állnak. A Függelékoszlopban található adatokból leolvasható sorrend (Bulgária, Lengyelország, Magyarország, Cseh Köztársaság) sokkal meggyő-

1. táblázat  
Néhány közép-kelet-európai országra vonatkozó Gini-koefficiens

Ország	Szöveg	Függelék
Bulgária	0,34	0,308 **
Cseh Köztársaság	0,27	0,266 *
Lengyelország	0,30	0,272 +*
Magyarország	0,23	0,270 +
Szlovákia	n. a.	0,195 **
Szlovénia	0,28	0,282 *

\* Egy főre jutó jövedelem alapján képzett népességhányadok jövedelmi arányai alapján.

+ Egy főre jutó fogyasztás alapján képzett népességhányadok fogyasztási részesedése alapján.

• 1992-es adatok.

*Megjegyzés:* A Szöveg oszlopban található adatok esetén semmilyen utalást sem találtunk arra nézve, hogy milyen módszert alkalmaztak az adatok háztartásméretre való hozzáigazítása során.

*Forrás:* World Bank [1996a].

zőbbnek tűnik, mint a másik, viszont a koefficiensek még mindig gyanúsán alacsonyak. Ezért a következő részben alternatív eredményeket fogunk bemutatni, és megpróbálunk magyarázatot adni arra, hogy miért térnek el ezek a Világbank-jelentésben közöltektől.

#### Más források, más eredmények

**Más források.** A szóban forgó adatok összevetése céljából először is más adatbázisok után kellett néznünk. A továbbiakban három fontos nemzetközi adatforrásból származó eredményeinket fogjuk bemutatni.

Elsőként említjük a Luxembourg Income Study (luxembourgi jövedelemvizsgálat – a továbbiakban LIS) adatbázisát. Ez a folyamatosan működtetett jövedelemvizsgálat összehasonlító jövedelemmegoszlási adatokat gyűjt a fejlett országokra. Jóllehet az egyes országokban folytatott mikro-adatfelvételeket eredendően nem nemzetközi összehasonlításra tervezték, a kutatók azonban komoly erőfeszítéseket tettek s tesznek egy olyan változószerkezet létrehozásának az érdekében, amely segítségével javítható a mikrofelvételek összehasonlíthatósága. Az adatbázis a közép-kelet-európai országok adatait is tartalmazza, amelyeket már felhasználtak néhány előzetes vizsgálatban. (A LIS-adatbázisnak az OECD-országok egyenlőtlenségi rendszerére alkalmazásáról lásd *Atkinson–Rainwater–Smeeding* [1995])

A második rendelkezésre álló adatbázis a Social Consequences of Economic Transition (A gazdasági átalakulás társadalmi következményei, a továbbiakban Soco) elnevezésű kutatás során készített adatbázis egyik része (továbbiakban *A* rész). A felvételt a Bécsben működő Institute für die Wissenschaften vom Menschen kezdeményezte és szponzorálja. A Soco *A* adatbázis öt ország (Csehország, a volt Kelet-Németország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) már rendelkezésre bocsátott társadalmi és gazdasági adatait tartalmazza. Megtalálhatók benne a közép-kelet-európai országok munkaerőpiacra, a háztartások bevételeire, illetve kiadásaira és a szegénység mérésére vonatkozó, statisztikai és szociológiai adatok összehasonlító táblázatai is. Az adatbázist az említett országok szakértői készítették. A Soco-vizsgálat szóban forgó részét a Cseh Tudományos Akadémia Szociológia Intézetének munkatársa, *Jiri Vecernik* vezette.

A harmadik forrás egy több országra kiterjedő összehasonlító adatfelvétel, amely ugyan csak a Soco-kutatás keretén belül készült (*B* rész). A felvételt eredetileg is nemzetközi

összehasonlító kutatásnak tervezték. A tökéletes összehasonlíthatóság természetesen csaknem elérhetetlen, mégis a különböző országok kutatócsoportjai ezt az elvet tartották szem előtt a felmérés tervezésekor. A kutatást – továbbiakban Soco-felvétel – 1995 elején végezték el. Országoként ezer véletlenül kiválasztott háztartás adatait kérdezték meg. (A kérdőíveket ugyanazokban az országokban töltötték ki, mint ahonnan az *A* rész adatai származnak.) A felvételt *Ferge Zsuzsa* vezette. Az átmenet társadalmi költségei (Social Costs of Transition) címet viselő előtanulmány, amelyet *Ferge Zsuzsa, Sik Endre, Róbert Péter* és *Albert Fruzsina* készített (*Ferge és szerzőtársai* [1995]), valamint további, az adatbázist elemző tanulmányok magyar és angol folyóiratokban egyaránt megjelentek. Mivel azonban a Soco-felvételt eredetileg nem jövedelemfelvételnek szánták, ezért e tekintetben csak megszorításokkal használható, de erre később még visszatérünk.

A magyar adatok ellenőrzésére még két adatbázist fogunk használni. Az egyik a Magyar Háztartás Panel (MHP), amely *Andorka Rudolf* és *Kolosi Tamás* kezdeményezésére kelt életre, és jelenleg *Tóth István György* vezetésével folyik. A kutatás 2600 háztartást tartalmazó országos reprezentatív mintával indult, és részletes kérdéseket tesz fel minden évben a megkérdezett háztartások tagjainak munkaerő-piaci pozíciójával, jövedelmeivel, lakáskörülményeivel, illetve véleményeivel kapcsolatban. Ezt a longitudinális vizsgálatot (a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem szociológia tanszéke és a TÁRKI közös vállalkozásában) évről évre ugyanolyan módszerekkel kiválasztott mintán végzi el a TÁRKI kérdezőbiztosi hálózata, más európai országokban végzett panelvizsgálatokhoz, illetve az Egyesült Államokban folytatott panelkutatásokhoz hasonlóan. A háztartáspanel eredményei legelőször a TÁRKI műhelytanulmány sorozatában jelennek meg (*Sik-Tóth* [1993a], [1993b], [1996]; *Tóth* [1994]), később pedig számos magyar és angol publikációban használják fel ezeket az eredményeket.

A magyar adatok egyeztetésére/ellenőrzésére szolgáló másik adatbázis felvételére a TÁRKI által a készített Az államháztartási reform hatása a háztartások jövedelemeloszlására című kutatás (továbbiakban Reform-kutatás) keretein belül, a Pénzügyminisztérium támogatásával került sor. A kérdőíveket 1995 júniusában tízezer háztartásról töltötték ki. Eredetileg ez a felvétel sem jövedelemfelmérési céllal készült. Ennek ellenére a minta mérete és az a módszer, amivel a jövedelemadatokat megkérdezték, alkalmassá teszi az adatbázist arra, hogy az ellenőrzés alapjául szolgáljon.

**Más eredmények.** A 2. táblázatban néhány közép-kelet-európai ország kereseti megoszlásaiból számított egyenlőtlenségi mutatószám látható. A kereseti megoszlás adatai az 1988-ra és 1992-re vonatkozó, átalakulás előtti egyenlőtlenségi szintet hivatottak bemutatni. A Gini-mutató mellett két másik mérőszámot is alkalmaztak a szerzők. Az egyik az úgynevezett Robin Hood-index, amely mutatóval ezen a néven először Atkinson és Micklewright tanulmányában találkozhattunk. (*Atkinson-Micklewright* [1992].) Ez az egyszerű mutató az egyenlőtlenség általános szintjének kimutatására szolgál. Induljunk ki abból, hogy tökéletes az egyenlőség, tehát a jövedelmek egyenletesen oszlanak meg az egyének között! Ebben a helyzetben mindegyik jövedelmi tizedbe a népesség összjövedelmének 10-10 százaléka esik. A Robin Hood-index ettől a egyenletes megoszlástól való eltérést mutatja: a 10 százaléknál nagyobb jövedelemaránnyal rendelkező decilisek 10 százalék feletti százalékrészeinek összegeként számolható ki. Másként megfogalmazva, ha akadna egy Robin Hood, aki a gazdagoktól elvett javakat a szegények számára szeretné újraosztani, akkor a szóban forgó index azt jelentené, hogy maximum mekkora hányadot tudna átcsoportosítani.

A másik egyenlőtlenségi mérőszám a kilencvenedik és a tizedik percentilis aránya:  $p_{90}/p_{10}$ . Ez azt jelenti, hogy a legmagasabb jövedelemmel rendelkezők deciliséből a legkisebb jövedelmet vesszük és a legelső decilis legmagasabb jövedelmével elosztjuk. Ez a mutató megbízhatóbb, mint a decilisarány (amikor a két szélső jövedelemdecilis átlagai-

2. táblázat

A közép-kelet-európai országok egyenlőtlenségi mutatói  
(Robin Hood-index, Gini- és percentilis értékek a kereseti megoszlás mediánjának százalékában)

Ország	Robin Hood-index	Gini-érték	$P_{10}$	$P_{90}$	$P_{90}/P_{10}$
1988					
Cseh Köztársaság	13,2	0,19	60,0	143,8	2,40
Lengyelország	12,7	0,18	62,7	163,3	2,60
Magyarország	20,5	0,29	58,3	183,3	3,14
Szlovákia	13,2	0,18	61,7	168,0	2,42
1992					
Cseh Köztársaság	16,4	0,23	56,1	153,5	2,74
Lengyelország	17,0	0,25	61,6	179,8	2,92
Magyarország	22,5	0,32	56,0	203,7	3,64
Szlovákia	13,3	0,18	68,1	170,5	2,50

*Forrás:* Gini-és Robin Hood-index: Soco-adatbázis; Percentilisek: Cseh Köztársaság és Szlovák Köztársaság: Mikrocenzus 1988. és 1992., Lengyelország: Rutkowski [1994]; Magyarország: KSH-adatszolgáltatás. A táblázatot Vecernik [kiadás alatt] tanulmányából vettük át.

nak arányát vesszük), mivel a számításból kihagyja az adathalmaz két szélén található extrém adatokat.

Öt megállapítást szeretnénk tenni a 2. táblázat adataira támaszkodva.

– Ahogy a nagyrészt a Soco-adatbázis adataira támaszkodó 2. táblázat is mutatja, 1988 és 1992 között a vizsgált országok mindegyikében szignifikánsan nőttek a kereseti egyenlőtlenségek.

– A kereseti különbségek leginkább Lengyelországban, legkevésbé pedig Szlovákiában nőttek.

– A legalacsonyabb keresettel rendelkező csoportok relatív helyzetének romlása Szlovákia kivételével minden szóban forgó országban megfigyelhető.

– Ugyanakkor a kereseti létra másik végén elhelyezkedők relatív helyzetének javulása is megfigyelhető. Ez a megállapítás különösen Lengyelországra érvényes.

– A vizsgált országok adatainak összehasonlítása során a Világbank-jelentésben közölt egyenlőtlenségi sorrendtől meglehetősen eltérő képet kaptunk eredményül: Magyarország bizonyult a leegyenlőtlenebb országnak, azt követően Lengyelország, a Cseh Köztársaság és legvégül Szlovákia következik a sorban.

A háztartás összjövedelmének a keresetek csupán egy részét teszik ki. Az újraelosztásra kerülő állami bevételekből származó juttatások csakúgy, mint a többi háztartástag jövedelme is hozzájárul az egyének gazdasági helyzetének alakulásához. Ebből a megfontolásból következően a háztartások gazdasági helyzetének összevetésekor a háztartások összes jövedelmét kell figyelembe venni. Meg kell jegyeznünk azonban, hogy a háztartás összjövedelme önmagában nem igazán ad jó becslést a háztartás életszínvonalára vonatkozóan. Egyrészt egyfajta méretgazdaságosság ered abból, hogy a háztartás tagjai megosztják egymás között az együttélés költségeinek nagy részét. Az egy főre jutó jövedelem alkalmazása részben tükrözi ezt. Másrészt a háztartás tagjainak szükségletei merőben eltérhetnek egymástól. Például általánosan elfogadott tény, hogy egy kisgyermek szükségleteinek a háztartás számára jelentkező költségei lényegesen eltérhetnek a felnőtt családtagokétól. A korrigált háztartás-jövedelem azt jelenti tehát, hogy az egyes háztartástagokhoz a szükségleteik mértékének megfelelő súlyokat rendelünk, s az így kapott „háztartásméretet” vesszük figyelembe. A jövedelmi összehasonlításokkal foglalkozó tanulmányokban sokszor talál-

kozhatunk az ebből levezetett úgynevezett korrigált vagy ekvivalens jövedelem terminus alkalmazásával.

A méretgazdaságosság és a különböző szükségletek figyelembe vételére (bekalkulálására) gyakran alkalmazzák az ekvivalencia skálával korrigált háztartás-jövedelmet. Buchmann és szerzőtársai megmutatták, hogy az ekvivalencia skála egyszerűen kifejezhető egy rugalmassági együttható segítségével (*Buchmann és szerzőtársai* [1988]). A szóban forgó rugalmassági együttható ( $e$ ) az a hatványkitevő, amivel a gazdasági szükségletek ( $N$ ) emelkednek egy  $S$  méretű háztartás esetében:  $N = S^e$ . Ezért, ha az elkövetkezőkben korrigált háztartási jövedelemről lesz szó, akkor azon mindig az ekvivalencia-skála alapján számolt háztartástagokra jutó átlagjövedelmet értjük. (Előfordulhat, hogy az egy főre jutó jövedelem ugyanakkora egy kétfős háztartásban, mint egy négyfősben, ugyanakkor a korrigált jövedelem magasabb lesz a négyfős háztartás esetében.)

A következőkben, minden esetben, amikor valamilyen új számítást közlünk, megpróbáltunk az idézett referencia adatokat (azaz a Világbank-adatokat) – a megfigyelési egység, illetve az alkalmazott ekvivalencia skála megválasztásának szempontjából – a lehető legjobban megközelítő adatokat létrehozni. Ez a vállalkozás azonban csaknem kivétel nélkül volt a Világbank-jelentés már korábban említett hézagos módszertani információi miatt.

A 3. táblázatban Közép-Kelet-Európa országainak a fogyasztási súlyokkal korrigált háztartás-jövedelmekből számított egyenlőtlenségi mutatók láthatók 1988-ra és 1992-re vonatkozóan; a felhasznált adatok a Soco-adatbázisból származnak. Amint a táblázat is mutatja, a Gini-koefficiensek és a Robin Hood-indexek két országban növekvő, a másik kettőben csökkenő vagy közel stagnáló tendenciát mutatnak a két időpont között. Ezek az eredmények nem feltétlenül állnak összhangban azzal, amit a lengyel és szlovák társadalommal kapcsolatos ismereteink alapján feltételezhetnénk, bár semmilyen adekvát magyarázattal nem szolgálhatunk.

### 3. táblázat

Háztartási jövedelmek megoszlása Közép-Kelet-Európában  
(Korrigált háztartás-jövedelmekre számított Gini-koefficiensek és Robin Hood-indexek)

Ország	Robin Hood		Gini	
	1988	1992	1988	1992
Cseh Köztársaság	13,9	15,4	0,20	0,22
Lengyelország	18,1	17,8	0,26	0,25
Magyarország	15,6	18,2	0,22	0,26*
Szlovákia	12,4	12,2	0,18	0,18

\* Az 1992-es magyar adatok mikroszimulációs eredmények.

Megjegyzés: az ún. OECD-skálát használták a korrigálásakor, amelynek értéke:  $e=0,73$ .

Forrás: *Vecerník* [kiadás alatt], Soco-adatbázis.

A 3. táblázat adatai is kicsit zavarba ejtőek/meglepőek, mivel (eredeti hipotézisünkkel ellentétben) a korrigált háztartás-jövedelmekből számolt Gini-értékek nem minden esetben kisebb, mint a keresetek alapján számított Gini-értékek. Az eredeti hipotézis természetesen vitatható: az extrajövedelmek és az állami újraelosztásból származó bevételek kombinált/együttes hatása nem feltétlenül implikál egyenlőbb kereseteket az egyének szintjén. Mégis, a korrigált összjövedelem alapján számolt Gini-koefficiensek (3. táblázat) többségének értéke kisebb a keresetekből számított Gini-értékeknél (2. táblázat), amely valószínűleg az újraelosztási politikák következménye. Az eltérések ellenére a

vizsgált országok egyenlőtlenségi sorrendje ismételten eltér a Világbank-jelentésben közölt eredményektől, inkább hasonlít a kereseteken alapuló sorrendhez: Magyarország és Lengyelország a legegyenlőtlenebb, őket Csehország és Szlovákia követi.

Ferge Zsuzsa egyik 1996-ban írt tanulmányából vettük át a 4. táblázatot, amely az átalakulás előtti és utáni egyenlőtlenségi adatokat veti össze egymással (Ferge [1996]). A Soco-felvétel jövedelmi adatainak jól ismert hiányosságai ellenére, mind a változások iránya, mind mértéke a 2. és a 3. táblázatokban közölt eredményeket támasztja alá. (A Soco-felvételben a korrigált jövedelmek kiszámításához a következő súlyozást alkalmazták: az első felnőtt 1-es, minden további felnőtt a háztartásban 0,7-es, a gyermekek pedig 0,5-ös súllyal szerepeltek.) Ez nagyjából megegyezik az ekvivalenciaskála  $e = 0,73$ -os értékével. (Atkinson és szerzőtársai [1995] 18–21. o.) A 4. táblázat b) részében az egy főre jutó jövedelmek szerepelnek, azzal a céllal, hogy összehasonlíthatók legyenek Atkinson–Micklewright [1988] táblázatának eredményeivel.

#### 4. táblázat

Egy főre jutó nettó jövedelem alapján számított egyenlőtlenségi mutatók  
(A különböző percentilisekhez tartozó jövedelmek a medián százalékában kifejezve)

Megnevezés	Cseh Köztársaság 1988	Lengyel- ország 1989	Magyar- ország 1987	Németország volt NDK része	Szlovákia 1988
<i>a) Átalakulás előtti adatok</i>					
$p_5$	59,7	44,9	52,2	n. a.	58,8
$p_{10}$	66,9	54,5	61,3	n. a.	66,0
$p_{25}$	81,2	72,6	76,9	n. a.	81,5
$p_{75}$	128,8	135,9	13,3	n. a.	125,9
$p_{90}$	162,5	180,2	172,6		157,6
$p_{95}$	185,7	217,0	208,8	n. a.	179,9
$p_{90}/p_{10}$	2,43	3,31	2,81	n. a.	2,39
Var coef	0,379	0,548	0,504	n. a.	0,376
<i>b) Soco-adatok (1994)</i>					
$p_5$	44,7	22,4	45,5	44,4	50,5
$p_{10}$	55,6	32,2	53,9	55,5	57,9
$p_{25}$	75,0	61,3	75,8	76,2	73,7
$p_{75}$	133,3	150,5	134,7	133,3	131,1
$p_{90}$	177,8	215,0	176,8	166,7	168,5
$p_{95}$	222,2	274,1	217,2	190,5	210,6
$p_{90}/p_{10}$	3,20	6,67	3,28	3,00	2,91
Var coef	0,499	1,074	0,750	0,525	0,647

Forrás: a) rész: Atkinson–Micklewright [1992], b) rész: Ferge [1996].

Az idézett tanulmány a Robin Hood-indexeket és a Gini-mutatókat nem számolta, a később végzett ellenőrzések viszont igazolták az itt bemutatott adatokat. (Az eredeti tanulmányban kísérlet történik arra, hogy a lengyel adatok különös eltérését megmagyarázzák.) A Világbank-tanulmánnyal ellentétben, ezek az adatok Magyarország esetében Csehországnál nagyobb és egyre szélesebb körben érvényesülő egyenlőtlenségeket mutatnak. Véleményünk szerint ez az eredmény egyáltalában nem meglepő az elmúlt években a két országban végbement változásokat tekintve. A munkanélküliek számának gyors emelkedése, amely Magyarországon a munkanélküli-segélyek nagyon alacsony szintjé-

vel jár együtt, valamint a bérek és a privatizáció módjának hirtelen deregulációja, szükségszerűen nagyobb mértékű egyenlőtlenségeket hozott, mint Csehországban, ahol a munkanélküliségi ráta alacsony, az új törvénybe iktatott szociális segélyezési rendszer sokáig képes volt megőrizni/fenntartani a központi bérszabályozást, és ahol a privatizáció olyan formáját alkalmazták, amely legalább elméletben és kezdetben mindenkinek egy forma hasznát jelentett.

Az 5. táblázat A LIS-adatbázisból és a Soco-felvételből nyert legfontosabb eredményeket foglalja össze. A táblázat mindkét részében az egy főre jutó ekvivalens jövedelmek találhatóak ( $e = 0,5$ ). Az itt szereplő Soco-adatok azért különböznek a 4. táblázatban közölt értékektől, mert az összehasonlíthatóság kedvéért rájuk is a LIS-adatokhoz használt módszert alkalmaztuk. (Ez világosan mutatja, mekkora jelentőséggel bír az eszközök és módszerek megválasztása.)

5. táblázat

A közép-kelet-európai országok jövedelemegyenlőtlenségeinek összehasonlítása  
(Percentilis értékek, ekvivalens jövedelem ( $e = 0,5$ )  
a medián jövedelmek százalékában és Gini-koefficiensek)

Ország	$P_{10}$	$P_{90}$	$P_{90}/P_{10}$	Gini-érték
<i>LIS-adatbázis (1992)</i>				
Cseh Köztársaság	65	155	2,36	0,207
Kelet-Németország	–	–	–	–
Lengyelország	51	192	3,76	0,290
Magyarország, 1991	52	180	3,46	0,289
Szlovákia	66	149	2,25	0,189
<i>Soco-felvétel (1994)</i>				
Cseh Köztársaság	60	185	3,10	0,249
Kelet-Németország	58	150	2,60	0,221
Lengyelország	39	189	4,90	0,352
Magyarország	57	175	3,05	0,279
Szlovákia	61	167	2,73	0,230

*Megjegyzés:* az itt közölt adatok eltérnek a Ferge [1996] 86. oldalán található táblázat adataitól a másfajta ekvivalenciaskála alkalmazása miatt.

*Forrás:* Saját számítások a Soco-felvételből, valamint Sprout [1995] 1. táblázat, 1. ábra.

Az 5. táblázaton alapuló megállapításaink a következők.

– Az 1992-re vonatkozó egyenlőtlenség alapján felállítható sorrend a vizsgált országok között a következőképpen alakult: Lengyelország, Magyarország, Cseh Köztársaság és a legkisebb egyenlőtlenségi szinttel rendelkező Szlovákia.

– A Soco-felvétel eredményei szerint 1994-ben nem történt változás az 1992-ben érvényes sorrendhez képest.

– A két adatbázis alapján elmondhatjuk, hogy 1992 és 1994 között mindegyik vizsgált országban növekedtek a jövedelemegyenlőtlenségek, kivéve Magyarországot. Ez az eltérés meglehet, hogy az adatforrások különbözőségéből adódik. Mindenesetre ismét híján vagyunk annak, hogy e trendek megfelelő szociológiai értelmezését adjuk.

A 6. táblázatban az egy főre jutó jövedelmek alapján számolt Gini-koefficiensek láthatók.

## 6. táblázat

Az egy főre jutó jövedelem alapján számolt Gini-koefficiensek, 1994

Megnevezés	Megfigyelési egység	
	háztartás	egyének
Soco-felvétel, 1994. november		
Cseh Köztársaság	0,2463	0,2584
Kelet-Németország	0,2335	0,2484
Lengyelország	0,4652	0,3753
Magyarország	0,2877	0,2874
Szlovákia	0,2544	0,2497
Magyarország, TÁRKI Reform, 1995. június	0,2721	n. a.
Magyarország, MHP 1994/1995	0,3115	0,3142

A 6. táblázatból adódó következtetéseink az alábbiak.

– Ha a 6. táblázat eredményeit az 5. táblázatban találhatóakkal vetjük össze, kiderül, hogy a Gini-koefficiensek értékei nem függetlenek az alkalmazott ekvivalenciaskála mértékétől. Ugyanakkor sem a nagyságrenden, sem az országok sorrendjén nem változtatott a módszertani eljárás megváltoztatása.

– Magyarország esetében – ha a háztartáspanel adatait tekintjük viszonyítási alapnak – a Soco-felvétel alábecsüli az egyenlőtlenség mértékét. Ezt az állítást a Reform-kutatás eredményei is alátámasztják a két másik adatbázis összehasonlítására vonatkozó eredmények szerint. Bármilyen adathalmazzal számoltunk is, a vizsgált országok sorrendje Magyarország esetében nem változott.

A 7. táblázatban összefoglaljuk, miképpen alakult a szóban forgó országok sorrendje attól függően, hogy mely módszer, illetve adatbázis alapján számoltuk ki a jövedelem-egyenlőtlenségi mutatókat. A rendelkezésre álló adatok alapján csupán négy ország összehasonlítása volt lehetséges. Az összesen elvégzett 10 mérésből csak egyetlen egy olyan eset volt (lásd a 7. táblázat első sorát), hogy Magyarország ne a harmadik vagy negyedik helyen szerepelt volna. Ha kivételesen nem Magyarország áll az első helyen a jövedelemegyenlőtlenség mértékét tekintve, akkor minden esetben a második helyen szerepel Lengyelország mögött; kivéve az első sor eredményeit. Az utolsó oszlop eredményei a Lengyelország és Magyarország közötti viszony inkonzisztenciáját hivatottak hangsúlyozni: ezek az eredmények hektikusak. A két összehasonlítás közül csak a cseh–magyar sorrend magyarázható szociológiai alapokon. A magyar és lengyel sorrend kérdésessége valószínűleg módszertani különbségekből (például eltérő éveket vettek figyelembe), illetve még ismeretlen társadalmi vagy egyéb más magyarázatokból adódhat.

*A rendelkezésünkre álló adatbázisok összehasonlítása Magyarország esetében*

Az előzőekben négy adatbázist használtunk. Ezek az adatfelvételek különböznek egymástól a minta felvételi körét és elemszámát, a jövedelemre vonatkozó adatok megkérdezésének módját és a felvétel időpontját illetően. Kísérletet tettünk arra, hogy a lehető legnagyobb mértékben összehasonlíthatóvá tegyük a rendelkezésünkre álló adatbázisokat. Sajnos nem volt lehetőségünk arra, hogy a többi országra vonatkozó adatok megbízhatóságát ellenőrizhessük. Mindenesetre Magyarország esetében lehetséges a különböző adatbázisok összehasonlítása, legalábbis feltételezhető, hogy ugyanarra a valóságra vonatkoznak.



Nem minden esetben lehetséges a páronkénti összehasonlítás. Első lépésben a Soco-felvétel magyar adatait hasonlítjuk a Reform-kutatáshoz és a MHP-adatokhoz. Aztán az MHP adatait a KSH háztartás-költségvetési felvételének (HKF) adataival vetjük össze. A háztartások egy főre jutó jövedelme alapján a Soco-felvételből és a Reform-kutatásból számolt megoszlása a 8. táblázatban látható. A Soco-felvétel egy főre jutó jövedelmeinek mediánjait (középértékeit) – a két másik magyar felvétel eredményeivel kiegészítve – a 9. táblázat ismerteti.

A 8. és a 9. táblázatból adódó főbb következtetéseink a következők.

– A háztartáspanel (MHP) a másik két felvétellel összehasonlítva a jövedelmek szélesebb tartományát méri. Ez elsősorban valószínűleg a jövedelemre vonatkozó kérdések eltéréséből fakad. Az MHP-ben a háztartás minden egyes felnőtt tagjának részletes kérdéseket tettek fel a jövedelmekkel kapcsolatban. Azokat a jövedelmeket, amelyeket valószínűleg egyik háztartástaghoz sem lehetett kapcsolni, külön feljegyezték a háztartáskérdőívben. Úgy tűnik, hogy a másik két felvétel a jövedelmek szűkebb köréről ad információt. A Soco-felvételben csak egyetlen általános kérdést tettek fel a háztartás egyhavi összjövedelmére (1994 novemberére). Az egyes háztartástagokat csupán a különböző bevétel-fajták előfordulásáról kérdezték meg, de azok összegét nem. A Soco-jelentés jövedelemfajták előfordulására vonatkozó adatai elég meggyőzőnek tűnnek számunkra, viszont az abszolút jövedelemadatok inkább csak jelzésértékűnek, semmint pontos adatoknak foghatók fel. Ráadásul mivel a felvétel csak egy bizonyos hónap összjövedelmére kérdez rá, a háztartás szezonális és az egyes személyekhez közvetlenül hozzá nem rendelhető bevételei nagyobb valószínűséggel hiányoznak a Soco- és a Reform-felvételből, mint az MHP-ből. Az MHP-ban a háztartások összjövedelmének mediánja 40 százalékkal magasabb, mint a Soco-felvételben, és 19 százalékkal haladja meg a Reform-kutatás jövedelem-középértékét.

– Részben ez az oka annak is, hogy a Soco-felvétel esetében miért szerepel több háztartás az alacsonyabb jövedelmi csoportokban, mint az MHP- vagy a Reform-kutatás esetében. A Soco-felvétel háztartásainak 40 százaléka sorolható be a 5–10 ezer forintos havi egy főre jutó jövedelemmel rendelkezők csoportjába, míg Reform-kutatás háztartásai közül csak 23 százalék, illetve az MHP esetében mindössze a minta háztartásainak 18 százaléka.

– Annak tudatában, hogy még az MHP sem képes az országos összjövedelem 25 százalékaról számot adni – ez a makrostatisztikai adatokkal való összevetés során derül ki –, azt gondoljuk, hogy az MHP adataival még mindig alábecsüljük az egyenlőtlenség „valódi” mértékét. A jövedelemfelvételekből egyrészt hiányoznak a legszegényebbekre (többek között a hajléktalanokra) vonatkozó adatok, másrészt nem adnak pontos képet a leggyonoszabbak jövedelmeiről sem. Éppen ezért Magyarország esetében az egyenlőtlenséget mérő Gini-koefficiens valódi értéke valószínűleg meghaladja a tanulmányunkban közölt értékeket. Ennek folytán a Világban-jelentésben közre adott eredmények szerintünk meglehetősen alábecsülik a „valódi” jövedelemegyenlőtlenségi mutatót. Ahogy megkíséreltük bemutatni, az inkonzisztenciák és a bizonytalanságok minden vizsgált ország esetében jelen vannak, és ez általában nincs másként a jövedelemfelvételek esetében sem. Ezért tartjuk fontosnak a statisztikai adatok szociológiai tényekkel, intézményi feltételekkel stb. történő kombinálását. Ez különösen elengedhetetlennek tűnik Magyarország esetében.

– Az egyének megoszlása egy főre jutó háztartás-jövedelem mediánjának arányában képzett jövedelemcsoportokban (lásd 10. táblázat) azt sugallja, hogy a legmagasabb jövedelemmel rendelkezők nagyobb hányada hiányzik a Soco- és a Reform-kutatásból, mint az MHP-ből. A Soco-felvétel, úgy tűnik, hogy alábecsüli a jövedelemmegoszlás

7. táblázat  
A vizsgált országok sorrendje  
a különböző adathalmazokon végzett egyenlőtlenségi vizsgálatok alapján\*

Eredeti forrás	Mikroadatok forrásai	Viszonyítási év	Felhasznált változó	Egyenlőtlenségi mutatók	helyezése a vizsgált országok sorrendjében**			Magyarországon vagy Lengyelországban nagyobb az egyenlőtlenség	
					Cseh Köztársaság	Lengyelország	Magyarország		
Világbank – szöveg	háztartás-költségvetési adatok(?)	1993	jövedelem(?)	Gini	2.	3.	1.	n. a.	L > M
Világbank – függelék	háztartás-költségvetési adatok(?)	1992, 1993	jövedelem?	Gini	2.	4.	3.	1.	L > M
Vecernik [kiadás alatt]	mikrocensus, KSH adat-szolgáltatás	1988	keresetek	$p_{90}/p_{10}$	1.	3.	4.	2.	M > L
Vecernik [kiadás alatt]	Soco-adatbázis, KSH-adat-szolgáltatás	1992	keresetek	Robin Hood, Gini	2.	4.	3.	1.	L > M
Vecernik [kiadás alatt]	Soco-adatbázis	1988	korrigált háztartási jövedelem $e = 0,73$	Robin Hood, Gini	2.	4.	3.	1.	L > M
Vecernik [kiadás alatt]	Soco-adatbázis	1992	korrigált háztartási jövedelem $e = 0,73$	Robin Hood, Gini	2.	3.	4.	1.	M > L

Eredeti forrás	Mikroadatok forrásai	Viszonyítási év	Felhasznált változó	Egyenlőtlenségi mutatók	Cseh Köztársaság			Magyarország		Magyarországon vagy Lengyelországban nagyobb az egyenlőtlenség
					Köztársaság	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia		
					helyezése a vizsgált országok sorrendjében**					
<i>Atkinson-Micklewright</i> [1992]	Jövedelem-felvételek	1987, 1988	korrigált jövedelem $e = 0,73$	$P_{90}/P_{10}$ , Var. coef.	2.	4.	3.	1.		L > M
<i>Ferge</i> [1996]	Soco-felvétel, 1994	1994	korrigált jövedelem $e = 0,73$	$P_{90}/P_{10}$	1.	4.	3.	2.		L > M
<i>Ferge</i> [1996]	Soco-felvétel, 1994	1994	korrigált jövedelem, $e = 0,73$	Var. coef.	2.	4.	3.	1.		L > M
<i>Sprout</i> [1995]	LIS-adatbázis, 1992	1992	korrigált jövedelem $e = 0,73$	Gini, $P_{90}/P_{10}$	2.	3.	4.	1.		M > L
Jelen tanulmány	Soco-felvétel, 1994	1994	egy főre jutó korrigált jövedelem $e = 0,73$	Gini	2.	4.	3.	1.		L > M
Jelen tanulmány	Soco-felvétel, 1994	1994	Háztartásonkénti korrigált jövedelem, $e = 0,73$	Gini	1.	4.	3.	2.		L > M

\* A vizsgálat csak azokra az országokra korlátozódott, amelyekre a legtöbb adatforrás állt rendelkezésre.

\*\* 1. a legkisebb, 4. a legnagyobb az egyenlőtlenség mértéke.

## 8. táblázat

A magyar háztartások százalékos megoszlása az egy főre számított háztartás-jövedelem csoportjaiban

Egy főre jutó havi háztartás- jövedelem (ezer forint)	Soco 1994. november	Reform 1995. június	MHP 1994 éves átlag
- 5	6	4	2
5-10	40	23	18
10-15	36	40	35
15-20	12	21	21
20-25	3	6	9
25-30	2	3	5
30-35	0	1	4
35-40	1	1	2
40-45	0	0	1
45-	2	1	3
Összes háztartás	100	100	100

## 9. táblázat

Az egy főre jutó háztartásjövedelem középtértékei a különböző országokban

Megnevezés	Dollár	Forint
<i>Soco-felvétel, 1994</i>		
Cseh Köztársaság	109,9	
Lengyelország	64,0	
Magyarország	90,9	11 000
Németország volt NDK része	656,3	
Szlovákia	77,1	
Magyarország, TÁRKI Reform, 1995. június		13 000
Magyarország, MHP 1994		15 454

## 10. táblázat

Az egyének százalékos megoszlása a jövedelemközéptérték különböző hányadaival definiált jövedelemcsoportokban

Megnevezés	-50,0	50-80	80-120	120-200	200+	Összesen
<i>Soco-felvétel, 1994</i>						
Cseh Köztársaság	4,6	23,8	38,8	25,6	7,2	100,0
Lengyelország	17,8	15,6	30,7	25,8	10,1	100,0
Magyarország	5,2	21,5	40,4	27,9	5,0	100,0
Németország volt NDK része	6,4	20,5	42,8	27,8	2,5	100,0
Szlovákia	4,6	24,1	39,6	26,9	4,8	100,0
Magyarország (TÁRKI Reform, 1995. június)	8,8	21,5	40,5	24,2	5,0	100,0
Magyarország (MHP 1994)	6,4	21,4	37,7	23,4	11,1	100,0

## 11. táblázat

Bevételi és kiadási percentilisek a középérték hányadában kifejezve Magyarországon, 1993

Percentilis (forint)	HKF		MHP-felvételben jövedelmek (forint)	MHP-jövedelem/ HKF-jövedelem
	jövedelmek (forint)	kiadások		
$p_{10}$	108 448	92 520	101 070	0,93
$p_{20}$	126 786	112 569	123 003	0,97
$p_{30}$	140 984	129 869	140 398	1,00
$p_{40}$	154 918	144 516	163 455	1,06
$p_{50}$	167 503	160 754	179 675	1,07
$p_{60}$	182 850	177 912	200 908	1,10
$p_{70}$	201 571	200 667	232 571	1,15
$p_{80}$	227 211	230 477	270 864	1,19
$p_{90}$	272 101	285 190	350 178	1,29

	HKF		MHP	Soco-felvétel 1994. november
	jövedelmek	kiadások	jövedelmek	
percentilisek aránya a mediánhoz				
$p_{10}$	0,65	0,58	0,56	0,53
$p_{20}$	0,76	0,70	0,68	0,70
$p_{30}$	0,84	0,81	0,78	0,80
$p_{40}$	0,92	0,90	0,91	0,90
$p_{50}$	1,00	1,00	1,00	1,00
$p_{60}$	1,09	1,11	1,12	1,13
$p_{70}$	1,20	1,25	1,29	1,25
$p_{80}$	1,36	1,43	1,51	1,43
$p_{90}$	1,62	1,77	1,95	1,75

Néhány egyenlőtlenségi mutató				
$p_{90}/p_{10}$	2,49	3,05	3,48	3,28
Gini	21,6	26,2	27,8	..
Robin Hood	15,1	17,5	23,1	..

*Forrás:* HKF: Szivós-Kéki [1995] és saját számítások, amelyek Szivós-Kéki [1995]-n alapultak. MHP és Soco: saját számítások.

*Megjegyzés:* a percentilis- és a mediánértékeket ekvivalens személyre számoltuk ( $e = 0,73$ ).

alacsonyabb szélsőséges értékeit is, miközben a Reform-kutatás az MHP-nál magasabb értéket mutat ki ebben a csoportban.

Mindezen összehasonlítások befejezése után már csak egy dolog maradt hátra: az MHP adatainak és a KSH által felvett háztartás-költségvetési adatoknak az összevetése (11. táblázat). Néhány tanulmány, amely a KSH háztartás-költségvetési kutatásának reprezentativitásáról szól (Collins-Redmond [1996]), arról számol be, hogy a háztartás-költségvetés adatbázisa alábecsül egyes kiadási tételeket, mint például az élelmiszer- és ital-kiadásokat. Ugyanebben a tanulmányban a szerzők szintén kimutatják, hogy a felvételben néhány jövedelemtípus – mint önfoglalkoztatói bevétel, alkalmazotti fizetés és adó – meglehetősen alulreprezentált. Ennek ellenére a decilisek megoszlását tekintve, az MHP és a háztartás-költségvetési felvétel nem nagyon különbözik egymástól. (i. m. 8–10. o.)

A 11. táblázat alapján a következő megállapításokat tesszük.

– Az MHP-ban a háztartási jövedelmek átlaga 11 százalékkal nagyobb, mint a KSH háztartás-költségvetési felvételében.

– A KSH háztartás-költségvetési felvételének sikerült a legkevésbé a jövedelemmegoszlás két végén elhelyezkedők adatait felvennie. A 10. percentilis értéke kb. 7 százalékkal magasabb, mint az MHP azonos percentilisének értéke, miközben a másik szélsőpont esetében a 90. percentilis értéke 30 százalék alacsonyabb.

– Úgy tűnik (ahogy arra a 10. táblázat adatai is utalnak), hogy még a TÁRKI által felvett Reform-kutatás is jobban reprezentálja a háztartások jövedelemmegoszlását, mint a KSH háztartás-költségvetési felvétele.

– Miután összehasonlítjuk a percentiliseket (a középértékek hányadában a 11. táblázat alsó részében) azt találjuk, hogy a KSH háztartás-költségvetési felvételének adatai szerint a kiadások nagyobb egyenlőtlenséget mutatnak a jövedelmeknél. (A kiadások és a bevételek közötti különbség további elemzéséhez és magyarázatához lásd Szivós–Kéki [1995].) Bár még a kiadások megoszlása is egyenlőbb képet mutat annál, amit az MHP adatai alapján számoltunk (11. táblázat). Összességében tehát az a véleményünk, hogy az MHP adatiból levont következtetéseink bármely másik adatbázison alapuló következtetésnél közelebb állnak a valósághoz.

### *Növekvő egyenlőtlenségek két országban: a Cseh Köztársaság és Magyarország*

Végezetül hadd közöljük a tárgyalt probléma legalább egy részének nem egészen metodológiai interpretációját, amely megpróbál egyfajta történeti perspektívát is bevonni az elemzésbe!

A 12. és 13. táblázat jövedelemegyenlőtlenség-becsléseket mutató idősorokat tartalmaz a Cseh Köztársaságra és Magyarországra. Az átalakulás előtt a jövedelemegyenlőtlenségek sokkal alacsonyabbak voltak Csehországban, mint Magyarországon. Sőt, míg Magyarországon (akárcsak Lengyelországban vagy Nagy-Britanniában, amelyet a kapitalista gazdaság példájaként említ Atkinson–Micklewright [1992]), a második világháborút követő első évtizedben a jövedelemegyenlőtlenségek csökkenésének tendenciája, a hetvenes-nyolcvanas évektől kezdődően pedig emelkedés volt jellemző, addig Csehszlovákia (mind a cseh, mind a szlovák terület) kivétel maradt. A jövedelemegyenlőtlenségek az ötvenes évektől folyamatosan csökkentek.

Az 12. és a 13. táblázatból néhány érdekes következtetést vonhatunk le. Magyarországon *mindig is* nagyobb volt a jövedelemegyenlőtlenség, mint a Cseh Köztársaságban. Ennek a trendnek a folytatása valamiféle útfüggőségre utal. Az átmenet évei drámai változásokat hoztak mindkét országban, bár Magyarországon az átmenet körüli változások sokkal látványosabbnak tűntek, valószínűleg a korai – még átmenet előtti – piaci erők megjelenésének köszönhetően. A Cseh Köztársaságban ezen erők hatása erőteljesebben csak 1993-tól kezdődően jelentkezett. Ezért lehet, hogy ez a ma még tartósnak tűnő történelmi örökség hosszabb távon eltűnik, feltéve ha ez a konvergáló tendencia továbbra is érvényesül. Tulajdonképpen, még ha az évről évre mutatkozó különbségek nem is igazán jelentősek, Magyarország esetében 1992-től kezdődően a Gini-koefficiensek jelentéktelen emelkedése figyelhető meg, míg ez az emelkedés sokkal szembetűnőbb Csehország esetében. (A magyar jövedelemeloszlási adatok egyenlőtlenségének stagnálását, illetve gyenge mértékű ingadozását a KSH háztartás-költségvetési felvételének adatai is megerősítik. Lásd: Szivós–Kéki [1995].)

A különbségek annyira kicsik, a bizonytalanság viszont olyan mértékű, hogy a közelítő tendenciában sem lehetünk teljesen biztosak. Végül is a fejlett piacgazdaságok országai között a jövedelemegyenlőtlenségek mértékét illetően is mindig jelentős különbségek

## 12. táblázat

A háztartás-jövedelmek egyenlőtlenségei a Cseh Köztársaságban  
(Korrigált háztartás-jövedelmekre számolt Gini-koefficiensek  
és Robin Hood-indexek, 1988–1996)

Mutató	1988	1992	1993. november	1994. november	1996. január
Robin Hood	13,9	15,4	18,5	18,5	18,8
Gini	0,20	0,22	0,25	0,25	0,26

*Forrás: Vecerník [kiadás alatt]. Eredeti források: Mikrocenzus 1988, a többi évre a cseh Gazdasági várákozások és attitűdök (EEA-) felvételek.*

## 13. táblázat

A háztartás-jövedelmek egyenlőtlenségei Magyarországon 1988 és 1996 között  
(Korrigált háztartás-jövedelmekre számolt  $p_{90}/p_{10}$  és Gini-indexek)

Mutató	1988*	1992	1993	1994	1995	1996
$p_{90}/p_{10}$	2,81	3,55	3,41	3,89	3,86	3,68
Gini, nem nulla személyi ekvivalensjövedelmekre számolva ( $e = 0,5$ )	0,24	0,29	0,29	0,30	0,31	0,30

\*Atkinson-Micklewright [1992] függelék, egy főre jutó jövedelem.

Forrás: MHP-adatok.

voltak, amely főként intézményi okokból (bértárgyalások, az elosztási politika és a többi hasonló intézmény eltérő volta) fakad. Jelenleg még nem tudunk választ adni arra a kérdésre, hogy a globalizációs folyamatok megszüntetik vagy tompítják-e majd ezeket, vagy a különbségek továbbra is fennmaradnak. Ugyanez a bizonytalanság érvényes az átmenet országaira.

### Becslések a szegénységről

A jövedelmi szegénység mérése sok dilemmát vet fel. A szegénység kiterjedésére vonatkozó becslési eredmények igen nagy mértékben függenek attól, hogy milyen úgynevezett abszolút vagy relatív szegénységi küszöböt határozzunk meg. Az abszolút küszöb használata azt jelenti, hogy egy jószágkosárból indulunk ki, amelyet élelmiszer-tudományi ismeretek alapján határozzunk meg a szükséges minimális élelmiszer-fogyasztásként, és még más feltételezésekkel is élünk az egyén (nem élelmiszer) szükségleteiről. Az e javak árának összege egy bizonyos abszolút létminimum, legalább is elméletben. A relatív szegénységi küszöb az átlagos vagy a mediánjövedelemnek 50, 67, 75 vagy valamely más százaléka, vagy a legalsó jövedelem decilis vagy kvintilis felső határa. A szegénységi küszöbhez hasonlított jövedelem lehet a háztartás összes jövedelme, lehet az egy főre jutó háztartási jövedelem, vagy lehet valamilyen ekvivalenciaskála alapján súlyozott jövedelem. (Az ekvivalenciaskálák – mint a tanulmány elején említettük – a háztartástagok számától és/vagy azok életkorától stb. függően eltérő súlyokat adnak a háztartástagoknak.) A szegénységi küszöböt úgy is meg lehet határozni, hogy a mintában szereplők szubjektív véleményét kérdezzük meg, hogy az ő helyzetükben vagy általában mekkora

jövedelem szükséges a „tisztas” (nem szegény) megélhetéshez. A szociológiában azonban közhelynek számít, hogy az abszolút és a relatív, az objektív és a szubjektív szegénységi küszöbök között nem lehet teljesen egyértelműen különbséget tenni. Minden szegénységi küszöböt erősen befolyásolnak szubjektív elemek, értékítéletek, és ezek korszakonként és országonként nagyon változóak. Az úgynevezett „objektív” és „abszolút” mérőszámok objektivitása és egyértelműsége nagyon illuzórikus: minden jószágkosarat hosszasan lehet vitatni, tartalmuk függ az összeállításában részt vevő szakértők vagy hivatalnokok véleményétől. Ráadásul – és ez a legfontosabb – még ha el is hanyagoljuk a szubjektivitás hatását, a leginkább abszolút szegénységi küszöbnek is változnia kell időben és térben. Ha a vizet egy saját készítésű kútból vagy a közeli természetes vízfolyásból nyerik, akkor nem szerepel a kosárban, de akkor igen, ha vízmérőórán keresztül jön, és fizetni kell érte. A háztartási energia ára, amely adott hőmérséklet biztosításához szükséges, függ az ország éghajlatától és a tüzelőanyagok hozzáférhetőségétől. A Világbank-jelentés szerzői tisztában vannak ezeknek a nehézségeknek egy részével, amint az tanulmányuk 67. oldalán lévő 4.1. keretes írás szövegéből kiténik.

Mindegyik módszernek vannak előnyei hátrányai, támogatói és ellenzői. Bármelyik módszert használjuk, annak a valóságos helyzetnek a fényében kell az eredményeket értékelni, amelyre a módszert alkalmazzák.

A Világbank kutatói több módszert használtak fel a szegénység elemzésére. A Világbank-jelentés szerzői láthatóan *Milanovic* [1994], [1995], [1996] elemzéseire támaszkodtak. Ez a módszer a 120 dollár egy főre jutó jövedelmet tekinti a szegénységi küszöbnek az összes átmeneti országban Kirgizsztántól a balti országokig és Szlovéniáig, kivéve Kínát és Vietnámot, ahol a Világbank korábbi, az egész világra kiterjedő elemzésében használt 18 dollárt veszik szegénységi küszöbnek. *Milanovic* [1996] legújabb munkájában arra a következtetésre jutott, hogy 1987/1988 és 1993/1994 között a szegények aránya 37 százalékkal, 124 millióval nőtt a vizsgált 18 országban. Ez az eredmény megdöbbentő, és első látásra meggyőzőnek tűnik. Ha azonban az eredményeket országonként külön-külön nézzük meg, akkor azok némileg meglepőeknek tűnnek, és ellentétben állnak más forrásokból származó információinkkal. E tanulmány szerint ugyanis a szegények aránya Közép-Ázsiában 15-ről 52 százalékra, a balkáni országokban és Lengyelországban 5-ről 27 százalékra, a balti országokban 1-ről 38 százalékra nőtt. A közép-európai helyzet ennél sokkal megnyugtatóbbnak tűnik: Csehországban, Szlovákiában, Magyarországon és Szlovéniában együttesen a szegények aránya 0-ról 1 százalékra nőtt. Közülük Magyarországon a legkedvezőtlenebb a helyzet, nálunk ugyanis a szegények aránya 3 százalék (*Milanovic* [1995]). A Világbank-jelentésben majdnem ugyanezek az adatok szerepelnek. A jelentés 69. oldalán szereplő adatok szerint a szegények aránya Magyarországon *Milanovic* módszerével számítva 1 százalék volt 1987–1988-ban, és 2 százalék 1993-ban a jövedelemadatok alapján, illetve 6 százalék a háztartások kiadásainak adatai alapján.

Ezzel szemben a Világbank másik kiadványának angol változata (*World Bank* [1996b]) három másik szegénységi küszöböt használt:

1. A nyugdíjminimumot, amely se nem tisztán abszolút, se nem tisztán relatív szegénység küszöb. Nem létminimum, bár elvileg azt lehetne mondani, hogy kívánatos lenne, hogy a nyugdíjminimum elérje a létminimumot. Relatív abban az értelemben, hogy időről időre központi döntéssel megemelik, hogy némileg kövesse az árak és a nominálbérek emelkedését, de nem igazán relatív küszöb, mert nem emelkedik automatikusan az átlagjövedelemmel párhuzamosan. Reálértéke és az átlaghoz viszonyított értéke is ténylegesen csökkent.

2. Az átlagos egy főre jutó ekvivalens háztartási kiadás 50 százaléka.

3. Az átlagos egy főre jutó ekvivalens háztartási kiadás 67 százaléka.



Az utóbbi két szegénységi küszöb nem az egy főre jutó háztartási jövedelemben, hanem az egy főre jutó háztartási kiadásban adja meg a küszöbértéket, mert az elemzésben a KSH 1993. évi háztartásstatisztikai kiadási adatokat használták fel. Az 50 százalékos szegénységi küszöböt mintegy a „mély” szegénység felső határának tekintették, a 67 százalékos küszöböt pedig a „sekély” szegénység felső határának.

1989-ben a nyugdíjminimum 3490 forint, az átlagos kiadások 50 százaléka a háztartásstatisztika szerint 4897 forint volt. Az 1989. és 1993. évi szegénységi arányok összehasonlításakor e két szegénységi küszöb 1993. évi reálértékét is kiszámították. 1993-ban a nyugdíjminimum tényleges nominális értéke 6400 forint, az átlag 50 százaléka 7597 forint, az átlag 67 százaléka 10 129 forint volt. E szegénységi küszöbök alapján a Világbank említett, csak Magyarországra vonatkozó elemzésében a szegények aránya 1993-ban 4,5 százalék és 34,6 százalék között helyezkedik el attól függően, hogy melyik szegénységi küszöböt alkalmazzuk (14. táblázat).

## 14. táblázat

A szegények aránya Magyarországon a Világbank-elemzésben használt különböző szegénységi küszöbök esetén, 1989 és 1993\*

Szegénységi küszöb	1989	1993	
		az 1989. évi szegénységi küszöb 1993. évi reálértéke alapján	az 1993. évi tényleges nominális szegénységi küszöb alapján
Nyugdíjminimum	1,6	8,6	4,5
Az átlag 50 százaléka	4,3	34,6	9,3
Az átlag 67 százaléka	–	–	25,3

\* A szegénységi küszöbszámokat a háztartások kiadásai alapján számították.

Forrás: World Bank [1996b].

Az 1993. évi adatok részletes elemzésénél e szegénységi küszöbök közül azt a kettőt alkalmazták, amely szerint a szegények aránya 4,5 százalék („mély” szegénység) és 25,3 százalék („mély” és „sekély” szegénység együtt). Mindenesetre látható, hogy a Világbanknak ez a szerzői együttese (*Christine Allison, Christian Grootaert*) sokkal nagyobb arányú szegénységgel számolt 1993-ban Magyarországon, mint a Világbank-jelentés a Milanovic-módszer alapján.

A Világbank mindkét munkájához hasonlóan a háztartásstatisztika kiadási és jövedelmi adatai alapján Szivós Péter megbecsülte az 1994-ig számított létminimumnál kisebb jövedelműek arányát is (*Szivós* [1995]). Az így kapott szegénység arányok 1993-ban 45 és 58 százalék között helyezkednek el, tehát a legmagasabb becült arányok (15. és 16. táblázat).

A KSH 1982-től 1994-ig számította ki a létminimumot. Ezeknek a létminimumadatoknak az alapján és az MHP-adatfelvételek eredményeire támaszkodva, a szegények arányát a nyolcvanas években 10 százalékra, 1993-ban 25 százalékra becsültük, és feltételeztük (1995-re vonatkozó létminimum hiányában), hogy 1995-ben a szegények aránya 30 és 35 százalék között lehetett (*Andorka-Spéder* [1996]).

Az MHP-adatfelvételek alapján becsültük az átlagos egy főre jutó ekvivalens jövedelem 50 százalékánál és 60 százalékánál alacsonyabb jövedelműek arányát is (17. táblá-

## 15. táblázat

A szegények aránya a szegénységi küszöbök 1989. évi összegének reálértéke alapján 1989-ben és 1993-ban

Szegénységi küszöb	A szegények aránya	
	1989	1993
	az 1989. évi szegénységi küszöb reálértéke alapján	
A nyugdíjminimum alatt	1,6	8,6
Az átlag 50 százaléka alatt	4,3	34,6
A létminimum alatt	13,9	45,2

*Forrás: World Bank [1996b], Szívós [1995], a KSH háztartás-külségvetési felvétele alapján.*

## 16. táblázat

A szegények aránya a háztartásstatisztika kiadási és jövedelemadatai alapján, 1993

Szegénységi küszöb	A szegények aránya	
	a kiadási adatok	jövedelemadatok
	alapján	
A nyugdíjminimum alatt	4,5	2,5
Az átlag 50 százaléka alatt	9,3	5,0
A létminimum alatt	58,3	55,3

*Forrás: World Bank [1996b], Szívós [1995], a KSH háztartás-külségvetési felvétele alapján.*

zat). Ezek az arányok 1995-ben 12,4, illetve 22,7 százalék voltak. A mindenkori nyugdíjminimumnál kisebb jövedelműek aránya 1992-ben 5,2 százalék, 1993-ban 5,4 százalék, 1994-ben 6,7 százalék volt (*Andorka–Spéder [1996]*).

Az MHP-felvételek elemzésekor a szegénység vizsgálatában nem a háztartási kiadási adatokat, hanem a jövedelemadatokat vettük alapul. Ennek nem az volt az oka, hogy a MHP-felvételek nem tartalmaznak megfelelő kiadási adatokat, hanem az, hogy a Világbank kutatóival ellentétben úgy gondoljuk, hogy elméletileg és különösen a konkrét magyar körülmények között a jövedelemadatok jobban tükrözik a háztartások és az egyének saját magukról való gondoskodásnak képességét, mint a kiadási adatok. Ez utóbbiak a megtakarítások, illetve a korábbi megtakarítások felélése és kölcsönfelvétel miatt különböznek a jövedelemadatoktól. Hozzáteesszük, hogy az 1993. évi háztartásstatisztika jövedelemadatai kisebbnek mutatják a szegénységet, mint a kiadási adatok (*16. táblázat*). Ez az eredmény ellentétes a Világbank kutatóinak várakozásaival, akik a kiadási adatok használata mellett érvelnek, mert szerintük a kiadások alapján számított szegénységnek kellene kisebbnek lennie, tekintve hogy az alacsony jövedelmű háztartások korábbi megtakarítások feléléseivel és kölcsönfelvétellel enyhíthetik jövedelmi problémáikat.

A Soco-adatfelvétel szerint (*18. táblázat*), amely nyilvánvalóan a ténylegesnél kisebbre becsüli a szegénységet, a medián 50 százaléknál alacsonyabb jövedelműek aránya a vizsgált öt ország közül négyben 5 százalék körül volt, a medián 67 százaléknál alacsonyabb jövedelműek aránya pedig 15 százalék körül. Lengyelországban ennél lényegesen magasabb szegénységi arányokat mutattak ki (*Ferge és szerzőtársai [1995]*).

Tehát minden idézett adatforrás és elemzés nagyobbra becsüli a szegények arányát

## 17. táblázat

A szegények aránya az átlagjövedelem 50 és 60 százalékát véve szegénységi küszöbnek

Év	Az átlagjövedelem 50 százaléka alatt	Az átlagjövedelem 60 százaléka alatt
1992	10,1	-
1993	10,3	-
1994	11,6	-
1995	12,4	22,7
1996	14,0	22,7

Forrás: MHP-adatfelvételek, Andorka-Spéder [1996].

## 18. táblázat

A mediánjövedelem 50 és 67 százalékánál alacsonyabb jövedelműek aránya közép-európai országokban, 1994

Szegénységi küszöb	Cseh- ország	Lengyel- ország	Német- ország keleti része	Magyar- ország	Szlová- kia	Együtt régión*
A medián 67 százaléka alatt	14	24	16	16	16	17
A medián 50 százaléka alatt	3	16	5	4	4	6

\* A táblázatban szereplő országok adatainak súlyozatlan átlaga.

Forrás: Soco-felvétel, 1994.

Magyarországon, mint a Világbank-jelentés. Jó lett volna, ha a Világbank-jelentés legalább a Világbank speciálisan Magyarországra vonatkozó elemzésében közölt adatokat megemlíti (*World Bank* [1996b]).

Kétségtelen, hogy az összes idézett becslést a szegények arányáról erősen vitatni lehet. A KSH létminimum-számításait két oldalról is bírálták. 1990 után először elsősorban azért, mert az annak alapján megállapított szegénységi arányok túlságosan alacsonyak voltak, más szóval a létminimum állítólag túlságosan alacsonyan határozta meg a szegénységi küszöböt. Újabban – némelykor ugyanazok a szerzők – túlságosan magasnak mondják a KSH 1994-ig számított létminimumát, és a szegények tényleges arányát kisebbnek tartják. Mindkét állításban van némi igazság. A létminimum típusú abszolút szegénységi küszöb nem független az adott társadalmi környezettől. Szociálpolitikai, főként szociális segélyezési célokra aligha használható egy olyan szegénységi küszöb, amely szerint a társadalomnak 40 százaléka szegénynek minősül. Ha azonban a létminimum-számítás módszerét megváltoztatják, és a korábbinál alacsonyabb létminimumot számítanak ki, akkor az alacsonyabb új létminimum és a magasabb korábbi létminimum alapján kiszámított szegénységi arányokat nem lehet az időbeli tendenciák elemzésére felhasználni. Még kevésbé valószínű egy olyan állítás, hogy felismertük: korábban tévedtünk, túlbecsültük a szegények arányát.

A relatív szegénységi küszöbök szintén vitathatóak, mert azok az átlagjövedelem változásával együtt változnak. Ennek következtében olyan háztartás, amely tavaly szegénynek minősült és idén jövedelmének reálértéke semmit sem változott, kikerülhet a szegények közül egyszerűen azért, mert az átlagjövedelem és vele együtt a relatív szegénységi küszöb csökkent.

Nem akarjuk tehát azt állítani, hogy az egyik vagy másik szegénységszámítási módszer jobb a többinél. Mindegyik módszer más-más nézőpontból világítja meg a szegénység

jelenségét. A legtöbb szakértő és a magyarországi közvélemény egyetért azonban abban, hogy a Világbank-jelentésben közölt becslések – amelyek szerint a rendszerváltás előtt nem volt szegénység Magyarországon, és ma is 10 százaléknál kisebb a szegények aránya – nem felelnek meg a valóságnak, élesebben fogalmazva abszurdak. A becslések abszurdításának oka a Világbank-jelentésben alkalmazott módszer.

A Világbank-jelentés módszere – vagyis azonos szegénységi küszöb alkalmazása különböző országokra – mindenesetre felhívja a figyelmünket arra, hogy a közép-európai országok jobb helyzetben vannak a kelet-európaiaknál és a közép-ázsiaiaknál. Félrevezet azonban, ha a szegénység tényleges kiterjedését akarjuk megállapítani. Ezt azzal is érzékeltetjük, ha egy gondolat kísérletben a 120 dolláros szegénységi küszöböt a nálunk gazdagabb országokra alkalmazzuk. A magyarországi helyzetet ugyanolyan joggal hasonlíthatnánk a nyugat-európaihoz vagy az észak-amerikaihoz, mint a közép-ázsiaihoz. Magyarország összehasonlítása Ausztriával ugyanannyira indokolt, mint Csehország összehasonlítása Kazahsztánnal. A 120 dolláros szegénységi küszöb alapján a nyugat-európai országok többségében, az Egyesült Államokban és Kanadában alig vagy egyáltalán nem találunk szegényeket. Ez a megállapítás azonban szöges ellentétben állna a kérdéses országok társadalomtudósainak véleményével és a szociálpolitikai gyakorlattal. Az Egyesült Államokban a szegénységi küszöb – és a szociális segély küszöbe – hatszor olyan magas, mint Indiában az egy főre jutó átlagos jövedelem, az Egyesült Államokban élő szegényeket mégis a mély szegénység jellemzi (*Atkinson* [1993]). Ezért mondhatjuk, hogy Magyarországon a szegények aránya ténylegesen magasabb, mint azt a Világbank-jelentésben közölt adatok sugallják.

Még egy technikainak látszó, de szerintünk nem lényegtelen kritikai észrevételünk van a Világbank-jelentésben alkalmazott egységes 120 dolláros szegénységi küszöbrel szemben. A Világbank-jelentés szerzői ezt azzal is alátámasztják, hogy a szegénységi küszöböt a vásárlóerő-paritás szerint számították az egyes nemzeti valutákra. A vásárlóerő-paritás és GDP-adatok nemzetközi összehasonlítására kidolgozott átszámítási kulcsokat ad meg. Nem vagyunk róla meggyőződve, hogy a szegénységi küszöbökből valóban ugyanolyan jószágkosarat lehet az egyes országokban megvásárolni. Nem biztos, hogy a szegények által vásárolt javak árai a vásárlóerő-paritáshoz hasonlóan viszonyulnak egymáshoz. Az a tény, hogy a Világbank-jelentés szerzői Kínára és Vietnamba vonatkozóan egy sokkal alacsonyabb, 18 dolláros szegénységi küszöböt alkalmaztak, mutatja, hogy ezekkel a problémákkal tisztában voltak.

Nem kívánjuk azt állítani, hogy a Világbank-jelentésben közölt adatoknak ellentmondó becslések a jövedelemegyenlőtlenségekről és a szegénységről jobbak a Világbank-jelentés becslésénél. Az ellentmondások miatt azonban kívánatos lenne tudományos vitákat szervezni az egyenlőtlenségekről és a szegénységről az átmeneti országokban, de ugyanígy a korábbi elnevezések szerinti „első” és „harmadik” világban is. Még e viták alapján sem várhatunk teljes egyetértést, mert ezeket a kérdéseket nagyon erősen befolyásolják az értékszemponatok és a politika. Éppen a vita előmozdítása érdekében és a szélesebb szakmai és általános olvasóközönség, és nem utolsósorban a politikusok tájékoztatása érdekében láttuk szükségesnek, hogy az igen tekintélyes Világbank máskülönben igen kitűnő tanulmányának említett megállapításaival kapcsolatos aggályainkat magyar nyelven is olvashatóvá tegyük. Mivel észrevételeinket angol nyelven is megírtuk, reméljük, hogy a Világbank is figyelembe veszi őket a jövőbeni elemzésekben.

## Hivatkozások

- ANDORKA RUDOLF–SPÉDER ZSOLT–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1995]: Developments in Poverty and inequalities in Hungary, 1992–1994. TÁRKI, Budapest.
- ANDORKA RUDOLF–SPÉDER ZSOLT [1996]: A szegénység Magyarországon 1992–1995. *Esély*, 4. sz.
- ATKINSON, A. B. [1993]: On targeting Social Security. Theory and Western Experience. STICERD Welfare State Programme Discussion Papers, No.99.
- ATKINSON, A. B.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: Economic transformation in Eastern Europe and the distribution of income. Cambridge U.P
- ATKINSON, A.–RAINWATER, L.–SMEEDING, T M. [1995]: Income distribution in the OECD countries. Paris: OECD.
- BARR, N. [1994]: Labour Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The transition and beyond. Oxford University Press, New York, Oxford.
- BUCHMAN, B.–RAINWATER, L.–SCHMAUS, G.–SMEEDING, T. [1988]: Equivalence scales, well-being, inequality and poverty: Sensitivity estimates across ten countries using the LIS Database. *Review of Income and Wealth*, 34, június.
- COLLINS, G.–REDMOND, G. [1996]: Poverty in the UK and Hungary: Evidence from the Household Budget Surveys. Mimeo.
- FERGE ZSUZSA [1996]: Major Problems and Crisis Phenomena of the Hungarian Society and the Central European Region. Paper prepared for the Conference on the New Dialogue between Central Europe and Japan, Budapest, szeptember 16–18.
- FERGE ZSUZSA–RÓBERT PÉTER–SIK ENDRE–ALBERT FRUZZINA [1995]: Social Costs of Transition. International Report. Institute for Human Sciences, Bécs, mimeo.
- KSH [1996]: A GDP nemzetközi összehasonlítása 1993. Budapest.
- MILANOVIC, B. [1994]: A Cost of Transition: 50 Million New Poor and Growing Inequality. Transition. Transition Economics Division, Policy Research Department, The World Bank, Volume 5, no 8, október.
- MILANOVIC, B. [1995]: Poverty, Inequality and Social Policy in Transition Economies. World Bank, Transition Economics Division, Research Paper Series Paper, number 9, február.
- MILANOVIC, B. [1996]: Income, Inequality, and Poverty During the Transition. Megjelenő könyv kézírata.
- RUTKOWSKI, J. [1994]: Labor market transition and changes in wage structure: the case of Poland. Center for International Studies, Princeton University.
- SIK ENDRE–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1993a]: Jelentés a Magyar Háztartás Panel I. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 1. sz. BKE–TÁRKI, Budapest.
- SIK ENDRE–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.). [1993b]: Egy év után ... Jelentés a Magyar Háztartás Panel II. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 3. sz. BKE–TÁRKI, Budapest.
- SIK ENDRE–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1996]: Társadalmi páternoszter 1992–1995. Jelentés a Magyar Háztartás Panel 4. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 7. sz., BKE–KSH–TÁRKI Budapest.
- SPROUT, R. [1995]: Poverty and Getting By in Russia. LIS/AID/US Census Bureau Conference on Economic Hardship and Social Protection in Central and Eastern Europe. Luxembourg, július, mimeo.
- SZIVÓS PÉTER [1995]: Profile of Poverty in 1993. Mimeo.
- SZIVÓS PÉTER–KÉKI ZSUZSANNA [1995]: A jövedelem és a fogyasztás egyenlőtlensége. Kutatási beszámoló a Pénzügyminisztérium számára. TÁRKI, Budapest.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1995]: The Hungarian Household Panel: aims and methods in: *Innovation*, Vol 8. No 1., március.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1994]: Társadalmi átalakulás 1992–1994. Jelentés a Magyar Háztartás Panel III. hullámának eredményeiről. BKE–KSH–TÁRKI, Budapest.
- VECERNIK, J. [megjelenés alatt]: Markets and People. The Czech Reform experience in a comparative perspective. Avebury.

- VAN DE WALLE, D. – NEAD, K. (szerk.) [1995]: Public Spending and the Poor. Theory and evidence. Published for the World Bank. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- WORLD BANK [1996a]: From plan to market. World Development Report 1996. Published for the World Bank. Oxford University Press, Oxford.
- WORLD BANK [1996b]: Hungary: Poverty and Social Transfers. A World Bank Country Study. Washington DC.

## Tisztelt Olvasónk!

A személyi jövedelemadóról szóló törvény értelmében minden magánszemély az 1996. évről 1997-ben benyújtott adóbevallásában nyilatkozhat arról is, hogy a befizetett adója 1 százalékát mely közcélú feladatokat ellátó szervezet részére kívánja átutalni. Ezen szervezetek közé tartozik a Közgazdasági Szemle kiadója a Közgazdasági Szemle Alapítvány. Amennyiben Ön folyóiratunkat támogatni kívánja, kérjük adóbevallásában – az alábbi minta szerint – nyilatkozzon úgy, hogy a befizetett adója 1 százalékát a Közgazdasági Szemle Alapítvány számlájára kéri átutalni, s azt az alábbiak szerint szíveskedjék az APEH-nek eljuttatni.

A támogatását előre is köszönjük.

Budapest, 1997. január 20.

*Szabó Katalin*  
a kuratórium elnöke

...✂.....

### RENDELKEZŐ NYILATKOZAT A BEFIZETETT ADÓ EGY SZÁZALÉKÁRÓL

A kedvezményezett adószáma: **19703691-2-43**

A kedvezményezett neve: **KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

...✂.....

A fenti nyilatkozatot tegye egy lezárt borítékba. Ahhoz, hogy a rendelkezése teljesíthető legyen, a borítékon az *Ön nevét, lakcímét és személyi számát* pontosan tüntesse fel. A lezárt borítékot az 1996. évről szóló személyi jövedelemadó bevallásával együtt, azzal egy borítékban küldje el az adóhivatalnak. Ha az Ön 1996. évi személyi jövedelemadóját a munkáltatója számolja el, akkor a nyilatkozatát tartalmazó lezárt, a szükséges adatokat tartalmazó borítékot 1997. március 25-ig a munkáltatójának adja át, aki azt az elszámolásról szóló adatszolgáltatással együtt továbbítja az adóhivatalnak.

Bródy András

## A kétszáz éves ciklus és az Egyesült Államok

### A növekedési ráták alakulása

---

**A hosszú ciklus nyoma megtalálható az Egyesült Államok növekedési adataiban is. A dolgozat első része e ciklus elméletét és elmélettörténeti előzményeit foglalja össze. A második rész a ciklus meghatározásának nehézségeit és első eredményeit elemzi. A paraméterek becslésének részletesebb ismertetése után a záró megjegyzések az amerikai növekedés néhány sajátosságát tárgyalják.\***

---

*Rényi Buba emlékének.*

### A ciklus elméletéhez

A Közgazdasági Szemle 1996. januári számában közöltük *R. G. Hawtrey* cikluselméletének matematikai modelljét (*Bródy* [1996]). A *g* növekedési ráta és a *k* kamatrátája egyenlőségén felül *Hawtrey* azt is feltette, hogy értékük megegyezik a „természetes rátával”. Ennek értéke konstans, vagy csak igen lassan változik, és egyenlő a növekedés vagy a pénztőke értékesülésének hosszú távú (szekuláris) rátájával.

$$g \equiv k \equiv \lambda. \quad (1)$$

A növekedési ráta és a kamatrátája viselkedését elemezve *Hawtrey*, később pedig *Keynes* fejtette ki a gazdaság ingadozásainak kamatrátája hajtotta elméletét. Érvelésük szerteágazó, és egymással sem értettek mindenben egyet. *Hawtrey* például hosszabb tartamú ciklusokra gondolt, mint *Keynes*; a rövidebb üzleti ingadozásokat nem is tekintette ciklikusnak. A ciklusok hosszára vonatkozóan azonban az elmélet és a módszertan akkori állása szerint még semmilyen érdemi következtetést nem lehetett levonni. Gondolatmenetük alapvető logikai váza mégis közkinccsé vált. Ez a pénzügyi egyensúly automatizmusának és az ebből eredő pénzügyi ciklusnak az elmélete.

A mozgás és a ciklusok tényleges adatokon történő bemutatásától azonban minden egyetemen tartózkodnak a makroökonómia és a pénzügytan oktatói. Ismeretes ugyanis, hogy az elmélet következtetéseit a harmincas években születő ökonometria megvizsgálta, és a korabeli adatok alapján elvetette. Ezt a vizsgálatot a statisztikai fizikusnak készülő *Jan Tinbergen* végezte el. A Népszövetség számára végzett számításait összefoglalva ezt írja:

„a) A kamat rátáinak befolyása a jóságokra, ha csupán a diszkontrátákat és más rövid lejáratú rátákat tekintjük, igen kicsinek bizonyult...

---

\* A kutatást az OTKA T. 013795 sz. szerződése támogatja. Köszönettel tartozom *Anne Carter*, *Körösi Gábor*, *Molnár György* és *Simonovits András* értékes észrevételeiért.

b) A hosszú lejáratú kamatráták befolyása a tartós javakba történő beruházásokra mérsékeltnak bizonyult, a profitok befolyása és a lakásépítés esetében a házak számának szűkösége vagy bőssége sokkal nagyobb volt...

c) Bár az adatok nem teljesek, mégis valószínű, hogy az árukészlet mozgása csak kis mértékben függött a kamatrátáktól.

... Tehát a bizonyítékok nem látszanak alátámasztani olyan nézetet, amely szerint a pénzügyi terület befolyása a fő tényező a vizsgált ciklusokban. Csak akkor lett volna fontos a befolyásuk, ha a kamat rátái a ténylegesnél sokkal nagyobb ingadozást mutattak volna ... a talált ciklusokat másként kell megmagyarázni." (Tinbergen [1939] 184. o.).

Keynes morózusan fogadja a vizsgálatot („... less than helpful ...”), és élete végéig gyanakszik minden ökonometriai vagy matematikai okfejtésre. Pedig ha figyelmesen olvassuk a vizsgálat eredményét, akkor abban semmi sincs, ami tagadná a kamatráták befolyását. Csupán annyit állít, hogy a kamatráták befolyása nem erős. A vizsgált rövid távú ciklusokat más változók mozgása jobban megmagyarázza.

Tinbergen tehát a feltételezett hatást erőtlennek találta. Az ilyen hatást a fizikusok gyenge kölcsönhatásnak nevezik. Ez azonban korántsem jelenti azt, hogy el is hanyagolható. Semmilyen rendszer sem mentes a benne érvényesülő összefüggések következményeitől, még ha hatásuk gyenge is. Igaz, ha ez a hatás nem feltűnő és nem figyelhető meg könnyen, akkor nehéz a következményeket kimutató. A gyenge erő hatását más, erősebb és rövidebb időszakra terjedő hatások és események eltakarhatják. Például a tömegvonzást (a legismertebb gyenge kölcsönhatást) is csak igen sokára ismerte fel a fizika, bár a szabadesés és a bolygók mozgása tekintetében szinte zavartalanul érvényesül.

Mégis, ha az erős hatások átlaga (várható értéke) hosszabb távon zérus, vagy kicsi, vagy valamilyen más módon kiszűrhető, akkor a háttérben megbúvó gyenge erőter kimutatható, amennyiben megfelelően hosszú ideig tudjuk megfigyelni. Ilyen szempontból a fizikusoknak könnyebb dolguk volt, mint a közgazdászoknak, mert a csillagászat viszonylag zavartalan laboratóriumnak bizonyult. Hosszú időtartamot felölelő és meglehetősen pontos mérései lehetővé tették Galilei bölcs kísérleteinek általánosítását.

Hawtrey és Keynes tehát felfedtek valamit, ami létezik és érvényesül, (ezt Tinbergen számításai is kimutatták), ámde más következményekhez vezet, mint vélték. Ha a matematika nyelvén fogalmazzuk meg a kamatláb mozgása kiváltotta ciklusra vonatkozó gondolatmenetet, arra az eredményre jutunk, hogy ez a fajta ciklus igen hosszú tartamú. Nem biztos tehát, hogy észrevehető, vagyis hogy gyakorlatilag számottevő hatása van. Hawtrey és Keynes gondolatmenetének lényegét, ha azt matematikai modellként fogalmazzuk meg, a következő két egyenlet tükrözi:

$$g - \lambda = \dot{k} / k, \quad (2)$$

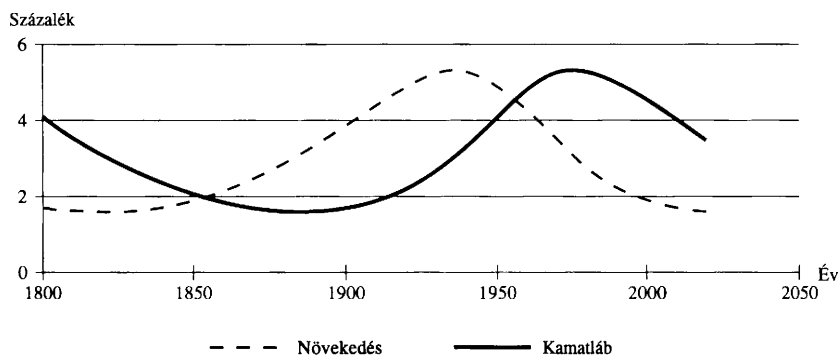
$$\lambda - k = \dot{g} / g. \quad (3)$$

A felülpontosítás a változó idő szerinti deriváltját jelöli. Az ilyen jellegű modelleknek ma már széles körű ökonómiai, biológiai és ökológiai irodalma van, tárgyalásuk nem jelent nehézséget. Képletei, akárcsak a biológia vagy ökológia egyenletei, a vizsgált változók rátáinak, arányainak, nagyságrendjeinek tulajdonítanak elsőrendű szerepet. A fizikában (mechanikában) megszokott egyenletektől eltérően nem az abszolút mennyiségek kölcsönhatását írják le.

A modell azt mondja ki, hogy ha a növekedés gyorsabb az átlagosnál, akkor ez (a beruházásokra fordított pénzeszközök fokozott kereslete miatt) növeli a kamat rátáját. Ha azonban a kamatráták áll egyensúlyi értéke felett, akkor ez (a beruházási tevékenységet



1. ábra  
A két ráta elméleti menete



fékezve) lassítja a növekedés sebességét. A két egyenlet együttesen az irodalomból már ismert ábrákhoz hasonló, de igen hosszú tartamú lengéshez vezet.

Hogyan alakul azonban a tényleges idősor, ha figyelembe vesszük a gazdaság nagyobb figyelmet kiváltó erős és rövid tartamú ingadozásait? Hogyan módosul görbéink menete, ha rövid, de erőteljes ingadozások kizavarják a növekedést hosszú távú (ciklikus) egyensúlyából. Összefér-e egyáltalán az elmélet a gazdaság menetének heves ingadozásaival?

A választ a 2. ábra mutatja. Úgy számítottam ki, hogy 1960-ig a görbék zavartalan, idealizált menetét másoltam, majd a következő 36 évben a növekedést a szokásos mértékű, felfelé is, lefelé is heves kilendülésekkel zavartam meg. Ezek időnként még a (matematikailag tulajdonképpen meg nem engedett<sup>1</sup>) negatív tartományba is átcsapnak. E rövid ciklusoknak lehet okuk is, magyarázatuk is, a hosszabb, történeti folyamat szempontjából mégis véletlen jellegűek. Az ingadozás a belső arányok állandó változásából, az egyes gazdasági ágazatok és termékek piacainak alkalmazkodási folyamataiból ered. E változásokra a kamatrata nyilván hatással van, de a változást nem a kamatrata mozgása váltja ki. Ezt állapította meg Tinbergen, és újabb tapasztalataink is ezt mutatják.<sup>2</sup>

Az ábrázolás valóságűsége érdekében az Egyesült Államok gazdasági növekedésének tényleges adatait használtam fel. Ezekkel (tehát a növekedés valóságos rátáival) 1960-tól 1995-ig minden évben helyettesítettem („perturbáltam”)  $g$  számított értékét. Egyébként azonban az eljárás teljesen azonos maradt az 1. ábra kiszámításának menetével. Az alapvető egyenlet tehát a perturbáció figyelembevételével integráltam. Itt a számítást az 1940–2020 évekre mutatom be, az eredeti (az 1. ábrán már megrajzolt) nyomvonal megszakítása, majd az eredeti rajzával való folytatása között.<sup>3</sup>

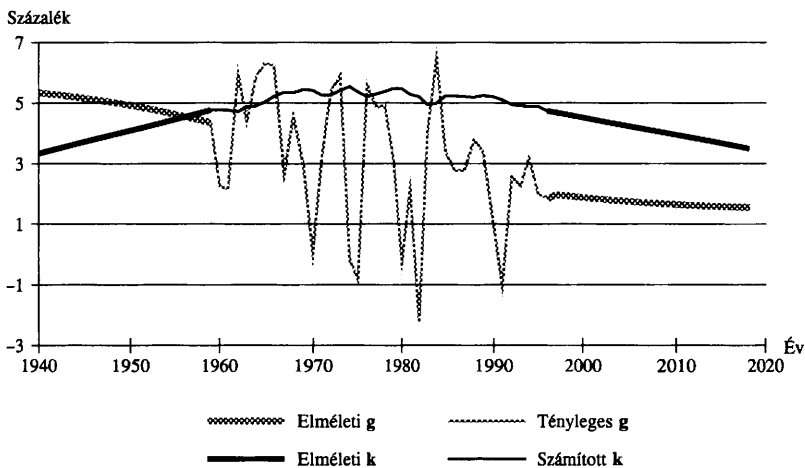
A hosszú ciklus (ha az 1. ábrának megfelelően alakult) valóban eltörpül az éves ingadozás mellett, de mégis összefér vele. A rendszert az ingadozás nem hozza kaotikus állapotba, sőt még elméleti nyomvonalának menetét sem módosítja annyira, hogy az a 2. ábrából leolvasható lenne. Bár a növekedési ráta minden évben nagyon eltér elméleti

<sup>1</sup> Az értékeknek pozitívnak kell maradniuk, mert a koordinátarendszer két tengelye is speciális megoldása a fenti egyenleteknek (a  $g=0$ , illetve  $k=0$  gazdaságilag nem értelmezhető esetekben). E tengelyeket tehát az elméleti nyomvonal nem keresztezheti.

<sup>2</sup> Ennek döntő bizonyítéka az, hogy a tervgazdálkodást folytató országokban is megfigyelhető volt a piaci szabályozásnak tulajdonított valamennyi ciklus.

<sup>3</sup> A növekedési ráták adatait Interneten szereztem be a NIPA (National Institute of Public Administration) nyilvános adattárából. A GNP (Gross National Product) adatait vettem alapul, ezeket a függelékben is közlöm. A GDP, tehát a hazai termék ettől kissé eltérő adatsorának felhasználása egyébként hasonló számítási eredményekhez vezetett. Az adatok megválasztását a későbbiekben több szempontból is indokolni fogom, itt csak azt jegyzem meg, hogy ezek bizonyultak a legmegbízhatóbb adatoknak.

2. ábra  
A megfigyelt növekedési ráták



értékétől, a kamatrátá sokkal kevésbé fluktuál.<sup>4</sup> A kamatrátá itt kiszámított és ábrázolt ingadozása semmiképpen sem haladja meg a valóságban megfigyelhető ingadozás mértékét. Az kétségtelen, hogy a bemutatott ráta magasabb és kevésbé ingadozik, mint például az amerikai államkötvények hozama az adott időszakban. Szerintem azonban ez a hozam nem jellemzi jól a pénztőke tényleges értékesülésének rátáját. A pénztőke, a profitok és a pénzforgalom változásainak vizsgálatát azonban még nem fejeztem be, ez lesz következő tanulmányom tárgya.

A 2. ábra rávilágít a hosszú ciklus bizonyításának (vagy cáfolatának) problémáira is. Ezek sokáig gátolták próbálkozásaimat, és nehezzé teszik a ciklus létezésének igazolását is, kétségbevonását is. Ez magyarul azt jelenti, hogy bár a ciklus létezése megállapítható volt, a ciklus jellemzőit csak pontatlanul tudtam meghatározni.

### A becslés nehézségeiről

Az ökonometria új eredményeit felhasználó vagy azokat jól ismerő szakértő hajlamos lesz minden ilyen becslést eleve elvetni, sőt alapjaiban is lehetetlennek tartani. Az ismert és bizonyított módszerek segítségével nem lehet fogalmat alkotni a felhasznált idősor felénél hosszabb lengés paramétereiről: a ciklus hosszáról (frekvenciájáról), a ciklus kilengésének mértékéről (amplitúdójáról) és a ciklus időzítéséről (fázisáról). Sőt, a jelenlegi ökonometriai módszerek legalább 5-10 ciklusra nyúló idősort igényelnek a ciklus létének eldöntéséhez és paramétereinek becsléséhez. S akkor még mindig csak kis elemszámú a minta és bizonytalan a becslés.

<sup>4</sup> Nem kellett tehát módosítani a modellt a kétfajta amplitúdó ábrázolása érdekében. Még ha a pénzpiac azonnal válaszol is a pénzkereslet változásaira, akkor sem lendül ki a növekedési ráták ingadozásához hasonló mértékben. Ennek magyarázata az, hogy csak a hitelek kis részének feltételeit szabja meg az adott időszak. A túlnyomó részük (államadósság, ingatlankölcsonök, beruházási hitelek) hosszú időre és csak lassan változtatható feltételek mellett van lekötve, és ez tompítja a változás sebességét. A felszín viharos hullámmása ellenére a pénzpiac valódi „inerciája” a tengeréhez hasonló, és többszöröse a más piacokon tapasztalható renyhességnek.

Kétszáz éves ciklus esetében tehát ezer-kétezer éves adatsorra volna szükség. Egyöntetű gazdaságstatisztikai adatok rendszeres gyűjtéséhez azonban csak az első világháború után fogtak hozzá, és az így nyert idősorokat csak igen kevés ország tudta visszafelé kiegészíteni, ha nem is pontos, de legalább publikálható adatokkal a 18. századra vonatkozóan. Ezért a hipotézis csak nyolcszáz év múlva válik vizsgálhatóvá.

Más megközelítést kellett keresnem. Ehhez a következő megfontolás vezetett el. Ha tudjuk vagy feltételezhető, hogy valamely rendszer szinuszos lengést végez, akkor nincs szükség idősorra. Egyetlen jól szervezett és a vizsgálat céljából elégséges pontossággal végrehajtott megfigyelés elegendő. Tudjuk, hogy az ilyen lengések központja a fázissík origójában van, vagy oda áthelyezhető. Fázisképe koncentrikus körökből áll, s egy-egy kört egyetlen értékpár is meghatároz. Ha e pont kimérése folyamán a mozgás sebességét is meg tudjuk állapítani (ez vagy az időbeli mozgás érintőjének, vagy két, egymástól ismert időbeli távolságú helyzetének mérésével történhet meg), akkor mindent tudunk, ami a mozgás leírásához és előrejelzéséhez szükséges.

Esetünkben ennél mégis nehezebb a feladat. A feltételezhető mozgás nem szinuszos jellegű, csak az egyensúlyi állapothoz közeli, kis amplitúdójú lengése közelíthető meg szinuszfüggvénnyel. A munka folyamán azonban egyre világosabbá vált, hogy a ciklus kilengése jóval nagyobb annál, amit ez a közelítés megengedne.

Persze, ha ismerjük a mozgás középpontját, akkor továbbra is fennáll, hogy a lehetséges pályák e körül rétegesen, egymást nem keresztezve haladnak a fázissíkban. Ebben az esetben, elméletileg tekintve, ismét csak egy megfigyelésre volna szükség. A mozgás sebessége azonban már nem egyenletes, és az egymástól eltérő középpontú pályák ezenkívül még keresztezhetik is egymást, márpedig az egyensúlyi pontot (a középpontot) is csak becsülni tudjuk. Ezért az is lehetségessé válik, hogy a fázissík egyik tartományában két pálya oly közeli, hogy szinte azonosnak tűnik, de egy másik tartományban már jelentősebben eltér egymástól. A becslés jóságának fokozására a ciklus különböző fázisaira kellene elosztani a megfigyeléseket, erre azonban a rendelkezésre álló idősorok még nem adnak lehetőséget.

Mindez a becslés szempontjából csereviszonyhoz vezet az adatsor hossza és megbízhatósága között. Egy, két vagy kevés számú adat is elégséges lehet, ha adataink igen pontosak. De sok adat is kevés, ha értékük bizonytalan. Az illesztés feladatát vizsgálva e csereviszony felbecsülhető. A becslések bizonytalansága a mérések számának négyzetgyökével arányosan csökken. Ezért, ha van egy idősorunk, amelynek vélhető hibatarományát mondjuk  $x$ , akkor ezt már nem érdemes kipótolni (folytatni) a sor meghosszabbításával, ha a kétszeres hosszabb sor szórása  $2x$ . A kétszeres hossz ugyan mintegy harminc százalékkal, a  $2^{-0.5}$  értékkel csökkenti a bizonytalanságot, de a biztonságot a hosszabb sor kétszeres hibája lerontja. Ez az elméleti ok, ami miatt rövid, de megbízhatóbb adatsor mellett döntöttem.

Mint a 2. ábrából látható, a „minta” szórása nagy, majdnem akkora, mint várható értéke. Három tizedesre kerekítve a növekedési ráta átlaga 0,031, becsült szórása pedig 0,023. Ha visszafelé meghosszabbítjuk a mintát 1919-ig,<sup>5</sup> akkor a növekedési ráta átlaga változatlan, de becsült szórása 0,057, tehát több mint az előbbi duplája. A mintegy kétszeres hosszúságú minta ezért bizonytalanabb becslést ad, mint a rövidebb.

Erről a hosszabb sorral való számítások során meg is győződtem. A kapott paraméte-

<sup>5</sup> A Historical Statistics F4. sora alapján ez lehetséges lenne még hosszabb időre is, de a táblázathoz fűzött jegyzet szerint a sor csak 1919-től kezdve tekinthető viszonylag egyöntetűnek és megbízhatóknak. Rádásul 11 ráta (a hatvanas évek növekedése), amely mindkét forrásban szerepel, több mint fél százalékpontos eltéréseket is tartalmaz. A NIPA az időszak átlagára egytizeddel magasabb növekedési rátát mutat ki. Mind ez valószínűleg a „változatlan dollár” bázisévének megváltoztatása miatt következett be, habár ennek elméletileg a növekedési ráták csökkenését kellett volna okoznia.

rek hasonlóak ugyan, de kevésbé megbízhatóak. A perturbációs számítások során – amikor normális eloszlású és tized százaléknyi szórású véletlen idősorokat adtam hozzá az eredeti adatokhoz – a hosszabb adatsorból kapott eredmények sokkal tágabb intervallumban szóródtak.

Mint ebből világossá vált, azt vizsgáltam, hogy az Egyesült Államok növekedési adatai milyen elméleti ciklushoz illeszkednek a legjobban. Az elméleti ciklus elméleti függvénye azonban nem ismeretes. A számítógépek mai sebessége mégis lehetővé teszi e függvény táblázatainak pontos és viszonylag gyors kiszámítását. Rényi Alfréd régi tanácsa szerint (hiszen a gép az analitikus függvények értékét is „algoritmus”, táblázatkészítő eljárás segítségével állapítja meg), táblázatokba foglaltam e függvények menetének éves adatait. A függvényt meghatározó paramétereket a kutatás szempontjából elégségesnek tartott egy ezrelékes közökből lépcsőztem. Az így elkészített függvénytáblázatokat használtam fel az illeszkedés jóságának vizsgálatára.

A kétszáz éves ciklus létezését ez az eljárás nem bizonyítja, és a szó szoros értelmében verifikálásról sem beszélhetünk. Csak arra kapunk választ, hogy ha a ciklus létezését elfogadjuk, akkor milyen paraméterekhez illeszkednek az adatok a legjobban. Az ilyen „ha ... , akkor ...” jellegű következtetések még szokatlanok a közgazdaságtanban, de meglehetősen általánosak a matematikában. Éppen ezért arra is ki kell térni, hogy mennyire indokolt ez a „ha”. Azt kell tehát vizsgálni, hogy a talált illeszkedés mennyire „törvényszerű”, tehát mi a valószínűsége annak, hogy egy pusztán véletlenül létrejött adatsor hasonló módon illeszkedjék az előre kiszámított függvények valamelyikéhez.

A vizsgálat eredményét ezért úgy a leghelyesebb összefoglalni, hogy az Egyesült Államok növekedési rátáinak adatsora *nem mond ellent* annak a feltétevésnek, hogy *van benne* egy nem szinuszos jellegű hosszú lengés.<sup>6</sup> Ez a komponens valamivel 200 év felett van, de 220 évnél biztosan rövidebb. A lengés amplitúdója határozható meg a legjobban, ez a 3,1 százalékos átlagos növekedést 1,5 százalékponttal 1,6 százalékosá csökkenti a mélypontra és kb. 2,3 százalékponttal 5 százalékos fölé emeli a tetőpontra. Időzítését lehet a legkevésbé biztosan megállapítani, a ciklus tetőpontja mintegy 15 éves hibahatárral az ötvenes évekre esett.

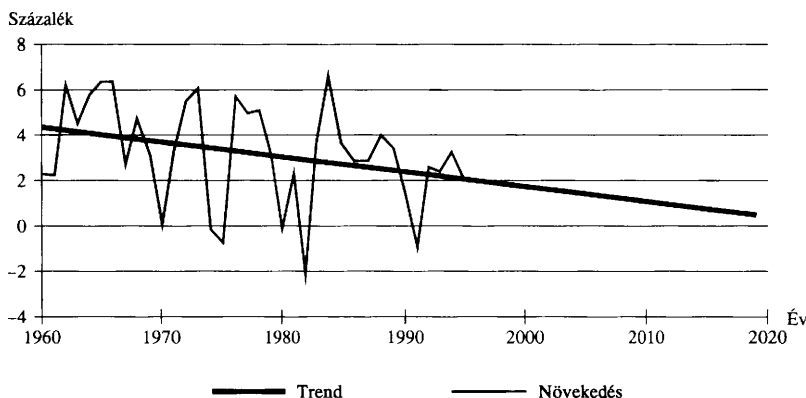
### A becslés részletei

A cikluselmélet gondolatmenetét azzal szokás – Slutsky gyakran félreértett állítására hivatkozva – kétségbe vonni, hogy a valóság nem ciklikus, és a statisztikai adatok pusztán véletlen ingadozásokat tükröznek. Vizsgáljuk meg ezt az általános és sommás elutasítást itt kissé részletesebben!

Való igaz az, hogy egy véletlen adatsor – elméletileg tekintve – minden ciklust tartalmaz. De ez az állítás önmagában még nem cáfolat, hiszen bármilyen adatsor, még a teljesen szabályos függvények nyomvonalára is mindig felbontható periodikus függvényekre. Az ellenvetés ezért ebben a formájában nem tudományos állítás. Az igazi kérdés az, hogy az adatok egy adott sora mekkora valószínűséggel tekinthető valamilyen stabil valószínűségi eloszlásból (tehát például a normális eloszlásból) származó véletlen adatok egymásutánjának. Az ehhez csatlakozó második kérdés pedig az, hogy a bizonyos való-

<sup>6</sup> A növekedési ráták idősorának szinuszos illesztése és az illesztés „hibáinak” ábrázolása azt mutatta, hogy az említett 1919–1995 közötti hosszabb idősor erőteljesebb komponensei a 3, 7, 9, 14, 22, 46 és 192 éves ciklusok. Ez azt jelenti, hogy az illesztés hibájának ezeknél a ciklusoknál van helyi (nem abszolút) minimuma. A hosszú, 192 éves szinuszos komponens realitását nem lehetett elfogadni matematikai alakja és egyéb gazdasági megfontolások miatt. A végül részletesebben vizsgált 1960–1995. évi időornak nincs ilyen hosszú szinuszos komponense.

3. ábra  
A csökkenés trendje



színűséggel persze mindig „véletlennek” nyilvánítható adathalmaz mennyire simulhat egy előre megadott elméleti függvényhez.

Az első kérdés megválaszolásához meghatározzuk a növekedési ráták adatsorának egyszerű, lineáris trendjét.

Az adatsor trendje a hatvanas évek óta meglehetősen gyorsan csökken. A lineáris trend szerint a növekedési ráta zérussá válik 2020 körül.<sup>7</sup> Az első kérdést most úgy fogalmazom meg, hogy milyen valószínűséggel lehet a tényleges adatokkal egyező szórású, normális eloszlású 36-elemű véletlen adatsornak ilyen (vagy ennél meredekebb) negatív trendje. Nem ismerek elméleti módszert ennek megválaszolására, de a számítógép mégis gyors feleletet ad ilyen kérdésekre. Válasza az, hogy ez igen kevésbé valószínű, 100 eset közül csak 3-4 esetben következik be.

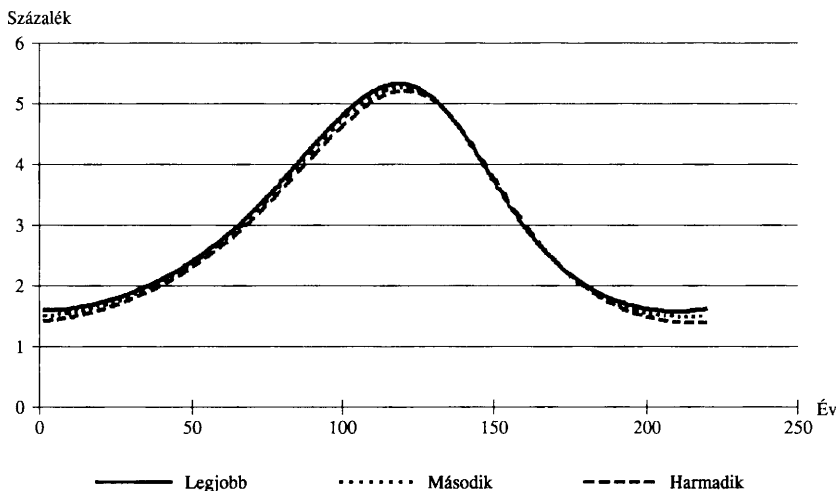
Mármost e negatív trendnek valóban van némi szerepe a legjobban illeszkedő hullámfüggvény kiválasztásakor. Mint az könnyen belátható, közrejátszik a szóba jöhető hullámfüggvény amplitúdójának és fázisának meghatározásában. A kiválasztott függvény valóban hasonló ütemben „csendül le” a megadott 36 év folyamán. Ha azonban az eredeti adatsor helyett a trend 36 adatát illesztjük táblázatainkhoz, akkor az a meglepetés ér, hogy nem találunk „legjobb” illeszkedést a vizsgált intervallumon belül. A zérushoz tartó egyenes nyilván egy átlagosan zérus növekedési ütemű és megfelelően nagy amplitúdójú függvényhez illeszkedne legjobban. De a zérus növekedési ütem felé tartva a ciklushossz a végtelen felé tart.

A második kérdés most úgy fogalmazható meg, hogy ha mégis ilyen ritka eset állt be, akkor milyen valószínűséggel fog egy ilyen véletlen adatsor jól illeszkedni a vizsgált és gazdaságilag értelmezhető függvények egyikéhez? Tehát mikor fogja ez a véletlen sor – ha azt a 170 és 250 év közötti lengéshosszú függvények táblázatához illesztjük – a legjobb illeszkedést az intervallum belsejében elérni.

Ezt ismét nem tudom elméletileg megmondani, a feleletet megint a számítógép adja meg. Válasza erre az, hogy a létrehozott ezer ilyen véletlenül csökkenő sor közül egyetlenegy sem talál, amely ne ezen az intervallumon kívül érné el a legjobb illeszkedést. Ha csak egyet is találna, akkor annak valószínűsége, hogy az alábbiakban leírt illeszke-

<sup>7</sup> A lineáris trend nyilván nem extrapolálható a vizsgált adatok tartományán kívül. Mégis jellemzi a kapott adatsort. A számítást megismételtem a részletesebb, negyedéves adatokkal is, amelyek lineáris trendje hasonlóan bizonyult, s eredményük, a ciklusra vonatkozóan, a fenti értéktartományba esett.

4. ábra  
A három legvalószínűbb függvény menete



dés bekövetkezzen, 0,000003, azaz egymillió eset közül három. A számított paraméterértékek tehát ilyen értelemben nem tekinthetők véletlen eredményeknek.<sup>8</sup>

Ez persze nem jelenti azt, hogy pontosan meghatározható értékekkel van dolgunk. A legjobban illeszkedő függvényt a fent közölt paraméterek határozzák meg. Az 1. ábra ennek a függvénynek elméleti menetét mutatta, míg a 2. ábra ezt a függvényt módosította a növekedési ráta közölt értékeivel. Az illeszkedés minimumhelye nem módosult az alapul vett növekedési ráták mintegy egytized százalékpontos véletlen perturbációkkal történő változtatásaira.

Mivel azonban a hosszabb idősor illesztése már jobban szóródott, helyénvaló itt a következő két, viszonylag jól illeszkedő függvényt is bemutatni. Ezek a 3 százalékos, illetve 2,9 százalékos központ körül köröznak a fázissíkban, az előbbivel azonos amplitúdóval. Ciklusuk a valamivel alacsonyabb átlagos növekedési rátának („természetes rátának”) megfelelően valamivel hosszabb. Legjobb illeszkedésüket más-más időzítéssel (fázissal) érik el, valamivel későbbben, négy, illetve kilenc év eltolódással. Menetük a vizsgált 36 év folyamán grafikusán nem különböztethető meg, s róluk a 4. ábra számol be.

Mint a 4. ábrából is kiderül, csak a ciklus korábbi vagy későbbi fázisaiban lehetne egymástól világosan megkülönböztetni a három legvalószínűbb pálya menetét. Erre még nem volt mód. Ez az a sajátosság, amiért végül is a ciklus hosszát és fázisát még nem lehet pontosabban megállapítani. Azt remélem azonban, hogy további adatok bevonásával, elsősorban pedig a duális oldal, a kamatráták idősorának vizsgálatával valamelyest javítani lehet a paraméterek megbízhatóságát. Lényegesen pontosabb eredményt azonban aligha lehet elérni, hiszen maga a „természetes ráta” sem természeti konstans.

Ha mindebből a hosszú ciklus létezésére következtetünk, akkor is egyértelmű, hogy a ciklus várható menete a következő 10-20 évre terjedő horizonton belül nem tér el érdemlegesen attól az előrejelzéstől, amit a hosszú távú átlagos exponenciális növekedés és a rövid ciklusok módosító hatásának figyelembevételével számítanánk ki. A ciklus létezé-

<sup>8</sup> A negyedéves adatokkal történt számítás még ennél is valószínűtlenebbé tette az adatok véletlen alakulását, a valószínűtlenség pontosabb mértékét azonban már nem számítottam ki.

sének vagy hiányának látszólag nincsen közvetlen, gyakorlati, azaz rövid távon is mérhető numerikus kihatása.<sup>9</sup>

Az előrejelzés és a tények összevetése alapján rövid távon nem várható a ciklus létezésének igazolása vagy cáfolata. Az elmélet tapasztalati igazolását viszont egy egyszerű és tisztán minőségi jellegű előrejelzés megvalósulásától várom. *Ha a következő tíz évben a pénztőke értékesülési rátája továbbra is meghaladja a növekedési rátát, s mindkét ráta továbbra is, bár lassulva, csökken*, akkor a gyakorlat is igazolja azt a következtetést, amit a fenti számítások alapján levontam.

Kétségtelen, hogy e feltevés segítségével az adatsor alakulása jobban magyarázható, mint ha állandó kitevőjű exponenciális növekedéssel számolunk. Jobban, de csak matematikai értelemben és csak csekély mértékben jobban. Ez nem szól feltétlenül az elmélet helyessége mellett, de biztos nem szól ellene sem. Fenntarthatóvá teszi, sőt némiképpen erősíti a kétszáz éves ciklus hipotézisét. Hosszabb távra, mondjuk ötven évre tekintve azonban már jelentős eltérés adódik a növekedési ráta kis különbségéből is. A kétszázalékos növekedés csak 170, de a négyszázalékos 610 százalékkal gazdagít fél évszázad alatt. Ezek nem azonos nagyságrendek. Végül a hipotézis maga összefügg a gazdasági növekedés általános elméletével is.

Az eddig elvégzett számítások tehát arra utalnak, hogy egy pusztán véletlen adatsor jó illeszkedése valószínűtlen. A fenti kétszáz év körüli komponens létezése nem pusztán véletlen. Bár a ciklus jellemzőinek becslése bizonytalan, létezése reálisabbá vált. A képet feltétlenül a pénztőke és pénzforgalom mozgásának elemzésével kell kiegészíteni. Itt a döntő az, hogy a jelenlegi helytelen elméleti felfogással ellentétben ne csak az ismert, közölt kamatrátákat vizsgáljuk. Ezek csak azt mutatják, hogy mekkora kamatot fizet a bank (vagy az állam) a számára szükséges pénzmennyiség összegyűjtése végett. Nincs világos statisztika arról, hogy mekkora kamatot kell fizetni a bankhitel után (csak az ingatlan kölcsönök jóval magasabb rátája mutatja a jelentős eltérést). A végső és valóságos kérdés azonban az, hogy mekkora a pénztőke profitja, a pénz valóságos értékesülése. Az eddig megismert adatok alapján ez a hatvanas években jóval nagyobb volt a növekedési rátánál, és lehet, hogy meghaladta még a 2. ábrában bemutatott szintet is.

### Záró megjegyzések

Az elméleti tisztaság megkívánta volna az ismert és közölt adatok bírálatát. A tudomány mai állása szerint, ha az újra nem termelhető eszközök (talaj, víz, levegő, nyersanyagkincsek stb.) kimerítésével járó veszteségeket nem is tudjuk még biztonságosan kiszámítani, a humán tőke termelésének adatai már jól ismertek. Ezért a valóságos fejlődés számbavétele ma már nem nélkülözheti az emberek és a fejükben tárolt ismeretek előállításának, a születés, nevelés, oktatás, gyógyítás, biztosítás, tudományok, művészetek, találmányok eddiginél pontosabb, szintetikus, gazdasági felmérését. Ráadásul mindez szempontunkból nagy súllyal esik latba, mert ezek a területek befolyásolják a pénz és hitelek iránti mindenkori keresletet is.

A korrekciót mégsem végezhettem el, mert – eltekintve a vállalkozás nehézségeitől – választani kell, legalábbis egy-egy munka keretében, hogy adatok fabrikálásával vagy

<sup>9</sup> Az itt elfogadott hipotézis e tekintetben hasonlít az atmoszféra felmelegedésének hipotéziséhez. Azt sem lehet még egyértelműen és megnyugtatóan „bizonyítani”, mert a nagy fluktuáció még a sokkal hosszabb és sokkal pontosabb (érdekek nem torzította) idősorok birtokában is megnehezíti a becslést. De még ha a felmelegedés biztos is volna, ez akkor sem riasztó. A következő néhány évtizedben nem hoz feltűnő változást. Hosszú távú érvényesülésének gondolata azonban mégis mindenkit elborzaszt, mert – a hosszú távú gazdasági ciklushoz hasonlóan – nem tudjuk kivonni magunkat a súlyos következmények alól.

értelmezésével foglalkozunk-e. A tudományos „kísérlet” reprodukálhatósága (azaz közös ellenőrizhetősége) kívánja meg e döntést. Az eltérő megközelítés ma már eltérő szakmát is jelent. Számításaim egyszeriben „gyanússá” válnának, ha a kiinduló adatsor is tőlem származna. „Objektív”, az elmélettől független adatokból kell kiindulni. Annyit azonban itt mégis megjegyeznék, hogy az adatsor kívánatos és soká már nem halasztható kiegészítése a rövid távú ingadozás adatainak simításához, és a bennük talált hosszú távú lengés világosabb kirajzolódásához fog vezetni.<sup>10</sup>

Ugyanakkor óvnom kell attól, hogy a talált ciklus előzményeit a mostani formában keressük az Egyesült Államok gazdaságában. Ismeretes, hogy a lakosság jelentős része bevándoroltakból, ezek gyerekeiből és unokáiból áll. Az eredetileg főként agrártermelés az Európában tapasztaltnál sokkalta gyorsabban egészült ki ipari tevékenységekkel a múlt század végén. Ebben oroszlánrésze volt az európai forradalmak bukása következtében beáramló (főként német) szakmunkásoknak. Később a bevándorlók kevésbé képzett rétegekből verbuválódtak, a lassabban fejlődő országok paraszti lakosságából származtak. A mezőgazdasági termelékenység növekedtével felszabaduló munkaerőt ezekben az országokban nem volt képes felszívni a csak lassan és nehezen bontakozó ipar.

Ha a *human capital* iskolájának szellemében figyelembe vennénk a harmincas évekig beérkezett kerekén 20 millió bevándorlót, akkor mind a beruházások, mind pedig a termelés növekedése szempontjából módosítani kellene a gazdasági adatsort. E bevándorlók nélkül az éves növekedési ráta a harmincas évekig legalább fél százalékkal, de lehet, hogy még többel is alacsonyabb lett volna.<sup>11</sup> Ugyanakkor az az „emberi tőke”, amelyet szegény országok ajándékoztak a gazdagabbnak, az itt beruházott teljes vagyon jelentős részét tette ki. Ez azonban olyan tőke volt, amely nem gyakorolt nyomást a kamat rátájára, hiszen nem kellett rá hitelt felvenni, „ingyen” jutott hozzá a befogadó ország. Mindkét módosítás világosabbá tenné a kétszáz éves lengést az adatsorban. Ezért is döntöttem a rövid adatsor felhasználása mellett, mert az nem tartalmazza a bevándorlásból, a két világháborúból és a nagy válságból eredő zavaró körülményeket. (Így is benne maradt az adatsorban az „olajválság” okozta külföldi eredetű sokkhatás jól észlelhető lenyomata, amely különösen a nemzetközi pénzpiacon okozott mélyreható és döntő változásokat.)

Ami az adatok megbízhatóságát illeti, kétségtelenül a világ legjobb, legpontosabb, leggondozottabb adatsorával volt dolgom. Ezen nem változtat az, hogy igen gyakori az adatok visszamenő hatállyal történő módosítása. A dolgozat végén közölt növekedési ráták lehetséges hibáját mintegy 3 százalékosnak vélem, tehát feltehető, hogy a közölt növekedési ráta egytizeddel felfelé vagy lefelé torzít. A „növekedés” fogalma sem teljesen tisztázott, sokféle mutatója van, s mindegyiket külön-külön is többfajta módon lehet

<sup>10</sup> Ez a közbevetés egyrészt Jánossy Fetenc kutatásaira támaszkodik, aki megállapította, hogy a gazdaság szembetűnő visszaesései idején is növekszik a munkaerő száma, képzettsége, tudása és gyakorlata, a gazdaság fellendülése idején pedig ezek a tevékenységek érthető módon nem gyorsulnak hasonló mértékben. Ami a hosszabb távra szóló tendenciákat illeti, a „human capital” iskolájának számításaiból tudjuk, hogy az iskolázottság mértéke és értéke gyorsabban növekszik a gazdasági fejlődésnél. A felhalmozott teljes tőke egyre nagyobb része szellemi javakból áll. Ha a kétszáz éves ciklus hipotézise igaznak bizonyul, akkor a korszakváltások az addig felhalmozott tudás és nézetek „technikai elértéktelenedésével” járnak. Mit ér a másoló barát tudása a könyvek nyomtatásának korában, és mit ér az újsághír a televízió eleven képeihez viszonyítva?

<sup>11</sup> Ezt a becslést arra alapozom, hogy az évente bevándoroltak száma átlagosan a munkálétszám 2-3 százalékát tette ki. Ha feltesszük, hogy az új és tanulatlan munkások teljesítménye az átlagosnak csak egynegyedére rúgott, a bevándorlás akkor is legalább fél százalékponttal járult hozzá a gazdasági növekedés kimutatott értékéhez.



kiszámítani.<sup>12</sup> Még a politikai kendőzés sem ismeretlen: első tanulmányutam alkalmával (1964) az akkor hatalomra került demokrata párt égisze alatt szükségesnek mutatkozott a megelőző republikánus párt bizonyítványának revíziója, míg a republikánusok újbóli uralomra kerülése után (1978) az adatsor bázisát az 1952. évi dollárról az 1972. évi dollárra dolgozták át.<sup>13</sup> Mégis a szakszerűség oly szűkre szabja a politikai torzítás mozgásterét, hogy őszintén irigyelhető az adatszolgáltatás precizitása és szellemi fegyelme.

### Hivatkozások

- BRÓDY ANDRÁS [1996]: Kényszerpályán a világ? Közgazdasági Szemle, 1. sz.  
 ECONOMIC STATISTICS 1900-1983. [1985]: Compiled and Written by Thelma Liesner. London, The Economist Publications Ltd.  
 HISTORICAL STATISTICS OF THE UNITED STATES [1975]: Colonial times to 1970. Bicentennial Edition. Washington, D.C.  
 NIPA (NATIONAL INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION) <http://www.bea.doc.gov>  
 Frequently asked indicators. Historical series.  
 J. TINBERGEN [1939]: Statistical Testing of Business Cycle Theories. Geneva, League of Nations.

### Függelék

Az Egyesült Államok GDP-je és GNP-je 1960 és 1995 között

Év	GDP	GNP	Év	GDP	GNP
1960	2,2	2,3	1978	5,0	5,0
1961	2,1	2,2	1979	2,9	3,2
1962	6,0	6,1	1980	-0,3	-0,3
1963	4,3	4,3	1981	2,5	2,3
1964	5,8	5,8	1982	-2,1	-2,3
1965	6,4	6,3	1983	4,0	4,0
1966	6,4	6,3	1984	6,8	6,7
1967	2,6	2,6	1985	3,7	3,4
1968	4,7	4,7	1986	3,0	2,8
1969	3,0	3,0	1987	2,9	2,8
1970	0,0	0,0	1988	3,8	3,9
1971	3,3	3,4	1989	3,4	3,4
1972	5,4	5,5	1990	1,3	1,4
1973	5,7	6,0	1991	-1,0	-1,1
1974	-0,4	-0,2	1992	2,7	2,6
1975	-0,6	-0,8	1993	2,3	2,3
1976	5,6	5,7	1994	3,5	3,3
1977	4,9	4,9	1995	2,0	2,0

<sup>12</sup> A Historical Statistics adatsorával közel azonos időszakot felölelő *Economic Statistics* [1985] adatai, bár azonos forrásokon alapszanak, nagyobb szórást mutatnak. Mozgásuk lényegében egyezik. Mint említettem, a GDP adatsora némiképp eltérő, de alapvető paramétereiben szintén igen közeli becsléshez vezet.

<sup>13</sup> Valószínűleg ez indokolja a már említett látszólagos vagy tényleges inkonzisztenciák fellépését is.

Paul Wachtel

## A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban II.

---

A visegrádi országok mindegyike eltérő módszert választott a bankszektor átszervezésére: Csehországban a bankok részt vettek a kuponos privatizációban, Magyarországon már a privatizáció előtt szorgalmazták a külföldiek szerepvállalását, míg Lengyelországban a privatizációban a nyilvános ajánlattételre helyezték a hangsúlyt, általában stratégiai befektető részvételével és ellenőrzésével. Következésképpen a külföldi bankok szerepe mindegyik országban eltérő. A szerző tanulmánya második részében a külföldi bankoknak a visegrádi országok bankszektoraiban játszott szerepét vizsgálja, és röviden tárgyalja néhány más átmeneti gazdaság tapasztalatait is.\*

---

### Külföldi bankok tevékenysége Közép-Kelet-Európában

#### *Lengyelország*

A lengyel bankszektor megértéséhez kulcsfontosságú annak felismerése, hogy a kormány igen erősen kézben tartja a bankszektor fejlődésének tervezését. Ez valamilyen mértékben elkerülhetetlen, hiszen a bankszektor reformja erősen kötődik az egész gazdaság reformjához. Így a agrárszövetkezeti szektor fizetéseképtelenségének problémáját nem lehet addig megoldani, amíg nem változik meg lényegesen magának a mezőgazdaságnak a szerkezete. Emellett még mindig vannak nagy pénzintézetek, amelyek állami kézben vannak, például a takarékbankok és néhány kereskedelmi bank.

Mindazonáltal amióta az egyszintű bankrendszer az 1980-as évek végén felbomlásnak indult, jelentős eredmények történtek a modern bankrendszer kialakításában. Az *1. táblázat* a bankrendszer 1995. évi felépítését mutatja. Az egyes csoportokban szereplő bankok száma nem mérőszáma a banki tevékenységnek. A bankrendszer eszközeinek túlnyomó része néhány állami bankban (beleértve a takarékbankot), a központi bankból 1989-ben kivált kilenc kereskedelmi bankban, 20-25 magánbankban és néhány külföldi bankban koncentrálódik.

---

\* A visegrádi országok bankszektorának összehasonlító elemzése megtalálható *Bonin-Wachtel* [1996] írásában.

## 1. táblázat

A lengyelországi bankok száma típus szerint, 1995

Állami bankok	15
Mezőgazdasági szövetkezetek	1627
Kereskedelmi bankok	9
Magánbankok	72
Külföldi bankok	9
Külföldi bankok fiókjai	3
Külföldi bankok képviselői	21

A legfontosabb kereskedelmi bankok a központi bankból 1989-ben kivált kilenc bank. 1996 közepére a kilencből négyet privatizáltak. Ki kell emelnünk, hogy az egyik privatizált bankban – a Bank Slaskiban (BSK) – egy külföldi stratégiai befektetőnek jelentős kisebbségi tulajdona van: az ING nagy holland multinacionális bank 25,9 százalékos részesedéssel rendelkezik. Az ING komoly érdeklődést tanúsít a Banki Slaski és a lengyel bankrendszer iránt. Stan Sczurek, az ING Bank Warsaw elnöke így foglalja össze a stratégiájukat: „Mi annyira elköteleztük magunkat Lengyelországhoz, hogy folytatni szándékozunk befektetési tevékenységünket; ha bármi olyat találunk, ami beleillik üzletpolitikánkba, figyelembe vesszük. Már jeleztük, hogy növelnénk részesedésünket a Slaskiban, és most a Pénzügyminisztériumon van a sor, hogy döntsön.” (*Reuters European Business Report*, 1995. május 22.)

Az ING-Bank Slaski azt tervezi, hogy kiterjeszti működését a befektetési banki tevékenységre, amely magában foglalna egy befektetési alapot és jegyzési garanciavállalást (*underwriting*). Az ING már eddig is közreműködött néhány multinacionális vállalat lengyel leányvállalatának kereskedelmipapír-kibocsátási programjában, és tervezi hogy 1995 végére az önkormányzati és vállalati kötvénykibocsátásban is szerepet vállal jegyzési garanciavállalóként. Végezetül, az ING várhatóan többségi részesedést szerez a Bank Slaskiban.

Az első lengyel privatizációs akció – a Wielkopolski Bank (WBK) privatizációja 1993-ban – külföldi részvétel nélkül ment végbe, de az Allied Irish Bank a második részvénykibocsátáson 1995-ben kisebbségi részesedésre tett szert. Az Alliednak opciója van az EBRD WBK-részesedésére, és végül az ellenőrzést is átveheti a bank felett.

1990–1992-ben sokan kaptak engedélyt a bankalapításra. A magánbankok gomba módra szaporodtak, és sok probléma származott a tapasztalatok hiányából, a rossz hitelekből és az esetenkénti csalásokból. 1994-ben a lengyel jegybank (NBP) felfüggesztette négy bank engedélyét, és körülbelül 15 kisbankot vagy felvásároltak vagy összeolvasztottak. A magánbankoknak csak egyharmada folytat önálló aktív banktevékenységet, bár néhány a legnagyobb lengyel bankok közé is felkapaszkodott.

Ugyanebben az időszakban néhány külföldi bank és bankképviselő engedélyt kapott bankalapításra. Gyorsan terjeszkedtek, és nagy nyereségekre tettek szert. 1994-ben a külföldi bankok a kereskedelmi bankok eszközállományából 3 százalékkal, a profitból pedig 23 százalékkal részesedtek. A külföldi bankok tőkéje (beleértve a lengyel bankokba történt stratégiai befektetést) a bankszektor tőkéjének 8,5 százaléka volt, ennek legnagyobb részét, körülbelül egynegyedét a holland tőke tette ki. Az Egyesült Államok 19 százalékkal részesedik, míg a következők mindegyike kb. 10-15 százalékot tudhat magának: Németország, Franciaország, Ausztria és az EBRD.

A saját tőke szerinti rangsorolás alapján csak egy külföldi bank – a Citibank – volt a 20 legnagyobb bank között 1994 végén Lengyelországban. A Citibank 42 millió dolláros tőkéjével és 411 millió dolláros eszközállományával a 19. volt. A rangsorban több kül-

földi részvétellel rendelkező bank is található – a lengyel fejlesztési bank (PBR) (80 millió dollár), Bank Slaski (152 millió dollár) és a WBK (51 millió dollár).

A külföldi részvétel Lengyelországban egy maroknyi külföldi bankra, néhány vegyes bankra és lengyel bankokban lévő stratégiai részesedésre terjed ki. A 2. táblázat a Lengyelországban jelenlévő külföldi bankokat tartalmazza, ezenkívül még megtalálható néhány külföldi bankfiók és képviselő. Az első teljes körű bankjogosítvánnyal rendelkező bank a Raiffeisen Centralbank volt, amely 1990-ben kezdte meg működését, és saját tőkéje körülbelül 7 millió dollár. A hagyományos banktevékenységek mellett tanácsadást, jegyzési garanciavállalást és lízingelést végez. A külföldi bankok némelyike kisbank, amely részben az Egyesült Államokba és más országokba kivándorolt lengyelek befektetéseiből jött létre. Néhány bank azonban jelentős nyugati bankok investíciójaként alakult meg. A nagy nyugati bankok közelmúltbeli befektetései – mind a privatizáción, mind pedig létező bankokba való befektetésen keresztül – a megújult és élénk érdeklődést jelzik a lengyel bankrendszerben való részvétel iránt.

A külföldiek a bankokon túl a pénzügyi szektor más területei iránt is érdeklődést mutatnak. A Citibank, a Creditanstalt Securities és a Credit Suisse First Boston brókeri tevékenységet is folytat. Az ING Bank néhány tőkepiaci instrumentumot is bevezetett – piacra dobott egy dollárhoz indexelt kötvényt és egy kereskedelmi papírt is. Ezenkívül több befektetési banknak van kirendeltsége Lengyelországban.

A kormány külföldi bankokkal kapcsolatos politikája változott a kilencvenes évek kezdete óta. Eredetileg a bankalapítási engedélyeket egyaránt megadták belföldi és külföldi kérelmezők számára. A külföldi bankok adókedvezményt kaptak, és tőkéjük egy részét keményvalutában is tarthatták. Csak néhány külföldi bank jelent meg a piacon a lengyel gazdaság bizonytalan helyzete miatt. Most már elhibázottnak tartják, hogy hozzájárultak kis, alultőkésített és kevés banki tapasztalattal rendelkező bankok elterjedéséhez. A külföldi bankok tőkekövetelményeit megszigorították és az adókedvezményeket eltörölték. 1992 óta a hatóságok nem szívesen adnak ki bankalapítási engedélyeket, különösen külföldiek számára.<sup>1</sup> A külföldi tőkét inkább a már létező lengyel bankokba próbálják terelni, így segítve elő a bankkonszolidációt és új tőke beáramlását a bankszektorba. Ezt az új politikát jól illusztrálja egy 1996 szeptemberében létrejött üzlet. A Ford Credit Europe megkapta a bankalapítási engedélyt a Ford Bank Polska létrehozásához, amely autókerekeskedőket, lízingelést és eladást szándékozik finanszírozni. Az engedélyért cserébe a Ford vállalta, hogy jelentékeny összeget investál a WBK-ba, amely átvette egy tönkrement regionális bank, a Budgoski Bank betéteit. Az új külföldi bankok belépését a hatóságok céljainak megfelelő lépés kíséri: konszolidáció és új tőke beáramlása.

Stratégiai befektetők felkutatása némi nehézségbe ütközött. Ennek egyik oka, hogy az 1991-es bankprivatizációról szóló törvény kimondta, hogy a külföldi befektetők csak 30 százalékig szerezhetnek részesedést egy bankban. A stratégiai befektetőknek azonban ennél nagyobb részesedésre van szükségük ahhoz, hogy aktív szerepet játszassanak a bank vezetésében. A pénzügyminisztérium nagyobb részesedést is kiharcolhat. Az Allied Irish Bank várhatóan átveszi az EBRD részesedését a WBK-ban, ami révén többségi tulajdonos lesz. Egy másik ok pedig abban rejlik, hogy a privatizációs folyamat lelassult, mert a varsói tőzsde nem volt képes felszívni az összes kibocsátott részvényt. A pénzügyminisztériumnak kellett kiegyensúlyoznia a potenciális külföldi befektetők követeléseit és a bankok stratégiai befektetőkkel szembeni ellenállását, valamint a politikusok ellenérzéseit azzal szemben, hogy a bankszektorban engedélyezik a külföldi ellenőrzést.

<sup>1</sup> Van néhány kivétel: a BNP–Dresdner megkapta az engedélyt 1994-ben, állítólag azért, mert Lengyelország érdekében közbenjárta a hitelezők Londoni Klubjában. A Westdeutsche Landesbank 1995-ben, a Ford Credit Europe pedig 1996-ban kapta meg az engedélyt.

2. táblázat  
Nagyobb külföldi bankok Lengyelországban

Név	Részesedés	Eszközök 1993 végén (milliárd zloty)
American Bank in Poland	57,4 százalék három amerikai befektető tulajdonában (Morrison-Knudsen, Bankers Trust, Time Warner)	2 771
International Bank in Poland (IBP)	Az ABN Amro/BCI és a Credit Lyonnais közös bankja, a részvények egy része az IFC és néhány lengyel bank kezében van	2 237
Polski Bank Rozwoju (PBR)	6,2 százalék külföldi bankok tulajdonában	6 582
Polish-American Mortgage Bank	50 százalék a Polish-American Enterprise Fund tulajdonában van	303
Raiffeisen Centralbank	100 százalékos osztrák tulajdonban	3 703
Wielkopolski Bank (WBK)	1993-ban privatizálták 23,5 százalékos EBRD-részesedéssel, 16,3 százalék az Allied Irishhez került egy 20 millió dolláros tőkeinjekcióval 1995 januárjában. Az Allied Irish opciója van az EBRD-részesedésre, s ezzel meghatározó részesedésre tehet szert	20 038
Bank Slaski (BSK)	1994-ben privatizálták, 29,5 százalék ING-tulajdonban	40 223
Citibank	Az anyavállalat tulajdonában van	5 011
BNP-Dresdner	Vegyes bank, 1994-ben kapta meg a bankalapításra az engedélyt	9 135
Inter Bank- ABN Amro	1994 decemberében vették meg 20 millió dolláros tőkeinjekcióval	
Bank Rozwoju Eksportu (BRE)	1992-ben privatizálták, 21 százalékban Commerzbank tulajdonába került egy 35 millió dolláros tőkeinjekcióval (új kibocsátás) 1993-ban	9 135
Bank Rolno-Przemyslowy	20 százalékban a Polish American Enterprise Fund tulajdonában, egy nagy holland bank (Rabobank) befektetése tárgyalás alatt	202
PierwsznzPolsko-Amerykanski Bankarow	47,1 százalék a Polish American Enterprise Fund tulajdonában van	752
Bank Creditanstalt	Az anyavállalat 100 százalékos tulajdona	1 653
Solidarnosc Chase Bank-GE Capital Bank	D.T. Chase által 1991-ben alapítva, a GE Capital 90 százalékos befektetése folyamatban van	441
Westdeutsche Landesbank	1995-ben kapott bankalapítási engedélyt	

1994–1995-ben megújult az érdeklődés a lengyel bankok iránt, ami elsősorban a Londoni Klub Lengyelország külföldi adósságáról való tárgyalásainak volt köszönhető. Három esetben tőkeinjekcióval szereztek jelentős kisebbségi részesedést külföldi bankok, ezek közé tartozott az ING befektetése a Bank Slaskiba 1994-ben. A külföldi bankok lengyel bankokba történő befektetése majdnem elérte a 100 millió dollárt, a tárgyalások még folynak néhány német bankkal. A lengyel gazdaság fejlődésével más külföldi bankok is érdeklődni fognak lengyel bankok megvétele iránt, még akkor is, ha azok nincsenek teljesen rendben. Jelenleg másképpen nem lehet belépni a lengyel piacra, és az árak sem olyan magasak.

A lengyel hatóságoknak sikerült meggyőzniük a külföldieket a privatizációban való részvételre. Ez azért meglepő, mert a kereskedelmi bankok továbbra is régi ügyfeleiknek hiteleznek. A hitelt felvevőknek dokumentált üzleti tervvel kell rendelkezniük, és a bankoknak elégséges tartalékot kell képezniük a rossz hitelekre, hogy privatizálni lehessen őket. Ráadásul a bankok inkább állampapírokat tartanak ahelyett, hogy a vállalkozásoknak való hitelezést bővítenék.

A külföldi bankok viszonylag sikeresen bővítették hitelezési tevékenységeiket, de ők elsősorban külföldi ügyfeleket szolgálnak ki. Nyereségesek voltak jó minőségű portfóliójuknak és külföldi klienseiknek köszönhetően. A külföldi bankok rossz hitelei nem érték el az eszközök 10 százalékát, míg a lengyel bankoknak gyakran még mindig az eszközök 30 százaléka rossz hitel.

Az IBP a nyereséges külföldi bankok egyik példája. A vállalati ügyfelek rendszerint multinacionális cégek vegyes vállalatai, amelyeket a bank már külföldről ismer. A bank ki szeretné terjeszteni tevékenységét a legnagyobb és legjobban ismert lengyel vállalatokra. Az érdeklődést a lengyel vállalatokra vonatkozó információk megbízhatósága fogja egyelőre vissza. Ez azonban az összes hiteleknek még mindig csak egy kis része. A hitelezésen kívül a bank vállalati pénzügyi és privatizációs tanácsadásban is aktív szerepet vállal.

### *Magyarország*

A első külföldi bankok megjelenése még az 1987-es bankreformra nyúlik vissza. A Citibank ekkor jelent meg Magyarországon – eredetileg a Magyar Nemzeti Bankkal (MNB) való vegyes vállalként, ami ma már a Citibank teljes tulajdona. A külföldi bankok belépését a magyar piacra aktívan támogatták, és 24 vegyes tulajdonú kereskedelmi bank működik (teljes jogú bankok legalább 50 százalékos külföldi részesedéssel). Ahogy a 3. táblázat is mutatja, a külföldiek jelentős szerepet játszanak a magyar bankszektorban.

A külföldi bankok magyarországi megjelenésének két fő formája van. Az elsőhöz tartoznak a vegyes bankok, amelyek lényegében Magyarországon működő külföldi bankok. Piacra lépésüket a pénzügyi törvény szabályozza, amely előírja a tőkemegfelelési követelményeket, a bank vezetőinek jóváhagyását stb., de a törvény ösztönözte az új bankok belépését. Időnként felmerült, hogy külföldiek számára korlátozni kellene a bankalapítási engedélyek kiadását, hogy a külföldiek inkább a magyar bankok privatizációjában vegyenek részt, de semmi jel nem utal arra, hogy ezt a politikát a magyar hatóságok a magukáé tették volna. A külföldi bankok megjelenésének másik formája a külföldiek részvétele a nagy, állami tulajdonú magyar kereskedelmi bankok privatizációjában. A kormány aktívan igyekszik a külföldieket bevonni a folyamatba, és a nagy bankok privatizálása befejezésének – egyébként valószínűtlen – határidejeként az 1997-es évet jelölte meg.

A külföldi bankok megjelenésének első formája – a vegyes bankok – nagyon sikeres-

3. táblázat  
A magyar bankrendszer szerkezete  
(1996. június)

Megnevezés	Szám	Mérlegfőösszeg (milliárd forint)
Nagybank	7	2835,1
– állami tulajdonban	2	591,9
– magántulajdonban	5	2243,2
ebből legalább 50 százalékos külföldi részesedésű	3	783,4
Középbank	10	779,1
– állami tulajdonban	3	213,5
– magántulajdonban	7	565,6
ebből legalább 50 százalékos külföldi részesedésű	7	565,6
Kisbank	22	377,0
– állami tulajdonban	7	87,6
– magántulajdonban	15	289,5
ebből legalább 50 százalékos külföldi részesedésű	14	272,7
<i>Bankszektor összesen</i>	39*	3991,2
– állami tulajdonban	12	893,0
– magántulajdonban	27	3098,2
ebből legalább 50 százalékos külföldi részesedésű	24	1621,6
<i>Takarékszövetkezetek összesen</i>	256**	202,9
<i>Pénzintézetek összesen</i>	295	4194,1

\* Ebből 31 kereskedelmi bank (24 vegyes tulajdonú, 7 szakosított pénzügyintézet, 1 befektetési bank).

\*\* 248 takarékszövetkezet, 7 hitelszövetkezet, 1 takarékbank.

Forrás: Magyar Nemzeti Bank.

nek bizonyult eddig. A második forma – külföldiek részvétele a privatizációban – valamivel kevésbé volt eredményes.

A külföldi stratégiai befektetők részvétele a privatizációs tervek fontos eleme volt. Olyan stratégiai befektetőket kerestek, akik vezetési tapasztalatokat és tőkét hoznak a bankokba. A Magyar Külkereskedelmi Bank privatizációjában az EBRD és egy nagy német bank, a Bayerische Landesbank (BLB) vett részt. 1994-ben a külföldi befektetők 54 millió dollárt fizettek meglévő és újonnan kibocsátott részvényekért. A Budapest Bank 1995. decemberi privatizációja előtt ez volt a legnagyobb működőtőke-befektetés a bankszektorba a régióban.

1994 végén a kormány a Budapest Bankot az MKB-hez hasonlóan – azaz egy külföldi stratégiai befektető bevonásával – akarta privatizálni. Négy nyugati bank jelezte érdeklődését, és a Credit Suisse-szel megkezdődtek a tárgyalások a többségi tulajdon átvételéről. 1995 márciusában a CS valamilyen okból megszakította a tárgyalásokat, és a bank privatizációja megakadt. Bár a bank két bankkonszolidációban is részt vett, kérdéses lehetett a portfólió minősége és a menedzsment változtatásokra való képessége. Mindazonáltal a nyár végére újabb külföldi befektetők jelezték érdeklődésüket a Budapest Bank iránt.

1995 decemberében a GE Capital 87 millió dollárt fizetett 27,5 százalékos részesedésért a Budapest Bankban egy meglehetősen összetett konstrukció keretében. Ami a bank menedzsmentjét illeti, a GE teljes ellenőrzést gyakorol a bankban, opciója van az EBRD

és az állami kézben maradó részvények megvásárlására, opciója arra, hogy a bankot visszaadja az államnak, és arra, hogy bizonyos rossz hitelektől megszabaduljon.

A legnagyobb magyar bank – az OTP – privatizációja is zajlik. Az OTP esete abban különbözik a többitől, hogy elég jó állapotban van. Eddig különböző állami intézmények kaptak részvényeket, és a részvények egy részét portfólióbefektetőknek (többek között külföldieknek) adták el. A kormány ebben az esetben nem keres stratégiai befektetőt, és a privatizáció terve szerint egy külföldi befektető részesedése nem haladhatja majd meg az 5 százalékot.

A Budapest Bank és az OTP szembeállítására rámutat, hogy a külföldi bankok aktivitása ellenére a bankszektor külföldi ellenőrzés alá kerülésétől még mindig tartanak. A külföldi befektetőket elsősorban tőkeemelési forrásoként keresik, de egyébként nem ösztönzik jelenlétüket. Ez a politika ellentmondásos, mivel ha a külföldi befektetők szerepét korlátozzák, az megszüntetheti a külföldiek érdeklődését. Ha a külföldi bankok nem ellenőrizhetik legalább a bank stratégiáját, valószínűleg elfordulnak a privatizációban való részvételtől. 1993 óta kétszer konszolidálták a bankokat, és nem teljesen világos, hogy a meglévő tartalékok elegendőek-e a rossz hitelek fedezésére. Ez a külföldiek számára jelentős kockázatot jelent, különösen ha figyelembe vesszük, hogy a külföldi bankokra nem fognak kiterjedni az esetleges jövőbeli bankkonszolidációk.

A külföldi bankok jelenléte Magyarországon minden mérce szerint számottevő. 1990 és 1994 között részesedésük a bankszektor mérlegfőösszegében megkétszereződött. A bankszektor tőkéjében való részesedésük csökkent a nagy- és kisbankok 1993-ban végrehajtott konszolidációja miatt. A betétekben és hitelekben való arányuk valamivel kisebb, mint az eszközökben való részesedésük. Azonban a vállalati betétekben 29 százalék, a vállalati hitelezésben pedig 25 százalék felett van a részesedésük. Ezek az arányok 1993-ról 1994-re jelentősen nőttek. Vagyis Magyarországon a külföldi bankok részesedése jelentős a vállalati szektor számára történő bankszolgáltatásokban.

Az 1996-os fejlemények azt mutatják, hogy a külföldi bankok terjeszkedése Magyarországon tovább folytatódik. A *Business Central Europe* 1996. szeptemberi száma a következőkről számol be: az ING megszerezte a Dunabankot, a Creditanstalt bővíti a fiókhálózatát, és több európai bank érdeklődik az állami kézben lévő Magyar Hitel Bank (azóta az MHB 89,23 százalékos részvénycsomagját a holland ABN Amro vette meg – *a szerk.*) és a takarékszövetkezetek tulajdonában lévő Takarékbank privatizációja iránt. A külföldi bankok (például Citibank, Creditanstalt) és a belföldi bankok (például OTP) versenyeznek a lakossági szolgáltatásokban – például a hitelkártyaüzletekben, a részletre vásárlásban, a lakossági betétekért stb.

A vegyes bankok kihasználják saját országaik befektetőivel való kapcsolataikat a külföldi részvétellel privatizált magyar vállalatok finanszírozásában és szolgáltatásokkal való ellátásában. 1990 és 1994 között a magyar vállalatok privatizációja keretében körülbelül 400 külföldi befektetés történt. Ezek közül a legtöbb Németországból és a szomszédos Ausztriából jött (100 felett), míg a legnagyobb befektetők Németországból, az Egyesült Államokból és Ausztriából érkeztek.

A külföldi bankok tevékenysége eleinte a külkereskedelem finanszírozására szorított Magyarországon, de 1994 óta tevékenységi körük szélesebb lett. A vállalati finanszírozás nagy része rövid lejáratú hitel. Az MNB adatai azt mutatják, hogy 1994-ben a külföldi bankok aránya a vállalati szektornak nyújtott rövid lejáratú hitelekben 35 százalék, míg a hosszú lejáratúakban 10 százalék volt. Ennek az az oka, hogy a külföldi bankok kockázatkerülőbbek, mint a belföldiek, és kevesebb hosszú távú forrásuk van. A külföldi bankok jelentős tevékenységi köréhez tartozik még a tőkepiacon való részvétel (a kötvénykereskedelemben a külföldi bankok dominálnak), a befektetési banki tevékenység és a tanácsadói szolgáltatás.



4. táblázat

A külföldiek százalékos aránya a banki tevékenységekben Magyarországon

Megnevezés	Nagybank	Vegyes és 100 százalékban külföldi bank
<i>Eszközök</i>		
1990	80,2	12,5
1992	77,7	12,4
1994	76,1	19,4
1996. június	71,0	40,6
<i>Jegyzett tőke</i>		
1992	59,6	25,4
1994	60,1	42,9
1996. június	55,9	52,1
<i>Lakossági betétállomány</i>		
1992	95,2	0,7
1994	88,0	1,8
1996. június	89,6	12,6
<i>Vállalkozói betétállomány</i>		
1992	69,3	21,3
1994	65,7	35,5
1996. június	59,9	58,9
<i>Lakossági hitelállomány</i>		
1992	99,3	0,3
1994	87,2	5,6
1996. június	87,9	13,0
<i>Vállalkozói hitelállomány</i>		
1993	70,9	13,1
1994	68,1	28,8
1996. június	62,2	54,8

Forrás: Magyar Nemzeti Bank.

Nagy piaci részesedésük ellenére, a külföldi bankok magyarországi jelenléte nem gyakorolt jelentősebb hatást a bankszektorra. A külföldi bankoknak egyelőre nem volt különösebb hatásuk a banki gyakorlat és standardok fejlődésére.<sup>2</sup> A külföldi bankok jelenléte – a szakemberhiány miatt – meg is nehezítheti a magyar bankok fejlődését. A belföldi bankok legjobb munkatársait magukhoz vonzzák a külföldi bankok. Ez a humán erőforrás-probléma jelentősebb lehet, mint a legjobb ügyfelek megszerzése.

A magyar bankszektor túlszűfolt, összeolvadásokra, sőt még csődökre is van kilátás. Ugyanakkor ami a jó minőségű banki szolgáltatásokat illeti, a magyar piac „alulbankosított”. Számos külföldi bank csak a nagy külföldi bankok közép-európai „főhadiszállásaként” fog szolgálni. Ezek csak akkor lesznek értékesek, ha Budapest ténylegesen Közép-Európa pénzügyi központja lesz. Más külföldi bankok a belföldi piacnak is meghatározó szereplői lesznek. Az az előnyük, hogy magasabb színvonalú szolgáltatásokkal és technológiával felszerelve szállhatnak versenybe, képessé teszi őket arra, hogy a létező nagy kereskedelmi bankoktól a piaci részesedés nagy részét megszerezzék. Ilyen például

<sup>2</sup> Tarafás Imrével, a bankfelügyelet vezetőjével való konzultáció alapján.

a Creditanstalt és a Citibank, amely menedzsmentje intézményüknek nagy szerepet jósol ebben a folyamatban.<sup>3</sup>

A külföldi bankok érdeklődése Magyarország iránt azon alapul, hogy az ország politikailag stabil. Ezenfelül az ország elhelyezkedése és pénzügyi szektorának fejlettsége miatt sokan úgy gondolják, hogy Frankfurtól keletre Budapest lesz a legnagyobb pénzügyi központ. A magyar piacon a legnagyobb problémát a humán erőforrás már említett szűkössége jelenti, a vállalatok fejlődéséhez és terjeszkedéséhez szükséges szakemberek hiánya, a likviditási kockázat is nagy, mivel a bankközi piac nem eléggé fejlett.

A Creditanstalt országos hálózatot akar kiépíteni, amely vállalati, lakossági és befektetési banki funkciókat látna el. A lakossági rész most kezdődik néhány kisvállalkozás hitelezésével és néhány fiók megnyitásával. Vállalati szinten a bank nagy belföldi és külföldi ügyfeleknek nyújt pénzügyi szolgáltatásokat. A befektetési bank már aktívan közreműködik az értékpapírpiacon, és nem forgatható instrumentumokat – például kereskedelmi papírt – bocsát ki.

A Citibank magyar piacra vonatkozó üzleti terve – kihasználva, hogy olyan banki és pénzügyi szolgáltatásokat tud nyújtani, amelyek egyébként nem lennének elérhetőek Magyarországon – elsősorban a magas jövedelmű, illetve a nemzetközi ügyfelek kiszolgálására és a nemzetközi banki tevékenységekre fog szorítkozni.

### *Cseh Köztársaság*

A bankszektor státusa a Cseh Köztársaságban jelentősen eltér a magyar és lengyel helyzettől két fontos ok miatt. Egyrészt Csehországban a bankszektor intézményi szerkezetének változása csak 1990 után kezdődött el. Másrészt a gazdasági változásokat nagyban befolyásolta a széles körű kuponos privatizáció, ami hatott a pénzügyi szektorbeli fejlődésre is.

A külföldi bankok aktív tevékenységet folytatnak a Cseh Köztársaságban is, de jelentőségük nem annyira kiemelkedő, mint Magyarországon, és a privatizációba sem vonták be őket olyan intenzíven, mint Lengyelországban és Magyarországon. A Csehországban már működő külföldi bankok azonban valószínűleg növelni fogják piaci részesedésüket. A négy nagy kereskedelmi bank állami tulajdonban maradt részét is valószínűleg privatizálni fogják, mégpedig anélkül, hogy bevonná őket a kuponos privatizációba. Nagyon is elképzelhető, hogy szorgalmazni fogják a külföldi stratégiai befektetők részvételét.

A Cseh Köztársaságban a bankrendszer felépítése erősen koncentrált. A négy nagy kereskedelmi bank, amelyeket 1990-ben választottak le az egyetlen bankról, és amelyeket 1991–1992-ben privatizáltak, a bankrendszer összes eszközének megközelítőleg 70 százalékával rendelkezik. Ha ehhez még hozzáadjuk az őket követő két legnagyobb bankot – az állami kézben lévő Konzolidációs Bankot és az Agrobankát – a hat legnagyobb bank piaci részesedése 80 százalék felett van.

A következő legnagyobb bank – a Zivnostenska Banka (ZB) – piaci részesedése majdnem 2 százalék. Ez a legnagyobb bank, amelyben számottevő külföldi részesedés van.<sup>4</sup> A Berliner Handels Frankfurten Bank (BHF) német bank 40 százalékos részesedéssel ren-

<sup>3</sup> Beszélgetést folytattunk két bankárral, akik nagyon ambíciózus üzleti tervvel rendelkeznek a magyar piacon: Simor Andrással, a Creditanstalt Securities ügyvezető igazgatójával és Tony Feketével a Citibanktól.

<sup>4</sup> Van némi külföldi részesedés a privatizált kereskedelmi bankokban is a kuponos privatizáció és a részvénytársaságok közzétételében. A szlovák állampolgárok tulajdonában lévő részvényektől eltekintve, a külföldi részesedés alacsony. Például a legnagyobb bank, a Komerční Banka részvényeinek 1,2 százaléka van külföldiek kezében és további 6,2 százaléknak a tulajdonosai szlovákok. A menedzsmentben nincs jelentős külföldi részvétel.

5. táblázat

A bankrendszer felépítése a Cseh Köztársaságban 1994-ben

Megnevezés	A bankok száma
Állami bankok	
Konzolidációs Bank, Export Bank	2
Cseh kereskedelmi bankok	15
Külföldi résztulajdonnal rendelkező bankok	
kisebbségi külföldi tulajdon	12
többségi külföldi tulajdon	3
százsázalékos külföldi tulajdon	10
Külföldi bankok fiókjai	10
Lakástakarékbankok	
kisebbségi külföldi tulajdon	3
többségi külföldi tulajdon	1

delkezik a Zivnostenska Bankában, és a Nemzetközi Pénzügyi Társaság (International Finance Corporation – IFC) 12 százalékkal bír. Míg az IFC passzív befektető, addig a BHF aktívan beleavatkozik a menedzsmentbe és a német anyabankkal való intenzív kapcsolat kiépítésén fáradozik. A lista első tíz bankja közül a többi bank piaci részesedése körülbelül 1 százalék, és ide tartozik a legnagyobb teljesen külföldi tulajdonban lévő bank, a Citibank. A többi nagy külföldi bank például a Hypo Bank, a Bank Austria mérete a Citibank méretének körülbelül egyharmada.

A bankok száma gyorsan nőtt 1990 és 1993 között. Mind belföldi, mind külföldi jelentkezők kaptak bankalapítási engedélyeket. A magyarországi helyzethez hasonlóan sok új bank nem rendelkezett elegendő tőkével, és hamar likviditási problémáik támadtak. A cseh jegybank megszigorította a felügyeletet, emelte a tőkekövetelményt, és végül nem engedélyezte új bankok alapítását. A lakástakarékbankok – egy újfajta intézmény – kivételt jelentettek, és többet is alapítottak külföldi részvétellel. De ezek a takarékbankok jelenleg nagyon kicsik.

A külföldi bankok további térhódítása a kis cseh bankok felvásárlásával folytatódhat. A kormány a kisbankok konszolidációját támogatja, és a külföldi bankokat a kisebb cseh bankokban való részesedés vásárlására ösztönzi. Több ilyen vásárlás is történt már. A külföldi bankok terjeszkedését segítené, ha a hatóságok úgy döntenének, hogy eladják a nagy kisebbségi részesedéseket, amelyekkel a Nemzeti Tulajdoni Alap rendelkezik a négy nagy kereskedelmi bankban.<sup>5</sup> A hatóságok nem engedélyezik külföldi részére a bankalapítást, de néhány kivételt azért tettek (Westdeutsche Landesbank, Midland Bank).

A cseh privatizáció lassan halad, bár a kormányzat célja a folyamat lezárása. A kormány engedi, hogy külföldi bankok partnerbankokként részt vegyenek a bankprivatizációban. A hatalmas cseh takarékbank, a Ceska Sporitelna igazgatósága szeretné a külföldiek bevonását. A Komerčni Bank elnöke azonban a következőket mondta: „Mi nem vagyunk erős partner bevonásában érdekeltek. Három évvel ezelőtt ez még jó ötlet lehetett volna, de most, ha tanácsra van szükségünk, megvehetjük.” (*The Wall Street Journal*, 1995. szeptember, 18. o.)

Egyre több bankot számoltak fel, és egyre több bankot helyeztek a bankfelügyeleti

<sup>5</sup> 1995 elején a Nemzeti Tulajdoni Alap 48,7 százalékot birtokolt a Komerčni Bankban és 40 százalékot a Ceska Sporitelna takarékbankban.

6. táblázat  
Külföldi bankok a Cseh Köztársaságban

Megnevezés	Alaptőke (millió cseh korona)	Külföldi tulajdon (százalék)
<i>Százszázalékos külföldi tulajdonban lévő bankok</i>		
BNP–Dresdner Bank	500	100
Citibank	350	100
Creditanstalt	882	100
Credit Lyonnais Bank	500	100
Girocredit Bank	300	100
Hypo-Bank CZ	680	100
IC Banka	500 (427 befizetett)	100
Interbanka	500	100
Raiffeisenbank	500	100
Societe Generale	774	100
<i>Többségi külföldi tulajdonban lévő bankok</i>		
Bank Austria (67 százalék Bank Austria, 20 százalék Cariplo Milano, 13 százalék Ceska Sporitelna)	750	87
Bankovni Dum Skala	500	74
Zivnostenska Banka (40 százalék BHF Bank, 12 Százalék IFC)	1360	52
<i>Kisebbségi külföldi tulajdonban lévő bankok</i>		
Agrobanka	3175 (3157 befizetett tőke)	4,8
Banka Hana	750 (749 befizetett tőke)	34
Coop-Banka	500	13
Ceska Banka (49 százalék Banka Baltija)	2400 (1246 befizetett tőke)	49
Ceska Sporitelna	7600	7
		(GDR-kibocsátással)
CSOB	5105	25,6
IPB	3349	12
Komerčni Banka	9502	8,8
Kreditni Banka	1121 (1123 befizetett tőke)	0,13
Plzenska Banka	600	1,7
Prvni Mestska Banka	612	0,2
<i>Külföldi bankok fiókjai</i>		
ABN AMRO Bank		
Bayerische Vereinsbank AG		
Deutsche Bank AG		
International Nederlanden Bank		
Österreichische Volksbanken AG		
Raiffeisenbank im Stiftland		
Sparkasse Muhlviertel – West		
Vseobecna Uverova Banka		
Waldviertler		

hatóságok ellenőrzése alá. 1994-ben és 1995-ben két ilyen eset volt, de 1996 közepére számuk nyolcra nőtt. Ezek nagy része vissza nem fizetett hiteleknek volt köszönhető. 1996 szeptemberében az Agrobanka Praha, az ötödik legnagyobb bank (noha a négy meghatározó banknál jóval kisebb) likviditási válságba került, és a jegybank egy megmentési csomagot állított össze számára. 1995 tavaszán a cseh jegybank hivatalosan azt jelentette, hogy négy nyugati bank fejezte ki érdeklődését az Agrobanka iránt, amely csak nemrég lábalt ki a negatív nettóérték-pozícióból. Akkoriban úgy tűnt, hogy külföldi bankok érdeklődnek a négy nagy privatizációja iránt, és ezt a hatóságok pozitívan fogadják. Az 1996-os bankcsődök lecsillapíthatják a külföldi érdeklődést, és alig történt valami a négy nagy privatizációjának befejezése érdekében. Mindazonáltal a négy nagy kereskedelmi bank jó nemzetközi hitelminősítéssel rendelkezik, és a nemzetközi tőkepiacon esetleg külső segítség nélkül is vehetnek fel hitelt. A kormány elutasította a Ceska Sporitelna takarékbank privatizációs tervét, és helyette GDR-ok (globális letéti jegyek – global depository receipts) kibocsátásán keresztül szeretne tőkét emelni.

A banki eszközök négy nagy bankbeli koncentrációjának ellenére a külföldi bankok mélyen behatoltak a helyi piacra. 1990–1991-ben a külföldi bankok elsősorban külföldideviza-tranzakciókra és anyaországbeli ügyfelek kiszolgálására szorítkoztak. 1993–1994-re tevékenységi körük kiszélesedett. A német és különösen az osztrák bankok követték ügyfeleiket, és a külföldi bankok növelték piaci részesedésüket és tevékenységi skálájukat.

1994-ben a négy nagy bank részesedése a teljes hitelezésben körülbelül 60 százalék volt, ami az 1991-es 80 százalékról csökkent le. A többségi külföldi tulajdonban lévő bankok részesedése a teljes hitelállományban 6,3 százalék volt 1994 novemberében. A külföldi bankok aránya a rövid lejáratú hitelekben nagyobb volt (9,4 százalék), mint a közép- és hosszú lejáratú hitelekben (6,7 százalék és 1,4 százalék).<sup>6</sup> A külföldi bankok főként külföldi vagy külföldi ellenőrzés alatt álló ügyfelekkel rendelkeznek. A 7. táblázat a hitelek eloszlását mutatja az ügyfelek típusára vonatkozóan az egész bankszektor és a többségi külföldi tulajdonban lévő bankok szerint.

A külföldi bankok részesedése erőteljesen nőtt. 1994. novemberi adat szerint a többségi külföldi tulajdonban lévő bankoktól származott az abban a hónapban nyújtott hitelek egyharmada. Nagyon is lehetséges, hogy a külföldi bankok jelentősége a Cseh Köztársaságban felzárkózik azok magyarországi jelentőségéhez. A külföldi bankok terjeszkedése előtt álló akadályok nem nagyobbak a Cseh Köztársaságban, mint Magyarországon. Mindkét országban a nagybankok – legyenek privatizáltak, mint a Csehországban, vagy nagy részben állami kézben, mint Magyarországon – előtt hosszú út áll, hogy versenyképes modern bankokká válhassanak. Így a hatékony külföldi bankoknak bőven van lehetőségük piaci részesedés növelésére vagy megszerzésére.

A külföldi kereskedelmi bankokon kívül számos külföldi nem banki pénzügyi cég is jelen van a Csehországban, például brókercégek és befektetési bankok. Ezek a nem banki tevékenységet folytató pénzügyi cégek jóval aktívabbak a Csehországban, mint a környező országokban a csah befektetési alapok kiemelt szerepe miatt. Jelentős a külföldi érdeklődés és tulajdonlás a kuponos privatizáció kapcsán alakult befektetési alapokban. A külföldi pénzügyi cégek jelenléte a nem banki típusú finanszírozás gyors fejlődéséhez vezethet a Cseh Köztársaságban. Konkrét adataink azonban egyelőre még nincsen.

A cseh bankszektor fejlődése több, egyelőre még megválaszolatlan kérdéstől függ. Először is: vajon képesek lesznek-e a pénzügyi piacot domináló nagy bankok megtisztítani mérlegüket, vagy pedig a morális kockázattal kapcsolatos problémák további rossz hitelekhez vezetnek. Másodszor: vajon a befektetési alapok és a bankok közötti kapcsolat

<sup>6</sup> Az adatok forrása: *Capec* [1995].

7. táblázat  
A bankhitelek eloszlása  
(1994)

Hitelnyújtás a következő csoportoknak	Egész bankrendszer (százalék)	Külföldi többségű bankok (százalék)
Állami vállalatok	26,8	8,3
Magán- és szövetkezeti cégek	59,1	31,7
Külföldi ellenőrzés alatt lévő cégek	4,8	54,8
Egyének	5,8	3,3
Egyéb (külföldieket is beleértve)	3,4	1,9

Forrás: Capek [1995].

tőkepiaci szinergiához vezet-e, vagy pedig vállalatirányítási problémákhoz. Az ezekre a kérdésekre adott válaszok fogják meghatározni a belföldi bankszektor helyzetét, és azt, hogy a külföldi bankok mennyire lesznek képesek terjeszkedni.

A Citibank<sup>7</sup> az olyan nagy cégekkel próbál banki kapcsolatot kiépíteni a cseh piacon, amelyek megfelelnek a bank kockázati standardjainak. A Citibank képes a nagy cseh bankoknál jobb minőségű szolgáltatásokat és nagyobb választékot nyújtani. Például szindikált hitelek szervez a Komerční Bank számára, amely eléggé likvid, de nem rendelkezik elég hitelkonstrukcióval. A megcélzott réteg most körülbelül 300 vállalatból áll, amelyek között a Csehországban működő multinacionális cégek is vannak.

A nagy cseh bankok egyre tapasztaltabbak lesznek a hitelügyletekben, és elég tartalékot képeznek a behajthatatlan követelések ellentételezésére. Így ezek a bankok versenyképesek lennének a termékskálájuktól eltekintve.

A Citibank a fejlődő cseh tőkepiacokon is aktív szerepet játszik. Kötvénykibocsátásokra gyakran vállal jegyzési garanciát a nemzetközi piacokon, és hamarosan kereskedelmi papírt is piacra dob. A Citibank azonban nem kívánja a német banki modellt követni, és nem vesz részt a közvetlen vállalatirányításban. A bankok és vállalatok összekapcsolódó tulajdonlása a bankok által ellenőrzött kuponos befektetési alapokon keresztül minden bizonnyal a nagy cseh bankok jelentős beleszólását fogja eredményezni a vállalatok irányításába. Néhány külföldi banknak, például az osztrák bankoknak, megvannak a saját befektetési bankjaik, és így bekapcsolódnak a vállalatirányításba.

A jelentős külföldi részesedéssel rendelkező nagy cseh bank, a ZB valamelyest eltérő stratégiát követ. A ZB-t 1992-ben privatizálták külföldi részvétellel, a részvények 40 százalékát a BHF német bank és francia szövetségese birtokolja, míg további 12 százalék az IFC kezében van. A BHF tőkét és szakembereket bocsátott rendelkezésre a ZB kereskedelmi bankká (*merchant bank*) fejlesztése érdekében, amely közép vállalkozásokra és lakossági banki (*private banking*) szolgáltatásokra specializálódik. A bank a német modellt követi, és részt vesz az ügyfél vállalatok irányításában.

#### Más kelet-európai országok

Néhány más átmeneti gazdaság külföldi bankjairól is gyűjtöttünk információt. Elsősorban a Bulgáriában és Észtországban működő külföldi bankok szerepéről nyújtunk egy rövid áttekintést.

Az egyszintű bankrendszer reformja Bulgáriában 1987-ben kezdődött el, amikor is az

<sup>7</sup> A csehországi Citibank egyik vezetője, Karl Swoboda közlésére támaszkodunk.

ipar fejlesztésére hét specializált bankot hoztak létre. A kétszintű bankrendszert 1989-ben alakították ki, a központi bank fiókjainak leválasztásával 59 állami kereskedelmi bankot létesítettek. 1990 után tíz magánbank kezdte meg működését, és 1991 végére már 78 kereskedelmi bank tevékenykedett Bulgáriában. A bankok több mint kétharmada kevesebb mint 1 millió dollár tőkével rendelkezett, és 1992-ben egy bankkonszolidációs társaságot alapítottak. 1995-re 11 állami bank került ki a konszolidációs folyamatból, és a kereskedelmi bankok száma 42-re csökkent.

A banktevékenység bővülése a külföldi bankok megjelenését is magával hozta. A Bulgáriában jelenlévő külföldi bankok a következők:

– Raiffeisenbank (Ausztria) 1994 októberben alakult meg 7,7 millió dolláros befektetéssel, amikor az anyabank eladta a bolgár agrárbankban meglévő korábbi részesedését. Elsősorban külföldi vállalatok export- és projektfinanszírozására specializálódnak.

– ING (Hollandia) 1994 októberében kezdte meg működését.

– BNP-Dresdner–EBRD 1995 alakult meg 8 millió dollár tőkével.

– Xiosbank (Görögország) 1994 februárjában kezdte meg működését.

– Union Bank (Görögország).

Ezenkívül vannak magánkézben lévő kisbankok is Bulgáriában, néhányuk külföldi partner részvételével. A görög bankok bulgáriai jelenléte arra vezethető vissza, hogy jelenleg Görögország a legnagyobb befektető Bulgáriában. Az a tény, hogy a külföldi bankok alig vannak jelen Bulgáriában, nem a kormány ellenállásának köszönhető jelen pillanatban. A bankrendszer fejletlensége és az ország külföldiadósság-problémái Bulgáriát kevésbé vonzóvá teszik a befektetők szemében.

A holland ING, amely a legtöbb kelet-közép-európai országban jelen van, hosszú távú stratégiával rendelkezik az üzleti szektor fejlesztésére Bulgáriában. Stratégiájuk eleinte a multinacionális vállalatokra összpontosít, de a későbbiekben a bolgár exportőrökre és kereskedelmi vállalatokra. A bank nem számít arra, hogy működése különösebben nyereséges lesz rövid távon. Az ING jelenléte Bulgáriában mindazonáltal fontos hosszú távon, mert a bank kiemelt szerepet szeretne játszani a privatizációs folyamatban, különösképpen mint a külföldi befektetők tanácsadója, mint piacvezető és befektetési bank. Azaz a bank nem akar a most működő bolgár bankokkal versenyezni, hanem az új, kialakulóban lévő területeken kíván szolgáltatásokat nyújtani. Ennek ellenére a bolgár bankok rossz szemmél nézték a külföldi bankok megjelenését.

A külföldi bankok nem játszottak semmiféle szerepet az állami bankok konszolidációjában. Több bankprivatizációs terv megvitatásában részt vettek ugyan az elmúlt két évben, de ezek kevés eredményre vezettek a kormány és a helyi bankok ellenállása miatt. Néhány kis bankot részben privatizáltak külföldi részvétel nélkül, az EBRD kisebb befektetett összeget bankokba.

A bankrendszer nem sokat pozitívumot tud felmutatni: 1996-ban volt több csőd, és 1996 szeptemberében kilenc bankot a központi bank különleges felügyelete alá helyeztek. Az 1996 közepén kezdődő külföldiadósság-válság néhány bank bezárásához fog vezetni, és biztosan elriasztja a külföldi befektetőket.

1990-ben a minősített hitelek az összes hitel felét, a GDP-nek pedig egyharmadát tették ki. A helyzet annak ellenére sem javult, hogy a kormány több kísérletet is tett a bankok konszolidációjára, feltőkésítésére. A bolgár központi bank statisztikái azt mutatják, hogy 1994 végén a behajthatatlan hitelek az összes hitel 15 százalékát, a kétes hitelek pedig 60 százalékát tették ki. Ezek a számok lényegesen romlottak 1996-ra.

A külföldi tőke részvételének elmaradására a bolgár bankszektorban legalább három okot lehet felsorolni. Először is, a kormány és a szabályozó hatóságok soha sem fogalmaztak meg külföldi tőke beáramlását ösztönző programot. Másodsor, még ha így is tennének, a külföldi érdeklődés nagyon korlátozott lenne a bolgár bankokban lévő be-

hajthatatlan hitelek rendkívüli aránya miatt. Harmadszor, Bulgária országhoz tartozó kockázata nagyon nagy a bizonytalan gazdasági környezet és a bolgár vállalatok kockázatsökkentésre való képtelenség miatt. A hitelezők London Klubjával való 1994. júniusi megegyezés után felmerült némi remény a helyzet javulására, de ezt szertefoszlatta a két évvel utána bekövetkező bankválság.

Az észti bankrendszer a nyolcvanas évek végéig a szovjet egyszintű bankrendszer része volt. Észtország részt vett a Szovjetunió utolsó éveinek bankreformjaiban, amelyek magukban foglalták specializált állami bankok és néhány új kereskedelmi bank megalapítását, többi között néhány magánbankét is. 1992-ben az észti bankrendszer függetlenné vált a korábbi szovjet rendszertől, és 1992 júniusában bevezették az észti fizetőeszközt. Számos új bankot alapítottak, 1992 végére a kereskedelmi bankok száma elérte a 42-t.<sup>8</sup>

Sok bank hamar pénzügyi nehézségek közepette találta magát. A Tartu Kereskedelmi Bank – az 1989-es bankreformok utáni első kereskedelmi bank a Szovjetunióban – volt az első észti bank, amely csődbe ment 1992 végén. Az 1992-es bankválságnak számos oka volt: a bankok alultőkésítettsége, a szovjet korszakból örökölt elégtelen banktapasztalat, a csődbe ment orosz bankok befagyasztott eszközei, a rubelelszámolásból a saját nemzeti valutába való átmenet általános nehézségei. A konszolidációknak, csődöknek és engedélyek bevonásának köszönhetően a bankok száma 22-re redukálódott 1993 végére, és azóta tovább is tovább csökkent.

Nem meglepő, hogy ebben a nehéz helyzetben a külföldi bankok aktivitása csekély volt. A külföldi bankok belépését 1992-ben engedélyezték, és az American Baltic Bank 1993-ban megkezdte működését. Az év végére ez volt a legkisebb kereskedelmi bank az országban a bankrendszer mérlegfőösszegének 0,4 százalékval. 1993-ban az EBRD kisebbségi részvényes lett az Észt Befektetési Bankban, amelynek többségi tulajdonosa a központi bank. Három finn bank tartott fenn kirendeltséget Észtországban, és ezek közül kettő azt tervezte, hogy ezeket bankfiókká alakítja át 1994-ben.

Több orosz és ukrán bank is kifejezte érdeklődését az észti piacra való belépést illetően, de egyelőre nem adtak ki nekik bankalapítási engedélyt. Az észti piacra való belépésükkel szemben több okból is jelentős az ellenállás. Elsőként az észti gazdaság feletti orosz befolyással szembeni politikai ellenállást említhetjük meg. Ezenkívül félt, hogy ezek a bankok jelentős pénzmosási és egyéb, törvénybe ütköző tevékenységeket folytatnának.

Az észti központi bank a bankrendszerbe való külföldi befektetéseket azért ösztönzi, mert ez növeli a versenyt az észti bankok között és emeli a bankok színvonalát. Nem világos, hogy ez vezet-e majd változásokhoz a bankrendszerben.

A külföldi bankok érdeklődése az észti piac iránt több ok miatt is korlátozott lehet. Először is, az 1992-es bankválság erősen megingatta a bankrendszerbe vetett bizalmat, és ez a bizalmatlanság még mindig megmaradt. Másodsorban: a bankközi pénzpiac, ahonnan a külföldi bankok gyakran szereznek forrásokat, 1994-ig lényegében nem létezett. Harmadszor: az észti piac viszonylag kicsi, és még nem jelentek meg tömegesen azok a multinacionális cégek, amelyeknek helyi bankszolgáltatásokra lenne szükségük. (Az ország még mindig sok szálon kötődik Oroszországhoz, például az elosztási hálózatán keresztül, ami nem ösztönzi a külföldi cégek belépését a piacra.) Negyedsorban: a tőkepiac még mindig gyerekcipőben jár, az egyetlen forgalomban lévő értékpapír a jegybank rövid lejáratú papírja. Másrésztől azonban úgy tűnik, hogy az észti valutatanács sikeresen stabilizálta a valutát, és 1994 közepe óta lényegében teljes a konvertibilitás. Ez a siker azonban korlátozza a külföldi bankok működésének szükségességét Észtországban. Az észti korona konvertibilitása és az árfolyam stabilitása lehetővé teszi, hogy a külföldi befektetők és az észti vállalatok külföldről szerezzenek be forrásokat. Végezetül, a tulaj-

<sup>8</sup> Lásd *Hirvensalo* [1994] és *Bank of Finland* [1994].



donjogokat definiáló törvényeket csak 1993 végén hozták meg. Az állami tulajdonban lévő vállalatok tervezett kuponos privatizációja elősegíti majd a tőkepiac működését. Ezek a fejlemények előnyösen hatnak a kedvező gazdasági környezet kialakulására, amely az országot vonzóbbá teszi a külföldi bankok számára.

### **Következtetések**

Minden átmeneti gazdaság lényegében támogatja a külföldi bankok megjelenését – az összes ellenérzés és a félelem ellenére, hogy a külföldi bankok a gazdaság feletti ellenőrzést befolyásolhatják. Úgy tekintenek rá, mint bármi más külföldi működőtőke-befektetésre, a gazdasági növekedéshez szükséges tőke megszerzésére és a technológia színvonalának fejlesztésére. Ebben a tekintetben csak az a szempont, hogy az átmeneti gazdaságok a külföldi befektetéseket olyan irányba tereljék, hogy a bankrendszer reformjának költségei csökkenjenek. Az elbocsátásokra és a hagyományos bankok menedzsmentjének fejlesztésére gyakorlatilag képtelen kormányok a külföldi partnerekkel szeretnék elvégeztetni a piszkos munkát. A lehetséges külföldi stratégiai befektetők – érthető okokból – gyakran vonakodnak ettől a szereptől. Így sokszor nehézséget jelentett a privatizáció iránt érdeklődő befektetőket találni. Ahogy javul azonban az átmeneti gazdaságok bankrendszerének általános helyzete, a külföldi érdeklődés úgy fog élni.

Úgy tűnik, a külföldi bankok megtalálják annak módját, hogyan törhetnek be a számukra kedvező feltételűnek ítélt piacokra. A következő három tényező lehet szükséges a külföldi érdeklődés felébresztésére: először is a gazdasági környezetnek meglehetősen stabilnak kell lennie. Ehhez a kereskedelmi törvények megléte és az olyan gazdaságpolitika tartozik, amely megelőzi a hiperinflációt és öröködik a monetáris rendszer stabilitása felett. A gazdasági környezet még a teljes konvertibilitás fennállása és a kibocsátás gyors növekedés nélkül is vonzó lehet. Másodsor: léteznie kell működő fizetési rendszernek és bankközi piacnak, ami lehetővé teszi a helyi bankokkal való kapcsolatot. És végül szükség van a nemzetközi cégek jelenlétére – gyakran az anyaországból –, amelyek az ügyfélkör alapjai lehetnek, és a pénzügyi szolgáltatások fejében bevételekhez juttatják a bankokat.

Az európai átmeneti gazdaságok mindegyikében kettősség figyelhető meg a kormányok – amelyek a külföldi befektetéseket bizonyos irányba szeretnék terelni – és a külföldi bankok között, amelyek a piaci résekbe való befektetésekben érdekeltek. Ez egészséges feszültséghez vezet, ami valószínűleg hozzájárul a bankszerkezet reformjához. Ha a kormány kedvezően fogadja a külföldi befektetéseket, és látja, hogy a külföldi bankok csak alaposan megtisztított bankokba hajlandók befektetni, akkor ez arra készíti őt, hogy végrehajtsa a belföldi bankrendszer elkerülhetetlen reformjait. Másrészt pedig az újonnan belépő külföldi bankok sikere nyomást gyakorol a meglévő bankokra, amelyek aztán siettetik a változásokat.

A külföldi bankok jelenléte Magyarországon a legerősebb. Magyarország támogatta a külföldi bankok és vegyes bankok megjelenését, és azok immár a bankpiacon jelentős részesedéssel rendelkeznek. Magyarországon most az jelent kihívást, hogy az újabb külföldi befektetések felhasználhatók-e az állami tulajdonban lévő bankok reformjának elősegítésére.

Csehországban – ha ki tudják dolgozni a stratégiai szövetségek létrejöttének feltételeit – minden bizonnyal erősödik a külföldi bankok érdeklődése az expanzió iránt. Ezt azonban nehezíti a bankok részleges kuponos privatizációja és a bankrendszer magas fokú koncentrációja. Nem valószínű, hogy a nagy cseh bankokban külföldi stratégiai befektető jelenne meg a közeljövőben. Csehországban az új külföldi bankok nagyon agresszívok

és gyorsan terjeszkednek. Így lehetséges, hogy a nagy bankok pozícióját az új versenytársak veszélyeztetni fogják még mielőtt azok stratégiai befektetésekhez jutnának.

Lengyelország helyzete a cseh és a magyar helyzet között helyezkedik el. Egyrésztől a viszonylag új külföldi bankok gyorsan terjeszkednek, másrésztől azonban a kormánynak ki kellene dolgoznia valamilyen módszert, amellyel a külföldi befektetőket még inkább rá lehet venni a privatizációban való részvételre és az állami bankok reformjára. A kormány aktívan ellenezte az új külföldi bankok alapítását, és sikeresen igyekszik a befektetőket a lengyel bankok privatizációja felé terelni. Mivel a bankrendszer a csehnél sokkal kevésbé koncentrált, a befektetési érdeklődés fokozottabb volt. Nem alaptalan feltételezni, hogy a jövőbeli privatizáció további külföldi részvételt fog vonzani.

Bulgáriában és Észtországban a külföldi bankok jelenléte nagyon csekély. Ennek okai inkább a külföldi bankok lanyha érdeklődésében, mintsem az előttük tornyosuló akadályokban rejlenek. Mindkét országban valószínűleg szűk a nemzetközi ügyfelek köre, és valószínűleg túl fejletlen a meglévő belföldi banki infrastruktúra is. Ezenkívül az észt valutatanács sikere lehetővé teszi a cégek számára, hogy külföldről vonjanak be tőkét, és ez visszatartja a bankszektor fejlődését. De Mind Bulgáriában, mind Észtországban a külföldi bankok a többi közép-európai átmeneti gazdaság 1990 első éveiben lezajlott folyamatok útját fogják járni: a külföldi bankok érdeklődése élénkülni fog, ahogy követik ügyfeleiket ezekre a piacokra.

Az itt bemutatott átmeneti gazdaságok kormányai eltérően kezelték a külföldi bankokat. Lengyelország nem ad bankalapításra jogosító engedélyt, Bulgária a külföldi és belföldi bankokat egyformán kezeli. Ezek a különbségek azt jelzik, hogy az egyes országok az átmenet eltérő fázisaiban vannak.

Az átmenet korai szakaszaiban a külföldi bankok belépése a piacra még egyszerűen annak a várakozásnak a jele, hogy az adott országnak a világ többi országával folytatott gazdasági kapcsolatai valószínűleg bővülni fognak. Ostoba dolog lenne olyan cégek megjelenését akadályozni, amelyek hozzájárulnának a kereskedelem, a pénzügyek és a befektetések fejlődéséhez. A bankrendszer akadálytalan növekedésének van azonban kockázata, ha az még a bankfelügyelet és -szabályozás infrastruktúrájának kiépülése előtt következik be. Az 1990-es évek elején mind Lengyelország, mind Magyarország szenvedő alanyai voltak az úgynevezett *wild cat* (túlzottan kockázatos) banki gyakorlatnak. Mostanában a bankfelügyeletek vigyáznak arra, hogy megkülönböztessék az olyan érdeklődő külföldi bankokat, amelyek a nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi vállalatoknak nyújtanának szolgáltatásokat az olyan külföldi bankoktól, amelyek nem mutatnak hosszú távú elkötelezettséget az ország iránt.

Az átmenet későbbi szakaszaiban a külföldi bankok kitűnő piaci tesztet jelentenek majd a reformok előhaladásának mértékére. A bankrendszernek más iparágaknál fokozottabban kell teljesítenie a vezetés minőségének nemzetközi standardjait. A reformok eredményeképpen a tiszta portfólióval és megfelelő tőkeellátottsággal rendelkező bankoknak kell fennmaradniuk. A külföldi bankok érdeklődése a megreformált bankszektor privatizációja iránt a reformok sikerének is egy mércéje.

Bár a lengyel és magyar bankprivatizáció lassan indult, mivel nem volt világos, hogy a reformfolyamat befejeződött-e, azonban az ING részvétele a Bank Slaski privatizációjában és a Budapest Bank privatizációja külföldi stratégiai befektető részvételével arra utal, hogy Lengyelországban és Magyarországon a bankrendszer megfelel a követelményeknek. Mindkét példa tanulságos. Az ING már régen szeretett volna belépni a lengyel piacra, de ebben akadályozták. Egy meglévő bank privatizációjában való részvétel lehetősége nem igen vonzotta a bankot, és ez a megfontolás csak lassan változott. Az események azonban azt mutatják, hogy a külföldi bankok belépését korlátozó politika sikeresnek bizonyulhat. A magyar hatóságok meglepetten tapasztalták, milyen nehezen találhatnak

stratégiai külföldi befektetőket. A külföldi bankok lanyha érdeklődése azt mutatta, hogy a magyar bankrendszer reformja még nem fejeződött be. A Budapest Bank iránti érdeklődés azonban azt jelzi, hogy mégis van előrehaladás.

Ehhez hasonlítható a Cseh Köztársaság helyzete is. Természetesen sokkal nehezebb stratégiai befektetőket találni a nagyon koncentrált cseh bankszektor nagybankjai számára. Azonban a külföldi érdeklődés hiánya azt is jelzi, hogy a cseh bankrendszer reformja még korántsem fejeződött be.

Minden vizsgált országban lehet példát találni olyan új külföldi bankra, amely gyorsan terjeszkedik, és egyre jobban beépül a helyi piacba. A korábban tárgyalt példák közé tartozik a Citibank és a Creditanstalt. A külföldi kontroll miatti nacionalista aggodalmak ellenére a kormányok nem tettek erőfeszítéseket e cégek terjeszkedésének akadályozására. Ez nagyon szerencsés fejlemény. A Nyugat-Európában jelenlevő külföldi bankok terjeszkedésével való összehasonlítás azt mutatja, hogy ezek az aggodalmak alaptalanok. Ezek az új intézmények valószínűleg pozitív hatást gyakorolnak a belföldi bankszektorra az új technológia bevezetésével, termékinnovációval és az árversennyel. Az új bankokkal járó pozitív externália legjobb példája a bankközi piac fejlődése. Ez azzal magyarázható, hogy az új bankok hamarabb vonzanak hitelkeresletet (az anyaországbeli ügyfelek helyi leányvállalatai és vevői részéről), mint ahogy a náluk elhelyezett betétek gyarapodnak. Ezért valószínűleg a bankközi piachoz fordulnak forrásokért.

Tulajdonképpen Csehországban a jelentős külföldi banki jelenlét hiánya valószínűleg hozzájárult a nagybankok reformfolyamatának lelassulásához.

Végezetül: a külföldi bankok iránt tanúsított magatartásnak három összetevője van:

1. az átmenet kezdeti szakaszában a nyitottabb pénzügyi rendszer előnyeit kell összevetni a gyakran instabil gazdasági környezetben megjelenő új bankok felügyeletére való képességgel,

2. a későbbi szakaszokban a külföldi stratégiai befektetések a privatizációs folyamatban való részvételét kell szorgalmazni, mert ez a bankreform egy próbájának tekinthető,

3. az új külföldi bankok fejlődése pozitív fejlemény, mivel az ezzel járó kompetitív környezet előnyei nagyobbak, mint a meglévő bankok számára okozott költségek.

### *Hivatkozások*

- BONIN, J.-WACHTEL, P. [1996]: Towards Market-Oriented Banking in the Economies in Transition. Second Dubrovnik Conference on Transition Economies.
- CAPEK, A. [1995]: The Bad Loans and the Commercial Banks Policies in the Czech Republic. Institute of Economics-Czech National Bank, május.
- HIRVENSALO, I. [1994]: Banking Reform in Estonia. Review of Economies in Transition. Bank of Finland and Baltic Economies in Transition.
- PETKOVA, I. [1995]: Bank Privatization in Bulgaria. Conference on the Role of the Banking System in the Economic Transformation of Central European Economies, Varsó, május.
- THE FINANCIAL ... [1994]: The Financial System in Poland, 1993-1994: Guide to the Polish Financial Sector. Bank Monthly, Polish Development Bank with Association of Ministry of Finance, Varsó, 1994.

Ronald H. Coase

## Az áruk piaca és az eszmék piaca

---

Egy olyan esszét adunk most közre, amelyet Coase 1973-ban az Amerikai Közgazdasági Társaság éves közgyűlésén adott elő. A szöveg régi, ám a benne foglaltak sajnálatos módon ma épp úgy aktuálisak, mint annak idején. Valószínűleg ezért is döntött úgy a szerző, hogy műveinek legutóbbi válogatott kötetében ismét megjelenteti. A magyar olvasók számára talán ismerősek lesznek az alábbi gondolatok. Ez nem csoda, hiszen egy másik chicagói kolléga, Stigler, idevágó gondolatait évekkel ezelőtt már közreadták. „A piac megítélése az értelmiségiek körében Platón óta nem változott. Vajon nincs itt az ideje, hogy újragondoljuk álláspontunkat?” Bár ez a kérdés a hatvanas évek elején fogalmazódott, jól láthatóan szinte semmi sem történt ez ügyben. Az értelmiség öntelt magatartásának újabb kritikáját találjuk a következő rövid esszében. A Coase-ra oly jellemző következetes gondolkodásmód egy újabb iskolapéldáját kapjuk. A felvetett problémakör megválaszolása nem könnyű – és a kérdés egyenesen kellemetlen. Nem tudjuk, hogy ki-ki milyen álláspontra helyezkedik Coase tanulmányának elolvasása után, de talán többen fognak másképpen viszonyulni a piacokhoz. Remélni szeretnénk, hogy ennek a rövid esszének a közreadásával az áruk piacának mind szabadabb működéséhez magunk is hozzá tudunk járulni. \*

---

A piacok állami szabályozásának szokásos elemzése jól megkülönbözteti egymástól a közönséges javak és szolgáltatások piacát az első alkotmánymódosítás hatálya alá tartozó tevékenységek – a beszéd, az írás és a vallásgyakorlás – piacától, amit röviden „az eszmék piacának” fogok nevezni. Az „eszmék piaca” kifejezés nem határolja igazán pontosan körül azt a területet, amelyre az első alkotmánymódosítás vonatkozik. Úgy tűnik, ez a határ nem egyértelmű. Ahhoz azonban nem férhet kétség, hogy az eszmék piaca, a szóban és írásban történő véleménynyilvánítás és hasonló cselekedetek állnak az első alkotmánymódosítás által védelt tevékenységi kör középpontjában, és az első alkotmánymódosítás körüli vita elsősorban ezeket a megnyilvánulásokat érintette.

Azok az érvek, amiket itt számba veszek, már jóval az első alkotmánymódosítás (mely nyilvánvalóan már meggyökeresedett nézeteket tartalmazott) elfogadása előtt felmerültek. A közgazdászok – ám nem feltétlenül az amerikai jogászok – szempontjából nem túl szerencsés, ha a kérdéskört az első alkotmánymódosításra korlátozzuk ahelyett, hogy azt az általánosabb problémát tekintenénk, amelynek az csak része. A veszélyt az jelenti,

---

\* The Market for Goods and the Market for Ideas. American Economic Review, 1974. május, 384–392. o. A fordítás Szegő András munkája, azt Szakadát László ellenőrizte. Köszönettel tartozunk az Amerikai Közgazdasági Társaságnak a publikálási jogok átadásáért.

Ronald H. Coase a közgazdasági Nobel-díj 1991. évi díjazottja, a Chicagói Egyetem jogi karának nyugalmába vonult professzora.

hogyan a vélemények bemutatása esetleg teljesen az amerikai bíróságok – és különösen a Legfelsőbb Bíróság – álláspontjára szűkül le, és végeredményképpen a piacszabályozásnak nem a közgazdászok, hanem a bíróságok által helyesnek tartott megközelítést fogadjuk el. Ez a szemléletmód már eddig is sok kárt okozott a közüzemek gazdaságtanának és általában a monopóliumokkal összefüggő problémák ökonómiai elemzésének. Ez a megközelítés korlátozott egy másik értelemben is. Nevezetesen, a problémáknak az amerikai alkotmány keretében történő tárgyalása megnehezíti azt, hogy más országok tapasztalatait és eszmerendszeréit is figyelembe vehessük.

Mi is tulajdonképpen az az általános nézet, amit itt megvizsgálunk? Az, amely szerint az áruk piacán az állami szabályozás kívánatos, míg az eszmék piacán nem, sőt azt szigorúan korlátozni kell. Az áruk piacán a kormányt rendszerint hozzáértő és megfelelően motivált szabályozószervnek tartják. A fogyasztókról azt állítják, hogy azok nem képesek megfelelő döntéseket hozni. A termelők ugyanakkor gyakran monopolhatalommal bírnak, és állami beavatkozás híján a köz érdekeit sértő módon tevékenykednek. Az eszmék piacán azonban – e felfogás szerint – teljesen más a helyzet. Ha a kormány megpróbálna beavatkozni, az nem lenne hatékony, és motívumai is általában helytelenek lennének. Éppen ezért tehát, még ha sikerülne is elérnie azt, amire törekszik, az eredmény nem lenne kívánatos. A fogyasztók ugyanakkor, ha szabadon dönthetnek, akkor képesek akár árnyalatnyi különbséget tenni a különféle alternatívák között, míg a termelők – legyenek bár gazdaságilag erősek vagy gyengék – akármilyen gátlástalanul viselkedjenek is más piacokon, itt megbízhatók abban az értelemben, hogy a köz érdekében tevékenykednek, akár a *New York Times*, akár a *Chicago Tribune*, akár a *Columbia Broadcasting System* számára írnak, dolgoznak. A politikusok, bár cselekedeteikkel néha szenvedést okoznak nekünk, beszédeikben mindig tökéletesnek mutatkoznak. S ennek a nézőpontnak egy sajátos megnyilvánulása az is, hogy a kereskedelmi reklám, amely gyakorta pusztán a vélemény és a hatalom kifejeződése, ennél fogva az első alkotmánymódosítás védelme alá kellene tartoznia, a valóságban az áruk piacához sorolódik. Ennek az a következménye, hogy az állami beavatkozást kívánatosnak tartják a reklám formájában megjelenő véleménynyilvánítás szabályozására (sőt elfojtására), míg ha az könyv vagy cikk formájában történne, akkor az teljességgel az állami szabályozás hatáskörén kívül kerülné.

A kormánynak az áruk, illetve eszmék piacán játszott ezen ambivalens szerepét általában nem bírálták, leszámítva a szélsőjobbot, illetve a szélsőbalt, tehát a fasisztákat és a kommunistákat. A nyugati világ nagyjából elfogadja ezt a különbségtételt és az abból adódó politikai ajánlásokat. A helyzet különössége azonban nem maradt szó nélkül. Szeretném felhívni a figyelmüket *Aaron Director* egy nagyhatású cikkére. *Director* idéz egy igen határozott állítást *William O. Douglas* legfelsőbb bírósági bírótól, amelyben kétséget kizáróan az első alkotmánymódosítás értelmezésére kerül sor, de amely nyilvánvalóan olyan álláspontot testesít meg, amely független alkotmányos megfontolásoktól. *Douglas* bíró a következőket mondta: „a szólásszabadság, a sajtószabadság, a vallásszabadság külön területet képeznek; ezek mindenkifölött és a rendőrség hatalmán kívül állnak; nem szabályozandók úgy, mint a gyárak, a nyomornegyedek, a bérházak vagy a kőolaj-kitermelés stb.” (*Beauharnis kontra Illinois per*). *Director* a szólásszabadsághoz való ragaszkodással kapcsolatban megjegyzi, hogy „ez az egyedüli terület, ahol a *laissez-faire* elvét még mindig tiszteletben tartják”.

Miért kell ennek így lennie? Részben azért, mert az eszmék szabad piacában való hitnek máshol vannak a gyökerei, mint az áruk szabad piacában való hitnek. Hogy ismét *Directort* idézzük: „Az emberek a szabad piacot a szellemi élet megszervezésének kívánatos módjaként már sokkal korábban megvalósítandónak tartották, mint ahogy a gazdasági élet megszervezése terén azt kívánatosnak ítélték volna. Az eszmék szabad cseréjé-

nek előnyeit korábban felismerték, mint a javak és szolgáltatások önkéntes cseréjének előnyeit a versenyző piacokon.” A legutóbbi években, különösen – azt hiszem – Amerikában (pontosabban Észak-Amerikában) az eszmék piacának ezt a sajátos helyzetét erősítette az elkötelezettség mellett a demokrácia mellett, amely az Egyesült Államok politikai intézményeiben testesül meg, és amelynek hatékony működéséhez – e felfogás szerint – az eszmék állami szabályozástól mentes piaca elengedhetetlen. Itt egy széles problémakör tárul fel, amellyel kapcsolatban azonban nem kívánok reagálni. Azt hiszem, elég csak annyit megállapítani, hogy e sajátos politikai rendszer gyakorlati eredményei jó adag „piaci kudarc” meglétéről árulkodnak.

Ama meggyőződésük miatt, hogy az eszmék szabad piacára szükség van a demokratikus intézmények fenntartásához – de azt hiszem más okok miatt is –, az értelmiségiek hajlamosak voltak túlértékelni a piac szerepét az eszmék cseréje kapcsán, és alábecsülni az áruk cseréjével összefüggésben. Ez az álláspont véleményem szerint jogosulatlan. Mint Director mondta: „Az emberek zömének a belátható jövőben aktív életük jelentős részét gazdasági tevékenységeknek kell szentelniük. Az ő számukra annak lehetősége, hogy az erőforrások tulajdonosaiként a folyamatosan változó rendelkezésre álló alternatívák, a munkahelyek, beruházási vagy fogyasztási lehetőségek közül szabadon választhassanak, ugyanolyan fontos, mint a véleményalkotás és a kormányzásban való részvétel szabadsága.” Nincs kétségem afelől, hogy Directornak ebben igaza van. Az országok többségében (sőt lehet, hogy minden országban) az emberek többsége számára az élelemről, ruházatról, fedélről való gondoskodás sokkal fontosabb, mint a „helyes eszmékhez” való hozzájutás, még ha fel is tesszük, hogy tudjuk melyek azok.

De tegyük félre annak kérdését, hogy mi is az egymáshoz viszonyított jelentősége a két piacnak! A kormánynak a két piacon játszott szerepével kapcsolatos nézetei különbsége igazán jelentős, és ez magyarázatra szorul. Nem lehet annyival elintézni a dolgot, hogy az államot ki kell zárni egy tevékenységi szférából, mert annak szerepe társadalmunk működőképessége szempontjából létfontosságú. Még olyan piacokon, amelyeknek jelentősége kisebb, sem tűnik kívánatosnak a működés hatékonyságának csökkentése. Az a paradox helyzet áll elő, hogy a kormányzati beavatkozás, amely oly káros az egyik területen, jótékony hatású a másikon. A paradoxont tovább élezi, ha figyelembe vesszük azt is, hogy általában épp azok ragaszkodnak a leginkább ahhoz, hogy az eszmék piacán érvényesüljön az állami beavatkozásnak az első alkotmánymódosításban lefektetett tilalma, akik a legerőteljesebben szorgalmazzák az állami szabályozás kiterjesztését más piacokon.

Vajon mivel magyarázhatjuk ezt a paradoxont? Szelíd természete csupán célzást enged meg Director számára: „Az értelmiségiek szólásszabadság melletti elkötelezettségének felszínes magyarázata a vertikális érdekkülönbségekre támaszkodik. Mindenki igyekszik felnagyítani saját foglalkozásának jelentőségét és kisebbíteni másokét. Az értelmiségiek az igazság keresésével vannak elfoglalva, míg mások egyszerűen pusztá megélhetésük biztosításával. Az előbbieknak hivatásuk van, amelyet általában kitanulnak, míg az utóbbiaknak valamilyen szakmájuk, kereskedők, iparosok.” Én élesebben fogalmaznék. Az eszmék piaca az a piac, ahol az értelmiségi a maga szakmáját folytatja. A paradoxon magyarázata az önérdékben és az önbecsülésben rejlik. Az önbecsülés viszi rá az értelmiségieket, hogy felnagyítsák saját piacuk jelentőségét. Hogy a többieket szabályozni kell, az számukra természetesnek tűnik, ráadásul számos értelmiségi úgy gondolja, hogy a szabályozás éppen az ő dolga. Az önérdék és az önbecsülés kölcsönhatása azt eredményezi, hogy amíg a többiek tevékenységét szabályozzák, hasonló szabályozás órájuk nem vonatkozik. Ily módon viszont lehetségessé válik, hogy az állam e két piacon játszott szerepével kapcsolatos ellentmondó nézetek fennmaradhassanak. Amit fontosnak érzek,

az a végkövetkeztetés. Lehet, hogy a fenti magyarázat nem elegáns, de mást nem tudok elképzelni erre a furcsa helyzetre.

Hogy ez a fő magyarázat ama nézet dominanciájára, hogy az eszmék piaca szent és sérthetetlen, azt alátámasztják a sajtó viselkedésével kapcsolatos megfigyeléseink. A sajtó természetesen a legrendíthetlenebb védelmezője a sajtószabadság eszméjének, egy olyan közszolgáltatásnak, amelynek gyakorlásához egy láthatatlan kéz vezette el. Ha a sajtó magatartását és nézeteit tanulmányozzuk, akkor azt vehetjük észre, hogy ezek csak egy ponton tűnnek konzisztensnek: soha nem kerülnek szembe a sajtó önértékével. Vegyük például azt az érvet, hogy a sajtót nem szabad arra kényszeríteni, hogy felfedje információinak forrását! Ezt az emberek információhoz való jogának nevezik – amit úgy értelmeznek, hogy az embereknek nincs joguk megtudni, hogy mi a forrása a sajtóban közölt anyagoknak. Pedig egy hír forrása után érdeklődni nem pusztán kíváncsisághoz vezet. Nehéz meghatározni, hogy mennyire hitelt érdemlő egy információ, vagy hogy mennyire pontos, ha nem ismerjük a forrását. A tudományos életben az a bevett szokás, hogy a szerzők a lehető legrészletesebben feltárják azt, hogy milyen forrásokra támaszkodtak. Ezzel lehetővé válik az, hogy a kollégák mindent ellenőrizhessenek. Ez számomra ésszerűnek és az igazság keresésében fontos elemnek tűnik. Természetesen a sajtó ellenérvében is van ráció. Az újságírók azt állítják, hogy vannak olyanok, akik nem mondanák el őszintén a véleményüket, ha tudnák, hogy nyilvánosságra kerül az, hogy mit is gondolnak. De ez az érv egyformán vonatkozik a véleménynyilvánításra minden esetben, legyen szó kormányzati munkáról, az üzleti életről vagy éppen magánéletéről, amikor a hírforrás bizalmas kezelése az őszinteség előfeltétele. Azonban ez a megfontolás általában – de különösen akkor, amikor érdekei ezt megkívánták – nem tartotta vissza a sajtót attól, hogy nyilvánosságra hozzon bizalmas információkat. Ha a közzétett anyagok forrásait olyan esetekben is feltárnák, amikor azokhoz hitszegő módon vagy esetleg dokumentumok eltulajdonításával jutottak hozzá, ez magát az információáramlást is akadályozná. Híryananyagok ilyen körülmények közötti elfogadása azonban nemigen egyeztethető össze azokkal a magas erkölcsi normákkal és azzal a szigorral, melyet a sajtó másoktól vár a törvények tiszteletben tartásával kapcsolatban. Nehéz elhinnem, hogy a fő probléma a Watergate-botrányval kapcsolatban az volt, hogy azt nem a *New York Times* szervezte. Nem akarom azt állítani, hogy nem léteznek egymásnak ellentmondó szempontok az itt említett esetekben. Csupán arra kívánok utalni, hogy a sajtó számára mindez nem okoz problémát.

Nézzünk egy másik példát, amely sok tekintetben még meglepőbb! Legyen ez a sajtó magatartása a rádiózás állami szabályozásával kapcsolatban! A rádió fontos forrása a híreknek és információknak; éppen ezért az első alkotmánymódosítás hatálya alá tartozik. Mégis, a rádióállomások programjai állami szabályozásnak vannak alávetve. Az ember azt várná, hogy a sajtó, amely az első alkotmánymódosítás szigorú kikényszerítésének pártján áll, folyamatosan támadni fogja a szólás és véleménynyilvánítás szabadságának ezt a korlátozását. A valóságban azonban nem ez történik. A szövetségi rádióbizottság (újabbán szövetségi tájékoztatási bizottság) megalakulása óta eltelt 45 évben a sajtó csak elvétve bírálta ezt a gyakorlatot. A sajtó, mely oly féltő aggályoskodással őrködik azon, hogy szabadságát semmi se korlátozza, soha nem erőltette meg magát azért, hogy a rádiósoknak hasonló jogokat követeljen.

Hogy azt ne gondolják ellenségesen viseltetek az amerikai sajtóval szemben, szeretnék rámutatni arra, hogy az angol sajtó magatartása hasonló volt. Ebben az esetben a tettek és a vallott elvek eltérései még szembetűnőbbek, hiszen Nagy-Britanniában a hírek és információk egyik forrásának államilag ellenőrzött monopóliuma jött létre. Az ember azt várta volna, hogy a sajtószabadság elvének ez az arcucsapása felháborítja a brit sajtót. De nem ez történt. Az újságok támogatták a rádiózás monopóliumát. Ahogy én látom:

főleg azért, mert a Brit Rádiótársaság (BBC) alternatíváját a kereskedelmi rádiózásban látták, ami kiélezte volna a reklámbevételekért folytatott versenyt. De a sajtó nemcsak a reklámbevételeken nem akart osztozni. Nem akart fokozott versenyt a hírek kínálata terén sem. Éppen ezért mindent megtettek, hogy háttérbe szorítsák a BBC-t, legalábbis mint a hírek és információk szállítóját. Annak idején, amikor ezt a monopóliumot létrehozták (akkor még egyébként Brit Rádióvállalatnak hívták), a BBC-nek megtiltották az olyan hírek és információk közzétételét, amelyek nem a hírügynökségek egy meghatározott körétől származtak. De nem lehetett híreket sugározni este hét óra előtt sem, és az újságok eladási számát negatívan befolyásoló műsorokra más korlátozásokat is érvényesítettek. Az évek során a sajtó és a BBC közti tárgyalások hatására fokozatosan enyhítettek ezeken a megszorításokon. De csak a második világháború kitörését követően kezdett a BBC este hat óra előtt is rendszeresen híreket sugározni.<sup>1</sup>

Bárki mondhatja azonban: nem túl nagy felfedezés azt állítani, hogy az üzletembereket főleg anyagi megfontolások motiválják. Mi mást is várhatnánk a sajtó világának pénzsóvár képviselőitől? Továbbá, ezt az ellenvetést nem kellene feltétlen komolyan venni, hiszen az, hogy egy eszmét olyanok hangoztatnak, akiknek ebből haszna származik, még nem bizonyítja azt, hogy az eszme téves. Végül is nem olyan emelkedett szellemű tudósok képviselték a szólás- és sajtószabadság eszméjét, akiknek a meggyőződését az igazság és nem holmi anyagi megfontolások határozták meg? Bizonyára nem létezett fennköltebb szellemisségű tudós ember John Miltonnál. Minthogy a „korlátozásoktól mentes nyomtatás szabadsága” mellett írt Areopagiticája talán a legismertebb írás, ami valaha is született a sajtószabadság védelmében – úgy gondolom, érdemes érveit alaposabban is megvizsgálni. Számomra Milton munkájának van egy másik előnye is. Minthogy 1644-ben íródott, tehát jóval 1776 előtt, benne megfigyelhetjük, hogyan érveltek azelőtt, hogy széles körben megértették volna a szabad verseny piacok működését, és hogy a demokráciával kapcsolatos modern elvek megjelentek volna.

Szerénytelenség lenne részemről azt állítani, hogy képes vagyok elkalauzolni az olvasót Milton gondolatai között. Ahhoz túl keveset tudok a tizenhetedik századi Angliáról, és Milton pamfletjében sok minden van, aminek az értelmét képtelen vagyok megfejteni. Vannak azonban olyan passzusok, melyek átívelnek a századokon, és amelyek megértéséhez nincs szükség tudományos felkészültségre.

Amint azt várni lehet, Milton kiáll az eszmék piacának elsődlegessége mellett: „Mindenekelőtt adják meg nekem a tudás, a véleménynyilvánítás, a lelkiismerettel összhangban lévő szabad érvelés jogát.” (44. o.) Az eszmék piaca azonban különbözik az áruk piacától, és eltérő bánásmódot igényel: „Az igazság és a tudás nem olyan áru, mely monopolizálható, és jegyek, rendeletek, szabványok segítségével áruba bocsátható lenne. Nem szabad azt hinnünk, hogy az országban felhalmozott minden ismeret árucikké tehető, védjegyzetethető és használata engedélyhez köthető, mint ahogy ez egy gyapjuszövet vagy gyapjúbála esetében történik.” (29. o.) A nyomtatott szöveg engedélyeztetése sértő a tudomány és a tudomány emberei számára: „Amikor valaki a világ számára ír, minden megfontoltságát, mérlegelőképességét segítségül hívja; keres, kutat, iparkodik, és valószínűleg konzultál hozzáértő barátaival; ha mindez megtörtént, megpróbál informálódni a tárgykörben, amelyről ír, és igyekszik megismerni mindazt, amit előtte írtak. Ha hűségének és érettségének eme áldozatos kinyilvánítása során sem az évek, sem iparkodása, sem képességének korábbi bizonyítékai nem képesek eljuttatni őt a kiforrottságnak abba az állapotába, hogy ne lehessenek bizalmatlanok vele szemben, ne gyanakodhassanak rá, hacsak nem saját maga bocsátja körültekintő szorgalmának, éjszakai vir-

<sup>1</sup> A sajtónak a brit rádiómonopóliummal kapcsolatos álláspontjáról lásd *Coase* [1950], 103–140. és 192–193. o.



rasztásainak gyümölcsét ... egy talán nála sokkal fiatalabb, sokkal gyengébb ítélőképességű, esetleg a könyvírás mesterségében nem is járatos szorgos kis cenzor hevenyészett pillantása elé, és az egyáltalán figyelmet szentel rá, nem utasítja vissza, és mint egy védtelen a gyámolítójával, úgy kell megjelennie nyomtatásban – művén a cenzor kézjegyével, annak bizonyosságául, hogy nem félkegyelmű vagy nem mások megrontója –, akkor ez szégyen és sértés a szerzőre, a könyvre, a tudomány szentségére és méltóságára nézve.” (27. o.) A cenzúra támadás az egyszerű emberek ellen is: „Nem kevésbé szegyenletes ez a hétköznapi emberek számára; hisz, ha annyira gyanakvóak vagyunk velük szemben, hogy nem merünk odaadni nekik egy angol pamfletet, azzal csak azt mutatjuk, hogy meggondolatlan, bűnös, tájékozatlan tömegnek tartjuk őket, melynek hite és ítélőképessége olyan beteges és gyenge, hogy semmit sem adhatunk nekik, csak amit a cenzor előbb már megrágott.” (30. o.) Az eszmék piacán az emberek döntése mindig helyes: „Mérközzön csak egymással az [igazság] és a hamisság; senki nem tapasztalta még, hogy szabad és nyílt küzdelemben az igazság alulmaradt volna.” (45. o.) Akik a cenzor feladatát ellátják, nem hozzáértők. A cenzornak Milton szerint „szorgalmasnak, tanultnak és józan ítélőképességűnek” kell lennie. De ennek a valószínűsége kicsi: „könnyű elképzelni, hogy milyen cenzorral kell számolnunk: vagy tudatlan, dölyfös, nemtörődömmel, vagy hitványan anyagiassal.” (25. o.) Nagyobb a valószínűsége annak, hogy a cenzor az igazságot, semmint a hamisságot fojtja el: „amikor tiltásra kerül sor, semmi sem valószínűbb, hogy ennek a tárgyá nem lesz más, mint az igazság maga; mely elsöre, előítéletekkel teli és szokások által elhomályosított látásmódunk számára számos tévedéshez képest sokkal kevésbé tetszetősnek és még inkább valószínűtlenebbnek tűnik ...” (47. o.) Milton nem hagy kétséget afelől sem, hogy a cenzúrának az a rendszere, amely ellen fellépett, az ipar nyomására jött létre: „És felülkerekedésében ... benne volt a keze a könyvkereskedelem egyes tősgyökös szabadalmazóinak és monopolizálóinak.” (50. o.)

Milton nézeteinek kialakításában az önérdék is játszhatott némi szerepet, de aligha férhet kétség ahhoz, hogy érvelésében jókora adag megtalálható abból a fajta intellektuális gögből, amire Director utal. A tollforgató ember tanult, szorgalmas és megbízható. A cenzor tudatlan, nem hozzáértő, motívumai alantasak, esetleg „fiatalabb” vagy „gyengébb ítélőképességű”. A hétköznapi ember mindig az igazságot választja a hamissal szemben. A kép egy kissé túl egyoldalú ahhoz, hogy teljesen meggyőző lehessen. És ha az értelmiségiek tábora számára meggyőző is (és láthatóan gyakran az volt), az bizonyára annak köszönhető, hogy az emberek könnyen meggyőzhetőek arról, hogy ami nekik jó, az jó az országnak is.

Nem hiszem, hogy az áruk piacának és az eszmék piacának ez a megkülönböztetése indokolt lenne. A két piac között nincs alapvető különbség, és amikor azt kell eldönteni, hogy az állam milyen politikát alakítson ki velük szemben, akkor ugyanazokat a szempontokat kell figyelembe venni. Minden piacon szólnak érvek amellett, hogy a termelők becsületesek és amellett, hogy becsstelének; a fogyasztók rendelkeznek bizonyos információkkal, de nem teljesen informáltak, sőt gyakran a rendelkezésükre álló információt sem képesek feldolgozni; a szabályozók általában igyekeznek jó munkát végezni, és bár gyakran nem hozzáértők, különérdek hatása alatt cselekszenek, azért teszik ezt, mert – mint mi mindannyian – ők is csak emberek, akiknek a legerősebb motívumai nem feltétlenül a legnemesebbek.

Amikor azt állítom, hogy ugyanazokat a szempontokat kell figyelembe venni, ezzel nem azt akarom mondani, hogy az államnak valamennyi piacon ugyanazt a politikát kell folytatnia. Az egyes piacok sajátos jellege miatt ugyanazoknak a tényezőknek eltérő súlyt kell kapniuk, és ennek megfelelően különféle intézkedésekre van szükség a társadalom részéről. Valószínűleg nem célszerű ugyanazzal a jogi megoldással szabályozni a szapant, a lakás, a gépkocsi, a benzin vagy a könyvek kínálatát. Azt állítom azonban, hogy

valamennyi piac esetében ugyanazt a megközelítésmódot kell használnunk, amikor az állam által követendő politikáról kívánunk dönteni. Ha ezt tesszük, és az eszmék piacával kapcsolatban ugyanazt a megközelítést alkalmazzuk, mint amit a közgazdászok az áruk piacával kapcsolatban eredményesen alkalmaznak, akkor kitűnik, hogy az eszmék piacán erősebb érvek szólnak az állami beavatkozás mellett, mint a javak piacán. Például, a közgazdászok általában állami beavatkozást tartanak szükségesnek – mely közvetlen állami szabályozást is jelenthet – akkor, amikor a piac nem működik megfelelően, vagyis amikor úgynevezett szomszédsági vagy túlsordulási hatások, szerencsétlenebb kifejezést használva „externáliák” léteznek. Ha megpróbáljuk elképzelni azt, hogy milyen tulajdonjogi rendszerre lenne szükség, és milyen tranzakciókat kellene véghezvinni ahhoz, hogy mindenki, aki egy bizonyos ötlettel vagy reformjavaslattal áll elő, megkapja mindannak a jónak az értékét, amit neki köszönhetünk, vagy kompenzációt fizessen az általa okozott kárért, akkor rögtön kiderül, hogy a gyakorlatban jókora „piaci kudarc” kell számolnunk. Az effajta helyzetek általában kiterjedt állami beavatkozás követelését váltják ki a közgazdászokból.

Vagy vegyük a fogyasztói tájékozatlanság kérdését, amelyet általában ugyancsak az állami beavatkozás mellett szóló tényezőként szoktak emlegetni! Nehéz azt elhinni, hogy az emberek jobb helyzetben vannak az egymással versengő gazdaság- és szociálpolitikai nézetek értékelése terén, mint a különféle élelmiszerek közötti választás tekintetében. Mégis, az egyik esetben a szabályozás mellett kardoskodnak, a másikban az ellen. Vagy tekintsük a csalás megelőzésének problémáját, amelynek megoldására általában kormányzati beavatkozást javasolnak! Nehéz lenne tagadni, hogy az újságcikkek, a politikusok beszédei tele vannak hamis és félrevezető állításokkal – néha úgy tűnik, mintha egyebet nem is tartalmaznának. A hamis és félrevezető reklám megelőzésére kívánatosnak tartják az állami beavatkozást. Mégis, egy olyan javaslatot, hogy a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság mintájára állítsák fel a Szövetségi Sajtóbizottságot vagy a Szövetségi Politikai Bizottságot, helyből elutasítanának.

Az első alkotmánymódosítás jelentős támogatottsága miatt még nem szabad azt hinnünk, hogy az eszmék piacán ne lenne széles körű állami beavatkozás. Említettem már a rádiót. De ott van például az oktatás, amely – bár jelentős szerepet játszik az eszmék piacán – kiterjedt szabályozásnak van alávetve. Az ember azt hinné, hogy azok, akik oly élesen ellenezték az állami szabályozást a könyvek és egyéb nyomtatott kiadványok területén, az effajta szabályozás ellen az oktatás területén is fellépnek. A kettő között azonban van egy jelentős különbség. Az oktatás állami szabályozása általában állami finanszírozással és egyéb olyan intézkedésekkel (mint például kötelező iskolalátogatás) párosul, amelyek növelik a keresletet az értelmiségiek szolgáltatásai iránt és ezáltal a csoport jövedelmét (lásd *West* [1967] 101. o.). Így hát az az önérdék, amely általában az eszmék szabad piaca mellett kiállást támogatja, az oktatás esetében ettől eltérő álláspontot diktál.

Nem kételkedem abban sem, hogy egy részletes vizsgálat más olyan eseteket is feltárna, amelyekben az eszmék piacán tevékenykedők egyes csoportjai az állami szabályozást és a verseny korlátozását támogatják, amikor az a jövedelmük növekedését eredményezi, csakúgy, mint ahogy ez az áruk piacán megfigyelhető. Az eszmék piacán azonban a piac monopolizálásában való érdekelttség gyengébb. Egy általános elveken nyugvó szabályozási politika – a piac korlátozásával – csökkentené az értelmiségiek szolgáltatásai iránti keresletet. Talán ennél is fontosabb azonban, hogy a közönséget általában jobban érdekli az igazság és a hamis állítások közti küzdelem, mint az igazság maga. Az író és a beszédgyártó szolgálatai iránti kereslet jelentős mértékben függ a viták lététől – és vita csak akkor van, ha az igazság nem áll egymagában és győzedelmesen.

Bármit gondoljunk is azonban azokról a motívumokról, amelyek a jelenlegi állapot elfogadásához vezettek, nyitva marad a kérdés, hogy milyen politika lenne a legmegfele-

lőbb. Ennek eldöntéséhez bizonyos megállapításokra kell jutnunk a tekintetben, hogy az állam hogyan látja el a rá rótt feladatokat. Azt hiszem, hogy képtelenek leszünk elfogadható értékítéletet alkotni, hacsak nem adjuk fel az állam e két piacon nyújtott eltérő teljesítményére vonatkozó álláspontunkat, és nem fogadunk el egy egységes álláspontot. El kell döntenünk, hogy az állam tényleg annyira hozzá nem értő-e, mint általában az eszmék piacával kapcsolatosan feltételezik, és ekkor csökkentenünk kell az állami beavatkozást az áruk piacán, vagy olyan hatékony, mint amilyenek az áruk piacán feltételezik, és ekkor viszont ki kell terjesztenünk a kormányzati szabályozást az eszmék piacán. Természetesen elfoglalhatunk egy közbülső álláspontot is – a kormány nem annyira alkalmatlan és alantas, mint amilyenek az egyik piacon feltételezik, de nem is annyira hatékony és erényes, mint amilyenek a másikon gondolják. Ebben az esetben csökkentenünk kell az állami beavatkozást az áruk és növelni az eszmék piacán. Érdeklődéssel várom, hogy közgazdász kollégáim melyik álláspontot támogatják ezen alternatívák közül.

### Hivatkozások

- COASE, R. H. [1950]: *British Broadcasting – A Study in Monopoly*. Cambridge, Mass.  
 DIRECTOR, A. [1964]: The Parity of the Economic Market Place. *Journal of Law and Economics*, október. 1–10. o.  
 MILTON, J. [1959]: *Areopagitica, A Speech for the Liberty of unlicensed Printing*. New York.  
 WEST, E. G. [1967]: The Political Economy of American Public School Legislation. *Journal of Law and Economics*, október. 101–128. o.  
 Beauharnis kontra Illinois Állam. 343 U.S. 250, 286, 1952.

## Figyelő

Megrendelem a Figyelő gazdasági hetilapot..... példányban.

Egy évre 8976,- Ft       félévre 4488,- Ft

Név: .....

Beosztás: .....

Cégnév: ..... Telefon/fax: .....

Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....

Ir.sz. .... Megye: .....

Város: ..... Utca, h.sz.: .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:  csekket  számlát küldjenek.

.....  
 dátum

.....  
 aláírás

Tudomásul veszem, hogy a kiadványt csak a pénz beérkezése után postázzák.

Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 45.

Fax: 351-0325 Telefon: 351-6784 Zöld szám: 06-80-200-024

Pete Péter

## Az államháztartás feladatfinanszírozáson alapuló modellje

Az államháztartási reform tartalma,  
az állami szerepvállalás mértékének és jellegének tisztázása

---

Az államháztartás elszámolási és információs rendszerének mai magyarországi állapota nem ad módot a közösségi gazdálkodásba vont erőforrások felhasználásának megfelelő követésére, még kevésbé annak mérlegelésére, hogy az erőforrásokkal való gazdálkodás megfelel-e valamely hatékonysági kritériumnak. Ennek mindenekelőtt az az oka, hogy az erőforrásokat az éves költségvetések a végrehajtó intézményekhez, s nem a végrehajtandó feladatokhoz rendelik, s ezért az egyes tevékenységek költségfelhasználása közgazdasági értelmét tekintve nem ítéltető meg. E cikk olyan alternatív államháztartási finanszírozási struktúrát vázol fel, amely a fenti nehézségeken úgy igyekszik javítani, hogy a finanszírozási forrásokat a végrehajtandó feladatokhoz köti. Az új rendszer módot adna a mikroökonómiai hatékonysági szempontoknak az állami szektoron belüli érvényesítésére, és ezáltal egy olcsóbb és hatékonyabb bürokratikus rendszer létrehozására.\*

---

Az egyéni és kollektív szükségletek kielégítésére alkalmas javak és szolgáltatások egy részének létrehozása és/vagy elosztása állami intézményeken keresztül történik. Az az igen bonyolult kérdés, hogy életünk mely szféráival kapcsolatos döntéseket és a döntésekért viselt közvetlen felelősséget tartjuk meg közvetlenül magunknak, s mely területeken engedjük át az államnak, azaz milyen szükségletek kielégítése, mely javak és szolgáltatások tartoznak (tartozzanak) az állami döntési körbe, nagyon sokféle tényezőtől, egyebek mellett objektív szükségszerűségektől, történelmi tradíciótól, örökölt intézményektől, az ország kultúrájától, költség- és hatékonysági megfontolásoktól függ, s e tényezőket számos tudományág a legkülönbözőbb oldalról vizsgálja. Az állami és egyéni döntések körének konkrét elhatárolása mégis meglehetősen tág határok között (hosszabb távon legalábbis mindenképpen) választás kérdése.

A közgazdaságtan tradicionálisan az úgynevezett közjavakat<sup>1</sup> tekinti olyanoknak, amelyek létrehozásáról és elosztásáról az államnak kell gondoskodnia. Ennek az az oka, hogy a közjavak produkálásával kapcsolatos döntések során az egyének elkülönült szerződésein alapuló piaci mechanizmus gyakran elvileg sem képes optimális megoldást találni. A piaci kudarc felmerülése a közjavakat a magánjavaktól elhatároló bizonyos speciális tulajdonságokhoz (például oszthatatlanság, fogyasztásból való kizárhatatlanság, zéró

---

\* Az e cikk alapjául szolgáló kutatómunka a Pénzügyminisztériumban László Csaba helyettes államtitkár koordinálásával folyik. Az itt felvázolt koncepció nem hivatalos álláspont, az a szerző magánvéleményét tükrözi.

<sup>1</sup> A javak és szolgáltatások kifejezéseket itt az elképzelhető legtágabb értelemben használjuk. Ebben az értelemben a jogbiztonság vagy a nemzeti kultúra éppenúgy jószág, mint a társadalom szociális igazságérzetének mint szükségletnek a kielégítésére szolgáló jövedelemnivellálást célzó szociális programok.

határkölség, információval való ellátottsághoz kapcsolódó problémák, externalitások nagy súlya) kötődik. E tulajdonságok miatt a piac nem allokálna megfelelő mennyiségű erőforrást a kérdéses termékek létrehozására, azok kínálatát egyáltalán nem, vagy csak irracionálisan magas költségek, illetve társadalmi szintű veszteségek mellett volna képes biztosítani. Szemben a magánjavakkal – amelyek esetében a piaci keresleti és kínálati automatizmus gondoskodik a jószág iránti igény szintjének meghatározásáról és egyben finanszírozási forrást is biztosít a termelés költségeinek fedezésére –, ha egy jószág közjószágnak minősül, akkor termelésének szintjéről (a kérdéses szükséglet kielégítésének mértékéről) és annak finanszírozásáról külön döntést kell hozni.<sup>2</sup>

Az azonban, hogy mit kell közjószágnak tekinteni, és mit nem, az esetek igen jelentős részében elhatározás kérdése, lévén a említett speciális tulajdonságok nem diszkrét – igen vagy nem – formában jelentkeznek, hanem mértékektől függ a besorolás. A jogrend produkálása és karbantartása vagy a járványokkal szembeni védelem nyilvánvalóan közjószág. Annak eldöntésében azonban, hogy kell-e, s ha igen milyen mértékben és milyen módszerekkel támogatnia az államnak a kultúrát, az oktatási-tanulási tevékenység milyen szintjei és típusai tartoznak az állami felelősséggel terhelt „közoktatási” kategóriába és melyen szintjei nem, hogy az egészségügyi ellátás döntően „társadalombiztosítási” alapon és közkórházakban vagy magánbiztosítási alapon és magánkórházakban történjen vagy hogy a társadalom óhajának az időskori megélhetés biztosításának magánbiztosítási rendszeren vagy állami nyugdíjrendszeren keresztüli kielégítése felel-e meg a leginkább, nos az e kérdésekben való döntés már választás kérdése.

A rendszerváltással a magyar társadalom az állam központi tervgazdálkodását elutasította, és az alapvetően magántulajdonon alapuló piacgazdaság mellett tette le a voksot. Noha az mindenki számára nyilvánvaló, hogy ez a tény az állam szerepkörét, kötelezettségeit alapvetően megváltoztatja, e tény rögzítésén túl az állami szerepvállalás pontos körvonalazása azóta sem történt meg. Sem az azóta hatalmon lévő két kormány nem vette programjába az állami feladatok listájának felsorolását és az állam határainak kijelölését, sem az országgyűlés, pártok, politikai vagy társadalmi mozgalmak nem kezdeményeztek nyílt, egyeztető társadalmi vagy szakmai vitákat arról, hogy az átmenetinek tekintett korszak lezárulta után életünk mely területein lesz továbbra is jelentős (esetleg domináns) szerepe az államnak, s hol nem.

Márpedig az, amit a szakmai zsargon államháztartási reformnak nevez, az pontosan a fenti kérdéstről szól, illetve kellene szólnia. Tény, hogy az államháztartási alrendszerek jelentősebb reformjára (legyen az az igazgatási, a szociális, az egészségügyi, az oktatási, a nyugdíjrendszer reformja, vagy akár a tudományos és művészeti tevékenységek állami támogatása) más országokban is általában akkor szokott sor kerülni, amikor a régi rendszer megoldhatatlan finanszírozási nehézségekkel kerül szembe, s ez természetesen Magyarországon is így van. Mégis, az államháztartási reform messzemenően nem egyszerűen „spórolás a közkiadásokon”, vagy az állam méretének egyszerű redukálása, bár a jelenlegi arányok mellett ez is. A reform célja az állam működésének hatékonyá tétele, vagyis annak biztosítása, hogy a társadalom tagjaitól elvont erőforrások olyan állami szolgáltatásokká transzformálódjanak, amelyek az átlag adófizető számára „megérik” a befizetett adót. Ennyiben egy, a közpénzekkel pazarló, alacsony színvonalú közszolgáltatást biztosító

<sup>2</sup> A korábbi, elsősorban Pigou nevéhez fűződő felfogásban a piaci kudarc ténye automatikusan indokolta és ki is jelölte az állam „kiiigazító” szerepét. Sajnálatos módon a honi laikus közfelfogás ma sem jutott túl ezen az erősen etatista, az állami intézmények problémamegoldó képességét messze túlbecsülő szemléleten. Szerencsére legalább a szakmai közvélemény körében egyre inkább ismertté válnak Hayek, Stigler, Coase, Becker, Buchanan és mások tanai, amelyek alaposan megtépzák a bürokratikus döntési apparátusok képességeibe és lehetőségeibe vetett hitet.

állami szektort akkor is meg kellene reformálni, ha a költségvetésnek jelentős többletei volnának.

A magyarországi államháztartási reformmal kapcsolatos parttalan huzavona minden bizonnyal nem kis részben éppen annak tudható be, hogy a fenti „feladattisztázó” tevékenység politikai súlyát senki sem óhajtja magára vállalni, ezért a folyamat végcéljai nem teljesen tisztázottak. A laikus közvélemény (noha végső soron az ő adójáról van szó) szinte semmilyen információval sem rendelkezik az állam által nyújtott szolgáltatások tényleges költségeiről, ezért egyfelől hevesen ellenáll az állami szektor által nyújtott „ingyenes” szolgáltatások megkurtításának, illetve visszerhessé tételének, másfelől az igényszintjének megfelelő szolgáltatások finanszírozásához szükséges adóterhet irreálisan magasnak tartja.<sup>3</sup>

Az állami szerep újradefiniálásának hiányából fakadó súlyos feszültségeket a reformokat kidolgozó döntés-előkészítő apparátusok is gyakran csak a korlátozott forrásokhoz való feladatigazítás problémájaként élik meg.

A szélesebb közvéleménynek az állami szerepvállalás csökkentésével szembeni erős ellenállásában persze az információhiányon és az állami szolgáltatások ingyenességéhez kötődő bizonyos illúziókon túl az is szerepet játszik, hogy az állam által nyújtott szolgáltatások egészében jelentős szociálpolitikai tartalmú jövedelemátcsoportosítás érvényesül. Erős egyszerűsítéssel: a jobb módúak több adót fizetnek és kevesebb állami szolgáltatást vesznek igénybe, mint a szegényebbek. Mivel a szegények többen vannak, mint a gazdagok, az állami szerep fenntartásához kötődő érdek szavazóbázisa nagyobb.

Egyáltalán nem szükségszerű azonban, hogy a szociálpolitikai célú jövedelemátcsoportosítás ingyenes vagy mérsékelt térítésű állami szolgáltatásokban öltönn testet, hiszen az állampolgárok jóléti és jövedelmi egyenlőtlenségét nivellálni szándékozó szociálpolitika közvetlen jövedelemtranszfer formájában is elérheti ugyanazt a célt. Megint csak egy példával élve: sem társadalombiztosítás, sem kórház nem szükséges ahhoz, hogy az egészségügyi ellátás költségeit megfizetni nem képes állampolgár megfelelő szintű kórházi ellátásban részesüljön. Az állami szociálpolitika megtestesülhet abban is, hogy az állam közpénzből magánbiztosítótól vásárol egészségi biztosítást az ennek költségeit megfizetni nem tudó rászoruló számára. Az, hogy melyik megoldás a célszerű, az már nem szociálpolitikai kérdés, a dolog szociálpolitikai része csak arra vonatkozik, hogy a szegény se maradjon ellátatlanul.

Annak mérlegelése, hogy egy adott közszükséglet kielégítésében az állam finanszírozóként vagy – intézményein keresztül – tényleges szolgáltatóként is működjön, már alapvetően költség–haszon kalkuláció kérdése kell hogy legyen. A fenti egészségügyi példához hasonlóan, igen eltérő mértékben vállalhat feladatokat az állam az oktatás finanszírozásában és a közoktatási tevékenység tényleges lebonyolításában, de hasonló megkülönböztetések más területeken is tehetők.

E tanulmány nem foglalkozik az államháztartási reform tartalmi kérdéseivel, vagyis azzal, hogy az állam milyen feladatokat lásson el. Nyilvánvaló azonban, hogy az államháztartás tervezési, finanszírozási és információs rendszerének – ami e dolgozat szűkebb témája – az állami szektor által vállalt feladatok minél hatékonyabb végrehajtását kell szolgálnia, ennyiben az államháztartási reformnak is nevezett feladat tisztázása logikailag megelőzi a tervezési és információs rendszer létrehozását.

<sup>3</sup> Az államháztartási rendszer átalakításával szembeni ellenállás sajátos okairól, a fiskális illúziókról lásd *Csontos* [1995]. Kornai János megítélése szerint a magyar lakosságot az adó tudatosság szinte teljes hiánya jellemzi, amin ő azt érti, hogy a lakosság nem érzékeli a kapcsolatot az állam által nyújtott szolgáltatások és az adófizetési kötelezettségek között. Lásd *Kornai* [1996]. A témában Magyarországon folytatott empirikus vizsgálat eredményeiről számol be *Csontos-Kornai-Tóth* [1996].

## A közületi szféra specifikumai és a magyar államháztartás finanszírozási rendszerének jellegzetességei

A közszükségletek kielégítése és a magánszükségletek kielégítése csak a lebonyolítás és finanszírozás módjában különbözik egymástól, abban nem, hogy mindkét esetben szűkösen rendelkezésre álló erőforrások felhasználásáról van szó, amelyeket más célra is lehetne/lehetett volna fordítani. A költségvetési szféra végső soron éppúgy szolgáltatásokat (ritkábban termékeket) nyújt a felhasználóknak, mint ahogy a piacon tevékenykedő gazdálkodók. A különbség ott van, hogy a szolgáltatások igénybe vevői nem egyénileg döntenek arról, hogy az illető szolgáltatást óhajtják-e, s hogy milyen szinten óhajtják, a nyújtott szolgáltatás ellenértékét pedig (közvetlenül) nem a szolgáltatás igénybe vevője fizeti meg.<sup>4</sup>

A közületi szféra által nyújtott szolgáltatásoknak az a specifikuma, hogy nincsenek kitéve a piaci vásárló döntésében megtestesülő hatékonysági kontrollnak – a közületi szféra gazdálkodási körébe vont erőforrások felhasználásának hatékonysága szempontjából –, két lényeges következménnyel jár. Egyfelől nehéz megállapítani, hogy a nyújtott szolgáltatás megéri-e a ráfordított erőforrásokat, hiszen a költségeket nem az állja, aki a szolgáltatást kapja, ezért a felhasználó nem mérlegel. E probléma egy másik oldala az, hogy – lévén az egyes szolgáltatásokat elkülönült intézmények nyújtják – nehéz összevetni: az összforrások korlátozottsága mellett mely intézmények mely szolgáltatásai élvezzenek prioritást (ahol az adófizetők forintjai a leginkább hasznosulnak), és melyekről célszerű inkább lemondani. Másfelől, ugyancsak nehéz megállapítani, hogy az adott társadalmi célt csak ezen a módon lehetett-e elérni, s hogy az adott szolgáltatás nyújtásához éppen annyi erőforrásra van szükség, mint amennyit felhasználnak. Az a tény, hogy az állami szolgáltatás nyújtója nem küzd a vásárló forintjaiért, nem készíti őt az erőforrásokkal való takarékoskodásra, sőt, mivel a legtöbb állami intézmény szolgáltatását területi és funkcionális monopóliumként nyújtja, még összemérési lehetőség is ritkán adódik. Pedig a közszükségletek kielégítésének szintjéről hozott döntések meghozatalakor is képesnek kellene lennünk arra, hogy a ráfordításokat a hasznokkal összemérjük, ugyanúgy, ahogy az egyéni szükségletek kielégítésekor is ráfordításokat vetünk össze hasznokkal. Az államháztartás elszámolási rendszerének tükröznie kellene az állam által nyújtott javak és szolgáltatások költségeit, lehetőséget kellene adnia annak mérlegelésére, hogy vajon azon az áron, azzal a ráfordítással is óhajtjuk-e az adott szükséglet kielégítését, vagy inkább az látszik gazdaságosabbnak, ha a társadalom tagjaitól ennyivel kevesebb adót szedünk be, s az adott szükséglet kielégítését egyéni döntésükre bízuk. Az ilyen mérlegelések azonban csak akkor lehetségesek, ha a közkiadások az állam által vállalt feladatokhoz kapcsolódnak, vagyis több-kevesebb pontossággal meg lehet mondani, hogy milyen feladat ellátása mibe kerül.

Az államháztartás mai rendszerének olyan a felépítése, ami ilyen mérlegeléseket nem tesz lehetővé. A költségvetési hierarchia különböző szintjein lévő intézmények feladatai igen pontatlanul definiáltak, s a költségvetés az erőforrásokat nem magukhoz a feladatokhoz, hanem a feladatok végrehajtására hivatott intézményekhez delegálja.

A költségvetés végrehajtásának alapegységei az intézmények. Ebben a cikkben kizárólag azokkal az állami intézményekkel foglalkozunk, amelyek nem vállalatyszerűen működnek. A részben vagy egészben állami tulajdonban lévő termelő- vagy szolgáltatóvállalatok, illetve vállalatyszerűen működő egységek (például közüzemi vállalatok) működé-

<sup>4</sup> A közösségi gazdálkodás körébe vont erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás kérdéseivel egész tudományág, a közösségi választások elmélete vagy racionális döntések elmélete foglalkozik. A téma elméleti alapvetését lásd *Buchanan-Tullock* [1962]. A gondolkodásmód magyarországi elterjedtsége még igen sok kívánnivalókat hagy maga után, e helyzetről informál *Csontos* [1996].

sének és ezért finanszírozási rendszerének nem kell különböznie a magánvállalatokétól, számviteli rendszerük, mérlegeik, adatszolgáltatásuk a privát szféra vállalataival azonos módon épül fel. Vagyonuk az állam vagyonának része, ám önállóan gazdálkodnak, tartozásaik és követeléseik alakulásáért maguk felelnek.

Működésüket, döntési önállóságukat és tevékenységeik finanszírozását tekintve, a nem vállalatszerűen működő intézmények is meglehetősen különbözőek aszerint, hogy saját önkormányzatisággal rendelkeznek-e vagy felügyelő hatóság irányítja őket, jelentősek-e saját bevételeik vagy sem, de aszerint is, hogy milyen konkrét tevékenységet végeznek. Feladataikat törvények vagy a törvények konkretizálásával felettes szerveik írják elő, illetve a munkamegosztás természetes rendszerében kialakuló „profil” alapján bizonyos területekért felelnek, s hogy ez milyen szinten történik, abban a hagyománynak és a megszokásnak legalább akkora szerepe van, mint tudatos tervezésnek. A tűzoltóság tüzet olt, a kutatóintézet kutat, az egyetem tanít, a sporthivatal egyesületeket támogat és sporteseményeket szervez.

Az intézményekre kirótt feladatok elvégzéséhez költségvetésük ritkán rendel meghatározott pénzüsszeget. A központi forrásból eredő bevételeik részben folyó működési költségeik fedezésére nyújtott „támogatás” vagy valamilyen kiemelt költségvetési cél támogatása, ami azt jelenti, hogy az adott előirányzatot adott célra kell elkölteni. Ez utóbbi esetben sincs azonban specifikálva az elvégzendő feladat. Egyes intézmények esetében (és az utóbbi években növekvő mértékben) az intézmény fenntartásában a saját bevételek is igen fontosak, ám sem a saját bevételek megszerzéséhez szükséges ráfordítások költségvonzatai, sem a saját bevételi források felhasználása nem különíthető el tevékenységek szerint, a saját bevételek jobbára éppúgy beleolvadnak az általános működési költségekbe, mint a központi költségvetésből származó források.

Az intézményekhez kötődő finanszírozás természetesen a közpénzek közszolgáltatás-sökká való transzformációjának mechanizmusában igen nagy teret enged az adott szolgáltatás nyújtásába bevont intézmény speciális érdekeinek. Lévéen az állam nem monolit egység, amely egyszerűen közérdeket képvisel, hanem igen bonyolult struktúra, amelynek elkülönült intézményei speciális érdekekkel rendelkeznek, a közakarat érvényesülése, a közszükségletek olcsó és hatékony kielégítése egyáltalán nem automatikus. A költségvetési intézmények alapérdeke mindenekelőtt önmaguk fenntartása és a központi forrásokból megszerezhető támogatások maximalizálása. Ennek deklarálása egyáltalán nem valamiféle erkölcsi ítélet a közintézmények vezetőivel szemben, a költségvetési intézmények forrásszerzéshez fűződő érdeke akkor is tény, ha vezetőik és dolgozóik a legjobb szándékkal, szakfeladatukkal maximálisan azonosulva, éppen azok megfelelő ellátása érdekében szállnak harcba a központi forrásokért.

Annak megítélésére azonban, hogy egy-egy szakfeladat ellátása mennyit ér meg a köznek, az adott szakfeladatot ellátó intézmény nem képes és nem is hivatott. Ezt az a magasabb szintű áttekintéssel bíró finanszírozó intézmény tudja megtenni, amely az adott feladat ellátását és annak költségeit össze tudja vetni a közpénzek más felhasználási területen való hasznosulásával. Pontosabban: ő tudná, ha a finanszírozás a feladathoz és nem az intézményhez általában kötődne. Az egyes intézmények azonban igen szerteágazó feladatokat látnak el, s a finanszírozás intézményhez való kötődése meglehetősen tág teret ad számukra, hogy saját feladataik között saját belátásuk vagy a szolgáltatásaik igénybe vevői által rájuk gyakorolt nyomás szerint rangsoroljanak.

Az intézményfinanszírozás elve egyben lehetetlenné teszi a finanszírozó számára, hogy az adott intézmény által nyújtott szolgáltatásokat költség-haszon alapon összevesse más területek, más intézmények hasonló tevékenységével. Az önálló intézményeknek az érdeke, hogy a rendelkezésre álló forrásaikat maximalizálják, kifejezetten ellenérdekelte is teszi az intézményeket az ilyen információknak a felsőbb hatóságok számára értelmez-



hető módon való közlésében, márpedig az egyes tevékenységek költségigénye csak „üzemi”-intézményi szinten állapítható meg. Pontosabban szólva, a mai rendszer mellett ott sem, illetve ott is csak igen korlátozottan.

Az intézmények vezetnek ugyan kettős könyvelést, de ráfordításaitak nem könyvelik költségviselő/költséghely szerint. Könyvelésükből bevételeik és kiadásai végigkövethetők, az azonban, hogy a kiadások által finanszírozott erőforrásokkal (munka, vásárolt eszközök stb.) hogyan gazdálkodtak, az már nem. Az intézmények gondjaira bízott olyan erőforrásoknak, amelyeknek az adott költségvetési évre vonatkozóan nincs pénzkiadás-és pénzbevétel-vonzatuk, az intézmények számviteli rendszerében szinte semmi nyoma sincs. Állóeszközleltárak prudenciális ellenőrzésre módot adnak ugyan, de az állóeszközökkel, vagyonnal való ésszerű gazdálkodás követésére, az erre való ösztönzés megteremtésére nem.

Az információs rendszer által ma elérhető adatok éppen az elmondottak miatt nem teszik lehetővé a makrogazdasági folyamatok végigkísérését sem. Az intézményi szintű költségvetések összegzéséből csak korlátozottan képezhetők olyan kiadási csoportok, amelyek az állam makroökonómiai szerepének, az egyes állami funkciók (oktatás, egészségügy stb.) ellátásának átfogó elemzését, hasonló nemzetközi statisztikákkal való összehasonlítását lehetővé tennék. De ugyanígy csak igen korlátozottan lehet válaszolni olyan kérdésekre, hogy egyes törvénytervezetek, amelyek az állami intézmények kötelezettségeit módosítják, milyen költségkihatásokkal vannak a központi költségvetésre.

Az egyes intézmények feladatainak és a konkrét feladatok költségeinek, illetve költségigényének összekuszálódása az utóbbi években jelentősen fokozódott. Mivel az intézmények feladatainak újragondolása a rendszerváltás után nem történt meg, a változatlan (változatlanul csak általánosságban definiált, de a közszolgáltatások igénybe vevői által a korábbi szintekhez mérten elvárt) feladatszínthez viszont egyre kevesebb forrást tudott a központi költségvetés biztosítani, az intézmények folyó feladataik ellátásának finanszírozására is egyre inkább saját bevételi forrásokat próbáltak találni, s felügyeleti szerveik erre ösztönözték is őket.

A minél több központi forrás megszerzésében érdekelt intézmények igyekeznek saját bevételeiket alultervezni, hiszen azok túlteljesítése esetén forráshelyzetük javul.<sup>5</sup> A saját bevételek méretének, illetve jellegének felfedésében való ellenérdekeltség megakadályozza a nem adó jellegű költségvetési bevételek makroszintű összesítését, illetve ezen információ nemzetközi összehasonlításra, valamint makroökonómiai elemzésre való felhasználhatóságát.

Az intézményi szintű finanszírozás és a tevékenységszintű költségekre vonatkozó információ hiányának egy másik káros következménye, hogy a fiskális kényszerek, illetve megszorítások idején csak fűnyíró elvet lehet alkalmazni, vagyis csökkenteni az intézmények ellátmányát. Olyan politikákra, amelyek egyes tevékenységeket teljesen elhagynának annak érdekében, hogy a megmaradókat viszont biztonságosan és megfelelő szinten fenntartsák, alig van lehetőség.

Sem a költségvetési kiadások, sem a bevételek tervezésében és számbavételében nincsenek kellőképpen elkülönítve a folyó kiadások és bevételek, illetve a tőkét, az állami vagyon szintjét érintő akciók: a kiadási oldalon a beruházások, a bevételi oldalon pedig az állami vagyon értékesítéséből származó bevételek. Erre a problémára az állami vagyon privatizálása, illetve a befolyt összeg költségvetési bevételként való elszámolása körüli huzavonák ugyan különös erővel hívták fel a figyelmet,<sup>6</sup> a probléma azonban

<sup>5</sup> Erről a problémáról részletesen lásd *MTA Regionális Kutatások Központja* [1995].

<sup>6</sup> Lásd például a privatizációs többletbevételek elköltése körül 1996 elején kirobbant vitát. Áttekintése megtalálható *Oblath* [1996] cikkében.

sokkal általánosabb ennél, az állami vagyonnal való gazdálkodás a privatizáció lezárulta után is és nemcsak a központi költségvetés szintjén, hanem helyi és intézményi szinten is megoldásra váró feladat. Arról már nem is beszélve, hogy az állami vagyonnal való ésszerű gazdálkodás nem korlátozódik az állóeszközökre, hanem kiterjed minden olyan akcióra, amely az állam nettó vagyonának alakulását, értékének és állagának módosulását érinti. Ide tartoznak a hitelfelvételek és egyéb, a pénzügyi követelések és tartozások alakulását érintő kérdések is. A számviteli rendszernek intézményenként és azokból makroökonomiai szintre összesíthető módon tükröznie kell az állami vagyon méretét és annak időbeli változását.

### Az államháztartás feladatfinanszírozáson alapuló rendszere

A leírt problémák a költségvetési szakemberek számára jórészt ismertek. Kiküszöbölésükre, enyhítésükre általánosabb és konkrétabb formákban is sokszor felmerült, hogy a központi költségvetésből kiutalt forrásoknak valamilyen módon a végrehajtó intézmények tevékenységéhez és nem pedig magukhoz az intézményekhez, illetve a maguk az intézmények által tervezett inputigényeikhez (működésük bér- és eszközkiadásai) kellene kapcsolódniuk. A feladatok, programok finanszírozása persze nem szüntetné meg a központi erőforrásokért folytatott harcot, de nem azon alkudoznának, hogy milyen mértékben mozduljanak el a költségvetési támogatás bázisévéhez képest, hanem hogy jóváhagyják-e vagy sem a kérdéses feladatot.

Nem szűnnének meg a speciális intézményi különérdekek sem, ám az intézmények saját gazdálkodása is célorientáltabbá válna. Enyhülne az intézmények információelvitkölési érdeke, a feladatorientált működést kiszolgáló számviteli és információs rendszeren keresztül működésük jóval áttekinthetőbbé válna, és a közpénzek felhasználását főbb célok szerint homogén(ebb) csoportokba lehetne rendezni. Ugyancsak javulna a költségvetési intézmények ellenőrzése, hiszen az egyértelműen meghatározott feladatokat számon kérni is könnyebb. A következőkben vázoljuk egy feladatfinanszírozáson alapuló rendszer főbb jellegzetességeit.<sup>7</sup>

A mai költségvetési finanszírozási rendszer bizonyos területeken tartalmaz feladatfinanszírozási, illetve arra emlékeztető elemeket, ám főleg csak ott, ahol a feladat végrehajtása időben is lezárhatóan értelmezhető. Ez történik például bizonyos állami fejlesztési, beruházási programok esetén. A céltámogatások is olyan pántlikázott pénzek, amelyeket csak meghatározott célra, célcsoportra lehet elkölteni. Ezek azonban rendszerint nem olyan konkrét feladatokat írnak elő, amelyeket végre lehet hajtani, és teljesítésüket ellenőrizni és számon kérni lehetne, csak annyit, hogy az előírányzott forrást más területen nem szabad felhasználni.

Feladatfinanszírozásra emlékeztetnek a normatív módon meghatározott támogatások is. Így finanszírozza például az Egészségbiztosítási Önkormányzat a háziorvosokon keresztül az orvosi alapellátást, és így – meghatározott orvosi akciók költségének térítése-képpen – fizet a kórházaknak is. Hasonló szerepet töltenek be a felsőoktatásban szereplő hallgatói normatívák. Az ilyen normatív, egyes feladatok elvégzésének költségeit megtérítő „támogatás” már, elvileg legalábbis, alapja lehet egy feladat elvégzésére, teljesítés-re-teljesítményre orientált államháztartási finanszírozási rendszernek.

A felsőoktatási hallgatói normatíva példáján bemutathatjuk, hogyan működne a felada-

<sup>7</sup> Az itt vázolt modellt kialakításában erősen inspiráltak az Új-Zélandon végrehajtott államháztartási finanszírozási reformokról szerzett tapasztalataim. Ismertetése megtalálható többek között *Pallot* [1991]. Magyarul a témában lásd *Pete* [1995].

tokat finanszírozó rendszer. Az alábbi példa csak illusztráció, célja a feladatfinanszírozás koncepciójának érzékeltetése, a felsőoktatásra vonatkozó részletes kimunkálás speciális tanulmányokat kívánna.

Ha a hallgatói normatíva az egy hallgató kalkulált kiképzési költsége, illetve ennek időarányos értéke volna, akkor a hallgatói normatíva formájában az egyetem számára átutalt költségvetési pénz nem egyszerűen az egyetem működési költségeihez való hozzájárulás, hanem az egyetem jól definiált szolgáltatásának „megvásárlása” lehetne a finanszírozó minisztérium által (az egyetemi oktatásban részesülő állampolgár számára). Egy olyan térítés, ami nem olvad egyszerűen bele az egyetem működési költségeibe, nem finanszíroz az egyetem által ellátott más feladatokat, csak a hallgató képzéséhez kapcsolódókat. Ahhoz, hogy e feladat ellátási költsége megállapítható, a térítés („ár”) meghatározható legyen, ahhoz az intézménynek olyan számlavezetést, kalkulációt kell végeznie, amely az ehhez a tevékenységhez kötődő ráfordításokat e tevékenységre mint költséghelyre terheli.

Az egyetem számos más tevékenységet is végez, általános költségeit meghatározott számviteli szabályok szerint fel kell osztania a költséghelyek között. Az adott feladat ellátásához szükséges térítés ezek meghatározott hányadát is tartalmazza. A költségkalkuláció tartalmát, szakmai, számviteli megalapozottságát a felügyeleti szerv ellenőrizni tudja. A ténylegesen kialakuló normatíva ekkor is az intézmény és a finanszírozó felügyeleti szerv közötti alku tárgya lesz, ám ehhez az alkuhoz most a számvitel által biztosított költségkalkulációk sokkal szilárdabb információs bázist teremtenek.

Az egyetem más tevékenységeire ugyanilyen, konkrét feladatokra bontott költségkalkuláció készül. Köztük lehet olyan, amelyet szintén a központi költségvetés finanszíroz, de nyilván olyan is, ahol az intézmény szolgáltatását piacon vagy más költségvetési szervnek értékesíti. Az ebből származó bevételek azok, amelyeket ma saját bevételeknek hívnak. Ha azonban a tevékenységek ráfordításait a tevékenységekhez kötődő bevételek fedezik, akkor az intézmény számára nincs különösebb jelentősége annak, hogy a bevételek a központi költségvetéstől származnak-e, vagy sem. Nagyobb saját bevételek úgy keletkeznek, hogy több feladatot lát el, „értékesít” térítésért költségvetésen kívülre vagy akár más költségvetési szerv számára. Saját bevételek és a központi forrásból származó bevételek között semmiféle komplementáris viszony nincs. Ezáltal megszűnik az intézmény saját bevételek tervezésével kapcsolatos dezinformációs érdekeltisége is. A finanszírozási források változtatásának módja nem az, hogy a központi költségvetés működésre nyújtott támogatásokat emel vagy csökkent, hanem az, hogy az intézmény által tervezett tevékenységek közül melyeket és mennyit finanszíroz. Ki lehet ugyanakkor mondani, hogy olyan feladat, illetve tevékenység, amelyre az intézmény felügyeleti szerve által is jóváhagyott költségvetése nem tartalmaz forrást, az adott intézményt nem terheli.

Ha az illető feladat ellátásának költségeit, esetünkben a hallgató képzését, az adott feladat ellátásáért kapott térítés (az adott feladathoz rendelt „árbevétel”) jól tükrözi, akkor az egyetem számára szinte közömbös, hogy ezt az árat a hallgató vagy a központi költségvetés fizeti-e meg, s lehetnek az ár nagyságát érintetlenül hagyó köztes megosztások is. Másfelől, a finanszírozó minisztérium is távolabb kerül az intézménytől, amennyiben költségvetési pénz nem illeti meg automatikusan az egyetemet („fenntartásra” stb.), s a felettes hatóság azt is mérlegelni tudja, hogy több, azonos szolgáltatást (nagyjából azonos képzettséget biztosító oktatást) nyújtó intézmény esetében vannak-e eltérések a szolgáltatás költségében. Nem egyszerűen versenyeztetésre gondolunk itt, de adott esetben a közpénzekkel való takarékos gazdálkodás jegyében a hatékonyabb megoldást biztosító oktatási intézmények súlyának növekedésével módosulhat a felügyelő szerv adott célra fordítható előirányzatainak struktúrája.

## Az intézményi feladatok és feladatcsoportok definiálása

Egy teljes egészében – a fenti példával illusztrált módon – feladatfinanszírozáson alapuló államháztartási rendszer létrehozásának alapfeltétele, hogy az államháztartási hierarchiában elfoglalt szinttől és önkormányzati státustól teljesen függetlenül valamennyi költségvetési szerv és intézmény teljeskörűen vegye számba és definiálja azokat a feladatokat és tevékenységeket, amelyeket ellát.<sup>8</sup> A közületi szféra által ellátott feladatok természetesen nagyon sokrétűek, ezek definiálása egyes helyeken talán egyszerűbb, másutt nehezebb dolog. A köz- vagy felsőoktatásban az egy – meghatározott szakirányú képzésben részesülő – diák kiképzése jól körülírható feladat, ennek konkrét erőforrásigénye megfelelő időbeli ütemezésben többé-kevésbé jól leírható, becsülhető. A közigazgatással, rendvédelemmel vagy akár a gazdaságpolitika kidolgozásával foglalkozó intézmények esetében minden bizonnyal nehezebb – de még inkább talán szokatlansága miatt válthat ki először idegenkedést az az ötlet –, hogy feladataikat úgy definiálják, hogy azokhoz – leírásuk, időbeli ütemezésük ismeretében – konkrét erőforrásigény legyen rendelhető.

Nyilván területről területre meg kell állapodni a konkrét minőségi paraméterekben. Az olyan tevékenységek esetében, amelyeket vagy azokhoz hasonlót a piaci szektor vállalatai is végeznek, összehasonlítások tehetők a közületeken kívüli szektorok (magánszféra) ráfordításaival, természetesen megfelelő minőségi paraméterek figyelembevételével. A közigazgatási tevékenység jó része például irodai munka, tipikus ráfordításai és ráfordítási arányai nem térnek el nagyon a magánszektorban végzett irodai munkától (miért lenne egy állami nyugdíjbiztosítóban a nyugdíjfolyósítás lebonyolításának ráfordításstruktúrája alapvetően eltérő a magánnyugdíjpénztárnál tapasztalható ráfordítási arányokhoz képest), máshol tételes kalkuláció készíthető.

Nem kétséges, hogy számos területen a feladtleírás formális elemeket is fog tartalmazni, de még az ilyenek is több hasznosítható információt tartalmaznak az intézménytől számon kérhető feladatokról és azok költségeiről, mint a mai rendszer, ahol ilyen dokumentáció jórészt nincsen. Elvi kérdés viszont az, hogy a feladat definíciójának nem csak általános és a feladat végrehajtójától csak korlátozottan függő végcélt kell tartalmaznia, hanem annak lehetőleg pontos körülírását, hogy mit csinál az intézmény. Egy kerületi rendőrőrs feladata nem a „közbiztonság fenntartása a kerületben”, hanem például őrzáratok megszervezése ilyen és ilyen számban, ilyen és ilyen gyakorisággal, a készülség ilyen és ilyen foka stb. Valami olyasmi, aminek megfelelő minőségben való végrehajtása ellenőrizhető, s amihez egyértelműen rendelhetőek erőforrások.

A rendszer alapját jelentő intézményi feladatdefiníálás és körülhatárolás részleteivel e tanulmányban nem foglalkozunk. Ez egy meglehetősen nagy feladat, amelynek alapelveit, metodikáját külön ki kell dolgozni, amelynek alapján a feladatok definiálását a konkrét területeken dolgozó szakapparátusnak magának kell elvégezni. Nem kívánjuk lebecsülni ennek nehézségeit és a reform előkészítése során felmerülő költségeit sem. Itt abból indulunk ki, hogy egy ilyen minőségi és mennyiségi paramétereket, valamint konkrét

<sup>8</sup> Az, hogy az intézmény feladatait és az azokhoz rendelt költségvetést kivel egyeztetni, és hogy kinek tartozik és milyen beszámolási kötelezettséggel, az természetesen már nagyon különböző lehet a hierarchikus szint és önkormányzati státus szerint, a fenti kijelentés csak a feladatok teljes körű definiálásának tényét tekintve általánosan érvényesítendőnek minden intézmény esetében.

időbeli ütemezést is tartalmazó és ezen keresztül konkrétan számon kérhető feladatlista intézményről intézményre elkészíthető.<sup>9</sup>

Az így definiált feladatokat, feladatcsoportokat úgy kell kialakítani, hogy azok az egész államháztartásra érvényes egységes statisztikai tevékenységnomenklatúrát alkotóknak, olyat, amelynek megfelelő aggregáltsági szinttől fölfelé érvényes szintjei a nemzetközi statisztikákban alkalmazott standard funkcionális kategóriákkal összehasonlíthatók. Alacsonyabb szinten természetesen lehetnek specialitások, lesznek csak az adott intézményre vonatkozó tevékenység típusok és olyanok is, amit több intézmény is végez. A fontos az, hogy az állami intézmények számlavezetése egységes legyen, a tevékenységazonosítókhoz kötődjön, és az egyes intézmények teljes számlavezetése konszolidálható legyen nagyobb költségvetési egységekbe. A számviteli szoftverek mai fejlettségi szintje mellett ez problémát nem okozhat, azt kell biztosítani, hogy az így létrejövő rendszer az államháztartás körébe tartozó minden intézmény esetében azonos legyen.

### Az intézmények saját feladatai és a pénzügyi transzferok elhatárolása

A költségvetési intézmények a hozzájuk allokkált erőforrásokat (függetlenül attól, hogy ezek a központi költségvetésből vagy valamilyen saját bevételből erednek-e) három, minőségében nagyon eltérő célra használják fel, ennek megfelelően három eltérő előírányt- és kiadástípust kell megkülönböztetni, s ezeket az intézmények finanszírozási és számviteli rendszerében teljesen elkülönítve kell kezelni. E tételek a következők: 1. a költségvetési intézmények fentiekben körülírt feladatait, szolgáltatásaikat finanszírozó összegek, 2. a költségvetési intézmények által teljesített transzferkifizetések és 3. a költségvetési intézmények által végrehajtott beruházások finanszírozására allokkált összegek. Az előző két alfejezetben az első típus tartalmát ismertettük, ebben a részben a második típusú kiadásokat tekintjük át, illetve az elsőtől típustól való elkülönítésük szükségességét indokoljuk meg.

A költségvetési kiadások jelentős része pénzügyi transzfer, vagyis olyan kiadás, ami nem állami szerv által nyújtott szolgáltatást, tevékenységet finanszíroz, hanem törvényi felhatalmazás, jogszabály alapján közpénzt juttat valakinek ellenszolgáltatás nélkül. A legkézenfekvőbb példa a nyugdíjellátás és a szociális célú pénztámogatás, a családi pótlék, a munkanélküliségi-segély, de transzferjellegét tekintve ugyanilyen a vállalatoknak, agrárszférának nyújtott támogatás, termelői- és fogyasztóiár-kiegészítés, az alapítványoknak adott pénz stb. Ezek egy részét ma elkülönült önfinanszírozó alap, más részét a központi költségvetés terhére számolják el.

Témánk szempontjából az ilyen transzferok jelentősége az, hogy ezeket az ezzel foglalkozó intézmények csak tervezik, szétosztják, bonyolítják, de ezek lényegileg nem az ő

<sup>9</sup> A feladatok teljes körű definiálását és még inkább teljesítésük számonkérésének módját természetesen jelentősen komplikálja, hogy az államigazgatás nem egyszerűen hierarchikusan egymás fölé rendelt intézményekből áll, hanem abban különböző önkormányzati státussal rendelkező intézmények is helyet foglalnak, s közülük kettőnek, a tb-önkormányzatoknak és a területi önkormányzatoknak a közkiadások egészében különösen nagy súlya van. Ami a tb-önkormányzatokat illeti, ezekkel külön e cikkben azért nem foglalkozom, mert meggyőződésem szerint az állami egészség- és nyugdíjellátás önkormányzatiságának racionalitása erősen kérdéses. Úgy látom, hogy egyre inkább teret nyer az a nézet, miszerint hiba volt ezeket az intézményeket létrehozni, s a megfelelő szolgáltatások előbb-utóbb visszakerülnek az állami intézmények hierarchiájába.

Más a helyzet a területi önkormányzatokkal, ezeknek a feladatfinanszírozás rendszerébe való integrálása komoly feladat. Be kell azonban vallanom, hogy ennek ma még alapvonalait sem tudom felvázolni, lévén a kérdéses terület mai működéséről való ismereteim igen hiányosak. Nem tagadván tehát, hogy e kérdésben speciális nehézségek merülhetnek fel, a kérdés taglalását itt mellőzöm.

feladataikat finanszírozó kiadások. A nyugdíjbiztosító feladata például a nyugdíjak számfejtése, gondoskodás a kézbesítésükről stb., saját feladatainak definiálásában és ellátásában, azok költségeinek megállapításában és finanszírozásában annak semmilyen szerepe nincs, hogy mekkora nyugdíjat fizet. Az államháztartás tevékenységét végigkövető számviteli és statisztikai összesítésekben ennek a két dolognak teljesen más rovatban kell szerepelnie. Ez természetesen nemcsak a jóléti transzferekre igaz, az agrártámogatások összegének sincs köze az odaítélésért és lebonyolításáért felelős minisztérium működési költségeihez. Alapvető jelentőségű, hogy e transzferek semmilyen módon se keveredjenek össze az intézmények feladatainak ellátását finanszírozó „támogatásokkal”. Ma, különösen egyes elkülönült alapok esetében, előfordul, hogy a transzfer folyósítására szolgáló keret finanszírozza az azt lebonyolító apparátus tevékenységét is. Az ilyen keveredés az állami szerepek lényegileg különböző oldalait mossa össze, és megnehezíti a lebonyolító apparátus erőforrásokkal való gazdálkodásának figyelemmel kísérését és ellenőrzését. Emiatt mindenképpen kerülni kell.<sup>10</sup>

A tisztán transzferjellegű kifizetések és az intézmények tevékenységét finanszírozó pénzáttalások közötti szigorú elhatárolást a másik oldalról is meg kell tenni. A hierarchia magasabb szintjein lévő költségvetési egység (mondjuk fejezet) kiadásainak jelentős része átutalás az alacsonyabb szintű költségvetési egységhez (például intézményhez), de nem jelentéktelen a hierarchia azonos szintjein lévő egységek közötti horizontális forrásátengedés sem. Ezeket rendszerint támogatásoknak hívjuk, de ezek nem pénzügyi transzferek, hiszen az az intézmény, amelyik kapja a forrást, valamilyen akciót hajt végre, szolgáltatást nyújt értük (nem a finanszírozónak, hanem a lakosság meghatározott célzott csoportjainak, de ez a jelen szempontból mindegy). Az ilyen finanszírozási tételek esetében pontosan meg kell határozni, hogy az átadott pénz az intézmény milyen feladatát, milyen mértékig finanszírozza. A konkrét feladat meghatározásában és annak kalkulált költségeiben a két intézménynek egyeztetnie kell, s a feladatnak és a hozzá kapcsolódó pénzmozgásnak mindkettejük elszámolásában azonos módon kell szerepelnie, az egyikben mint ráfordítás, a másikban mint bevétel.

A fenti elv a felsőoktatási példánkban viszonylag könnyen érvényesíthető, míg mondjuk a ma fejezeti szinten a Belügyminisztérium költségvetésében szereplő helyi közigazgatási feladatok ellátására adott önkormányzati támogatások esetében sokkal kevésbé. A feladatfinanszírozási rendszer alapelveinek az önkormányzati státussal rendelkező költségvetési egységekre való alkalmazását külön végig kell gondolni, ennek részletezésére itt, amint azt már említettük, nincs módunk.

A transzferjellegű kiadások és az állami intézmények által ellátott feladatok finanszírozása közé tartalmilag természetesen nem húzható éles határvonal. Társadalmi, kulturális intézmények vagy sportegyesületek például költségvetési támogatást kapnak, amiért valamit csinálniuk kell, és be is kell számolniuk róla, tehát nem egyszerűen pénzügyi transferről van szó, mégsem kapcsolódik közvetlenül jól azonosítható intézményi szolgáltatás hozzájuk. Az elszámolási és számviteli rend kialakítása során itt önkényes statisztikai elhatárolást kell tenni, a közpénzek elköltését nyomon követő számlarendnek egyértelmű besorolást kell adnia arra, hogy mi transzfer, mi állami intézmény által nyújtott szolgáltatás finanszírozása. A besoroláskor nyilván kompromisszumokat kell tenni, így például azokban az intézményekben, amelyek alapítványi vagy ahhoz hasonló formában működnek, illetve minden olyan intézménynek nyújtott támogatás esetén, amely intézmény teljes költségvetésében az állami költségvetési hozzájárulás csak viszonylag kis súlyt képvisel, az egész költségvetési támogatást célszerű transzfernek tekinteni.

<sup>10</sup> Az ilyen keveredés a finanszírozásban annyira káros, hogy e téren még akkor is tenni kell valamit, ha egyébként az e tanulmányban vázolt elképzelésekből semmi más nem valósul meg.

## **A költségvetési intézmények pénzügyi teljesítése**

Az intézmények saját költségvetésüket a fentiekben meghatározott tevékenységek és azok költségigénye alapján tervezik. Ennek során folyamatosan egyeztetnek a költségvetésüket jóváhagyó felettes szervükkel, az intézmény jóváhagyott költségvetésében csak olyan feladatok szerepelhetnek, amelyek fedezete biztosított, és az intézményektől nem is lehet olyan feladat teljesítését megkövetelni, amely éves feladattervükből – akár a finanszírozó felsőbb intézménnyel történt egyeztetés során finanszírozási forrás hiányában, akár más okokból – kimaradt.

A tárgyidőszak végeztével az intézmény teljesítése egyrészt ellenőrizhető a feladattervben körülírt feladatok minőségi és mennyiségi mutatóin keresztül, másrészt – tekintettel arra, hogy az intézmény számvitelében bevételei a feladatok teljesítéséhez kötődnek – kiszámítható a bevételek és kiadások eltéréseként adódó működési eredmény, illetve veszteség. Ilyen eredménymérleg képzése természetesen csak akkor lehetséges, ha a költségvetési intézmények (a magánszféra vállalataihoz hasonlóan) eredményszemléletben vezetnek számláikat, ez azonban implicit módon a rendszernek abból az elvéből is következik, hogy az intézmények működési kiadásait meghatározott feladatcsoportjaik terhére mint költségviselőre könyvelik.

A működési eredmény kalkulálhatóságának jelentősége nem az ehhez kapcsolható esetleges érdekeltégi alapok vagy jutalmazások miatt fontos, nincs szó arról, hogy közszolgáltató intézmények profitmaximalizáló vállalatok mintájára működjenek. Az, hogy bármilyen ösztönzési mechanizmus kapcsolható-e a számított működési eredményhez és hogy milyen módon és milyen szorosan, az mindenekelőtt az intézmény típusától, működési jellegzetességétől függ.

A működési eredmény alakulása akkor is fontos szintetikus mutatója egy intézmény gazdálkodásának, ha nem annak maximálásában, hanem feladatainak minőségi mutatókkal körülírt teljesítésében érdekelt, s maga a működési eredmény egyáltalán nem számít sikermutatónak. A működési eredmény változása, a változások összetevőit bemutató adatok elemzése a költségvetési intézmény tevékenységének, gazdálkodásának olyan oldalait tárja fel, ami eddig teljesen rejtve maradt, s a működési eredmény elemzéséből kiolvasható információk adják az alapot a következő év feladataihoz kapcsolható ráfordítások tervezéséhez. A működési eredményt mutató mérlegek az intézmények teljesítését elemző beszámolókat fontos (természetesen nem egyetlen) dokumentumai.

Megfontolandó, hogy az így számított működési eredményből részesedjék-e, s ha igen, akkor milyen módon a kérdéses intézmény, illetve az eredmény milyen részét kell a költségvetésbe befizetnie. Ez nyilván intézménytípusonként kell eldönteni, a mai rendszer is ismer úgynevezett eredményérdekltségben dolgozó és ún. maradványérdekltségű intézményeket, előbbiek azok, ahol a működési eredmény (egyéb indikátorok mellett) sikermutatóként is értelmezhető. Az ilyen intézmények esetében az eredményhez ösztönzési struktúrák is kapcsolhatók.

Nem volna azonban célszerű a költségvetési intézmények önállóságát oly mértékben kiterjeszteni, hogy működési eredményükből beruházásokat hajtsanak végre. Az itt vázolt közületi finanszírozási rendszer egyik filozófiai sarokpontja, hogy a közszolgáltatást nyújtó intézmény saját tevékenységének társadalmi jelentőségét nem képes megítélni, nem tudja összevetni más területekével. Azt a stratégiai kérdést, hogy az állami szektor mely területeit kell kiemelten fejleszteni, melyeket kevésbé, illetve hol van szükség visszafejlesztésre, s az e stratégiai döntések beruházásvonzatainak kérdéseit magasabb szintű hatóságnak kell eldöntenie. Természetesen egyeztetni kell az alacsonyabb szintű költségvetési intézményekkel, figyelembe véve azok beruházási javaslatait, de az összesített állami költségvetés korlátait is. A költségvetési szféra beruházásai tartoznak a kiadások

fentiekben említett harmadik típusához. Ezeket az eddigiekben tárgyalt kiadásítétel-típusoktól (a feladatokat finanszírozó és a transzferkifizetésektől) elkülönítve kell kezelni. E kérdést, illetve az intézmények vagyongazdálkodásának kérdését a következőkben tárgyaljuk.

Fontos azonban rámutatni arra, hogy a feladatfinanszírozás itt vázolt rendszerében teljesen megszűnik a maradvány (akár pénzmaradványként, akár a mai kincstári rendszer előirányzataihoz fűződő előirányzat-maradványként értelmezzük) problémája. Költségvetési maradvány keletkezhet a transzferok esetében, ezek felhasználása azonban értelemszerű, nem kíván döntést. Ha azért maradt meg a transzfer, mert a tervben (törvényben, rendeletben stb.) számíthatóhoz képest kevesebben vagy kisebb mértékben voltak jogosultak, akkor ez a maradvány visszazáll a központi költségvetésre, ha viszont azért, mert a jogosultaknak nem fizették ki a nekik járó összeget, akkor később ugyanarra a célra ki kell fizetni.

Az intézmények feladatait finanszírozó pénzekből azonban maradvány nem keletkezik, hiszen az intézmény vagy végrehajtotta a tervezett feladatot, és akkor az azt finanszírozó központi forrást bevételként megkapta, vagy nem végezte el a feladatot, és akkor ahhoz nem társul bevétel. Ha az intézmény egy adott feladat ellátásához kötődő kiadásai alacsonyabbak voltak a finanszírozás tervezésekor kalkulálnál, akkor az nem maradvány, hanem az az intézmény működési eredményét növeli. Ennek tartalma azonban minőségileg más, mint a jelenlegi fel nem használt maradvány, hiszen utóbbiról nem állapítható meg, hogy el nem végzett vagy a tervezettnél olcsóbban (esetleg hatékonyabban) végrehajtott feladat eredményeként keletkezett. A maradványokkal kapcsolatos jelenlegi problémák és tisztázatlanságok a javasolt rendszerben teljesen megszűnnek.

Nem keletkezik zavar az egyik évről a másikra történő áthúzódással sem, hiszen ha a feladat áthúzódik a következő időszakra, akkor a finanszírozás is. A feladatfinanszírozásnak ez a tulajdonsága a költségvetési intézmények számára azt is lehetővé teszi, hogy megszabaduljanak az éves horizont kizárólagosságától, feladataikat a naptári éven túlmutatóan, gördülő módon is megtervezhetik, hiszen feladataik definiálásában azok időütemezése is szerepel.

### **Az állami vagyonnal való gazdálkodás**

E dolgozatnak a jelen helyzetet vázoló részében már említettük, hogy a folyó pénzforrások elosztására (és a másik oldalról megszerzésére) koncentráló rendszerben az állam vagyonával való megfelelő gazdálkodás teljesen háttérbe szorul. A feladatfinanszírozás általunk vázolt modellje e problémán két oldalról igyekszik javítani. Egyfelől a költségvetés tervezési és elszámolási rendszerének magában kell foglalnia, illetve biztosítania kell a meglévő állami vagyon nyilvántartását, értékváltozásainak folyamatos figyelemmel kísérését, másfelől lehetőleg elő kell segítenie az állami vagyon gondos kezelését, értékének, állagának megőrzését és azt, hogy a meglévő vagyont hatékonyan használják fel, ott legyen, ahol a legjobban hasznosul.

Az állami vagyon jórészt intézmények kezelésében van, számbavétele és nyilvántartása is a kezelő intézmények feladata. A fent vázolt számviteli rendben túl az intézményeknek vagyonmérleget kell készíteniük, amely tartalmazza eszközeiket és forrásait, ezen belül a megfelelően kalkulált, karbantartott állóeszköz értéket is. Tartalmaznia kell hiteleiket és egyéb kötelezettségeiket. A különböző tevékenységű és státusú intézményekre vonatkozó szabályozás különböző lehet a tekintetben, hogy vehetnek-e fel hitelt az intézmények, de szállítói hitele és vevőállománya minden intézménynek van, a vagyonmér-



legnek természetesen ezekre is ki kell térnie. Részleteznie kell továbbá más és a feltételes kötelezettségvállalásaikat is, ha vannak ilyenek.

A főhatóságaikkal egyeztetett feladataik állóeszköz-szükségletét maguk az intézmények ismerik a legjobban, az eszközökkel való racionális gazdálkodás feltételezi, hogy feleslegessé váló állóeszközöket szabadon értékesíthessék, illetve e célra rendelt alapjaikból állóeszközöket vásárolhassanak. A tevékenységek költségeinek teljes körű számbavétele, az eredményszemléletű számvitel amúgy is megköveteli, hogy az intézmények állóeszközök után meghatározott szabályok szerint amortizációt számoljanak el. Az amortizáció egésze vagy egy része egyik forrása lehet a szükséges állóeszköz-beszerzésnek. Az állóeszközök vásárlásának két másik forrása az eladott állóeszközökből keletkezett bevétel, illetve a központi költségvetésből speciálisan e célra biztosított beruházási juttatás, amelyet az intézmények szintén a felettes hatósággal egyeztetve terveznek. Ez utóbbi két tétel az intézmények eredményelszámolását követő könyvelésbe természetesen nem kerül bele, hanem azt az évi vagyonomérleg, vagyonelszámolási adatok fogják tartalmazni. Így mind intézményenként, mind az intézmények egységes számlarendjének segítségével az államháztartás egészére nézve is megvalósul a folyó tételek és a tőkeberuházási tételek, bevételek és kiadások teljes elhatárolása, amelyet a mai rendszer nem képes biztosítani. A beruházási célra így rendelkezésre álló források tartoznak a költségvetési pénzek harmadik alaptípusához, amely így a feladatfinanszírozást célzó kiadásoktól és a transferektől teljesen elkülönítve követhető végig a költségvetési intézmények gazdálkodásában.

Felvethető, hogy az intézmények vagyongazdálkodását nem ösztönözné-e egy a vagyoneértékre vetített normatív hozamkövetelmény megállapítása, amelyet az intézményeknek nettó vagyonuk meghatározott százalékában a költségvetésbe kellene befizetniük. Ebben mintegy megtestesülné a társadalomnak az az igénye, hogy a közösségi gazdálkodás körébe vont állóeszközökkel szemben is létezzen valamilyen minimumhozam-követelmény. Ma ilyen nem létezik, de nem is állapítható meg az egyes intézmények kezelésében lévő vagyon értéke.

### **A kincstár szerepe**

A magyar költségvetési rendszer utóbbi időszakának legfontosabb intézményi változása a kincstár létrejötte volt. Az általunk vázolt tevékenységre alapozott finanszírozási modell a kincstár alapfunkcióiban semmiféle lényegi változást sem igényel. A kincstár továbbra is a központi számlavezető és a pénzforgalmat bonyolító pénzügyintézet. Pusztán az a módosítás történik, hogy a kincstár az egyes intézmények pénzügyi számláit tevékenységtípusonként is vezeti.

A kincstár egyfelől nyilvántartja a költségvetési intézmények tervezett és a főhatóságokkal egyeztetett, jóváhagyott bevételeit tevékenység, finanszírozási forrás (központi költségvetés, más költségvetési szerv, államháztartáson kívüli) és felhasználási típus (tevékenységfinanszírozó, transzferkifizetés és beruházási kiadás) szerint és teljesíti kifizetési megbízásait. A felhasználási típusnak megfelelően egy intézménynek három elkülönült pénzforgalmi számlája lehet. A saját feladatok ellátását követő számlára a központi költségvetésből a kincstár a feladatok teljesítésének időütemezése (esetleg a főhatóság általi teljesítés igazolás) után utalja a megfelelő pénzt. Az intézmények külső forrásból származó ilyen bevételei ugyanerre az egyszerű számlára érkeznek be, de ezek esetében a kincstárnak a teljesítés vizsgálatában nincs szerepe. A költségvetési intézmények egymásnak is a kincstáron keresztül fizetnek. Az intézmények kifizetései során a kincstár szerepe csak annyi, hogy az intézmény számláján lévő fedezetet vizsgálja, a kifizetés

célja az intézmények számviteléből úgyis kiderül, a kincstárnak a kifizetés jogcímének megítélésével kapcsolatban nincsenek feladatai. Fontos viszont, hogy a feladatfinanszírozó, a transzfereket közvetítő és a beruházási számlák egymástól elkülönüljenek.

Ezenkívül a jelenleg is tervezett módon a kincstár különböző számviteli ellenőrzési, mérlegauditálási feladatokat lát el. Segítséget nyújt az egyes intézményeknek számviteli, ügyviteli, statisztikai rendszerük – az egész költségvetési rendszerrel összehangolt – fejlesztéséhez.

### Hivatkozások

- BUCHANAN, J. M. -TULLOCK, G. [1962]: The Calculus of Consent. Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- CSONTOS LÁSZLÓ [1995]: Fiskális illúziók, döntéelmélet és az államháztartási rendszer reformja. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- CSONTOS LÁSZLÓ [1996]: Túl jón és rosszon: a racionális döntések elméletének recepciója Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
- CSONTOS LÁSZLÓ-KORNAI JÁNOS-TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1996]: Az állampolgár, az adók és a jóléti rendszer reformja. Századvég, ősz.
- KORNAI JÁNOS [1996]: Az állampolgár és az állam; A jóléti rendszer reformja. Megjelent: Vergődés és remény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MTA REGIONÁLIS KUTATÁSOK KÖZPONTJA [1995]: A területi közigazgatás továbbfejlesztésének irányai; 14. A központi költségvetési szervek tervezési, gazdálkodási rendje, különös tekintettel a saját bevételek szerepére. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs.
- OBLATH GÁBOR [1996]: A privatizációs többletbevételek felhasználása. Társadalmi Szemle, április.
- PALLOT, J. [1991]: Financial Management Reform. Megjelent: *Boston-Martin-Pallot-Walsh* (szerk.): Reshaping the State; New Zealand's Bureaucratic Reform. Oxford University Press, Auckland.
- PETE PÉTER [1995]: Az állami szektor finanszírozása Új-Zélandon. Külgazdaság, szeptember.

Karsai Judit

## A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalatok finanszírozásában

Új bűvszó terjed a hazai közgazdasági életben: a kockázati tőke. E tőkeközvetítő ágazat Amerikában és Nyugat-Európában a tőkepiac szerves részét alkotja, így hazai megjelenése és fejlődése a piacgazdaság kiépülésének természetes velejárója. A kockázati tőkét itthon persze nem kell újra „feltalálni”, hisz fogalma, funkciója, illetve jogi, adózási és intézményi kereteinek nyugati mintái könnyen megismerhetők és átvehetők. Úgy tűnik azonban, mintha a kockázati tőkéről nyilatkozó hazai szakemberek többségét ez nem befolyásolná, amikor a kockázati tőkét olyan csodaszerként aposztrofálja, amely megoldhatja a tőkehiányban szenvedő hazai vállalkozások szinte minden pénzügyi gondját.

A csodavárás paradox voltát illusztrálja, hogy az említett szakértők egy része ugyanakkor figyelmen kívül hagyja, hogy a kockázati tőke már évek óta nem elhanyagolható mértékben van jelen a magyar tőkepiacon. Az eleve ilyen célra létrehozott néhány állami cég mellett sokféle, spontán módon jelentkező piaci szereplő – külföldi befektetési alap, hazai magáncég, valamint kereskedelmi banki érdekeltség – tölti be a kockázati tőke funkcióját. (A magyar kockázati tőke-piac szereplőinek és ezek tevékenységének részletes bemutatását lásd *Karsai* [1995].)

A kockázati tőkét a nyolcvanas évek végén már egyszer meghonosítani kívánó hazai kezdeményezések (*OMFB* [1988]) kudarca után napjainkban újra *erőre kapott* e „mozgalom”. A nyilatkozatok alapján az látszik, hogy elsősorban az ipar fejlődésének zálogát jelentős részben a kis- és középvállalati szektor fejlődésében látó ipari tárca, valamint az innováció előmozdítását ugyancsak e vállalati körtől remélő Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság szorgalmazza a kockázati tőke meghonosítását. (Lásd például *Magos* [1996], *Palugyai* [1996]). Hasonló alapállásból látja fontosnak a kockázati tőke szerepvállalását a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (*Várhegyi-Spéder* [1995]), a Magyar Innovációs Szövetség és a Magyar Kereskedelmi és Ipari Kamara (*Lassan térül meg...* [1996]) is. A pénzügyi tárca egyetértését jelzi a nemrégiben létrehozott miniszteri biztos funkció a kis- és középvállalkozások fejlesztését és stabilizálását célzó program kidolgozására és végrehajtására. A miniszteri biztos tervei között a kedvezményes hitelek, illetve hitelgarancia nyújtása mellett ugyanis fontos szerepet kap a kockázati tőke-társaságok létrehozása, illetve törvényi szabályozása (*Dóczy* [1996]). A kormány szándékának komolyságát tükrözi, hogy már júniusban elhatározta, fel kell gyorsítani a kockázati tőke-társaságok működését szabályozó *törvény* kidolgozását. Az előkészítés alatt álló törvény azonban – a miniszteri biztos szerint – még nem valószínű, hogy jövőre életbe lép.

A kis- és középvállalatok forrásellátásának *elvileg* valóban *ígéretes* megoldását jelentheti a kockázati tőke-finanszírozás elterjedése, a kockázati tőke-ágazat megizmosodása. A

kockázatitőke-finanszírozók ideális partnerei lehetnek a tőkebefektetésre váró hazai kisebb vállalkozásoknak, mivel befektetésükkel hajlandók jelentős kockázatot vállalni, tőkéjük megtérülésében több évig türelmet tanúsítanak, s a tőkén kívül szakértelmükkel, szakmai, pénzügyi és piaci kapcsolataikkal is segítik a kiszemelt vállalkozásokat. A valószínűségben azonban, mint az az alábbiakból remélhetőleg kiderül, az ezzel kapcsolatos fokozott várakozások ellenére a kockázati tőke csak igen *kevésbé fog tudni hozzájárulni* a kis- és középvállalati szektor finanszírozási problémáinak megoldásához.

A kockázati tőke terjedését óhajtó sokféle intézmény szakértői nem feltétlenül a Nyugaton működő kockázati tőke fogalmára gondolnak, amikor ezt a kifejezést használják. Abban sincs még teljes egyetértés, hogy milyen szabályozás lenne a leginkább alkalmas e tőkepiaci szegmens kiépítésének előmozdítására. A nézetek már abban az alapkérdésben is eltérnek, hogy maga a kockázati tőke csupán az induló s különösen az innováció létrehozására vállalkozó cégek finanszírozását szolgáló tőkét jelenti-e, avagy e kategóriába sorolhatók a már expanzív szakaszban lévő cégeknek, illetve a reorganizációra szoruló vállalkozásoknak nyújtott befektetések is. A kockázati tőke fogalma egy, még ennél is szélesebb értelmezésben a derivatív ügyleteket is magában rejti.

Nyitott kérdés, hogy szükség van-e állami szerepvállalásra, pontosabban a kockázatitőkepiacon működő szervezeteknek valamiféle kedvezmények nyújtására ahhoz, hogy a kockázatitőke-ágazat megizmosodjon. Avagy elegendő csupán a kockázati tőke működésének megfelelő kereteit megteremteni, csupán a piaci folyamatokra bízva a tőkepiac e szegmensének megerősödését.

### Fogalmi zűrzavar

A fogalmi tisztázatlanságot némiképp magyarázza, hogy a kockázati tőke fejlődése során maga is jelentős változáson ment keresztül. A kockázati tőke fogalma Magyarországon sokáig összekapcsolódott az ötlet, az újdonság, az új cég, azaz lényegében az *innováció* finanszírozásával, pontosabban az e területre történő kockázatos tőkebefektetéssel. Ez annyiban érthető, hogy a kockázati tőke a nyolcvanas évek elején még a fejlett piacgazdasággal rendelkező országokban is a spekulációs célú, nagyon kockázatos vállalati befektetéseket jelentette a finanszírozásra kiválasztott cégek életének korai szakaszában.

Nyugaton a nyolcvanas évek közepére a kockázati tőke fogalma azonban kezdett mindinkább *elszakadni az innovációtól* (Karsai [1995]). Változatlanul megmaradt a kockázati tőkére korábban is jellemző hosszabb távú (rész)tulajdonosi, tanácsadói és aktív ellenőrző szerepe, valamint a vállalt kockázat fejében remélt kiemelkedő megtérülése. A változás abban állt, hogy alapvetően módosult a kockázatitőke-társaságok számára kiemelkedő megtérülést ígérő cégek köre, jellege. A jelentős árfolyamnyereséggel kecsegtető vállalkozások között ugyanis jelentősen visszaesett az újdonsággal jelentkező, illetve fejlődésének korai szakaszában tartó cégek aránya, s megnőtt a már biztosabb bevételekkel rendelkező, terjeszkedni és továbbfejleszteni akarók súlya. A nyolcvanas évek közepétől,

amikor a vezetői kivásárlások (MBO) finanszírozása különösen nyereségesnek mutatkozott, e tranzakciók is fontos szerephez jutottak a kockázati tőke-befektetésekben.<sup>1</sup>

A kockázati tőke-befektetők által előnyben részesített ügyletek átrendeződését egyaránt magyarázza az egyes ügylettípusok induláskori tőkeigényének eltérő nagysága, a vállalt kockázat nagyságrendje, valamint az ügyletek megtérülésének mértéke. Egy 1995-ben végzett angol vizsgálat például kimutatta, hogy az 1980 és 1990 között finanszírozott és 1994 végéig értékesített, technológiai fejlődést hordozó, korai stádiumban megvalósított befektetések átlag 4 százalékos hozamúak voltak, míg a későbbi életciklusban sorra kerülő vezetői kivásárlások keretében zajlott befektetések hozama 23 százaléknál is magasabb volt (Murray-Lott [1995]).

A fenti kutatás tapasztalatai arra is rávilágítanak, hogy nem csupán a műszaki fejlődést jelentő ügyletek speciálisan nagy kockázata okoz problémát a finanszírozók számára. Elsősorban nem is az induláskor szükséges befektetések nagyságrendje jelenti a fő gondot. A befektetők számára ugyanis rendkívül költséges a műszaki megújulást jelentő ügyletek távlati sikerének a felbecsülése. Az ügyletek finanszírozhatóságának eldöntése tehát meglehetősen munka- és költségigényes feladat. Ahhoz, hogy a befektetők ezeket a befektetések elején felmerülő költségeket vállalni tudják, számos más, kisebb kockázattal járó, ugyanakkor biztosabb és nagyobb hozamot jelentő ügyletet kell párhuzamosan finanszírozniuk. Ehhez pedig megfelelő tőkeerővel, azaz jelentős befektetési potenciállal rendelkező kockázati tőke-alapok kellenek.

Az európai, ezen belül pedig az angol kockázati tőke-alapok tőkeerejének nagyságrendje sok esetben nem felel meg a műszaki fejlődést hordozó ügyletek finanszírozása által kívánt nagyságrendnek, s lényegében ez magyarázza az európai kockázati tőke amerikaiánál sokkal kisebb arányú részvételét az induló vállalkozások, ezen belül pedig a műszaki haladást képviselő ügyletek finanszírozásában. Ugyanakkor kevésbé drasztikusan, de az Egyesült Államokban is elfordultak a kockázati tőkések az induló vállalkozások finanszírozásától.

Nyugaton a korábban kifejezetten korai időszakban történő befektetésekre szakosodott alapok jelentős része diverzifikálta befektetéseit, s tevékenységi körét kiterjesztette a kockázati tőke-befektetések teljes körére, vagy eleve csak a későbbi fázisban történő finanszírozásra állt át (Abbott-Hay [1995]). A kockázati tőke tartalmának megváltozása tulajdonképpen a kockázati tőke-ágazat *kettészakadását* takarta a fejlett kockázati tőke-ágazattal rendelkező országokban. Az egyik táborba kerültek azok a befektetési társaságok, amelyek továbbra is a nagy kockázattal járó, induló vállalkozásokat, különösen az új technológiára alapozó cégeket finanszírozták. A szakirodalom a fenti, vagyis a kockázati tőke kezdeti jellegzetességeit továbbra is megőrző befektetőket az úgynevezett hagyományos kockázati tőke (*classical venture capital*) elnevezéssel illeti (Abbott-Hay [1995]). E kockázati tőke-befektetők elsősorban a technológiaintenzív, gyorsan fejlődő, több országra kiterjedő piaccal rendelkező ágazatokban lévő cégeket keresik meg.

<sup>1</sup> A korai stádiumban történő kockázati tőke-finanszírozás jelentősége korábban Európában és Amerikában is sokkal nagyobb volt. Ugyanakkor az induló vállalkozásokba történő tőkebefektetéseknek az európai arányokhoz képest az amerikai kockázati tőke-kihelyezésekben még ma is sokkal nagyobb a szerepe. A vállalatfelvásárlásoktól és a hitelből történő menedzseri kivásárlások összegétől megtisztított kockázati tőke-kihelyezések értéke – ami lényegében a korai stádiumban történő finanszírozást foglalja magában – az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában is csökkent, ám a visszaesés nagyságrendje közel sem volt azonos. 1986 és 1991 között a fenti módon számolt befektetések részesedése az Egyesült Királyságban 28 százalékkal, az Egyesült Államokban pedig 10,5 százalékkal esett vissza. Ennek nyomán a korai fázisban történő kockázati tőke-finanszírozás aránya 1991-ben az Egyesült Államokban a kockázati tőke-befektetések értékének közel egyharmadát adta, míg az európai kockázati tőke-ágazatban élenjáró Anglia esetében e befektetések részesedése csupán 13 százalékot ért el (Murray-Lott [1995]).

A kockázatitőke-ágazat résztvevőinek túlnyomó részét a fejlett piacgazdaságú országokban ma már azok a befektetési társaságok/alapok teszik ki, amelyek az igen kockázatos induló vállalkozások helyett inkább az expanzív szakaszban lévőket részesítik előnyben. Emellett kedvenc befektetések közé tartozik a *vezetői kivásárlások* finanszírozása, valamint a nehéz helyzetbe került cégek *feljavítása*. A hagyományos kockázatitőke-befektetőktől megkülönböztetve a szakirodalom a kockázati tőkének ezt a körét a fejlesztési tőke (*development capital*) elnevezéssel illeti. Valójában azonban, mivel a kockázati tőkések túlnyomó hányadát ma már ez utóbbi befektetők alkotják, a kockázati tőke elnevezés immár inkább rájuk vonatkozik. E befektetőket az innovációt finanszírozó társaiktól többnyire viszonylag nagyobb befektetési potenciáljuk különbözteti meg, valamint az, hogy portfóliócégek – azaz az érdekeltségükbe tartozó cégek – irányítása helyett sokkal inkább azok ellenőrzésére koncentrálnak.

Szakmai körökben Nyugaton is sokáig vita folyt arról, hogy vajon egyáltalán kockázatitőke-befektetésnek tekinthető-e a már jelentős üzleti múlttal rendelkező cégek finanszírozása, amelyek a befektetett tőkét expanziójukhoz, tulajdonosi körük megváltoztatásához, illetve pályamódosításukhoz veszik igénybe. Hiszen a vállalkozások későbbi életciklusának finanszírozása általában viszonylag kisebb kockázattal jár, és kevésbé igényli a befektetők részvételét a portfóliócég menedzselésében.

Úgy tűnik, a szakemberek között mára egyetértés alakult ki a kockázati tőke tartalmának szélesebb értelmezésében. Mivel a befektetések átrendeződése nyomán az induló, illetve korai stádiumban tartó vállalkozások finanszírozása a kockázatitőke-befektetések éves volumenének ma már mind kisebb hányadát teszi ki, a szakértők többsége úgy véli, nem lenne célszerű a kockázati tőkét csupán az induló, illetve az életük korai szakaszában lévő vállalkozások finanszírozására vonatkoztatni.

A nézetkülönbségek harmonizálása érdekében azonban a szakértők ma már szívesebben használják a kockázati tőke helyett a *private equity* elnevezést (Wright-Robbie [1996]). A *private* kifejezés használata a tőzsdén nem szereplő, azaz nyilvánosan nem jegyzett cégek körére, az *equity* szó pedig az alaptőke formájában, társtulajdonosi minőségben, tehát nem hitel formájában nyújtott finanszírozási megoldásra utal. Az új elnevezés tehát már egyáltalán nem tesz különbséget a finanszírozott vállalkozások életciklusának egyes szakaszai szerint változó funkciójú befektetések között. Vagyis a *kockázati tőke mai nyugati értelmezése a professzionális befektetők olyan hosszú távú, jelentős kockázattal járó tőkebefektetéseit takarja, amelyek elsődleges célja a kiszálláskori tőkejövedelem megszerzése, amit a befektetés ideje alatt kapott osztalék csak kiegészít.*

### Arccal a kisvállalkozások felé?

A kockázati tőke tőkepiaci szerepét erősíteni kívánó hazai intézmények elsősorban azt szeretnék elérni, hogy az ágazat jogi helyzetének, illetve szabályozásának megváltozása nyomán főleg a kis- és középvállalatok kockázati tőkéhez jutási lehetőségei javuljanak. A kockázatitőke-ágazat szereplői által preferált befektetések nagyságrendje is azt mutatja, hogy Magyarországon pontosan ez az a részpiac, ahol a cégek tőkekereslete jóval meghaladja a kockázati tőke kínálatát. A kockázatitőke-társaságok befektetések során külföldön és itthon is a *közepes nagyságú* cégeket részesítik előnyben, ezek működéséről ugyanis már értékelhető adatok állnak rendelkezésre, ugyanakkor még kellő növekedési perspektíva áll előttük. Ez azt jelenti, hogy ma Magyarországon az 50 és 100 millió forint közötti alaptőkéjű és 100 milliótól 1-2 milliárd forintig terjedő árbevételű vállalkozások jönnek szóba (Adám [1996a]). A külföldi tőkével dolgozó kockázatitőke-alapok e cégek közül is előnyben részesítik a vegyes vagy külföldi tulajdonban lévő vállalatokat (Meth-Cohn [1996]).

A portfóliócégek mérete szerinti válogatás részben már a tőkealapok nagyságrendjéből is következik. Míg a kisebbnek számító, azaz félmillió dollár alatti befektetések kihelyezésére elsősorban a kevésbé tőkeerős, főként hazai tőkét kihelyező kockázati tőke-társaságok<sup>2</sup> vállalkoznak, az ágazat tőkekinálatának zömét képviselő, külföldi tőkét kezelő alapok<sup>3</sup> eleve akkora tőkevolumennel rendelkeznek, s akkora költségekkel dolgoznak, hogy a félmillió dollárnál kisebb befektetések már nem kifizetődőek a számukra. Erre utal a Magyar Kockázati Tőke Egyesület által közel 500 millió dollár<sup>4</sup> értékűre becsült kockázati tőke-ágazat tőkeerős szereplői által még *be nem fektetett* közel 150 millió dollár. (Még inkább igaz a fenti megállapítás azon rendkívül tőkeerős regionális alapokra<sup>5</sup>, amelyek egyidejűleg több kelet-európai országban fektetik be tőkéjüket.)

A kisebb méretű cégekkel való „pepecselés” tehát azon befektetőknek, akiknek erre ma is lenne tőkéje, nem éri meg. A tőkealapok nagyságrendje mellett a kisebb cégek ellen szól az is, hogy azok nem rendelkeznek a jövőbeli fejlődésüket valószínűsítő, megbízható múltbeli üzleti eredményekkel, sőt e cégek körében különösen nagy a csődbe jutás veszélye. Esetükben a finanszírozás kockázata tehát a már expanzív szakaszban lévő nagyobb cégekhez képest mindenképpen jóval nagyobb, a sok kisebb céggel történő egyidejű törődés pedig az alapot kezelő menedzserek számára – a kevesebb, de nagyobb befektetés finanszírozásához képest – többletmunkát jelent.

A fentiek alapján a hazai kockázati tőke-társaságok létrehozását és működési feltételeinek javítását szorgalmazó törvény-előkészítők többsége úgy véli, állami „rásegítő intézkedésekre” is szükség lenne ahhoz, hogy a kisebb cégek is kívánatos partnerré válhassanak a kockázati tőkések szemében.

A kockázati tőkéhez kapcsolódó kedvezmények elvileg megjelenhetnek a kockázati tőkét kihelyező, avagy az azt igénybe vevő szervezetek adókönyvtésében, kedvezőbb veszteségelszámolási lehetőségének biztosításában. További elvi lehetőség a kockázati tőkét nyújtók számára adott hitelek preferálása, vagy a finanszírozáshoz kapcsolódó állami garancia vállalása. Hozzájárulhatnak a kockázati finanszírozás fellendítéséhez a tőkéjüket az alapok számára rendelkezésre bocsátó befektetőknek nyújtott különböző kedvezmények is. A befektethető kockázati tőke volumenét közvetett módon, az ügyletekből történő kiszállás megkönnyítésével növelheti a tőzsde kisvállalatokra szabott, speciális szekciójának létrehozása.

A fejlett piacgazdaságú országok gyakorlatában a fenti lehetőségek igen változatos kombinációja található meg. Az elmúlt évtizedben az érintett országokban a különböző kedvezmények hozzá is járultak a kockázati tőke-ágazat megizmosodásához, a kockázati tőkével foglalkozó szakértők számának és tudásának gyarapodásához. A kockázati tőke kisebb, induló vállalatokhoz terelését célzó intézkedések azonban csak *átmenetileg* bizonyultak hatásosnak.<sup>6</sup>

Amerikában például az ötvenes évek közepén beindított kisvállalati befektetési tár-

<sup>2</sup> Ezek közé sorolható például a Multinova Kft., a Covent Rt., a Venture Capital Hungary V.B., valamint az MBFB Rt. regionális fejlesztési társaságai.

<sup>3</sup> A kockázati tőkét befektető külföldi alap sorába tartozik például az Első Magyar Alap, a Magyar-Amerikai Vállalkozási Alap, a Hungarian Investment Company Ltd., valamint az 1994, illetve 1995-ben létrehozott Hungarian Capital Fund és Hungarian Private Equity Fund.

<sup>4</sup> Ebből a kockázati tőke-alapok a becslések szerint 250 millió dollárt már kockázati tőkéként befektettek, még 100 millió dollárt nem kockázati tőkéként, hanem biztonságosabb, tőzsdei papírok vásárlására költöttek. Vagyis mintegy 150 millió dollár áll még rendelkezésre a további kockázati tőke-kihelyezésekre.

<sup>5</sup> Az elmúlt két évben alakult regionális alapok közül a Central European Growth Fund, az East European Food Fund, valamint az Alliance Scan East Fund a legismertebb.

<sup>6</sup> Amerikában az ún. Kisvállalati befektetési társasági program (SBIC), Angliában pedig a vállalatindítási (BSS), majd az ezt felváltó vállalatfejlesztési rendszer (BES) bevezetése igyekezett előmozdítani az induló, illetve kisebb vállalkozások kockázati tőkével való ellátását.

asági program<sup>7</sup> célozta meg az új és korai fejlődési stádiumban lévő cégek létrejöttének és továbbfejlődésének előmozdítását. A program keretében létrehozott kisvállalati befektetési társaságok részben tőkebefektetéssel, részben pedig hosszú lejáratú kölcsönök nyújtásával járultak hozzá a kisvállalatok növekedéséhez, korszerűsítéséhez, miközben menedzsment tanácsadást is nyújtottak a számukra. A magánvállalkozásként működő tőkebefektető társaságok erejét megtöbbszörözte, hogy kihelyezett tőkék mellett a szövetségi kormányoktól kedvezményes kölcsönöket vehettek fel. Sőt, az általuk tovább folyósított hitelek kockázatát kormányzati garanciavállalás is csökkentette. A kedvezményes hiteleket igénybe vevő kisvállalati befektetési társaságok és ezek portfóliócégei idővel azonban nagyon *eladósodtak*. Így ahhoz, hogy a hitelek törlesztéséhez szükséges mind nagyobb jövedelmet kitermelhessék, a befektetési társaságok a kicsi, induló cégek helyett a tőkeerősebb, későbbi életciklusban tartó, biztosabb bevételeket ígérő cégek felé fordultak. Ráadásul az olcsó állami pénz megszerzésének reményében gyorsan szaporodó kisvállalati befektetési társaságok számával nem tudott lépést tartani a menedzselésükhöz szükséges szakemberek száma sem, így a megfelelő *szaktudás hiánya* is hozzájárult e társaságok rossz befektetési döntéseihez (Abbott-Hay [1995]).

\* A nyolcvanas évek közepére a program *kifulladását* és céljától való eltávolodását tehát éppen az *olcsó hitel* okozta, ami eredetileg a fő mozgatórugó volt.

Angliában a kockázatitőke-ágazat fejlődéséhez a nyolcvanas évek elején induló vállalatindítási, majd az ezt felváltó vállalatfejlesztési rendszer bevezetése járult hozzá. Ezek fontos célja volt a fiatal, induló vállalkozások kockázati tőkével való ellátása oly módon, hogy az előírt kritériumoknak megfelelő befektetők adókedvezményben részesülhettek, s módjuk nyílt veszteségeik kedvező konstrukciójú elszámolására. A program tíz éve alatt igen sok változáson ment keresztül, mivel eredeti célját az amerikaihoz hasonlóan nem sikerült megvalósítania. A kockázati befektetők ugyanis a kedvezmények ellenére idővel *elfordultak* az induló cégektől, tekintettel a cégek életciklusának korai szakaszában történő befektetések rendkívüli kockázatára, illetve az ezen magas kockázatot nem kompenzáló megtérülési mutatókra.

A fentiek alapján látható, hogy az induló vállalkozások finanszírozását célzó állami intézkedések hosszú távon sem Amerikában, sem pedig Angliában nem vezettek eredményre. Ez persze nem jelenti azt, hogy a két országban ne alakult volna ki a kockázati finanszírozás fejlett rendszere. Csupán az történt, hogy a kockázatitőke-ágazat a kínált kedvezmények ellenére *csak átmenetileg választotta az állam által preferált területeket*. Kétségtelenül fontos szerepe volt ugyanakkor a kisvállalati befektetési társaságoknak a kockázatitőke-ágazat kifejlődésében.

Úgy tűnik tehát, hogy a kockázatitőke-ágazat működésébe való központi beavatkozás hosszú távon nem vezet eredményre, s a *költségvetési keretek* nagyságától függ, hogy a „természetes állapot” mennyi idő alatt áll vissza. Az induló, korai szakaszban tartó kisvállalkozások finanszírozására a kockázati befektetők csak akkor vállalkoznak, ha ezen ügyletek megfelelő hozamot biztosítanak a számukra.

### Jogi formátlanság

A fejlett kockázatitőke-ágazattal rendelkező országok jogalkotásának tanulmányozása a kockázatitőke-befektetők jogi formáját illetően is tanulságokkal szolgál. Azoknak a külföldön bejegyzett alapoknak a tevékenységét, amelyeknek csupán a kezelői magyar cégek,

<sup>7</sup> A program részletes bemutatását lásd például *OMFB* [1988], *Osman* [1996].



eddig bizonyára kevésbé zavarta a kockázati tőke hiányzó jogi elismertsége és szabályozatlansága.

Annál inkább gondot jelentett a kockázati tőke jogilag nem létező kategóriája a hazai tőkét kiközvetítő, Magyarországon bejegyzett társaságok számára. Márpedig a kisebb hazai cégek kockázati tőkéhez jutása elsősorban a itthoni megtakarításokat összegyűjtő és befektető, kisebb tőkeerővel, ám nagyobb terepismerettel rendelkező hazai kockázati tőke-társaságok esetében a valószínűbb. E befektetők azonban egyelőre *nem hozhatnak létre* a kockázati tőke kihelyezését társaságiadó- (és áfa-) fizetési kötelezettség nélkül végző befektetési alapokat, mivel az érvényben lévő előírások a befektetési alapok esetében erőteljesen korlátozzák – a saját tőke 10 százalékában szabják meg – a tőzsdén nem jegyzett, illetve nem forgalmazott értékpapírok vásárlását, sőt (10 százalékban) limitálják az egy kibocsátótól származó értékpapírok arányát is.

A kockázati tőkét kihelyezőknak viszont éppen a tőzsdén még nem bizonyított cégek részvényeit kellene vásárolniuk, s a portfóliójukba választott cégek ellenőrzéséhez, avagy irányításához is általában 10 százalékot jóval meghaladó tulajdonosi hányadra van szükségük. Kifejezetten kockázati tőke-befektetésre így az érintettek eddig csak gazdasági társasági formában vállalkozhattak. Mivel a nyilvános felhívás útján történő tőkegyűjtés, valamint a későbbi tőzsdére vitel csupán a részvénytársaságok számára engedélyezett, a kockázati tőke-társaságok zöme eddig itthon ezt a jogi formát választotta. (Előfordult, hogy a cégek először kft.-ként jöttek létre, hogy az alaptőke egy-egy újabb tulajdonostárs belépése nyomán történő felemelése egyszerűbb legyen, s csak ezt követően alakultak át részvénytársasággá.)

A társaságként és nem befektetési alapként működő hazai kockázati tőkések számára szabályozási oldalról a legfőbb gondot mindaddig az jelentette, hogy a portfóliócégeiknél jelentkező esetleges veszteségeiket és nyereségeiket nem vonhatták össze. Különösen a nem valószínű nyereség megadóztatása, valamint a kockázati befektetők életében oly gyakran előforduló árfolyamvesztés, a vagyon- és értékvesztés nehézkes elszámolása, azaz a *befektetések elhatárolásának* érvényes szabályozása okozott számukra gondot. Egy olyan társaság esetében, amely kizárólag részesedések vásárlásával és eladásával, valamint portfóliója kezelésével foglalkozik, a fenti helyzet nyilvánvalóan rendkívül hátrányos.

A hazai befektetők gazdálkodását meglehetősen bonyolulttá teszi az a tény, hogy – ellentétben nyugati partnereikkel – ők általában *nem kizárólag* csak kockázati tőke kihelyezésével foglalkoznak. Gyakori megoldás, hogy a kockázati befektetések mellett olyan, nagyobb biztonságot nyújtó, számukra rövid távon is bevételt hozó tevékenységeket is folytatnak, mint a befektetési és pénzügyi tanácsadás, vagyonkezelés, felszámolás, licenc-, know-how-vásárlás, illetve szabadalmaztatás stb. Így tehát nem csupán az egyes befektetések elhatárolása, de a többféle tevékenységből származó bevétel és kiadás elkülönített kezelése és eltérő adóvonzata is rendkívül sok elszámolási bonyodalmat okoz.

A fejlett kockázati tőke-ágazattal rendelkező országokban működő kockázati tőke-alapok jogi formája a hazai részvénytársaságokhoz képest sokkal inkább megfelel a kockázati tőke természetének. Ugyanis mindenekelőtt biztosítja azt, hogy az alapba tőkét helyező az egyénileg cégekbe fektetőkhez képest *nem járnak rosszabbul* akkor, ha tőkéjüket professzionális befektetők gondjaira bízzák. (Így érvényesülni tud az alapok azon előnye, hogy mérsékelni tudják a befektetők kockázatát az egyidejűleg több projekt finanszírozásával, a befektetési döntések szakmai megalapozásával, illetve a portfóliócégek működésének ellenőrzésével.) Az Egyesült Államokban és Angliában a kockázati tőke-alapok esetében elterjedt, leggyakoribb jogi forma – a *limited partnership* – sem társasági, sem pedig tőkejövedelem-adó fizetési kötelezettséggel nem rendelkezik. A bevétel,

illetve a tőkejövedelem a befektetőknél jelenik meg, azaz ők közvetlenül – egyénileg – adóznak a jövedelmük után. Így minden olyan kedvezmény is őket illeti meg, amely a kockázati befektetésekre vonatkozik.

### Hiú remények

Feltételezhető, hogy a magángazdaság térnyerése, az ország gazdasági helyzetének stabilizálódása, a gazdasági növekedés megindulása, az egyre jobban kiépülő piacgazdasági feltételrendszer olyan új, kockázati tőkével rendelkező befektetők megjelenését eredményezi, akik a kockázati tőkének adott kedvezmények nélkül is jó lehetőséget látnak a Magyarországon működő vállalkozások társfinanszírozásában. A sajtóból mindenesetre egyre több külföldi és hazai, valamint a kettőt kombináló befektetési alap/társaság kockázati tőke-ágazatba történő *belépéséről* lehet értesülni.<sup>8</sup> A legtöbb kockázati tőkés elsősorban nem az új ötletek megvalósítására koncentrál, hanem olyan magáncégekre, amelyek már megvetették lábukat a piacon, s további expanziójukhoz igénylik a többlettőkét. A Magyarországon kockázati tőkét befektetni kívánó kockázati tőkészek szemében különösen kívánatosak a reorganizációra szoruló, illetve a már felszámolás alatt lévő vállalkozások.

A kockázati tőke-ágazat rendszerváltás óta tartó – bár nem egyenletes – fejlődését igazolja a kockázati tőke-tulajdonosok számának gyarapodása, valamint a befektethető tőke volumenének emelkedése. Az ágazat fiatalosága folytán a kihelyezhető tőkének azonban még igen kis hányadát teszi ki a korábbi befektetésekből kivont tőke, s jellemző, hogy az ágazat szereplői többségükben még nem kizárólagosan foglalkoznak kockázati tőke-kihelyezéssel. A közvetítói hálózat fejletlensége miatt az ügyletek létrejöttében fontos szerepet játszanak a személyes kapcsolatok, hiszen a kockázati befektetők egyébként nehezen tudnak a vállalkozások teljesítményéről, piaci perspektívájáról megbízható adatokhoz jutni.

A kockázati tőkére szoruló vállalkozások menedzser-tulajdonosai közül sokan még nincsenek teljesen tisztában a kockázati tőke funkciójával és finanszírozási feltételeivel, illetve a kockázati tőkékkel történő kapcsolatteremtés lehetőségével. A vállalkozók többségükben nem átgondolt stratégia részeként, hanem utolsó mentsvárként fordulnak a kockázati tőke felé. A potenciális befektetési lehetőségek köre a nagyszámú, alultőkésített magáncég létezése szempontjából nézve meglehetősen nagy, ám a kiemelkedő hozamot ígérni tudó vállalkozások megtalálása mégsem könnyű.

A befektetők a kockázati tőke esetében a hosszú távú befektetésekre vonatkozó várakozásokból indulnak ki. A várt hozam és az adott ügylet konkrét kockázata mellett a

<sup>8</sup> Az EBRD 8,5 millió dollárral járul hozzá a Magyar-Amerikai Vállalkozási Alappal és a brit Foreign and Colonial Emerging Marketsszel létrehozandó új kockázati tőke-társaság 40 millió dolláros alaptőkéjéhez (*Matolay* [1996]). Külső tőke bevonásával szintén kockázati tőke-alap megszervezését tervezi a kockázati jellegű befektetésekkel már ma is foglalkozó, K&H érdekeltségű Kvantum Investment Bank (*Ádám* [1996b]). Közös befektetési bank létrehozását fontolgatja a kockázati tőke-kihelyezésekben amúgy is igen gyakorlott Postabank és Dunaholding (*L.G.* [1996]). A reorganizációra szoruló vállalkozások társfinanszírozójaként eddig is fontos szerepet játszó MBFB Rt. több vállalkozást is létrehozott kockázati tőke-befektetés végzésére, így a már ismert regionális fejlesztési társaságai mellett a Magyar Befektetési és Vagyonkezelő Rt. fogja végezni a bank mintegy hatvan cégének vagyonkezelését, saját kockázatra átmeneti tőkerészesedést vállalva bennük, reorganizálva őket, hogy ezáltal tegyen szert árfolyamnyereségre (*Bossányi* [1996]). Olvasni lehet kisebb hazai cégek kockázati tőke-befektetéseiről is, így többek között a Timesco Rt.-ről, a Kaptár Rt.-ről, avagy az Iveco Kft.-ről és az MT-Invest Pénzügyi Tanácsadó és Szolgáltató Kft.-ről. Viszonylag új szereplők a hazai kockázati tőke-piacon az olyan kárpótlásijegy-hasznosító társaságok, mint a HB Westminster Rt., avagy az Arago Rt., amelyek a felhasznált kárpótlási jegyek révén megszerzett vagyont kezelve majd értékesítve forgatják tőkéjüket (*Süle* [1996]).

külföldi tőkét kihelyezőknek számolniuk kell az adott ország valutája leértékelődésének, valamint a politikai stabilitás fennmaradásának esélyeivel is. A hazai és külföldi tőkét befektetők nyilvánvalóan jobb jövedelmezőségre számítanak, mint a hosszú távra, megfelelő fedezet mellett nyújtott bankhitelek reálhozama. A magyar piacra befektető kockázati tőkészekkel folytatott interjúk alapján a 35-50 százalékos hozamelvárás a jellemző. Ez a szám a remélt 10-15 százalékos profit mellett 20-25 százalékos inflációs hatást, külföldiek esetében pedig 5-10 százalékos országgokkázatot is magában rejt. Míg a külföldi befektetők a saját valutájukban mért hozamra számítják rá az infláció miatt elérendő többlet hozamot, a hazai befektetők a jegybanki alapkamatból kiindulva kalkulálnak további 10-15 százalékos hozamot.

A befektetések hozamának számításakor összeadódik az adott portfóliócégtől a befektetés ideje alatt megszerzett osztalék és a kilépéskor elérhető árfolyamnyereség. Különösen a külföldi befektetőkre jellemző a nagyobb „türelem”, azaz az osztalék benntartása a cégben, míg az nem hoz megfelelő nyereséget. A magyar tőkét kihelyező befektetési társaságok esetében inkább jellemző a folyamatos osztalékkivonás. Ez azonban a gyakorlatban csak kisebb részben történik a portfólió cég megtermelt nyereségének terhére, inkább – főként az adózás elkerülése érdekében – költségként kerül kifizetésre a kockázati tőkét befektetőnek fizetett tanácsadói díj formájában.

A fenti „kemény” követelmények fényében már világosan látszik, hogy a kis- és középvállalati szektorból a kockázati tőke még akkor is mindig csak kevés céget, kizárólag a *rendkívüli megtérüléssel* kecsegtetőket finanszírozza, ha ehhez megfelelő tőkepotenciállal rendelkezik. Ezt is csak akkor, ha a tőkékért folyamodó vállalkozók világosan megfogalmazott, a kockázati tőkészek által értelmezhető és értékelhető üzleti terveket készítenek. A tapasztalatok szerint azonban sok potenciális ügylet már ennél az első lépcsőfoknál elbukik. A kockázati tőke tehát lényegénél fogva *sohasem* fog általános érvényű megoldást nyújtani a bankhitelek alternatívájaként a kis- és közepes méretű vállalkozások hosszú távú finanszírozására. Ilyen értelemben valószínűsíthető, hogy a kockázati tőke működésének feltételeit javító, számára esetleges kedvezményeket is nyújtó új törvény sem fogja azt eredményezni, hogy a kis- és közepes méretű vállalkozások a jelenleginél sokkal nagyobb arányban jutnak majd olyan hosszú távú befektetésekhez, amelyek megszüntetnék e cégek bankhitelekre való jelenlegi ráutaltságát.

A kockázati tőke-finanszírozás fejlődése szempontjából elsősorban az a meghatározó, hogy hogyan alakulnak a magánvállalkozások fejlődési lehetőségeit összességében befolyásoló makrogazdasági feltételek, s csak ezután kap szerepet a kockázati tőke-befektetők megfelelő jogi formája és szabályozásának kerete. A makrogazdasági tényezők közül a kockázati tőke szemszögéből nézve különösen fontos a gazdasági növekedés ütemének emelkedése, az infláció mértékének csökkenése és kalkulálható alakulása, a vállalkozások terheinek mérséklődése.

### *Hivatkozások*

- ABBOTT, S.–HAY, M. [1995]: Investing for the Future. Pitman Publishing, London, 356 o.  
ÁDÁM ZOLTÁN. [1996a]: Bizalmi üzletág. Figyelő, március 28, 40–42. o.  
ÁDÁM ZOLTÁN [1996b]: Az elitbe léphetnek. Figyelő, április 8. 45–47. o.  
BOSSÁNYI KATALIN [1996]: Lemondott a Magyar Fejlesztési Bank elnöke. Népszabadság, december 12.  
DÓCZY LÁSZLÓ [1996]: Tízmilliárd forint a vállalkozásoknak. (Interjú Székács Annával, a kedvezményes hitelprogram miniszteri biztosával.) Üzleti7, december 16, 1–3. o.

- KARSAI JUDIT [1995]: A kockázati tőke-finanszírozás nyílt és rejtett csatornái Magyarországon. *Külgazdaság*, 10. sz. 17–36. o.
- KARSAI JUDIT–WRIGHT, M.–FILATOČEV, I. [1996]: Venture Capital in Transition Economies: The Case of Hungary. Előadás a ‘Private Equity into the Next Millennium’ c. CMBOR konferencián, Nottingham University, szeptember 24–25, 27 o.
- L. G. [1996]: Házasság–külön vagyonnal. *Népszabadság*, június 21. 8. o.
- LASSAN TÉRÜL MEG... [1996]: Lassan térül meg a kockázati tőke. *Világgazdaság*, december 3.
- LOVAS JUDIT [1996]: A hosszú távú vagyonnövekményben érdekeltek. *Világgazdaság*, július 17. II. o.
- MAGOS KATALIN [1996]: Az IKM bővítésüket szorgalmazza. *Világgazdaság*, május 15.
- MATOLAY RÉKA [1996]: Hosszabbra játszanak. *Figyelő*, október 31. 49–50. o.
- METH-COHN, D.–SIMPSON, P.–PAPP BÉLA [1995]: Hopes and fears. *Business Central Europe*, február, 7–11 o.
- METH-COHN, D. [1996]: Mutual misunderstanding. *Business Central Europe*, október, 65–66 o.
- MKTE [1996]: A kockázati tőke helyzete Magyarországon. MKTE, Kézirat, május, 8. o.
- MURRAY, G.C.–LOTT, J. [1995]: Have UK venture capitalists a bias against investment in new technology-based firms? *Research Policy* 24, 283–299. o.
- OMFB [1988]: Kockázati tőke. Innovációs vállalkozások új típusú finanszírozása (Szerk.: *Jávorka Edit*), OMIKK, Budapest, 266. o.
- OSMAN PÉTER [1996]: Kockázati tőke a vállalkozás finanszírozásában. Co-Nex Könyvkiadó és Terjesztő Kft., Budapest, 347. o.
- PALUGYAI, ISTVÁN [1996]: A mostohagyerek önállósulni akar. (Interjú Bihari Istvánnal, az OMFB tanácsának elnökével.) *Népszabadság*, december 17. 9. o.
- SÜLE LÁSZLÓ [1996]: Gyűjtőszenvedély. *Figyelő*, október 17. 47–48. o.
- VADÁSZ GÁBOR [1996]: A hazai befektetési banki üzletágak nemzetközi összehasonlításban. *Bank-szemle*, XL. évf. 6. sz. 30–47. o.
- VÁRHEGYI ÉVA–SPÉDER ZSOLT [1995]: Kis- és középvállalkozások pénzügyi igényei és hitelezési helyzete. *Kutatási füzetek* 5. sz., MVA, Budapest, szeptember, 45. o.
- WRIGHT, M.–ROBBIE, K. [1996]: Venture Capital and Private Equity: A Review of the Literature. CMBOR, University of Nottingham, Nottingham, 46. o.

# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **Is it indeed Hungary where income inequalities are the smallest?**

*Rudolf Andorka—Zsuzsa Ferge—István György Tóth*

Income inequality and poverty in the Central East-European transition economies is an essential scientific and economic political question. A great part of the statements in the 1996 report of the World Bank on the conditions in the transition countries is in agreement with the experience of the authors and completes it. Some statements, however, expressly differ from pieces of information deriving from other sources. The data relating to the income inequalities and the extent of poverty are found to be particularly questionable. The differences may in most cases be attributed to different methodological procedures. This is why it is important to examine the validity of results arrived at with different methods.

## **The two-hundred-year cycle and the United States**

*András Bródy*

The long swing can also be traced in the growth data of the United States. The first part of the study sums up the theory of this cycle and its antecedents in economic theory. The second part explains the difficulties of determining the cycle and the first results arrived at. After a detailed review of the estimation of parameters the closing remarks discuss some particular features of American growth.

## **Role of foreign banks in the Central European economies in transition. Part II**

*Paul Wachtel*

Each of the “Visegrád” countries had chosen different methods for the reorganization of the banking sector. In the Czech Republic the banks were included in the “coupon” privatization. In Hungary a role to be played by foreign banks was advocated already prior to privatization, while in Poland emphasis was placed on public tenders, in general with the participation and control of strategic investors. It follows that the role of foreign banks is different in each of these countries. In this second part of his study the author examines the role played by foreign banks in the banking sectors of the countries mentioned and also briefly discusses the experiences of some other transition economies.

**The Market for Goods and the Market for Ideas***Ronald H. Coase*

An essay read by Coase at the 1973 meeting of the American Economic Association is now published here. The text is rather old, but its contents is, unfortunately, as topical as it had been at the time of its original publication. It is probably for this reason that the author has republished it in the latest volume of his selected works. The ideas reviewed may perhaps be familiar to Hungarian readers. No wonder, as the relevant ideas of another Chicago colleague, namely those of Stigler, had been published years ago. He said that the judgement of the market had not changed from the times of Platon and asked whether it was not time to reconsider our standpoint. Although this question had been asked in the early sixties, almost nothing perceptible happened in this subject since then. In the short essay below a new critique of the conceited behaviour of intellectuals is given. A new typical example can be found for the method of consistent reasoning so characteristic of Coase. It is not easy to answer the problems raised, the question itself is straightly inconvenient. It cannot be known what standpoints will be taken by someone after having read Coase's study, yet more people are expected to take a different stand towards markets. Let us hope that by publishing the short essay the editors have contributed to an ever freer operation of commodity markets.

**A model of public finance based on the financing of tasks***Péter Pete*

The present state of the accounting and information system of public finance in Hungary does not allow an adequate tracing of the use of resources spent on public purposes. It is even less suited for judging whether their management satisfies some criterion of efficiency. The cause is first of all the fact that the annual budgets assign the resources to the executing institutions and not to the tasks to be performed. This is why the costs of individual activities cannot be judged from the viewpoint of economy. The article outlines an alternative financing structure of public finance which tries to remove the above difficulties by linking the financing resources to the tasks to be performed. The new system would make possible to assert the microeconomic efficiency viewponts within the public sector. It would thus contribute to the creation of a cheaper and more effective system of administration.

**The possibilities of venture capital in the financing of small and medium-size firms***Judit Karsai*

A new magic word is spreading in the economic life of Hungary: venture capital. In America and Western Europe this capital mediating branch is an organic part of the capital market, thus its appearance and development in Hungary is a natural concomitant of the building out of market economy. Venture capital, of course, need not be "reinvented" in this country, as its notion, its functions and the western patterns of its taxation and institutional framework can easily be learnt and adopted. It seems, however, as if most of the Hungarian experts making statements on venture capital were not influenced by the above facts when they advertise venture capital as a panacea which is capable of solving almost all financial concerns of Hungarian enterprises suffering from shortage of capital.

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, February, 1997

C O N T E N T S

*Rudolf Andorka-Zsuzsa Ferge-István György Tóth*: Is it indeed Hungary  
where income inequalities are the smallest? ..... 89  
*András Bródy*: The two-hundred-year cycle and the U.S.A. .... 113  
*Paul Wachtel*: Role of foreign banks in the Central European  
economies in transition. Part II ..... 124

ESSAY

*Ronald H. Coase*: The Market for Goods and the Market of Ideas ..... 142

STATE AND ECONOMY

*Péter Pete*: A model of public finance based on the financing of tasks ..... 150

WORKSHOP

*Judit Karsai*: The possibilities of venture capital in the financing of small  
and medium-size firms ..... 165

English abstracts of the articles ..... 175

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felelős vezető: Grasselly István

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883 76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matiscsák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Oesák Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagyimihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Bereczné Apli Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Battányi u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Konzumbank Rt. fiók	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
	Fejlesztési Rt.				
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ády Endre u. 18.	Földi Ottóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	nov.-ig: Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
	Konzumbank Rt. fiók	1051 Budapest	nov.-tól: Nádor u. 31.	Németh Károlyné	153 0222
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schabauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaró. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amászta Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granoviter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666 94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegecszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015 92/330 015



# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. MÁRCIUS

**MIHÁLYI PÉTER**

Privatizáció és vagyonkezelés. Régi és új dilemmák

**HÜTTL ANTÓNIA**

Az Európai Monetáris Unió és a statisztika

**MEISEL SÁNDOR-MOHÁCSI KÁLMÁN**

Az Európai Unióhoz való csatlakozás néhány  
élelmiszer-gazdasági összefüggése

**CSERMELY ÁGNES**

Az inflációs célkitűzés rendszere

**PAPANEK GÁBOR**

Milyen jövőt ígérnek  
a magyar vállalatok jelenlegi törekvései?

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. március**

**T A R T A L O M**

<i>Mihályi Péter</i> : Privatizáció és vagyonkezelés. Régi és új dilemmák .....	177
<i>Hüttl Antónia</i> : Az Európai Monetáris Unió és a statisztika .....	199
<i>Meisel Sándor–Mohácsi Kálmán</i> : Az Európai Unióhoz való csatlakozás néhány élelmiszer-gazdasági összefüggése .....	217
<i>Csermely Ágnes</i> : Az inflációs célkitűzés rendszere .....	233

**MŰHELY**

*Papanek Gábor*: Milyen jövőt ígérnek a magyar vállalatok jelenlegi törekvései? ... 254

**KÖNYVISMERTETÉS**

Lőrincné Istvánfi Hajna: Európai pénzügyek. Múlt, jelen, jövő (*Halm Tamás*) ..... 266

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 271

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Mihályi Péter

## Privatizáció és vagyonkezelés

Régi és új dilemmák

---

1997 végére Magyarországon nagyjából befejeződik a privatizáció. Ez nem jelenti azt, hogy minden eladható állami társaságot el is adnak, de azt igen, hogy a könnyen értékesíthetők addigra elfogynak. Ebben a helyzetben ismét felvetődik az a kérdés, hogy mi történjen a még el nem adott cégekkel, illetve azokkal a társasági részesedésekkel, amelyeket az állam stratégiai megfontolásokból a jövőben sem kíván értékesíteni. Ez a háttére annak a szakmai vitának, amely az elmúlt hónapokban ismét fellángolt, s amelynek középpontjában az üzleti alapú vagyonkezelés koncepciója áll. A szerző ehhez a vitához szól hozzá, s igyekszik meggyőző érveket felsorolni amellet, hogy az üzleti alapú vagyonkezelés fából vaskarika. A nem üzleti megfontolásokra épülő vagyonkezelést pedig célszerű az ágazati minisztériumokra bízni. \*

---

„A tőke kezelésére – ha nem is így hívtuk – eddig is volt, s ma is van bőven jelentkező. Nem csoda: nincs annál jobb üzlet, mint a más (a társadalom) tulajdonát részben a saját hasznunkra, de csakis a tulajdonos kockázatára üzemeltetni. Olyasfajta állás ez, mint a bukmékeré. Ha veszít a fogadó, az az ő kockázata, ha nyer, a borraivaló a bukmékernek is kijár.”

(Krokos [1989] 156. o.)

### A probléma elméleti megközelítése

A vagyonkezelés legáltalánosabb megfogalmazásban a tulajdonosi jogok gyakorlását jelenti. A tulajdonos elvileg e jogokat maga is gyakorolhatja, de ha az állam a tulajdonos, s a birtok tárgya kétezer vállalat,<sup>1</sup> akkor a közvetítő szintek beiktatása elkerülhetetlen. Az már rendszerfüggő körülmény, hogy ez a közvetítő szint a vállalatoktól elkülönítetten működik (minisztériumi irányítás, középírányító szervek, holdingok), vagy pedig az állam a vállalatok vezető tisztségviselőit bízta meg a tulajdonosi jogok gyakorlásával.

\* Részlet a szerző A magyar privatizáció krónikája című készülő könyvéből.

<sup>1</sup> Ne felejtsük el, gazdálkodási értelemben az ÁPV Rt.-hez tartozó társaságok áltársaságai is az állami vagyon részei. Ezeket is figyelembe véve, az állami vagyonkezelők működésük kezdetétől fogva körülbelül ennyi céget irányítottak. Paradox módon számszerűen ezen a tényen a privatizáció előrehaladása sem sokat változtatott. Az eladások tempója ugyanis nagyjából azonos volt az állami cégek alvállalkozásokra való szakadásának tempójával. Értékben Közép – természetesen – az állami vagyon fokozatosan zsugorodott.

Néha félreértések forrása, hogy az „vagyonkezelés” kifejezés tartalmát azonosítják az angol *asset management*-tel. Noha ebben az esetben a fordítás szótlári értelemben hibátlan, valójában az angol kifejezés egészen más tartalmat takar. Az *asset management* elsődlegesen a *pénzügyi megtakarítások kezelését* jelenti, ami tipikus bankári, pénzügyi feladat. Itt a figyelem középpontjában a kezelésre átvett likvid eszközök (tőzsdei részvények, kötvények, készpénz, opciók stb.) forgatása áll. Lényeges körülmény, hogy az efféle tevékenységekkel foglalkozó bankok – részvénytulajdonlás esetében – csak egészen minimális tulajdonhányadot tartanak egy-egy társaságban, ezért a társaságok működtetésével, irányításával nem is foglalkoznak. Minthogy likvid papírokról van szó, az *asset management* hatékonysága napról napra ellenőrizhető és számon kérhető.

A pénzügyi megtakarítások menedzselése iránt természetesen Magyarországon is van igény, sőt ez az igény nyilvánvalóan növekvő, de ennek a privatizációs vagyonkezeléshez édeskevés köze van.

Jól ismert tény, hogy Magyarországon 1968 és 1989 között az állam fokozatosan megszüntette a vállalatok gazdasági döntéseibe történő beavatkozást, s a vállalatok vezetői közvetlen tulajdonosi irányítás nélkül végezték tevékenységüket. Egyes nagyvállalatok (például a MÁV és a Posta) esetében a rendszerváltás után is fennmaradt ez az irányítási forma, de alapjában véve új felállás jött létre: az állam saját vállalkozói vagyonát vagyonkezelő-privatizáló intézményeken (ÁVÜ-n, ÁV Rt.-n, Kincstári Vagyonkezelőn, Magyar Befektetési és Fejlesztési Bankon stb.) keresztül irányítja.

Ha most eltekintünk a MÁV- és Posta-típusú kivételektől, akkor rögtön nyilvánvalóvá válik, hogy ez a tulajdonosi-irányítási forma kétszintű információáramlást tesz szükségessé. Egyrészt az államnak folyamatos tájékoztatásra van szüksége a vagyonkezelő szervezetek bevételeiről és kiadásairól, másrészt a vagyonkezelő szervezeteknek meg kell szervezniük az információk hozzájuk történő áramoltatását az alsóbb szintekről. Ez tehát a controllinglevétevényesség két elkülönülő szintje. Ugyanakkor a tulajdonos is és a tulajdonos megbízottja is utasításokat küld lefelé.

Mind a két szinten és mind a kétfajta közlésáramlásban felmerül az a probléma, amit a modern közgazdasági elmélet a megbízó–ügynök probléma (principal–agent) címszó alatt tárgyal, de amelyet jól ismerünk a szocialista tervgazdaság 70 éves múltjából is. Arról van szó, hogy sem az állam, sem az állami vagyont kezelő állami szerv nem rendelkezhet olyan mély és konkrét ismeretekkel, mint az egy szinttel lejjebb működő szervezet. Az is könnyen belátható – s az elmúlt évtizedek tapasztalatai ebből a szempontból fikarcnyit sem vesztek érvényességükből –, hogy a makroszintű kalkuláció csak a döntések szűk sávjában ad eligazítást, s ezért a társadalmi érdekek nagy ívű elemzése nem helyettesítheti a konkrét, helyi döntéseket. Tovább bonyolítja a helyzetet, hogy az állam nem egy személy, hanem egy szervezetrendszer, ahol minden szereplőnek megvan a maga külön érdeke. S persze a hierarchiában lejjebb elhelyezkedő szervezeteknek is megvannak a maguk sajátos érdekei és érdekérvényesítési lehetőségeik. Egy ilyen típusú gazdasági berendezkedés – még ha ideiglenes jellegű is – szükségszerűen odavezet, hogy az alkapcsolatok domináns szerepet kapnak, s ez mind az utasítások végrehajtásában, mind az információáramlásban torzulásokat eredményez.<sup>2</sup>

Tisztán logikai alapon a vagyonkezelés három formáját különböztethetjük meg:

1. A közvetlen vagyonkezelést, amikor a vagyonkezelő szervezet tulajdonosi jogosítványait saját magának tartja fenn, ami az esetek túlnyomó többségében – de mint látni fogjuk nem mindenütt – azt is jelenti, hogy az adott társaság irányítását közvetlenül is kézben tartja.
2. A közvetett, nem üzleti típusú vagyonkezelést, ahol állami szervezetek egymás között osztják el a tulajdonosi jogok egészét vagy egy meghatározott részét.

<sup>2</sup> Erről részletesebben lásd *Antal* [1985] 31-207. o. Az ÁVÜ és az ÁV Rt. összevonása – ami 1995 nyarának fejleménye – ezeken a nehézségeken csak kismértékben enyhít.

3. A közvetett, üzleti típusú vagyonkezelést, amikor a vagyonkezelő szervezet kiadja az állami vagyont egy vállalkozásnak, és tulajdonosi jogosítványait szerződő partnerére ruházza át. A jogok átruházásának mértéke, illetve a vagyonkezelési szerződésben megfogalmazott célok eltérőek lehetnek, és ennek megfelelően a közvetett vagyonkezelésnek különböző változatai vannak.

Mind az 1992. évi ÁVÜ-törvény, mind az 1995. évi privatizációs törvény foglalkozott az üzleti alapokra helyezhető, közvetett vagyonkezelés feladatával és megoldási módjaival, de megnyugtató jogi megoldás máig nem született. Mint látni fogjuk, ez nem véletlen – fából nem lehet vaskarikát csinálni.

### Közvetlen vagyonkezelés

A közvetlen vagyonkezelés témakörébe tartozik mindaz, ami a privatizációig a társaság irányításával kapcsolatban a vagyonkezelőnél akaratlagosan vagy véletlenül történik.

Az alapvető vagyonkezelési feladatok a következők:

- éves beszámoló és az üzleti terv jóváhagyása, az osztalékpolitika meghatározása,
- személyi döntések (vezérigazgató, igazgatóság, felügyelőbizottság, könyvvizsgáló kijelölése),
- tulajdonhányaddal kapcsolatos műveletek (alaptőke-emelés, -leszállítás), értékhatárfeletti vagyonértékesítés jóváhagyása,
- a kormány által elrendelt vagy a társaság által kezdeményezett reorganizációban való részvétel,
- nagyobb hitelek jóváhagyása, garanciavállalás,
- ellenőrzési tevékenység.

1990 és 1993 között a vagyonkezelési tevékenység elsősorban az állami vállalatok *társasággá történő átalakítását* jelentette. Az átalakítás egyrészt a privatizáció előkészítő lépése, másrészt stratégiai döntéssorozat az adott cég jövője szempontjából. Az átalakítást ugyanis többnyire megelőzte az alaptevékenységhez nem kapcsolódó vagy nélkülözhető tevékenységek és eszközök leválasztása, majd értékesítése.

Ezek a döntések az esetek többségében valóban messzire ható döntések voltak, s rendszerint viták tüzeiben kovácsolódtak. Közelről vizsgálva a cégek életét, egyáltalán nem evidens, hogy melyek az „alaptevékenységhez nem kapcsolódó” gyártási és szervezési folyamatok, hogy mi számít „nélkülözhető eszköznek” stb.

Alapvető ellentmondás feszül a közvetlen vagyonkezelés és a privatizáció logikája között. A vagyonkezelő csak akkor tudja jól végezni munkáját, ha a vállalatot szinte magáénak tekintve, mindent megtesz annak feljavítása és gyarapítása érdekében. Ehhez a munkához idő kell, s persze az idő múlása maga is csak erősíti a személyes kötődéseket. Az állami irányítású privatizáció logikája más. A privatizátor gyors eredményre – azaz gyors szerződés kötésre – törekszik. Itt nincs helye a szakmai kötődésnek, a vállalat sorával való azonosulásnak.

A privatizáló tisztviselő hozzáállása talán a használt autókkal üzletelő kereskedő felfogására emlékeztet leginkább: csak annyit akar költeni egy autóra, amennyibe a mosatás, meg a kisebb, jól látható hibák kijavítása kerül. Jól tudja, hogy ennél többet nem érdemes befektetni, mert a vevő ezt nem fogja elismerni az árban. Az ÁVÜ-ben az volt a szervezet-építés logikája, hogy „egy cég = egy ügyintéző”, azaz az adott cég minden ügye egy kézben volt. Ez a gondolatmenet az ügyintézők túlterheléséhez vezetett. Az ÁV Rt. kettéválasztotta az értékesítést és a vagyonkezelést – tehát csak az „eladásra érett” cég került át a privatizációért felelős csapat kezébe. Ez viszont az ÁV Rt. szervezetén belül intézményesítette a feszültséget.

*Az adóskonszolidációból eredő feladatok*

1992–1995 között mind az ÁVÜ, mind az ÁV Rt. munkájában jelentős helyet kapott az adóskonszolidáció végrehajtása. Az 1992-ben megkezdett program alap gondolata az volt, hogy a csőd törvényt gyorsított formában alkalmazzák a jelentős adóssággal terhelt magán- és állami tulajdonú cégek helyzetének rendezésére.<sup>3</sup> A program indulásakor készített felmérés szerint 20 ezer társaság adóssága várt rendezésre. A folyamatot irányító PM-es és ÁVÜ-s tisztviselők legnagyobb meglepetésére mindössze kétezer cég jelezte, hogy hajlandó részt venni az állam által kezdeményezett programban. Ebből a kétezres körből 140 tartozott az ÁVÜ hatáskörébe.

A PM, a kereskedelmi bankok, az ágazati minisztériumok, a tb-alapok, az APEH, a VPOP, valamint az állami tulajdonos nevében fellépő állami vagyonkezelő szervezetek közötti egyeztetés a vártnál lényegesen több időt vett igénybe. Már a program indítása sem sikerült jól, hiszen az eljárásrend csak 1994 februárjára alakult ki,<sup>4</sup> és számos elvi kérdésben még akkor sem született döntés.

1. Nem volt egységes kormányzati álláspont arra vonatkozóan, hogy melyik intézmény legyen a folyamat központi koordinátora.

2. Az állami hitelezők általában nem kaptak felhatalmazást az adósságok végleges elengedésére.

3. A program elindításakor nem fogalmazódott meg egyértelműen, hogy az adóskonszolidáció útján friss pénz nem kerülhet a társaságokhoz. Az állami szervezetek és a bankok közötti egyeztetések során viszont bármelyik fél megtehetette, hogy az adott társaság reorganizációs programját azért utasította el, mert az nem mutatott ki friss tőkebevonási lehetőséget.

4. Az állami vagyonkezelők nézőpontjából tekintve ellentmondásos volt az a helyzet, hogy az ő tulajdonukban lévő bankok nem voltak hajlandók megértést tanúsítani az ÁVÜ-s, illetve ÁV Rt.-s iparvállalatok adósságainak rendezésekor, s ami még ennél is zavaróbb volt, egy-egy tárgyalási sorozat során a bankok saját álláspontjukat többször is megváltoztatták. Bizonyos értelemben a bankkonszolidáció a bankokat felmentette az általuk kihelyezett rossz hitelekkel kapcsolatos üzleti felelősség és az ezzel járó cselekvési kényszer alól. Az ingyenes állami tőkejuttatás után a bankok általában akkor is veszteség nélkül léphettek ki az adósok hitelezői közül, ha nem született adóskonszolidációs megállapodás, s a céget felszámolták.

5. Az ÁVÜ számára mindvégig megoldatlan probléma maradt, hogy költségvetési intézményként nem volt joga elengedni követeléseket. (Az ÁV Rt.-re ez a korlátozás nem vonatkozott.) Az ezzel egyenértékű PM-javaslat pedig – hogy az ÁVÜ maguknak az adósoknak értékesítse a követelést – azon bukott meg, hogy ennek a tranzakciónak olyan adóterhe lett volna, amit az adós cég pénzügyileg nem tudott vállalni. Az sem volt szerencsés, hogy a privatizációs törvény értelmében mind az ÁVÜ, mind az ÁV Rt. köteles volt a versenyeztetési eljárás teljes rendjét (vagyonértékelés, pályázat stb.) alkalmazni abban az esetben is, ha a követeléseket értékesíteni próbálta volna.

<sup>3</sup> Lásd a 1078/1993.(XII.20.) kormányhatározatot a bank- és adóskonszolidáció megvalósításának feladatairól.

<sup>4</sup> Lásd a Pénzügyminisztérium közleményét az adóskonszolidáció eljárási szabályairól. *Magyar Közlöny*, 1994. február 1.

Számadatokkal is kimutatható, hogy az adóskonszolidáció mind az ÁVÜ-re, mind az ÁV Rt<sup>5</sup>-re igen nagy terhet rótt. Az ÁVÜ igazgatótanácsa – például – általános konszolidációs kérdésekkel 1994 őszéig közel 40 esetben foglalkozott. S minthogy az igazgatótanács a cégekre vonatkozó konkrét döntéseket – mérlethatároktól függetlenül – magához vonta, továbbá egyes cégek esetében többszöri döntésre is szükség volt, a fentebb említett időpontig az igazgatótanács 100 ilyen ügyet tárgyalt.<sup>6</sup> Az 1994-es évet tekintve ez azt jelentette, hogy minden öt privatizációs döntésre jutott egy adóskonszolidációs döntés. Ha mindehhez hozzákapcsoljuk az alsóbb döntési szintek munkáját (vezetői értekezlet, privatizációs ágazati bizottság), akkor még 250 bizottsági tárgyalást lehet az adóskonszolidációhoz kapcsolni

Többszöri szűrés után az ÁVÜ-nek és az ÁV Rt.-nek végül kb. 90 társaság helyzetét sikerült rendezni privatizáció (23), felszámolás-végelszámolás (21), adóskonszolidációs szerződés (34) és egyedi megállapodások (12) útján. Forintban kifejezve a 55 milliárd forintnyi tartozásból 37 milliárd forint ügyében történt döntés. Az adóskonszolidáció programja elvben 1995. június 30-án zárult, gyakorlatilag azonban a szerződéskötések egy része még áthúzódott 1996 elejére is.

Néhány év távlatából visszatekintve egyértelműnek tűnik, hogy hibás döntés volt az adóskonszolidációt ilyen ambiciózus formában, 20 ezer vállalkozásra kiterjedő feltételrendszerrel meghirdetni. A túlméretezett program lassította a privatizációt, mert az ÁVÜ – és kisebb mértékben az ÁV Rt. – ezzel a feladattal volt leterhelve. Jobb eredmény lehetett volna elérni, ha az állam csak 15-20 nagyvállalat likviditási problémájára koncentrálna, hiszen végeredményben így is csak annyi történt, hogy ebben a kiemelt vállalati körben rendezni lehetett az adósságokat.

### *A gazdasági társaságokról szóló törvény ellentmondásai*

Mind a kezdeti, mind a későbbi időszakban a vagyonkezeléssel kapcsolatos műveletek között kiemelkedő jelentőségűek voltak a *személyi ügyek*. A vezetők kinevezésén, illetve a vezetőtestületek összetételén keresztül volt képes az állam leginkább érdekeit érvényesíteni a gazdasági élet kulcspozícióiban. Miután e gazdasági érdekekbe a társaságok legfelsőbb vezetői szintjein politikai érdekek is beszűrődtek, a politikai kurzusváltás (1990–1991, 1994–1995) idején a vezetői és vezetőtestületi személycserék felerősödtek, és a gazdasági prioritások háttérbe szorultak.

A magyar társasági jog megengedi, hogy vezető tisztségviselői pozícióba jogi személy is kerülhessen. Ez a jogi személy általában nem más, mint a vagyonkezelő szervezet illetékes munkatársa. Sok példa van azonban arra is, hogy külső szakember kapott ilyen megbízatást. A *jogi személy* részvétele az igazgatóságban<sup>7</sup> gyakorlati szempontból azon-

<sup>5</sup> A gyorsított adóskonszolidáció keretében a következő cégek ügyei tartoztak az ÁV Rt. hatáskörébe: Elzett Certa V., Csepeli Csőgyár Rt., Tokaj Kereskedőház Rt., Törökszentmiklós Állami Gazdaság Rt., MTA Martonvásári Kísérleti Gazdaság. Kormányhatározat alapján került az adóskonszolidációba továbbá a Hungalu, a Dunaferr, az Ikarus, a Nitrokémia, a TVK és a Borsodchem. 1994 végéig az ÁV Rt. ezektől a cégektől összesen 25,7 milliárd forint értékű tartozást vállalt át, s ezzel párhuzamosan nyolc bankot mentesített a kétes követelések következményeitől.

<sup>6</sup> Az adóskonszolidáción belül az ügynevezett, kiemelt vállalati körből 13 tartozott az ÁVÜ-höz. Ebből öt jött az ún. *kiemelt iparvállalati körből*: BHG, Ganz Gépgyár Holding, Magyar Gördülőcsapágyművek, Taurus, Vilati; kormánydöntés alapján került az adóskonszolidációba a Salgótarjáni Acélarúgyár és a Szekszárdi Húsipari Rt.; *hat élelmiszer-ipari cég* pedig az ún. *gyorsított adóskonszolidáció* alapján került a programba: Budapesti Tejipari Vállalat, Csongrádi Gabona Rt., Debreceni Húsipari Rt., Ringa Húsipari Rt., Szolnoki Tej, Törökszentmiklósi Baromfifeldolgozó.

<sup>7</sup> Ez a rész felhasználja az Egon *Zehnder International* által 1994. nov. 21-én rendezett Corporate Governance című konferencia írásos anyagát (1995. június).

ban rendezetlen. A jogi személy képviselője ugyanis egy igazgatósági ülésen – elvben – csak akkor foglalhatja az állást, ha döntését megelőzően kikérné az őt delegáló testület vagy intézmény állásfoglalását. Ez az igazgatóság munkáját teljességgel lehetetlenné tenné. Végül soron az igazgatóság, a jogi személy részvételével ugyanúgy működne, mint a közgyűlés, amelyen a részvényesek képviselői kötött mandátummal jelennek meg.

A probléma ugyanis az, hogy mind az ÁVÜ, mind az ÁV Rt., mind az ÁPV Rt. belső döntéshozatali mechanizmusai (privatizációs ágazati bizottság, ügyvezetői értekezlet, igazgatótanács, illetve igazgatóság) túlságosan időigényesek. Ha minden szabályszerűen megy, esély sincs arra, hogy egy 30 napos határidővel meghirdetett kft.-taggyűlésen vagy rt.-közgyűlésen a vagyonkezelő megbízottja érvényes felhatalmazással döntsön bármilyen kérdésben. (S ekkor még a döntés időigényénél nem is vettük figyelembe, hogy a vagyonkezelőnek konzultálnia kell az ágazati minisztériumokkal és más főhatóságokkal.) Ezért mindennapos gyakorlat volt, hogy az ÁVÜ vagy az ÁV Rt. döntésképtelensége miatt el kellett halasztani a társaságok igazgatósági üléseit, vagy – ami sokszor igen költséges mulatság – a társaságok közgyűléseit is.

A pénzügyi törvény módosítása miatt 1997-től a bankok vezetőtestületeiben már nem vehetnek részt jogi személyek. Ez új helyzetet teremt. A rendelkezés nemcsak az ÁPV Rt.-t érinti, de vonatkozik a PM-re, sőt a tb-alapokra is, akik szintén igen jelentős banki portfólióval rendelkeznek. Nagy kérdés, hogy a jövőben ezek a kváziállami testületek miként tudják tulajdonosi érdekeiket érvényesíteni, ha megbízottjuk nem lehet jogi személy.

### A közvetett, nem üzleti típusú vagyonkezelés

A vagyonkezelés során sok nehézség támadt abból, amikor az állam mint tulajdonos nem egy és oszthatatlan, hanem annyi részre bomlik, ahány szervezete birtokol részvényeket. Így fordulhatott elő – például a bankszektorban –, hogy az ÁV Rt. és a Pénzügyminisztérium egymás ellen szavaznak a közgyűléseken. Az is nehezen elfogadható, amikor az állami érdek mezébe bújtatva jelennek meg jól beazonosítható szervezeti vagy magánérdekek.<sup>8</sup>

Hogy még tovább bonyolítsuk a képet, érdemes kitérni arra, hogy az állami vagyonkezelés gyakorlatában többször is előfordult, hogy az állami vagyonkezelő egy saját tulajdonában álló cégre bízta egy vállalatának irányítását. És fordítva: volt rá példa, hogy egy költségvetési intézmény kötött vagyonkezelési megállapodást az állami vagyonkezelővel. Ezekre az akciókra tulajdonképpen jogszabály soha nem adott felhatalmazást (igaz nem is tiltotta) – így az ilyen típusú konstrukcióknak, melyet a továbbiakban *nem üzleti vagyonkezelési szerződésnek* fogunk nevezni, egyáltalán nincs átfogó szabályozása.

A nem üzleti vagyonkezelési szerződések kényszer szülte megoldások. Akkor kerül rájuk sor, amikor valamilyen korábbi adminisztratív döntés folytán az állami tulajdon két szervezet között oszlik meg, s már elegendő idő telt el ahhoz, hogy a mind két fél belássa: ha közös a felelősség, akkor senki sem felel semmiért.

Az egyik legjelentősebb ilyen megállapodás, amelyben az ÁV Rt. volt a vagyonkezelő, 1993-ban jött létre a Pénzügyminisztériummal. A PM a bankkonszolidációban résztvevő kilenc bankra vonatkozóan<sup>9</sup> kötötte meg ezt a megállapodást, amely 1994. január 16-án lépett életbe. A szerződés egyáltalán nem tartalmazza, hogy a PM mint megbízó mit vár el az ÁV Rt.-től. Csak arról szól ez a dokumentum, hogy melyek azok a döntések, amelyek nem a vagyonkezelő hatáskörébe tartoznak (kinevezések, a konszolidációs szerződések

<sup>8</sup> Erről részletesebben lásd *Ábel István* nyilatkozatát a *Bank & Tőzsde* 1995. szeptember 29-i számában.

<sup>9</sup> MHB, OKHB, BB, Mezőbank, Takarékbank, Agrobank, Dunabank, Iparbankház, Takarékszövetkezetek.



ellenőrzése, privatizációs koncepció kialakítása stb.). Rendelkezik viszont a szerződés arról, hogy a PM évi 100 millió forintot köteles fizetni a vagyonkezelés költségeinek fedezésére az ÁV Rt.-nek.<sup>10</sup> A szerződés alapján az ÁV Rt. – a három legkisebb bank kivételével – mindenütt kettős szerepben jelent meg. Egyrészt mint tulajdonos, másrészt mint vagyonkezelő, de – mint ezt az Állami Számvevőszék is megállapította – egyik jogcím sem adott lehetőséget arra, hogy a bankok életét érdemben befolyásolni tudja.

Az ellenkező irányú vagyonkezelési szerződés legismertebb példája a villamosenergiaipar. A 100 százalékos állami tulajdonban lévő MVM Rt. kapott vagyonkezelői jogosítványt az ÁVÜ-től az áramszolgáltatók és az erőművek tekintetében. Itt ugyanis az volt a helyzet, hogy – egy meglehetősen szerencsétlen koncepció alapján – 1992-től mind az áramszolgáltatókban, mind az erőművekben vegyes tulajdonlás jött létre: az állami tulajdonú részvények fele az állami vagyonkezelőhöz, fele az MVM-hez került. A vagyonkezelői szerződés tulajdonképpen „helyre rakta” a dolgokat, az MVM a maga tulajdona mellé vagyonkezelésbe megkapta a részvények másik felét is.

Szokatlan – és részleteiben kevéssé ismert – konstrukciót alkalmazott az ÁPV Rt. a borsodi reorganizáció végrehajtásával megbízott Borsodferr Rt. esetében. Ezt a részvénytársaságot az ÁV Rt. 1995-ben 40 millió forint alaptőkével hozta létre klasszikus vagyonkezelői feladattal. A százszázalékos ÁV Rt.-tulajdonú társaság bonyolította a három felszámolás alá került kohászati vállalat – a Diósgyőri Nemesacél Kft., az Ózdi Acélmű Rt. és a December 4. Drótművek (DD Kft.) – használható vagyonának kivásárlását, a romhalmazon létrejött Diósgyőri Acélművek Kft. (DAM Kft.) létrehozását, illetve a DD Kft. privatizációját.<sup>11</sup> 1996 őszén a Borsodferr Rt. összeolvadt a DAM Kft.-vel, s ezentúl Diósgyőri Acélművek Rt. (DAM Rt.) néven fog működni.<sup>12</sup> Hogy valójában mit is csinált a Borsodferr Rt., azt írásbeli dokumentumok alapján nem sikerült rekonstruálni. Annak alapján, hogy a cég neve még csak említésre sem került az ÁV Rt. 1993-as, illetve 1994-es jelentésében, azt kell feltételeznünk, hogy nem sokat.

A körülmények részletes ismertetése nélkül is elfogadható, hogy az ismertett nem üzleti vagyonkezelési szerződések alapvetően értelmes célokat szolgáltak. A gond mindig abból támadt, hogy az ügyetek jogi és pénzügyi részletei szabályozatlanok, tisztázatlanok maradtak. Jellemző példa, hogy a 100 milliárdos tőkét képviselő bankok vagyonkezelési megállapodása összesen két oldal terjedelmű volt, a még ennél is nagyobb értékű áramszolgáltatói tranzakció mögött pedig írásbeli dokumentumként mindössze egy 2 (kettő !) soros megfogalmazás áll, amelyet az MVM egyik közgyűlése hagyott határozat formájában jóvá.

### A közvetett, üzleti típusú vagyonkezelés

Az üzleti típusú vagyonkezelés lehetséges formáiról tulajdonképpen egyetlen komoly elemzés készült. 1992-ben a Kék Szalag Bizottság felkérésére négy szakértő javaslatokat terjesztett elő az „időleges állami vállalkozói vagyon kezelésének privatizálására”.<sup>13</sup>

A munkacsoport vezetője *Balassa Ákos* volt, aki korábban évtizedeket töltött a Tervhivatalban, de 1992-ben már az MNB alkalmazásában állt. Tagja volt még a szerzői kollektívának *Akar László* (Hungaroholding Rt. elnök-vezérigazgató), *Kardos Péter* (Co-Nexus Rt. vezérigazgató) és *Kazár Péter* az ÁVÜ szakértője – valamennyien régi „tervhivatalosok”.

<sup>10</sup> Tudomásom szerint a PM ennek a fizetési kötelezettségének soha nem tett eleget.

<sup>11</sup> Ezt a céget 49 százalékosan a szlovák tulajdonban lévő Metaltrade vásárolta meg.

<sup>12</sup> HVG, 1996. szeptember 21.

<sup>13</sup> *Magyar-Nemzetközi Kék Szalag Bizottság* [1993].

A bizottság ajánlása szerint már 1993 elején öt-tíz vegyes tulajdonú holding felállítása lett kívánatos, amelynek menedzselésére 20-25 vagyongazdálkodó szervezet közül kell majd kiválasztani a legmegfelelőbbet.

A Kék Szalag Bizottság ajánlásai nem váltottak ki különösebben élénk társadalmi vagy akárcsak szakmai körökben zajló vitát. Ennek ellenére – vagy talán éppen ezért – az üzleti célú vagyongazdálkodás koncepciója már korábban is – és a későbbiekben is – jelszó-szerűen mindvégig szerepelt a privatizációval kapcsolatos, ideológiai indíttatású dokumentumokban. Így például a következő megfogalmazás került az 1994 nyarán elfogadott kormányprogramba:

„(A kormány) biztosítja az állami tulajdonban levő vagyon piaci rendszerű kezelését, a vagyongazdálkodásba adását. Meghatározza azon társaságok körét, amelyek privatizálását az állami tulajdonos átmenetileg elhalasztja. Ezeket szigorú feltételekkel vagy vagyongazdálkodásba adja, vagy többéves szerződést köt a kinevezett vezérigazgatóval.”

Feltehetően kevesen emlékeznek rá, hogy az 1992. évi ÁVÜ-törvény – 70. § (1) – a vagyongazdálkodás kérdésében kifejezetten radikális üzenetet hordozott, amikor kimondta, hogy *„Ha az állami vagyon elidegenítésének feltételei kedvezőtlenek, a Vagyonügynökség gondoskodik az állami vagyon kezeléséről. Az állami vagyon közvetlen kezelésére a Vagyonügynökség csak kivételesen és átmenetileg jogosul.”*

1991–1992-ben az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium – a Coopers and Lybrand könyvvizsgáló és tanácsadó cég támogatásával – komolyan foglalkozott azzal a gondolattal, hogy külföldi irányítású vagyongazdálkodó társaságot hozzon létre a saját erőből átalakításra képtelen iparvállalatok privatizációjára.<sup>14</sup> A minisztérium – PHARE támogatással, pályázat útján – az angol Morgan Grenfell beruházási bankot jelölte ki erre a feladatra, s az erre vonatkozó szerződést 1992. június 9-én alá is írták.<sup>15</sup> Az IKM elképzelése szerint, a Morgan bankház által létrehozandó, 50 millió dollár indulótőkével rendelkező, átalakító-befektető társaság (*turnaround company*) feladata lett volna néhány, az ÁVÜ-től átvett iparvállalat feljavítása. Később ez a koncepció elhalt, vélhetően azért, mert ellentétben állt a kormány időközben megszületett újabb ötletével, az ÁV Rt. megalakításával.

Mindezek alapján érthető, hogy az ÁVÜ vezetése mindvégig kötelességének érezte, hogy valamilyen formában végrehajtásra kerüljön a törvényhozók akarata, s szülessenek vagyongazdálkodási megállapodások. Ugyanakkor éppen az ÁVÜ apparátusa tudta legjobban, hogy *az üzleti típusú vagyongazdálkodási szerződések „életveszélyes” vállalkozások, mert nincs mód az állami érdek hathatós védelmére, s ezért előbb vagy utóbb őket fogják felelősségre vonni.*

### *Egyedi vagyongazdálkodási tranzakciók*

Az ÁVÜ 1990 decemberében kötötte az első vagyongazdálkodási megállapodást. A kijelölt vagyongazdálkodó a Fotex Rt. volt, a kísérleti nyúl szerepét a Parádi Üveggyárra osztották. Ez előzmények nélküli, hamar hamvába holt kísérlet volt – magát az általános vagyongazdálkodási koncepciót az ÁVÜ csak néhány hónappal később, 1991 tavaszán hirdette meg. A törvényi szabályozás pedig csak az 1992. évi LIV. törvényben jelent meg.

<sup>14</sup> Ez éppen a fentebb idézet törvényhely következő bekezdése alapján adódott, amely arról rendelkezik, hogy az ÁVÜ hozzon létre üzleti alapon működő vagyongazdálkodási társaságokat.

<sup>15</sup> Privinfo-évkönyv, 1992. 150, 207. o.

Az Üvegipari Művekből leválasztott Parádi Üveggyár egy sikertelen privatizáció pályázat után (a nyertes visszalépett) került vagyonkezelésbe. A Fotexnek nem ez volt az első üvegipari érdekeltsége – már korábban tulajdonába került a parádiak legfőbb hazai versenytársa, az ajkai gyár. 1991 elején a Fotex Parádon leállította az ólomkristálygyártást, jóllehet a cég kapacitásainak 70 százaléka csak erre volt alkalmas. Részben piacproblémákkal, részben környezetvédelmi megfontolásokkal indokolták ezt a döntést. Nem sokkal később a gyáron belüli bérfeszültségek jó alkalmat adtak a vagyonkezelőnek arra, hogy „szabotázásra” hivatkozva 1991. május 24-én bejelentse a vagyonkezelési szerződés egyoldalú felbontását. A *fait accompli* az ÁVÜ tudomásul vette. A Fotex lebontotta a félig már elkészült elektromos kemencét, és elvitt 211 darab gyártmánytervet. Az üveggyár visszakerült az ÁVÜ-höz, s később a céget sikeresen lehetett privatizálni.<sup>16</sup>

Ennél sokkal fontosabb volt az 1991 márciusában nagy hírveréssel beindult *első vagyonkezelési pályázat*, mely öt – tulajdonképpen jelentéktelen – társaságot érintett.<sup>17</sup> Ekkor már előkészület alatt állt a *második vagyonkezelési pályázat*<sup>18</sup> is, sőt ezen túlmenően egy speciális, cukorgyárakra kigondolt koncepcióról is volt szó. Ez utóbbi lett volna az úgynevezett *első csoportos vagyonkezelői csomag*,<sup>19</sup> s ezt követte volna több, úgynevezett egyedi vagyonkezelési megállapodás. Ezen a listán négy cég neve szerepelt, közülük a legfontosabb a Biogal.<sup>20</sup> A fenti tervekben semmi sem valósult meg a tervezett formában. Végeredményben 1991–1993 között az ÁVÜ összesen tíz társaságot adott vagyonkezelésbe, ebből nyolcat a Co-Nexussal kötött szerződés keretében (bővebben lásd később), míg egyet a Bábolnai Mezőgazdasági Rt.-nek, egyet a Bónus Kft.-nek. Az ÁVÜ és a Kereskedelmi Bank között az Agárdi Állami Gazdaságra vonatkozó, 1992-ben létrejött vagyonkezelési megállapodást visszamenőleges hatállyal, bírói ítélet szüntette meg.

Az ÁVÜ 1993. július 26-án kötött 1995. december 31-ig érvényes vagyonkezelési szerződést a Békéscsabai Baromfifeldolgozó Rt. közel 1 milliárd forint értékű vagyonának kezelésére. A megbízott vagyonkezelő a békéscsabaiak legnagyobb konkurense a Bábolnai Mezőgazdasági Termelő, Fejlesztő és Kereskedelmi Rt. lett. A konstrukciónak az volt a lényege, hogy meghatározott feltételek teljesülése után Bábolna kedvező feltételekkel megvásárolhatja a békéscsabai céget. Az ÁVÜ 1994. évi beszámolója szerint a cég működése veszteséges, a vagyon fogy. A Bábolna Rt. gazdálkodási kényszerlépések keretében létszámcsökkentést hajtott végre, amit az ÁVÜ tudomásul vett. Ami maradt, azt végül Bábolna létszámcsökkentéssel vette át.

Tanulságos eset a Bónus Kft. – azaz a Zalaegerszegi Ruhagyár (Za-Ko) Rt. – kálváriája is. A Bónus Vagyonkezelő és Szolgáltató Kft. a 380 milliós Za-Ko Rt.-t kapta meg 1992-től 1997. június 30-ig, beleértve azt a lehetőséget is, hogy értékesítse az állami tulajdonban lévő részvényeket. A Bónus Kft.-t 2,88 millió forint alaptőkével a cég menedzsmentje alapította éppen a vagyonkezelési jog megszerzéséért, azzal a nem is titkolt szándékkal, hogy idővel a Za-Ko valódi tulajdonosává válhassanak. Csakhogy, a cégben még az átalakulás idején (1990) az akkori menedzsment hathatós együttműködésével 25,6 százalékos tulajdoni hányadot szerzett egy osztrák üzletember, *Helmut Liegle*, aki ezzel vétőjogot kapott egy sor kérdésben. A cégnek más külföldi tulajdonosai is vannak, akik tőkeemelés (vagy kivásárlás útján?) együttvéve megszerezték a részvények 51,05 százalékát. Időközben a vagyonkezelő több ízben is szerződésmódosításra tett javaslatot, amelynek a lényege az volt, hogy az elszámolás korábban történjen meg, valamint az, hogy oldják fel az eredeti szerződésnek az a kitételét, hogy a céget csak készpénzért szabad értékesíteni. Az állami tulajdonban lévő 41,53 százaléknyi részvényből 17,25 százalékot – azaz 100 millió forintnyi rész-

<sup>16</sup> Az idézett tények forrását és további részleteket lásd *Vanicsék* [1993].

<sup>17</sup> Pécsi Agroker Kereskedelmi és Szolgáltató Rt., Pécsi Építő Kft., Egri Útépítő Rt., a székesfehérvári Arbau Építő Kft. és a Carbon Könnypipari Rt. .

<sup>18</sup> Az érintett cégek: Kaliber Kft., Hunicoop Kft., Haldex Rt., Royal Butorker Rt., Zako Rt., Délker Rt., Debmüt Rt.

<sup>19</sup> Ide került volna Kaba, Petőháza, Kaposvár és Ács cukorgyára.

<sup>20</sup> A többi: Foka Rt., a Tisza Cipő Rt.

vényt – 1996 nyarán a Bónus Kft., a Pakett Brókeren keresztül, nyilvános részvénykibocsátással próbált értékesíteni. A távlati cél az lett volna, hogy a társaság bekerüljön a tőzsdére. Érdeklődés hiányában a kibocsátás eredménytelennek bizonyult.<sup>21</sup> Így – a magyar vagyongazdálkodók nagy bánatára – a cég nagy valószínűséggel az osztrák befektető ölébe fog hullani, minthogy más külső befektető nem hajlandó betársulni, a Bónusnak pedig nincs annyi pénze, hogy megszabaduljon az osztrák tulajdonostársától.<sup>22</sup>

Az OKHB-nak az Agárdi Mezőgazdasági Kombinát Rt.-re megszerzett vagyongazdálkodási szerződése 1992. december 23-án jött létre, öt évre. Az ÁVÜ Ellenőrzési Igazgatósága megállapította, hogy a vagyongazdálkodó a szerződésben rögzített ígérete ellenére három hónapon belül nem készítette el a vagyongazdálkodási koncepciót, s a csődmenedzselési koncepció is csak nyolc hónap után született meg. Az ÁSZ jelentése szerint a vagyongazdálkodási szerződés a bírói döntés ellenére is két évre életben maradt.<sup>23</sup>

1992 februárjában az ÁVÜ már az ötödik vagyongazdálkodási pályázatnál tartott, de ez is sikertelen volt.<sup>24</sup> A Magyar Gördülőcsapágművek Rt. vagyongazdálkodására meghirdetett 1993-as pályázat sem hozott eredményt. Hasonlóképpen végződött a Csepel Vas- és Fém-műből átalakult részvénytársaság 1993-as vagyongazdálkodási pályázata.<sup>25</sup> 1995-ben ismét egy sikertelen vagyongazdálkodási pályázat zajlott. Ez alkalommal a vidéki könyvesboltokat üzemeltető Bibliofil Kft. kezelésére hirdetett meg pályázatot az ÁPV Rt. Mire a pályázat lefutott, az ÁPV Rt. meggondolta magát s így érvénytelennek minősítette az egyébként sem túlságosan vonzó ajánlatokat.

*Összefoglalóan* megállapíthatjuk, hogy a létrejött vagyongazdálkodási ügyletek közös jellemzője, hogy a szerződések nehezen áttekinthető és ellenőrizhető konstrukcióban jöttek létre, és többszöri eredménytelen kísérlet történt a szerződések módosítására. Ez nem véletlen, nem is a korrupció, és nem is a tudatlanság eredménye. A teljesítmény ellenőrizhetőségének, számonkérésének lehetetlensége azzal függ össze, hogy a vagyongazdálkodás tárgyát képező cégek nem likvid eszközök, ezért objektív módon nem lehet megállapítani az értékvesztés vagy értéknövekedés mértékét. Innentől kezdve pedig ajtó-ablak nyitva áll. Ezek a negatív tapasztalatok vezettek oda, hogy 1994-ben és 1995-ben az ÁVÜ és az ÁV Rt. mereven elzárkózott az üzleti vagyongazdálkodási konstrukciók létrehozásától.<sup>26</sup>

### *A Co-Nexus vagyongazdálkodási csomagja*

A Co-Nexus – teljes nevén Co-Nexus Gazdálkodási és Pénzügyi Tanácsadó Rt. (a továbbiakban rövidítve: CN) – az elsők között jelent meg a magyar brókerüzletben. Megbízható és sikeres cég volt, vezetője *László András* népszerű, jó politikai kapcsolatokkal rendelkező figurája volt az üzleti életnek. Éppen ezért nem keltett különösebb meglepetést, hogy 1991 végén a CN lett az ÁVÜ első nagy volumenű vagyongazdálkodási pályázatának nyertese.

<sup>21</sup> *Privinfo*, 1995. 17. sz.

<sup>22</sup> *KÁPE*, 1996. szeptember 18.

<sup>23</sup> *ÁSZ* [1994] 80. o.

<sup>24</sup> A portfólióba négy textilipari (Heavytex Rt., Első Magyar Kenderfonó Rt., Nagylaki Kender Rt.) és egy pékség, az Aranygallér Rt. került. (Lásd ÁVÜ, *ötödik vagyongazdálkodási pályázat*, Budapest, 1992. február 7. Készítette: Macon Rt.)

<sup>25</sup> Az ötlet azért feneklett meg, mert a kiírás szerint a vagyongazdálkodónak 2 milliárd forint tőkeemlést kellett volna vállalni, s ezt a hatalmas összeget az érdeklődők nem tudták (vagy nem látták érdemesnek) előteremteni.

<sup>26</sup> Az ÁPV Rt. nyilvántartásai szerint 1996. február 29-én 15 társaság volt „kiadva” vagyongazdálkodásba, a júniusi mérleg szerint viszont csak 14. (*Heti Privinfo*, 1996. március 26., július 30.) Néhány tranzakció tehát hiányzik a fenti elemzésből. Kérdés, hogy melyek ezek, és miért hiányoznak?

A CN ötéves vagyonkezelési megállapodása 1991. december 21-én kötött. A megállapodás nyolc cégre vonatkozott, melyek privatizációja (vagy vagyonkezelése) már korábban is napirenden volt.

A vagyonkezelés jogát a CN nyílt pályázaton – az úgynevezett második vagyonkezelési pályázaton – minden tekintetben szabályosan nyerte el. A pályázatra több mint 10 cég jelentkezett, de a második fordulóra csak a CN és *Tömpe István*, az ÁVÜ exvezetőjének cége, a Daiwa Bank került. Az egykori pályázók közül – utólag – érdekes kiemelni az akkor OKHB-tulajdonú Portfólió Bank nevét. Ennek a cégnek a vezetője akkor az a *Puskás Sándor* volt, aki később az ÁPV Rt. felügyelőbizottsága elnökeként többször is nyilatkozott a vagyonkezelés fontosságáról, s az ÁPV Rt.-t éppen azért bírálta, mert – szerinte – elhanyagolta a vagyonkezelést.

A CN tulajdonképpen azzal nyert, hogy hajlandó volt „látatlanban” elfogadni a vagyonkezelésre felajánlott vagyon értékbecslését – minden más pályázó előbb szeretne volna maga is átnézni a portfóliót. Minthogy az ÁVÜ-nek sürgős volt a döntés, a CN ajánlatát nagyon is értékelte.

A szerződés pontos tartalma nem is ismeretes,<sup>27</sup> annyit azonban tudni lehet, hogy

1. a vagyonkezelő korlátlan tulajdonosi jogosítványokat kapott – beleértve a vagyon értékesítését is;

2. a CN vállalta, hogy az ötéves periódus leteltével – 1997. január 8-ig – négy milliárd forintot fizet be az állam kasszájába. Amennyiben a cég a megadott határidőre nem fizet, akkor a tőkén túl annak kamatait is köteles megfizetni (a jegybanki alapkamat kétszeresével számolva);

3. az ÁVÜ a szerződés biztosítékaként letétbe helyezte a CN összes részvényét.<sup>28</sup> Ez azt jelentette, hogy fizetési képtelenség esetén az ÁVÜ – illetve jogutódja – a CN vagyónából kártalaníthatja magát. Feltéve persze, ha a szerződés lejártakor még van CN-vagyon.

#### 1. táblázat

A Co-Nexusnak vagyonkezelésbe adott társaságok jegyzéke

Társaság neve	Jegyzett tőke (milliárd forint)	ÁVÜ-tulajdon	
		(milliárd forint)	százalék
Arbau Kft.	0,81	0,3	39,3
Délker Rt.	1,83	1,1	62,7
Haldex Rt.	0,29	0,2	86,7
Hunicoop Rt.	0,1	0,1	88,3
Kaliber Kft.	0,2	0,2	92,3
Pécsi Agroker Rt.	0,8	0,6	76,7
Pécsi Építők Kft.	0,5	0,2	42,9
Royal Rt.	1,3	1,1	85,5
<b>Összesen</b>	<b>5,9</b>	<b>4,0</b>	

A CN első látásra óriási üzletet kötött. 1991 végén biztos lehetett számítani a forint értékvesztésére, ami természetesen be is következett. Ha a forint öt év alatt 50 százalékot veszít értékéből, a négy milliárd forint jelenértéken csak két milliárdot jelent. Ennyit kiárulni egy hat milliárd forintos vagyomból nem lehet gond – vélte a CN vezetése.

<sup>27</sup> Jóllehet a legfontosabb részeket a *HVG* (1997. január 18.) már publikálta.

<sup>28</sup> *HVG*, 1996. január 20.

Hamarosan kiderült azonban, hogy az ÁVÜ hónapról hónapra oly mértékben szélesíti a kedvezményes fizetési lehetőségek körét, hogy a CN úgy érezte: ezt a nyolc céget E-hittel, kárpótlási jeggyel, MRP-s konstrukcióval olcsóbban is megszerezhetné volna. Mi több, a CN arra is joggal mutatott rá, hogy az ő kötelessége a rábízott vagyon értékesítése lenne, de ennek a feladatnak azért nem tud megfelelni, mert a bővülő privatizációs kedvezmények miatt az ÁVÜ maga szorítja le a CN-portfólióba került vagyon piaci árát. Ki lesz bolond készpénzért vagyont venni a CN-től, mikor hasonló cégeket az ÁVÜ-től kárpótlási jegyért, E-hittelre is lehet kapni? – mondta a CN. A későbbiekben a CN minden szerződés módosítási igényét erre az érvelésre alapozta.

Érdekes módon a kezdet kezdetén nem a négy milliárd forint nagysága gerjesztett vitát. A bírálók azt kifogásolták, hogy a CN az 1991. évi eredmények alapján 1992-ben 182 millió forintnyi osztalékot vett fel a cégektől.<sup>29</sup> Úgy tűnik, hogy ezt a kérdést a szerződésben nem szabályozták, s így az 1992 tavaszán a közgyűléseken a tulajdonos nevében megjelent vagyonkezelő annyit vehetett ki a cégekből osztalék címén, amennyit jónak látott.

Fontos kérdésről van szó! Ha hinni lehet a HVG oknyomozó riportjának, akkor a CN alapításakor – 1988 januárjában – elsősorban állami tulajdonú bankok, nagyvállalatok adták össze az indulótőkét.<sup>30</sup> Az eredeti részvényesi listából, jogszabályi korlátok miatt, éppen csak az a László András hiányzott, aki a cég *spiritus rectora* volt, s 1990-re már a társaság meghatározó tulajdonosává (88,72 százalék) is vált.<sup>31</sup> Ez a 182 millió (más források szerint: 168 millió) forint osztalék ugyanis önmagában is elegendő lehetett arra, hogy László András kivásárolja az alapítók részesedését.

Erről a pontról visszafelé fejtve a logikai sort, már előttünk is áll a konstrukció: 1. állami pénzből össze kell rakni egy tekintélyes tőkével rendelkező pénzügyi holdingot; 2. a holding vagyonkezelésre és értékesítésre megkap egy nagyobb volumenű állami vagyont; 3. ennek a hozadékból ki lehet vásárolni az immár feleslegessé vált állami tulajdonosokat; 4. értékesíteni lehet az egész vagyonkezelésbe kapott vagyont.<sup>32</sup>

*Mi történt a cégekkel?* A három kereskedő cégből – Délker, Pécsi Agroker és Royal – még 1992-ben megalakult a Port Kereskedelemfejlesztési és Termelészervezési Rt. Maga a CN, mint a Port Rt. – később csoport – vagyonkezelője lépett fel. A kívül maradt társaságok közül elsőként a Hunicoop került értékesítésre (1992), majd a három építőcég (1993), végül – csődegyezség során – a Haldex (1992/1993). 1994-ben a a Royalt is értékesítették, ami egyrészt a Port-csoportból való kiválást jelentette, másrészt viszont az akció része volt a Trial Rt. beolvasztása. Így tehát a Royalt a Triallal „felturbósítva” sikerült eladni.

Csak hogy a Royal eladása fiaskónak bizonyult. 1994 szeptemberében ugyanis a vevő nem volt más, mint a Kordax Rt. – pontosabban annak Ferromat Kft. nevű leányvállalata<sup>33</sup> –, amely 1,4 milliárdot ígért, de ebből csak 250 milliót fizetett készpénzben, a többi-

<sup>29</sup> Az ÁSZ ebben az ügyben mind az 1991., mind az 1992., mind az 1993. évi jelentésében elmarasztalta az ÁVÜ-t.

<sup>30</sup> Az alapítók: MHB, OKHB fejenként nyolcmillió forint; Hungária Biztosító, Állami Biztosító, Ipari Fejlesztési Bank: fejenként ötmillió forint, Pénzügyminisztérium: hatmillió forint. Kisebb összeget adott még az OKGT és az Ikarus. (HVG, 1996. január 20.)

<sup>31</sup> A fennmaradó 11,28 százalék a cég vezető menedzsereiből álló Mind-Ex Vagyonkezelő és Tanácsadó Kft. tulajdonában van.

<sup>32</sup> Lényegében ezt a konstrukciót alkalmazta a Dunaholding Rt. is – csak éppen sokkal több sikerrel. A Dunaholding 1989-ben az Ápisz Kereskedelmi Vállalat átalakulásával jött létre, mint vagyonkezelő-befektető cég. Az alakuló 800 millió forint alaptőke 80 százalékát állami cégek – köztük maga az Ápisz, illetve az akkor még állami tulajdonban volt Postabank – adták össze. Az alapító magánszemélyek egy év alatt kivásárolták az állami társtulajdonosokat, s megszerezték a részvények több mint 50 százalékát. (A pontos részleteket lásd *Ádám-Korányi* [1991] 65. o.)

<sup>33</sup> HVG, 1996. november 30.

re váltót adott. A Kordax az ígért határidőre nem fizetett, a per megkezdődött, közben azonban a Kordax – egy vámbüntett kapcsán – csődbe ment.

A Délker 1996 januárjában jelentett csődöt, amelyet felszámolás követett. Az Agroker még megvan – csak vevőt kell találni rá. A CN egyébként ehhez a portfólióhoz folyamatosan vásárolt is, meg el is adott (például GarAgent, Akkord Bevásárló Központ Kft., Budapest Konfekció Kft., Kerekes Kft.). Voltak a CN-nek más vállalkozásai is: a felszámolásüzetben a Co-Nexus Likvid Kft. érdekelt; 1988-ban alakult a Concert Kft., amely évente öt koncertet rendez a Zeneakadémián. Ugyanakkor jött létre a CoPrinter Kft., amely a Hócipő kiadójaként vált ismertté. CN-érdekltség volt a Napi Gazdaság is.<sup>34</sup>

Az ÁVÜ-CN szerződést szinte az első perctől kezdve minden oldalról támadták, s a viták során minden fontos kérdés azonnal felmerült. 1992-ben az ÁVÜ igazgatótanácsa már pontosan látta, hogy az üzleti alapú vagyonkezelési szerződés életképtelen konstrukció. Ez a viták során nyíltan el is hangzott.

1993. július 15-én a CN beszámolt az ÁVÜ-nek vagyonkezelési tevékenységéről. Ezt átvizsgálva, az ÁVÜ Ellenőrzési Igazgatósága megállapította, hogy „a vagyonkezelési szerződés nem tartalmaz előírást arra vonatkozóan, hogy a beszámoló mely kérdésekre adjon választ.” Ezt a dokumentumot az ÁSZ is bírálóan idézte, s levonta a tanulságot is: „A CN Rt.-nek a vagyonkezelési kötelezettség-teljesítése formális.”

Miután az Állami Számvevőszék ismételtlen kifogásolta, hogy a szerződés az állam szempontjából nincs kellő garanciákkal ellátva, 1993-ban felmerült a szerződés módosításának gondolata. Ehhez akkor a CN nem járult hozzá. 1994. szeptember 15-én viszont a CN kérte az ÁVÜ-t, hogy módosítsák és idő előtt zárják le a vagyonkezelési szerződést. Ajánlatukban az szerepelt, hogy a négy milliárd forintos fizetési kötelezettségüknek kárpótlási jegyben kívánnak eleget tenni.

Az időzítés nem véletlen: ezekben a napokban éles vita folyik az Országgyűlésben a kárpótlási jegyek árfolyamának folyamatos lemorzsolódásáról, a kormány nyomás alatt van, hogy tegyen valamit az árfolyam védelmében. Vélhetően ezért – és csak ezért – a CN létrehozta az Árendás Kárpótlásijegy-Hasznosító Rt.-t, hogy az felvásárolja a szükséges jegymennyiséget.

A CN jól sejti: javaslatával ötletet ad az ÁVÜ-nek az árfolyam megtámogatására. Az ÁVÜ bele is megy az alkudozásba, de a CN rugalmatlan – a kárpótlási jegyes fizetési ajánlatot maximum 100 millió forint készpénzzel hajlandó megfejteni.

Az ÁVÜ igazgatótanácsa egy héten belül vitára tűzte a javaslatot. Itt Lukács János helyesen mutatott rá, hogy az előterjesztés abból a feltevésből indul ki, hogy a kötelezett lejáratkor nem fog teljesíteni. Ezt semmi nem támasztotta alá. Az előterjesztő pedig bemutatta jelenérték-számítását, ami azt az eredményt adta, hogy a CN valójában 900 millió forintban akar kiegyezni a négy milliárd forint helyett. A vita nyomán az igazgatótanács halasztó döntést hozott, s 1995 májusáig valóban nem is született újabb döntés. A májusi igazgatótanács elé már egy módosított CN javaslat került. Itt már arról volt szó, hogy a Port-értékesítésekből befolyt összeg egy részét az ÁVÜ közvetlenül készpénzben kapja meg. Végső döntés azonban megint nem született.

1996 őszén – amikor a Tocsik-ügy kapcsán szinte mindennap felkerült valamilyen privatizációs ügy az Országgyűlés napirend előtti vitájának tárgykörében – a CN azért került reflektorfénybe, mert vezető tisztségviselői között az elmúlt évek során több ismert személyiség is volt.

<sup>34</sup> *Népszabadság*, 1996. április 18.

Varga István, MDF-es képviselő – aki az Országgyűlésben három ízben is szóba hozta a CN-t – név szerint említette *Soós Károly Attilát* – aki korábban igazgatósági tag, illetve Portnál az fbelnöke volt –, *Misetics Sándort*, aki *Bokros Lajos* kabinetfőnökeként került a politikai élet reflektorfényébe, *Kardos Pétert*, aki a Fővárosi Közgyűlés egyik meghatározó személyisége, tagja az MHB igazgatóságának, s mind MSZP-s, mind SZDSZ-es körökkel jó barátságban van.<sup>35</sup> A személyi összefüggésekre az Országgyűlésben érdemi reakció nem volt, a privatizációért felelős tárca nélküli miniszter azonban jelezte, hogy sikerrel kecsegtető tárgyalások folynak egy spanyol befektetővel, aki a fizetésképtelen társaság helyett hajlandó lenne megfizetni a négymilliárd forint összegű tartozást.

Ahogy közeledett a fizetés határideje – 1996. december 31. – úgy vált egyre kétsége-sebbé, hogy mi is maradt abból a CN-ből, amelynek részvényei fedezetként az ÁPV Rt. tulajdonában voltak. Az értékpapír-kereskedelmet végző Co-Nexus Értékház Rt. eladásáról már 1996 novemberében megjelentek a hírek. A vevő formailag nem lett volna más, mint a fentebb már említett Árendás.<sup>36</sup> Később azonban kiderült, hogy az igazi vevő a Kemona Kft. lett volna – ha az üzlet megkötöttet volna. De nem köttetett meg, így minden maradt a régiben.<sup>37</sup> November 18-án a tőzsdefelügyelet korlátozta a bróker cég tevékenységét – új megbízatást nem vehet fel, a meglévőket át kell adnia más versenytársainak.<sup>38</sup> Ezt követően a Port Rt. úgy döntött, hogy szünetelteti a Co-Nexus Értékház Rt. tevékenységét.<sup>39</sup> Néhány héttel később a Port Rt. csődeljárást kért önmaga ellen.

Ha így álltak a CN ügyei, joggal merülhet fel a kérdés: hogyan kerülhet a képbe egy meg nem nevezett, de mind az ÁPV Rt., mind a CN által gyakran emlegetett spanyol cég, amely hajlandó helytállni a CN helyett? A magyarázatot alighanem ott kell keresni, hogy a CN néhány évvel ezelőtt belevágott egy egészen nagyszabású vállalkozásba, melynek neve: Déli Autópálya Rt. A CN részben maga állította össze a terveket, részben összevásárolta azokat. Ezek – ha lesz autópálya – milliárdokat érnek. Ha nem, ez a pénz is elúszott.

A történet zárófejezete szinte napra pontosan öt évvel a vagyonkezelési szerződés megkötése után vette kezdetét. A Co-Nexus Rt. december harmadik hetében, zárt ajtók mögött megtartott rendkívüli közgyűlésén úgy döntött, hogy végelszámolással, jogutód nélkül megszűnik.<sup>40</sup> A közgyűlés felmentette az igazgatóságot, és kijelölte a végelszámolót (saját alkalmazottját). A jogszabályok szerint a végelszámoló köteles a társaság felszámolását kezdeményezni, mivel vagyona nyilvánvalóan nem fedezi a vele szemben álló követeléseket. Az ÁPV Rt. 1997. január 8-ától vált a CN hitelezővéjé. Kérdés, hogy e minőségben milyen lépésekre szánja el magát a vagyonkezelő szervezet.

### *A Dunaferr menedzsmentjének vagyonkezelési szerződése*

1996 nyarán komolyan szóba került az egykori Dunai Vasmű – a mai *Dunaferr Rt.* – vagyonkezelési konstrukcióban történő privatizációja. Az üzlet néhány hónap alatt meg is köttetett. A 32 milliárd forint alaptőkével rendelkező, közel félszáz alvállalkozásban, majd 11 ezer embert foglalkoztató céget a menedzsment tagjaiból alakult kft. vette vagyonkezelésbe öt esztendőre.

Az 1996-os év elején még úgy tűnt, hogy a Dunaferr lesz az év egyik legfontosabb

<sup>35</sup> *Népszabadság*, 1996. november 6.

<sup>36</sup> *VG*, 1996. november 6.

<sup>37</sup> *HVG*, 1996. november 23.

<sup>38</sup> Végül a Dunainvestnek adta át.

<sup>39</sup> *Magyar Hírlap*, 1996. november 19.

<sup>40</sup> *Magyar Hírlap*, 1996. december 23.



privatizációs üzlete,<sup>41</sup> hiszen a cég az ÁV Rt. jóváhagyásával már 1994-ben kiválasztotta privatizációs tanácsadóját,<sup>42</sup> s az 1994 decemberében lezárt adóskonszolidációnak is az volt az alapindítatása, hogy a céget privatizálható állapotba kell hozni. A nyár közepére már más beállítást kapott az ügy. A menedzsment ugyanis mást akart. Már 1995 szeptemberében azt üzenték a sajtó útján a kormánzatnak (és persze az ÁPV Rt.-nek), hogy „ne verjék dobra a Dunaferrt”, hanem adják nekik vagyonkezelésbe.<sup>43</sup>

Az ÁPV Rt. igazgatósága 1996. június 5-én foglalkozott a céggel, és arra a döntésre jutott, hogy nyílt, egyfordulós pályázatot hirdetnek a társaság vagyonkezelésére. A törvény által megengedett háromféle vagyonkezelési mód (megbízásos, vállalkozói és portfóliótípusú) közül a választás a vállalkozói szerződésre esett, amelynek lényege, hogy a megbízott a cég vagyontömegének növelésében érdekelt.<sup>44</sup>

Vélhetően sokféle érv és érdek mozgatta a folyamatokat ebbe az irányba. Mint a „kemény mag” oly sok vállalatában, a cég menedzsmentje itt is mindent megtett a privatizáció akadályozására. A cég első számú vezetője – Horváth István, aki 1991 márciusa óta áll a társaság élén – kezdeményezője volt a Magyar Ipari Konszernnek Országos Szervezete (MIKOSZ) elnevezésű lobbycsoport megalakításának, s őt választották meg elnöknek is. Ez a csoport – érdemes rá figyelni – még 1992-ben, tehát az Antall-kormány idején alakult azzal a nyíltan vállalt céllal, hogy a „kemény mag” cégeinek érdekeit védje. A holding bekerült az adóskonszolidációba is, amelynek keretében hárommilliárd forinttal csökkentették különféle kötelezettségeit.

Voltak persze más érvek és érdekek is. Például az, amit a cég 15,2 százalékos rész tulajdonosa, a dunajvárosi önkormányzat képviselt. Ők – a HVG megfogalmazása szerint<sup>45</sup> – „teljes mellszélességgel” a vagyonkezelési koncepciót támogatták. Becslések szerint ugyanis a Dunaferr 3-4 ezer dolgozóval többet tart kapun belül, mint amire egy feszebb költséggazdálkodás mellett módja lenne. Ha ezek az emberek leépítésre kerülnek, az a városnak okoz gondot.

*Példátlan vagy példamutató tranzakció?* Ha sikerül a Dunaferr-menedzsment terve, és valóban megszerzik a cég felett a teljes kontrollt, az olyan „bravúr” lenne, amire még nem volt példa a magyar privatizáció történetében. A Dunaferr esetében nem egy értékét vesztett középállalatról van szó – mint a korábbi szerződések esetében –, hanem egy közel 40 milliárd forintos tőkével rendelkező konszernről, az ország első tíz iparvállalatának egyikéről, több mint tízezer munkahelyről, sőt egy egész városról.

Érdemes végiggondolni, hogy micsoda pártok feletti – vagy pártok közötti – összjáték eredménye mindez. A Dunaferr vezérkara még az Antall-kormány alatt kapta mandátumát, a cég felügyelőbizottságának elnöke 1994-ig a Fidesz egyik vezető tanácsadója volt. 1996 tavaszán pedig a szocialista párti *Suchman Tamással* sikerült elfogadtatni azt a koncepciót, amit az ÁPV Rt.

<sup>41</sup> Lásd az ÁPV Rt. hivatalos lapjának tudósítását (Tőkeeros szakmai befektetőket keres a vállalatcsoport – A Dunaferr privatizációs stratégiája) *Privinfo*, 1995. 1. sz.

<sup>42</sup> A nyilvános pályázatra meghívást kapott a Zarex Kft. is. (Korábban *Lascsik Attila* vezérigazgató e cégnél dolgozott). Ők is nyerték el a megbízást.

<sup>43</sup> *Privinfo*, 1995. 20. sz. 34. o.

<sup>44</sup> *Heti Privinfo*, 1995. szeptember 17.

<sup>45</sup> Lásd *HVG*, 1995. április 27. Későbbi hírek szerint az önkormányzat mégsem támogatta a vagyonkezelési szerződést abban a formában, ahogyan végül is megkötötték.

vezérigazgatója, Lascsik Attila eleinte ellenezni próbált.<sup>46</sup> Hozzátartozik még a képhez, hogy Dunaújváros önkormányzatában 1994 után az SZDSZ-é a többség.

Hogy mely cégek indultak a vagyonkezelési pályázaton, arról az ÁPV Rt. nem tett közzé információt. Csak annyit tudni, hogy a nyertes az Acél XXI. Kft. – amelyben a huszonegyes szám a résztvevők számára, a római szám használata viszont a huszonegyedik századra utal – alaptőkéje 100 millió forint. Ez elenyésző érték a Dunaferr Rt. vagyónához képest, de viszonylag jelentős összegnek tűnik, ha 21 magyar állampolgárságú magánszemély befektetéseként fogjuk fel. Feltételezhető, hogy némi banki segítség is meghúzódik a háttérben.

Az ÁPV Rt. igazgatóságán belül folytatott hosszas vita után, amikor a Tocsik-botrány miatt már minden vezetői szék ingott<sup>47</sup> az ÁPV Rt. vezérigazgatója – *Kocsis István*, a korábbi vezérigazgató-helyettes – az igazgatóság menesztése előtti napon írta alá a Dunaferr vezetőivel a vagyonkezelési megállapodást. E szerint a menedzsment a vagyonkezelés jutalmául a saját tőke egy százalékában meghatározott fix díjazásban részesül, s e ezt egészíti ki az öt évre tervezett, nyolcmilliárd forintra becsült sajáttőke-növekmény alapján kiszámolt nyolcszázalékos sikerdíj. A vagyonkezelőnek ezenfelül jogában áll a Dunaferr vagyonának bármely elemét privatizálni – ebben az esetben a bevételből további két százalék illeti meg.

Mi több, a szerződést úgy írták alá, hogy az ÁPV Rt. jogi apparátusa a szerződéstervezet több pontját is kifogásolta. Így például aggályosnak tűnt, hogy

- az Acél XXI. Kft. cégjogilag nincs bejegyezve,
- a vagyonkezelő – a vezérigazgató kivételével – maga állapítja meg saját javadalmasítását, s ezzel formálissá teszi a Dunaferr igazgatóságának működését,
- a sikerdíjat az 1994. évi auditált mérleg adatai alapján állapították meg, jóllehet időközben elkészült az 1995-ös mérleg, amiből kitűnik, hogy a múlt évben 4,9 milliárd forintos sajátvagyon-növekedés történt. A sikerdíj kiszámításához ezt az eredményt úgy vették figyelembe, mintha ez után is járna jutalom.

De ne merüljünk el a vagyonkezelői szerződés részleteiben – ezt hagyjuk meg az ÁPV Rt. felügyelőbizottságának, amely már 1996 végén jelezte ezzel kapcsolatos fenntartásait, meg az Állami Számvevőszéknek, amely a múltban több alkalommal is szigorú kritikával illette az effajta vagyonkezelési megállapodásokat!

Fontosabbak a vagyonkezelési konstrukcióval szembeni elvi ellenvetések:

1. Ha egy vállalkozásnak nincs elég pénze ahhoz, hogy a működtetésre átvett társaságot nyílt piaci versenyben kialakított áron megvásárolja, akkor arra sem lehet képes, hogy a cég vagyonaért saját vagyona terhére felelősséget vállaljon. Ezt az ellentmondást semmiféle művi konstrukcióval nem lehet áthidalni. Az egérke lehet jó barátja az elefántnak, ismerheti és szeretheti is – de garanciát nem tud vállalni sem az elefánt biztonságáért, sem az elefánt által elkövetett károkért. S minthogy az elefánt fontos és értékes állat, előre tudható, hogy baj esetén az államnak kell állni a számlát.

2. Egy Dunaferr-méretű, majd 50 alvállalkozásból álló holding esetében a vagyonkezelési szerződés folyamatos ellenőrzése pontosan annyi energiát vesz igénybe és pontosan annyi felelősséggel jár, mint amennyivel a társaságot központilag irányítani is lehet. A választás éles, a következmények beláthatók. Vagy az történik, hogy a Dunaferr va-

<sup>46</sup> *Lascsik Attila* mesélte el frissiben, hogy 1996 tavaszán Göncz Árpád kíséretében több állami és vállalati vezetővel utazott külföldi útra. A repülőgépen *Horváth István* előadta vagyonkezelési ötletét. „Mit szólsz hozzá?” – kérdezte Horváth. „Nem tetszik” – kezdte mondani Lascsik –, s készült sorolni a az ellenérveket. „De hiszen a miniszter úrral meg van beszélve!” – vetette ellene Horváth. „Akkor miért kérdezed a véleményem?” – zárta le rezignáltan a vitát Lascsik Attila.

<sup>47</sup> *Világgazdaság*, 1996. október 10.

gyonkezelője szabad kezet kap, s az ÁPV Rt. csak öt év után nézi meg, hogy miként is állnak a cég ügyei (mint a CN esetében) vagy továbbra is fennmarad az az állapot, hogy a fajsúlyos döntések valamilyen úton-módon visszakerülnek az ÁPV Rt. elé. Hiszen nyilvánvaló, hogy egyetlen bank sem fog hitelt adni a Dunaferrnek az ÁPV Rt. vagy a kormány garanciája nélkül, állami beavatkozásra lesz szükség, ha a világpiacon zuhanni kezd a kohászati termékek ára, ha a Vasmű dolgozói béremelésért vagy más okokból sztrájkolni fognak stb.

3. Amikor az ÁPV Rt. vagyonkezelési megállapodást köt egy gazdasági társasággal, a lehetetlenséggel határos előre végiggondolni, hogy hányféle úton és módon lehet döntő fontosságú változásokat véghez vinni a vagyonkezelő társaság tulajdonosi struktúrájában, működésében és vezetésében. Ennek nyomán az ÁPV Rt. egyszer csak azon veszi észre magát, hogy azok a magánszemélyek, akikkel ő eredetileg a megállapodást kötötte, már sehol sincsenek. Csak a példa kedvéért említek néhány lehetőséget: a vagyonkezelő kft. tagjai kicserélődhetnek, a kft.-t a vagyonkezelési joggal együtt megszerezheti egy másik társaság, a kft. a vagyonkezeléssel nem összefüggő tevékenysége miatt fizetési képzetlenné válhat, s a hitelező szerzi meg a tulajdonjogot stb.

4. Az adásvétel útján történő privatizáció viszonylag egyszerű dolog. „Részvény oda, pénz ide. Többet ne is lássuk egymást” – ez az alapkonstrukció. A vagyonkezelési szerződés legalább négy-öt évre szóló összekapcsolódást jelent. Ennyi idő alatt mind a Dunaferr, mind a magyar gazdaság egésze, mind a világ acélipara irgalmatlanul sok változáson fog keresztül menni. Ezeket mind előre látni, s a szerződésben előre szabályozni nem lehet. Aki a maga vagyonával játszik, annak joga van ezt a kockázatot vállalni. Aki azonban az állam vagyonát árulja és kezeli, és pontosan tudja, hogy öt év múlva ő már régen nem lesz állami vagyonkezelő, az csak olyan szerződést írhat alá, amelyről biztosan állíthatja, hogy akkor is működik, ha marslakók potyognak az égből.

Ha ennyire kockázatos egy vagyonkezelési megállapodás, akkor miért ad erre mégis lehetőséget a törvény? – kérdezheti joggal bárki. Az állam szempontjából erre a felvetésre csak egyetlen válasz adható. Ekkora kockázat csak akkor vállalható, ha már többszörsően bebizonyosodott, hogy a cégre nincs vevőjelölt, valamint az is, hogy a társaság nem ér annyit, mint amennyibe az állami tulajdonlás adminisztrációja kerül. A Dunaferr esetében egyik feltétel sem teljesül.

Persze, mint minden üzlet esetében, itt is igaz, hogy az egyik fél kockázata csökken, ha a másik fél a kockázatok egy részét magára vállalja. A tulajdonos sokféle megszorítást, garanciát építhet be a szerződésbe, s ezek együttesen kétségtelenül csökkenthetik az ő kockázatát. Ez a megoldás azonban a gyakorlatban nem működik. Az, hogy 1990–1996 között ilyen kevés vagyonkezelési megállapodás született, annak jórészt az a magyarázata, hogy szigorú kockázatmegosztási klauzulákkal ellátott szerződés aláírására épeszű vállalkozó nem hajlandó.

És ez az a pont, ahol döntő jelentőségűvé válik az a körülmény, hogy az ÁPV Rt. nem egy akármilyen üzleti vállalkozásra, hanem épp a Dunaferr menedzsmentjéből alakult 21 fős kft.-re kívánja bízni a vagyonkezelést. Tehát olyan emberekre, akik ebben az üzletben semmiféle extrakockázatot nem vállalnak, mert amúgy is a cég alkalmazottai, az anyagi siker és a szakmai presztízis Dunaújvároshoz köti őket. Ők csak nyerhetnek az üzleten, ha mást nem, legalább annyit, hogy öt évre békén hagyják őket. Teljességgel érthető (és megérthető), hogy a menedzsment számára miért előnyös a vagyonkezelési konstrukció: dolgozni akarnak, nyugalomra vágynak és szeretnének minél kevésbé függni különféle fő- és alprivatizátorok szeszélyeitől.

Indoklásul persze nem ezt mondják, hanem valami mást. Érvelésük kettős. Egyrészt arra hivatkoznak, hogy a cégcsoport privatizációja már a rendszerváltás előtt megkezdődött. Az osztrák Voest Alpine 30 százalékos tulajdoni részesedést szerzett a hideghenger-

műben, s opciója van további 20 százalékra. Az oxigéngyár teljes részvénytársaságját már korábban megvette a Linde cég. Végso stádiumában van a dunaiújvárosi erőmű privatizációja is, és előkészítés alatt áll a lőrinci hengermű, a mészmű és a bölskei gyártelep értékesítése is. Másrészt viszont a menedzsment szerint a további értékesítésnek nincs értelme, mert az európai acéltúltermelés miatt amúgy sem lenne érdeklődés. Fokozza a befektetők óvatosságát – mondják –, hogy az iparág alapvető technológiai váltás előtt áll, s ma még nem világos, hogy az alternatív technológiai irányok közül melyik lesz a mértékadó. Célszerűbb tehát várni, s a privatizációt 2005 táján összekapcsolni a technológiaváltással.

Ezeket az érveket nehéz komolyan venni. A felsorolt szempontokat bármely cég esetében meg lehet fogalmazni. Minden piacon túltermelés van – ez a piacgazdaság lényege. A technológiaváltás minden iparágban mindig napirenden van stb. Azt pedig, hogy van-e befektetői kereslet, nem lehet elvi alapon eldönteni. Meg kell hirdetni a céget, s akkor majd kiderül!

De tételezzük fel, hogy a menedzsmentnek mégis igaza van, s a privatizációra most nem alkalmas az idő. Lehetséges. Akkor várni kell! A vezérigazgató maradjon vezérigazgató, a főmérnök főmérnök – havi fix fizetésért, prémiumért, jutalomért, ahogyan eddig. A Dunaferr Rt. pedig maradjon meg állami tulajdonban, úgy mint a MÁV vagy az Állami Operaház. Netán ezeket is adja át a magyar állam vagyongazdálkodásba?

### Vagyonkezelés határidő nélkül?

Abból kell kiindulnunk, hogy a hatályos – tehát az 1995. évi privatizációs – törvényben elvarratlan szál a tartós állami tulajdon feletti rendelkezési jog is, és az Országgyűlés által még 1996 végén elfogadott törvénymódosítások sem érintik ezt a kérdést. Tehát – miként azt már évekkel korábban, az 1992. évi ÁV Rt.-törvényben is rögzítették – az állam vállalkozói vagyonának egyes elemei a privatizáció lezárása után is tartósan állami tulajdonban fognak maradni.

A tartós állami tulajdonban maradó gazdasági társaságok esetében a tulajdont gyakorló intézményeket maga a törvény – pontosabban annak melléklete – sorolta fel:<sup>48</sup> az ÁPV Rt. mellett kilenc minisztert és a Miniszterelnöki Hivatalt nevezte meg.

A törvény abból indult ki, hogy az ágazati minisztériumok – kivételes, jól indokolható esetektől eltekintve – tulajdonosi jogokkal nem rendelkezhetnek, mert nem alkalmasak a privatizáció lebonyolítására. Más kérdés, hogy mi történjen a privatizáció után. Az állam mely szervezete vagy szervezetei alkalmasak arra, hogy a tartósan fennmaradó állami részesedések felett a tulajdonosi jogokat képviseljék?

Végül is az 1995. évi privatizációs törvény erre a kérdésre két megfontolás miatt nem adott választ. Először is 1994/95 fordulóján érezhető volt a politikai ellenállás minden olyan kísérlettel szemben, amely a privatizáció lezárását konkrét dátumhoz kötötte volna. Jóllehet a törvényalkotókat az a szándék vezette, hogy a privatizáció 1998 tavaszára befejeződjön, ilyen megkötés az elfogadott törvénybe nem került be. Ebből értelemszerűen következett, hogy a törvény azt a kérdést sem vethette fel, hogy „mi jön az ÁPV Rt. után”. Másodsor, a törvényalkotásban részt vevő szakemberek közül többen azt tartották kívánatosnak, hogy 1998 után a maradó állami vagyon (ideértve a tartós vagyont is) kerüljön vissza az ágazati minisztériumokhoz. Ez a javaslat azért nem került be a törvénybe, mert akkor nehezebb lett volna ellenállni annak az ágazati minisztériumi nyo-

<sup>48</sup> Az 1992. évi törvény a kormányt hatalmazta fel, hogy rendelet útján határozza meg a tartós állami tulajdon körét és az állami tulajdont gyakorló szerveket.

2. táblázat

A tartós állami tulajdon elrendezése az 1995. évi privatizációs törvény szerint

Tulajdonosi jogokat gyakorló miniszter	Társaságok száma	A társaságok jellemzői
ÁPV Rt.	89	13 országos jelentőségű társaság, 19 erdőgazdaság, 28 agrárgazdaság, 29 helyi autóbusz-közlekedési társaság
Közlekedési, hírközlési és vízügyi miniszter	11	3 vasúti), 3 vasúttársaság, Posta, 5 regionális vízmű, 2 kutatóintézet
Ipari és kereskedelmi miniszter	16	14 kutató- és minőségellenőrző intézet, Technika Külkereskedelmi Rt., Hungexpo
Földművelésügyi miniszter	15	12 kutató- és minőségellenőrző intézet, 3 térképészeti társaság
Környezetvédelmi és területfejlesztési miniszter	2	1 természetvédelmi park, 1 kutatóintézet
Pénzügyminiszter	4	2 hitelbiztosító, Szerencsejáték Rt., Reorg Rt.
Honvédelmi miniszter	9	5 hadiüzem, 1 mosoda, 3 erdőgazdaság
Igazságügy-miniszter	1	Fordítóiroda
Művelődési és közoktatási miniszter	2	Budavári palota ellátó, könyvtárellátó
Belügyminiszter	1	Sportlétesítmények Vállalat Rt.
Miniszterelnöki Hivatal	2	Kopint-Datorg, Közlöny- és Lapkiadó Kft.

másnak, amely arra irányult, hogy lehetőleg minél több társaság maradjon meg eleve ágazati tulajdonban.

1996 második felétől kezdve mind gyakrabban kerül szóba a vagyonkezelésnek egy olyan értelmezése, miszerint az ÁPV Rt.-nek – vagy majd utódjának – határidő és privatizációs kényszer nélkül kellene működtetni a tartós tulajdonban maradó, illetve a még eladatlan cégeket. Bár egy ilyen koncepció részleteivel még sem kutatók, sem az állami apparátusok nem álltak elő, az elképzelés mögött meghúzódó érdekeket nem nehéz felismerni. Ebben a koncepcióban ugyanis találkozik a jól fizetett privatizációs apparátus önérdéke, a privatizációban ellenérdekelt vállalati menedzsment érdekeivel (ahol éppen ilyen vezetés van hatalmon), s a szélesebb értelemben vett állami és pártpolitikai erőknek az a törekvése, hogy fennmaradjanak olyan pozíciók és pénzforrások, amelyekhez a politika csatornáin keresztül mindig el lehet jutni.

Ha úgy tesszük fel a kérdést, hogy mi történjen azokkal a társaságokkal, ahol a kormány a többségi állami tulajdont tartósan fenn kívánja tartani, akkor oda jutunk, hogy szükség volna a kincstári törvényre, amely – egyebek között – e társaságok jövőjéről is intézkedik.

### Kincstári törvény, ami nincs

1991 végén készült el Kupa Mihály intenciói alapján<sup>49</sup> a Tulajdonosi és privatizációs stratégia elnevezésű kormánydokumentum, amelyben először fogalmazódott meg egy átfogó koncepció az állami vagyon különféle alcsoportjainak kezeléséről. Ennek a koncepciónak a mentén születtek meg az állam *vállalkozói vagyonára* vonatkozó, 1992 augusztusában hatályba lépő privatizációs törvények („második hullám”), s így került sor az állam „időleges” és „tartós” tulajdonának elkülönítésére, s megkezdődtek a kincstári törvény előkészületei, amely rendezte volna minden egyéb állami vagyon sorsát. A Kupa-program törvényalkotási fejezetében név szerint is szerepelt ez a törvény.

Kincstári vagyon persze korábban is volt, s az ezzel kapcsolatos tulajdoni jogosítványokat – az állam nevében – a pénzügyminiszter egy külön szervezet útján gyakorolta. Ha csak a rendszerváltásig megyünk vissza az időben, akkor a kincstári vagyon kezelésének intézménytörténete a *Zártolt Állami Vagyont Hasznosító és Kezelő Intézet* (ZÁVHKI)-val kezdődik. Ennek a szervnek lett a jogutóda a *Kincstári Vagyonkezelő Központ*, illetve későbbi nevén a *Kincstári Vagyonkezelő Szervezet* (KVSZ), végül pedig a *Kincstári Vagyon Igazgatóság*. A ZÁVHKI első feladata a munkásörtség vagyonának kezelése volt, majd ellátta a volt szovjet ingatlanokkal kapcsolatos teendőket is. Az 1990. szeptember 18-án hatályba lépett LXX. törvény ideiglenesen a KVSZ hatáskörébe utalta a volt társadalmi szervezetek – közte az MSZMP – ingatlanainak kezelői jogát.

A helyzet kezdett egyre zavarosabbá válni. Kincstári vagyonkezelő szervezet évtizedek óta létezett, de kincstári vagyonra vonatkozó törvény nem. Viszont: az ÁV Rt. működése szempontjából alapvető, már sokszor említett 126/1992-es kormányrendelet 3. pontja két gondolatjel között utal arra, hogy bizonyos vagyontárgyak (erdők, természetvédelmi területek, parkok) csak a kincstári vagyonról szóló törvény hatálybalépéséig maradnak az ÁV Rt. induló vagyoni körében. Éppen ezért a kincstári vagyon szabályozó törvény hiányában az ÁV Rt. is döntésképtelenné vált bizonyos területeken. Az állami ingatlanok – pesti irodaépületek, pártszékházak, balatoni pártüdülők – bérbeadása körül félféves gyakorisággal robbannak ki a botrányok, a jogi rendezés azonban továbbra is késik.

Végül az 1991 óta oly sokszor beígért kincstári törvény nem született meg, s várhatóan most már nem is fog. 1991 végén a vita elsősorban arról folyt, hogy ki felügyelje a kincstárt. A PM természetesen saját magára gondolt, de az akkori kincstári vagyonkezelő szervezet a függetlenségért lobbizott.

*Pencz András* a Kincstári Vagyonkezelő Központ vezetője szerint a legcélszerűbb az lett volna, ha a kincstár közvetlenül az Országgyűlés alá tartozna. „Igen rossz lenne – nyilatkozta –, ha a kincstár a Pénzügyminisztérium egyik szervezete maradna, mert ez a költségvetés rövid távú érdekei miatt megakadályozná az intézmény hosszú távú gazdálkodási feladatainak megvalósítását.” A részleteket illetően akkor két álláspont volt: az egyik, hogy a kincstár költségvetési intézmény legyen, míg a másik az MNB jogállásához hasonló rt.-t szeretett volna létrehozni. *Pencz* azt is kifogásolta, hogy az ágazati minisztériumok dolgozzák ki az olyan vagyontárgyakra vonatkozó normákat (például autópályák), amelyeknek majd a kincstár lesz a tulajdonosa. Az állami hivatalok állandó pénzsűkével küzdenek, a normákat is ehhez igazítják, ezért célszerű lenne módosítani a koncessziós törvényt is. Mindezeket a kérdéseket nem az ágazatokra, hanem a Kincstári Vagyonkezelő Központ-ra kell bízni.<sup>50</sup>

<sup>49</sup> Lásd Kupa Mihály pénzügyminiszter nyilatkozatát a *Külgazdaság*, 1992. 1. számában.

<sup>50</sup> *HVG*, 1991. december 7.

Kupa Mihály távozása után a kincstári törvény ügye hosszabb ideig elaludni látszott, s csak 1993 nyarán mozdult meg újra valami. A PM-ben készült ugyanis egy olyan előterjesztés, amely az akkor még egy éve sem működő ÁV Rt.-től elvonta volna az összes közművállalatot (villamosenergia-, gázszolgáltatók), s ezeket a kincstári vagyon körébe sorolva, egy új hatalmi központot kreált volna. Akkor ez az elképzelés az utolsó pillanatban megfeneklett az ÁV Rt. masszív ellenállásán. A későbbiekben viszont az Antall-, majd a Boross-kormány már nem kívánt ezzel az üggyel foglalkozni.

Az MSZP-SZDSZ kormány programjában a kincstár megteremtése nem szerepelt, arról viszont határozott elképzelése volt a két párt szakértői gárdájának, hogy az ÁVÜ és az ÁV Rt. összevonásakor a KVSZ helyzetét is végérvényesen rendezni kell. A legkézenfekvőbbnek az tűnt, hogy az új, egyesített vagyonkezelő szervezet vegye át a KVSZ összes értékesítésre váró ingatlanát. Ezek a tervek azonban csak részlegesen valósultak meg, a KVSZ helyzete nem rendeződött az 1995. évi privatizációs törvényben sem.

Ákárcsak a privatizációs szervezetek, a kincstári vagyonkezelő is gyors ütemben „fogyasztotta” a vezetőket. Az 1991-ben kinevezett igazgatót, *Majtényi Gábort* Pencz András követte a szervezet élén, majd *Németh Tibor* személyében miniszteri biztos irányította a KVSZ-t. Az ő utóda lett 1993-ban *Németh László* igazgató, akit 1995-től *Simóka Kálmán* követett.

1995 második felében teljesen új helyzet állt elő. Bokros Lajos pénzügyminiszter elgondolásaiban ugyanis a kincstár egészen más megközelítésből vált fontossá. Őt nem a vagyon érdekelte: az államháztartás *folyo* kiadásait és bevételeit akarta racionális módon kezelni (például a tb-járadékok nettósításával), és egy ilyen koncepció mentén építette fel az államkincstárt. Így a kincstári vagyonra vonatkozó legfontosabb rendelkezéseket a Pénzügyminisztérium beépítette az 1995 utolsó napjaiban módosított *államháztartási törvény*be. Ekkor kapott új nevet a KVSZ: *Kincstári Vagyon Igazgatóság* (KVI)

A kincstári vagyon szemszögéből nézve ennek a kérdéskörnek az államháztartási törvénybe (Áht.) történt begyömöszölése egyértelműen káros volt. Egyrészt azért, mert az a látszat keletkezett, mintha a feladat meg lenne oldva, másrészt súlyos kifogások merülhetnek fel a tételes szabályozást illetően is. Az Áht. ugyanis olyan megfogalmazásokat használ, amelyek úgy is értelmezhetők, mintha a privatizációs folyamat a kincstári vagyon lebontásának része lenne, s ebből következően a privatizációval kapcsolatos minden jogosítvány végső soron a Kincstári Vagyon Igazgatóság, illetve a Pénzügyminisztérium kezében lenne. A vonatkozó paragrafusokat érdemes szó szerint is idézni:

109/A (1) Kincstári vagyon az állami feladat ellátását szolgáló vagyon, amely a társadalom működését, a nemzetgazdaság céljai megvalósítását segíti elő.

(2) Kincstári vagyonnak kell tekinteni mindazon állami tulajdonban lévő társasági részesedést, az ahhoz kapcsolódó joggal együtt, amely a központi költségvetésből vagy elkülönített állami pénzalapból származó pénzeszközök felhasználásával került vagy kerül állami tulajdonba.

(3) A kincstári vagyon tulajdonjogának átruházásából (a továbbiakban: értékesítés) származó bevétel a központi költségvetés központosított bevételét képezi, kivéve, ha törvény vagy vagyonkezelés körében történő értékesítés esetén kormányrendelet másként nem rendelkezik.

109/C (1) A pénzügyminiszter a kincstári vagyon felett a Magyar Állam nevében őt megillető tulajdonosi jogok gyakorlását a Kincstári Vagyon Igazgatóság (a továbbiakban: KVI) útján látja el, ebben az esetben a kincstári vagyonnal kapcsolatos polgári jogviszonyban az államot a KVI képviseli.<sup>51</sup>

<sup>51</sup> 1995. évi CV. törvény az államháztartásról szóló 1992. évi XXXVIII. törvény és az ahhoz kapcsolódó egyes törvényi rendelkezések módosításáról.

Az államháztartási törvény volt Bokros Lajos pénzügyminiszteri tevékenységének egyik utolsó lépése. A privatizációért felelős tárca nélküli miniszter, *Suchman Tamás* természetesen észrevette, hogy az idézett paragrafusok tulajdonképpen az ő jogosítványait csorbítják, de valamilyen taktikai megfontolásból célszerűbbnek tartotta, hogy ebben az ügyben ne konfrontálódjon a pénzügyminiszterrel. S minthogy a nyílt konfliktus elmaradt, az Áht. módosításának ez a része is észrevétlenül ment át az Országgyűlés fórumain. Hasonlóképpen, feltűnés nélkül született meg a kincstári vagyon kezelésére vonatkozó 1996. decemberi kormányhatározat is. Ez is tartalmaz olyan általános megfogalmazásokat, amelyek bármikor lehetővé teszik, hogy az ÁPV Rt.-t a kormány „visszaminősítse” kincstári vagyonkezelő szervezetnek, *horribile dictu*, beolvassza a KVI-be. E sorok írásakor nem nehéz megjósolni, hogy a béke csak ideiglenes: előbb vagy utóbb súlyos zavarok forrása lesz ez a néhány paragrafus.

\*

A hiányzó törvényt nem pótolhatja a tudományos elemzés. Általános elvként ehelyütt meg kell elégednünk annak kimondásával, hogy vélhetően az lenne a legcélszerűbb megoldás, ha ezek az állami tulajdonban maradó társaságok visszakerülnének az ágazati minisztériumok közvetlen vagy közvetett irányítása alá.

Így például elképzelhető, hogy az ÁPV Rt. tulajdonában lévő 19 erdőgazdaság irányítását egy olyan kisméretű holdingszervezet végezné, amelyet az FM szakemberei vezetnek, s hasonlóképpen lehetne működtetni a hadiüzemeket, a szociális foglalkoztató cégeket a Honvédelmi Minisztérium, illetve a Népjóléti Minisztérium égisze alatt. Ezzel megszűnne a különbség a nem társasági formában működő állami intézmények (például színházak és kórházak), valamint a társasági formában működő, de nem profitorientált szervezetek (például az erdőgazdaságok) között. De ez rendjén is van! Ahogy a Művelődésügyi Minisztérium irányítja a színházakat, úgy irányíthatja az Földművelésügyi Tárca az erdőgazdaságokat.

A különféle ágazatokba tartozó társaságok egy fedél alá hozása a privatizáció idején logikus lépés volt, mert csak így lehetett biztosítani a privatizációs szakismeretek legjobb hasznosulását és a privatizációs eljárások egységességét. A privatizáció lezárulása után már nincs értelme, hogy az erdészek és a katonák továbbra is egy irodaépületben üljenek, hiszen tevékenységüknek nincs közös halmaza.

#### *Hivatkozások*

- ÁDÁM ZSIGMOND–KORÁNYI G. TAMÁS [1991]: Tőzsdekompassz, 1991. A magyar értékpapírpiac évkönyve. Danube Kiadó, Budapest.
- ANTAL LÁSZLÓ [1985]: Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján. (2. kiadás), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ÁSZ [1994]: Jelentés az Állami Vagyonügynökség 1993. évi tevékenységéről. Budapest.
- MAGYAR–NEMZETKÖZI KÉK SZALAG BIZOTTSÁG [1993]: Az időleges állami vállalkozói vagyon kezelésének „privatizálása”. 1993. június.
- KROKOS JÁNOS [1989]: A tulajdonos hiánya. Megjelent: *Bársony Jenő–Krokos János: Ki legyen a tulajdonos?* című kötetben. MTA Ipargazdasági Intézet, Budapest.
- VANICSEK MÁRIA [1993]: Privatizációs esettanulmányok. Privatizációs füzetek, 15. sz., ÁVÜ, Budapest.



Hüttl Antónia

## Az Európai Monetáris Unió és a statisztika

---

A cikk az Európai Monetáris Uniót sajátos szempontból, a megalkotásához és működéséhez felhasznált statisztikákon keresztül elemzi. Rendszerezi a makrogazdasági mutatók azon együttesét, amelyek feltételei a tagságnak, valamint a statisztikákkal szemben támasztott azon minőségi követelményeket, amelyek teljesítését a monetáris unió biztonságos működése érdekében a tagországoktól elvárják. A tanulmány kitér több olyan kérdéskörre is, amely az Európai Unióhoz, majd az Európai Monetáris Unióhoz való csatlakozási folyamatban a magyar gazdaságpolitika és a statisztika számára jelent új, eddig még nem eléggé tudatosított feladatokat.

---

Az 1999-es év közeledtével egyre inkább az érdeklődés középpontjába kerül az a kérdés, mely országok részvételével és milyen működési szabályokkal alakul meg az Európai Monetáris Unió. A kérdés a közösségen belül természetesen állandóan napirenden szerepel, de a monetáris unióra vonatkozó foratókönyvekkel, annak világszerte érződő gazdasági hatása miatt az EU-n kívül is sokat foglalkoznak. Különösen élénk érdeklődést tanúsítanak a kérdés iránt az Európai Unióval társulási szerződést kötött közép- és kelet-európai országok, ezek ugyanis már olyan gazdasági integrációhoz fognak csatlakozni, amelynek meghatározó tagjai monetáris uniót alkotnak. Ilyen körülmények között az új országok tagfelvételének várható hatását a monetáris unió stabilitása szempontjából fogják megítélni még akkor is, ha ezek az első lépésben minden bizonnyal csak az integráció külső köréhez fognak tartozni.

A Európai Monetáris Unió létrejötté szükségszerű fejleménye az európai közös piac érettségének, a tagországok a gazdasági integráció által indukált fokozatos összenövésének. Az áruk, a szolgáltatások, a munkaerő és a tőke szabad mozgása előbb-utóbb kikényszeríti, hogy hasznosítsák a közös fizetőeszköz bevezetésében rejlő hatékonysági tartalékokat. A monetáris unióval kapcsolatban a megalakulás ténye nem, inkább csak a bevezetés ütemezése és a működés módja jelent bizonytalanságot.

### Az előzmények

A monetáris integráció kiépítésében fontos állomást jelentett az Európai Közösség által 1979-ben bevezetett Európai Monetáris Rendszer (EMS), amely

– megalkotta a tagországok valutakosarából képzett közös pénznemet, az ECU-t, amelyet bizonyos nagybani bankközi és pénzüpiaci tranzakciók során már most is elszámolási egységként használnak, azonban az ECU szerepe elsősorban az, hogy ez szolgál viszonyítási alapul a tagországok nemzeti valutái árfolyamának nyilvántartásához,

– az ECU-höz kötve szabályozta a nemzeti valuták egymáshoz viszonyított árfolyam-ingadozásának mértékét oly módon, hogy eredetileg 2,25 százalékos lebegési sávot engedett meg. Az angol font és az olasz líra átmeneti kiválása után azonban a sávot 1993 augusztusában 15 százalékra kellett emelni,

– előírta a közös tőketartalék képzését kezdetben a tagországok jegybankjaiban, amelynek kezelését később az Európai Monetáris Intézet vette át.

Az Európai Unió tagállamainak 1991 decemberében Maastrichtban tartott csúcstalálkozóján határozatot hoztak az Európai Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) létrehozásáról. A monetáris unió kialakítása a tervek szerint három ütemben valósul meg. Lényegében már 1990-ben, az Európai Egység okmányában foglaltaknak megfelelően kezdődött meg az első szakasz, amely főként a pénzügyi intézményekre vonatkozó jogi szabályozás egységesítését jelentette, ezáltal megszüntetve a pénzintézetek alapítását korlátozó nemzeti sajátosságokat. A második ütemben, 1994-ben életbe lépett rendelkezések

– megkövetelik a tagországok jegybankjainak nagymértékű függetlenségét az egyéb kormányzati tevékenységektől,

– korlátozzák az államháztartási hiány monetáris eszközökkel való finanszírozhatóságának a lehetőségét,

– felhatalmazzák az EU Bizottságát és Tanácsát a tagországok államháztartási helyzetének rendszeres ellenőrzésére,

– létrehozták a európai közös jegybank elődjének tekinthető Európai Monetáris Intézetet.

A harmadik ütem az eredeti elképzelések szerint esetleg 1997-ben, a jelenlegi feltételezések szerint 1999-ben fog megkezdődni. Ez lényegében a közös fizetőeszköz bevezetését jelenti. A közös fizetőeszköz, az euro mellett a jelenleg használt nemzeti valuták – egymáshoz rögzített árfolyamokkal – néhány évig még érvényes fizetőeszközök maradnak. A közös pénz értékállóságának megőrzése feltételezi, hogy a közös jegybank a tagországok nemzeti gazdaságpolitikájától elkülönült, közös monetáris politikát folytasson.

### Előnyök és hátrányok

A közös fizetőeszköz bevezetésétől jelentős költségcsökkenést remélnek. A hatékonyság javulása egyrészt abból származik, hogy a közös fizetőeszköz bevezetése kiiktatja a nemzeti valuták átváltási költségét, amely a tagországok közötti külkereskedelmi és egyéb tranzakciók során merül fel. Becslések szerint a tagországokban ebből átlagosan a bruttó hazai termék 0,4 százaléka körüli megtakarítás származhat (*Inotai-Palánkai* [1994]). A haszon a tranzakciókban részt vevő gazdálkodók számára jelentkezik, mégpedig a kis, nyitott és kevésbé fejlett pénzügyi piacokkal rendelkező országokban működő gazdálkodók élvezik az egységesítés legnagyobb hasznát. A tranzakciós költségek csökkenése mellett a közös pénznem számottevő előnyt jelenthet annak következtében, hogy csökken a külföldi hiteleknek és befektetéseknek a valutaárfolyamok ingadozása miatti kockázati felára. Ezenkívül az infláció számottevő mérséklését is remélik a pénzügyi költségek csökkentésétől, valamint a szigorúbb monetáris politikától. Ez jótékony hatással lehet a gazdasági növekedésre és a kamatlábak csökkenésén keresztül az államháztartás kiadások alakulására.

Ezzel együtt azonban a monetáris unió bevezetése veszélyekkel is jár. A részt vevő országok számára a közös fizetőeszköz bevezetésének legnagyobb veszélye abban rejlik, hogy szűkül a nemzeti gazdaságpolitika eszköztára, nincs mód az árfolyam alakításával szabályozni a gazdasági folyamatokat. Mindez nagymértékben csökkenti a nemzeti gazdaságpolitikának a – gazdasági stabilitás megőrzésére tehető – beavatkozási lehetőségeit. Ezzel párhuzamosan a közös pénz értékállóságának megőrzése növeli a közös monetáris

politika felelősségét, mivel a monetáris politikát az eddigi nemzetgazdasági határokhoz képest jóval nagyobb és heterogénebb gazdasági blokkra kell alkalmazni.

A kockázatok csökkentése érdekében hozott szabályozások sorában a statisztika két területen kapott szerepet. Nyilvánvaló, hogy a közös fizetőeszköz értékállósága csak akkor biztosítható, ha a monetáris unióban az árstabilitás szempontjából viszonylag homogén országok vesznek részt. Az árstabilitást a konvergenciakritériumoknak nevezett statisztikai mutatók küszöbértékeivel mérik.<sup>1</sup> A kiemelt mutatókon túl a monetáris unió általában is magasabb követelményeket támaszt, elsősorban a monetáris politikához szükséges statisztikákkal szemben. A tények jobb, megbízhatóbb és gyorsabb ismerete ellenőrizhető, legalábbis csökkentheti a közös monetáris politika megnövekedett kockázatát, az előrelátás nagyobb bizonytalanságát.

### A konvergenciakritériumok

A konvergenciakritériumok az EMU tagországaival szemben négy feltétel folyamatos teljesítését írják elő:

1. Az országnak vállalnia kell, hogy a nemzeti valuta árfolyamát a közös valutához rögzíti. A feltétel elfogadása valójában evidencia, hiszen ez fejezi ki a valutaunióban való részvétel szándékát. A szándék komolyságát előzetesen bizonyítani kell oly módon, hogy a belépést megelőző két évben már be kell illeszkedni az Európai Monetáris Rendszerben megszabott lebegési sávba.

2. A monetáris unió csak hasonló inflációs rátával rendelkező országok részvételével képzelhető el. Az árnövekedés mértékét korlátozó kikötés ezért a tagországok relatív helyzetét szabályozza. Kimondja, hogy bármely részt vevő országban a fogyasztói árak növekedési üteme 1,5 százaléknál nagyobb mértékben nem haladhatja meg az összes részt vevő ország közül a három legalacsonyabb érték átlagát. (Az 1994. évi adatokat tekintve, a fogyasztói árak felső korlátja 3,1 százalék lenne.)

3. A tartós árstabilitást az államháztartás túlköltekezése komolyan veszélyeztetheti. Az államháztartás költekezésének külön korlátozását az a körülmény is indokolja, hogy a monetáris politika szokásos piacszabályozó eszközeivel, a többi szektortól eltérően, az állam eladósodásának alakulását nem lehet hatékonyan szabályozni. Ezért közvetlen módon, az államháztartási hiány és az államadósság szintjére adott korláttal lehet csak kézben tartani az államháztartás olyan egyensúlyi helyzetét, amely hosszú távon az infláció gerjesztése nélkül is finanszírozható. Ezt számszerűsíti az a két kikötés, hogy

- az államháztartás hiánya nem haladhatja meg a bruttó hazai termék 3 százalékát,
- az államadósság szintje nem haladhatja meg a bruttó hazai termék 60 százalékát.

4. A kamatlábak szórása feltételezhetően erősíti az árindexek szórását. Ennek kivédése érdekében a kritériumok között megjelenik a kamatláb relatív nagyságát korlátozó feltétel is. A követelmény a kamatszint alakítása szempontjából leginkább mérvadónak tekinthető értékpapírok, a hosszú lejáratú államkötvények hozamát korlátozza. A viszonyítási alapot a három legalacsonyabb fogyasztói árindexszel rendelkező tagországban a hasonló típusú értékpapírok hozama adja. A többi tagországban sem lehet az állampapírok után ezek átlagos hozamszintjét több mint 2 százalékkal meghaladó hozamot kínálni. A feltételek szerint ugyanis a pénzeszközök ennél magasabb hozamát nem indokolja a reálgazdaság jobb teljesítménye, a tőke gyorsabb megtérülése. (Az 1994. évi adatok alapján az államkötvények éves hozama maximum 10 százalék lehetne.)

Esetenként elképzelhető, hogy valamelyik mutató átlépi a küszöbértéket. Ilyen esetben

<sup>1</sup> A konvergenciakritériumokkal a maastrichti szerződés 104–109. cikkelyei foglalkoznak.

a konvergenciakritériumok teljesítéséről készített rendszeres jelentések kiegészítő mellékletében magyarázatot kell adni az átmeneti vagy rendkívüli okokról. A csatlakozási kérelem elbírálása, illetve a tagsági viszony felfüggesztése végső fokon az EU Tanácsának döntésén múlik. A konvergenciakritériumok csupán azt szabják meg, hogy milyen esetben kell külön vizsgálatot kezdeményezni az adott ország gazdasági helyzetéről. Várhatóan a tagországok számára főként az államháztartási hiányra és az államadósságra vonatkozó követelmények betartása jelent majd gondot. Indokolt esetben az EU Tanácsa átmenetileg tudomásul veheti a küszöbértékeket meghaladó állapotot is, amennyiben bizonyos büntetőszankciók betartása mellett az illető tagország meggyőző intézkedéseket tesz a probléma korrigálására.<sup>2</sup>

A monetáris unióban a makroszintű gazdaságpolitikát két önálló centrumból irányítják:

- a monetáris politikáért a tagországok jegybankjainak központja, az Európai Központi Bank a felelős,
- a költségvetési, szociál-, környezeti, ipari, munkaügyi és egyéb politikákért viszont továbbra is a tagországok kormányai a felelősek.

Ebben az összefüggésben a maastrichti kritériumok valójában a nemzeti gazdaságpolitikákkal szemben szabnak meg korlátozásokat a monetáris politika biztonsága érdekében.

### A közös monetáris politika statisztikai alapjai

A monetáris unió nemcsak azt a kihívást támasztja a hivatalos statisztikai szolgálattal szemben, hogy pontosan és azonos mércével mérje a konvergenciakritériumokban szereplő összetett statisztikai mutatókat, hanem a monetáris unió létrejötte alapján érinti a gazdaságstatisztikák egész rendszerét. A gazdasági folyamatok alakulása, a gazdasági alanyok viselkedése jóval kiszámíthatatlanabbá válik azon a lényegesen megnövekedett piacon, amelyen az euro lesz az érvényes fizetőeszköz. A reakciók bizonytalanságát ellensúlyozandó a közös monetáris politikát igen finomra kell hangolni. A beavatkozást igénylő helyzetek időben való felismerése viszont megköveteli, hogy a közös jegybank naprakész és pontos információkkal rendelkezzen, elsősorban a monetáris unióban részt vevő gazdaságokról. Ez a gondolatmenet vezetett el oda, hogy a monetáris unió nem működhet anélkül, hogy a tagországok statisztikai rendszereit – különösen a monetáris politikához szükséges adatokat tekintve – részleteiben és sokoldalúan ne harmonizálnák.

A statisztikai rendszerek egységesítése nem feltétlenül hasonlít ahhoz az intézményi egységesítéshez, ahogyan a közös monetáris politikát nyilvánvalóan egyetlen központból kell irányítani. A statisztikai rendszerek esetében az egységesítés elsősorban a monetáris politikához felhasznált statisztikák azonosan magas szintű megbízhatóságát és időben rendelkezésre állását célozza.

A gazdaságpolitikai kompetenciák már említett felosztásának megfelelően határolják el a gazdaságpolitikák megalapozásához szükséges statisztikákba való beleszólási jogköröket is. A bankstatisztika kizárólag az Európai Központi Bank hatáskörébe tartozik. A reálfolyamatokat megfigyelő alapstatisztikák – árstatisztikák, a nemzeti számlák (elsősorban a nem pénzügyi számlák tekintetében) – továbbra is a tagországok statisztikai hivatalainak, illetve az EU statisztikai hivatalának (Eurostat) a kezében maradnak. A jegybankok és a statisztikai hivatalok közös felelősséget viselnek a nemzetközi fizetési

<sup>2</sup> A szabályok szigorúságát jellemzi, hogy 1996-ot tekintve az EU egyik legerősebb gazdaságának számító Németországban is oly mértékben haladták meg az államháztartást jellemző mutatók a konvergenciakritériumként megszabott küszöbértéket, hogy a monetáris unió fennállása esetén emiatt mintegy 7 milliárd márka büntetést kellene letétbe helyezni.

mérleg, a pénzügyi számlák, a kormányzati statisztikák és a tőkepiacok statisztikáját tekintve.<sup>3</sup>

A gazdaságpolitikák megosztott felelősségével összhangban az a megoldás is elképzelhető, hogy egyazon statisztikai mutatónak több változata létezik. Az egyiket a közös monetáris politika, a másikat a nemzeti gazdaságpolitika használja. A lehetőség minden esetben megengedett, azonban aligha működőképes az a megoldás, hogy például a nemzeti számlákat több változatban állítsák össze. Mint ahogy a későbbiekben még visszatérünk arra, a fogyasztói árak esetén azonban szinte bizonyos, hogy legalább egy átmeneti ideig párhuzamosan elkészül a nemzeti és a harmonizált változat. Többek között azért van szükség külön nemzeti változatra, mert több országban bevett gyakorlat, hogy az infláció alakulásához kötik a bérmegállapodásokat vagy különböző szociális juttatások emelésének a mértékét. Ezzel együtt igen valószínű, hogy a harmonizált árindex előbb-utóbb kiszorítja a sajátos módon számított nemzeti árindexet. Párhuzamosan több hivatalos árindex létezése ugyanis mindenképpen megnehezíti az érdekegyeztetést. A fogyasztói árindexhez hasonlóan erős politikai érdekek fűződhetnek a költségvetési hiány kimutatott nagyságához, ebben a kérdésben az eddig megszokott parlamenti prezentáció folytatásához. Különösen azért, mert esetenként lényegesen eltérő számszerű eredményekre és ebből adódóan eltérő gazdaságpolitikai megítéléshez juthatunk attól függően, hogy milyen alternatív felfogásban állítjuk össze az államháztartási statisztikákat.

A továbbiakban a monetáris unió szempontjából lényeges statisztikák legfontosabb módszertani problémáit mutatjuk be. Az előzőekben kifejtettek értelmében ide tartoznak a konvergenciakritériumokban szereplő mutatók, valamint a monetáris politika számára különösen fontos statisztikák.

### A maastrichti mutatók mérése

A konvergenciakritériumok a következő öt statisztikai mutatószámra hivatkoznak:

- a bruttó hazai termék,
- az államháztartás hiánya,
- az államadósság nagysága,
- a fogyasztói árindex,
- a hosszú lejáratú államkötvények hozama.

#### *A bruttó hazai termék*

A maastrichti kritériumokat megfogalmazó jogszabályok egyértelműen kimondják, hogy az államháztartási hiány, az államadósság szintje és a viszonyítási alapon szereplő bruttó hazai termék mérésekor az EU nemzeti számla rendszere, az ESA 95 módszertanában megfogalmazott szabályokat kell alkalmazni. Az ESA 95 teljes módszertana az Európai Unióban kötelező jelleggel alkalmazandó jogszabályt jelent.<sup>4</sup>

A számlarendszeren belül a bruttó hazai termék (GDP) egyébként is kiemelt helyet foglal el az EU statisztikai rendszerében, ezért a számítás módját igen részletesen szabályozzák. Egy 1989-ben hozott jogszabály<sup>5</sup> alapján ugyanis a közösségi intézmények fenn-

<sup>3</sup> A jegybankok és a nemzeti statisztikai hivatalok közös felelősségével végzett statisztikai tevékenységek koordinálására létrehozták a tagországok jegybankjainak és nemzeti statisztikai hivatalainak magas szintű képviselőiből álló Monetáris, Pénzügyi és Fizetési Mérleg Statisztikák Bizottságát (CMFB).

<sup>4</sup> Az EU Tanácsának 1996 végén elfogadott határozata (European System of Accounts. Eurostat, 1996).

<sup>5</sup> Az EU Tanácsának 89/130/EEC, Euratom rendelete.

tartásához való hozzájárulást a tagországok bruttó hazai terméke, pontosabban bruttó nemzeti terméke (GNP)<sup>6</sup> arányában kell fizetni. A bruttó nemzeti termék nem más, mint az országban rezidens gazdasági szervezetek és háztartások által realizált elsődleges jövedelmek összege. Ily módon az ennek arányában történő befizetés tulajdonképpen megfelelt az unió szintjén alkalmazott lineáris jövedelemadózásnak. Mivel igen tetemes összegről van szó, 1994-ben például mintegy 20 milliárd ECU-t, 1995-ben már közel 22 milliárd ECU-t tett ki az így kirótt hozzájárulás,<sup>7</sup> a befizetés vetítési alapját jelentő bruttó nemzeti termék már az ESA 95 életbe lépése előtt is finomra szabályozott mutatószám volt. A bruttó nemzeti terméket a bruttó hazai termékből vezethetjük le, a termelésből származó jövedelmeket korrigálva a külföldre menő és a külföldről jövő elsődleges jövedelmek egyenlegével. A magas tagdíjak miatt a tagországok vélelmezhetően inkább a mutató alá-, mint túlbecslésében érdekeltek. A részletes módszertani kérdésekben a tagországok által delegált statisztikusokból álló, rendszeresen ülésező szakértői bizottság állásfoglalása a mérvadó. A végrehajtást, azaz a jogszabályokban rögzített módszertani elveknek a nemzeti számlák összeállításánál való gyakorlati alkalmazását az EU auditáló szervezete rendszeresen ellenőrzi.

A bruttó hazai termék a nemzetgazdaság teljesítményének összefoglaló mutatószáma. Halmozódásmentesen veszi számba az adott időszak alatt megtermelt termékek és szolgáltatások értékét, a termelésben keletkezett jövedelmek összegét, illetve a végső felhasználásra (fogyasztásra, felhalmozásra és exporttöbbletre) rendelkezésre álló javakat. Mivel mind a jövedelmek keletkezése, mind a felhasználás a megtermelt értékösszegekből származik, ezért a bruttó hazai termék nagyságát alapvetően a termelés fogalma, azaz a termelőtevékenységek körének elhatárolása határozza meg.

A nemzeti számlákban a termelés határait – a közgazdaságtan általában viszonylag szélesen vett termelés fogalmához képest – a statisztikai mérhetőség korlátozza. Ennek megfelelően a nemzeti számlákban a termelés határán kívül maradtak a háztartáson belül, a háztartás tagjai által egymás számára végzett szolgáltatások, ilyen például a főzés, a mosás, a takarítás. Nem számítanak termelésnek azok a tevékenységek sem, ahol a termék és szolgáltatás átadása nem tekinthető a cserében részt vevő két fél önkéntes meg egyezésének. Ennek értelmében nem termelés a kényszeren alapuló tevékenység. Nem jelent termelést azoknak a javaknak az előállítását sem, amelyek felett a tulajdonjogot nem lehet megszerezni, és ezért ezeket nem lehet piaci módon értékelni. Ilyenek például a természeti jelenségek.

A nemzeti számlákban meghatározott termelési tevékenységek teljes körű számbavételét a statisztikai megfigyelhetőség gyakorlati lehetőségei tovább korlátozzák, elsősorban azokon a területeken, ahol a statisztikai adatgyűjtések hagyományos eszközei nem alkalmazhatók. Szinte lehetetlen megfigyelni a termelést akkor, ha a termelő szándékosan el akarja titkolni azt. Nyilvánvalóan ez a helyzet az illegális tevékenységek esetén, vagy ha a tevékenység ugyan megengedett, de az ebből származó jövedelmet titkolják el, például az adóhatóság elől. Hasonlóképpen statisztikai megfigyelésekkel közvetlenül nem vehetők számba a különböző informális tevékenységek, például a hobbikertekben termelt mezőgazdasági termékek értéke.

A szakértők szinte egybehangzó véleménye szerint még a fejlett statisztikával rendelkező országokban is, ahol pedig minden bizonnyal lényegesen kisebb ezen rejtett és informális tevékenységek részaránya, előfordulhat, hogy a bruttó hazai termék utolsó mintegy öt százaléka hiányzik a közölt adatokból. Ugyanakkor az igazságos közteherviselés érdekében időről időre felerősödik a politikai nyomás, hogy a tagországok statisztiz-

<sup>6</sup> Az ESA 95 a bruttó nemzeti termék elnevezés helyett a bruttó nemzeti jövedelem kifejezést használja, ezzel is érzékelte, hogy valójában nem termelési, hanem jövedelemfogalomról van szó.

<sup>7</sup> Lásd *Europe in Figures...* [1995].

tikai hivatalai tegyenek meg mindent annak érdekében, hogy a bruttó hazai termék folyó áras értékét minél nagyobb gondossággal, a kimaradó részt egyre szűkebb körre korlátozva, lehessen számba venni.<sup>8</sup> Az Európai Bizottság 1994-ben döntést hozott arról, hogy egy külön munkaprogramot kell kidolgozni a bruttó hazai termék minél teljesebb számbavételének érdekében. A szabályozás mélységét jól illusztrálja, melyek azok a témák, amelyekre a vizsgálat összpontosít:

- a munkaerőforrások adataiból hogyan lehet kiegészíteni a termelés közvetlen megfigyeléséből kapott termelési statisztikákat,
- az adóellenőrzések tapasztalatainak hasznosításával milyen módon lehet becsülni az eltitkolt jövedelmeket,
- módszerek kidolgozása a számviteli elszámolásokban meg nem jelenő természetbeni bérek számbavételére és ezen belül a borraivalók elszámolására.

### *Államháztartási hiány*

Az államháztartási hiány mértéke a maastrichti konvergenciakritériumok közül politikai szempontból talán a legérzékenyebb mutató. Maga az a körülmény, hogy már az integráció jelenlegi második szakaszában is, az államháztartási hiány részletes számítási dokumentációit a tagországoknak az Európai Bizottság rendelkezésére kell bocsátani, lényegében azt jelenti, hogy az államháztartási elszámolásokat nagymértékben átláthatóvá kell tenni. Évente kétszer – márciusig a költségvetés-készítés és szeptemberig a beszámolás időszakában – kell adatot szolgáltatni visszamenőleg öt évre, valamint be kell mutatni a tárgyévi államháztartási előirányzatok adatait.

A maastrichti szerződés egyértelműen kimondja, hogy az államháztartási hiányt az ESA 95 módszertana szerint kell számítani. Ez azt jelenti, hogy konvergenciakritériumokban az államháztartás hiányát a nemzeti számlákban értelmezett államháztartási szektor nettó hitelfelvét egyenlege jelenti. A monetáris unióban tehát olyan mutató alapján minősítik az országokat, amely sok tekintetben eltér a megszokott költségvetési tervezési és ellenőrzési metodikától és prezentációtól.

Az eltéréseket a következő szempontok szerint rendszerezhetjük:<sup>9</sup>

**Eredmény szemlélet.** Köznapi értelemben a hiány a kiadások és a bevételek különbsége. Ennek megfelelően az államháztartás hiányát értelmezhetjük közvetlenül az államháztartás összesített kiadásainak és bevételeinek a különbségeként. Finanszírozási szempontból tényleg ez az az összeg, amelyet új állampapírok kibocsátásával vagy egyéb hitelfelvétellel fedezni kell. A legtöbb országban a parlamenti beszámolók is ezt az értéket jelenítik meg főtételeként, ebből vezetve le az elszámolás részleteit. Ez a mutató azonban a költségvetés év végén kialakult pillanatnyi állapotát tükrözi, és kevésbé alkalmas arra, hogy jellemezze az államháztartást tartós helyzetét.

A finanszírozhatóság szempontjából összeállított kimutatások ugyanis a pénzügyi teljesítés időpontjában mérik a tranzakciókat. Ez a megközelítés azonban erősen függ a bevételek és a kiadások pénzügyi teljesítésének ütemezésétől, annak esetlegességétől,

<sup>8</sup> Mint a korábbiakban szó volt róla, a közösségi hozzájárulás valójában a bruttó nemzeti termék (jövedelem) arányában történik. A külföldre menő és külföldről jövő elsődleges jövedelmek nagyságát tekintve azonban feltételezik, hogy azokat a nemzetközi fizetési mérleg kellő megbízhatósággal veszi számba.

<sup>9</sup> Az államháztartás helyzetének bemutatására létezik külön statisztikai rendszer, az IMF által kidolgozott GFS (Government Finance Statistics). Jelenleg folyik a módszertan átdolgozása. Az elképzelések szerint az új módszertan egyidejűleg több szemléletet ötvöz. Egyfelől megfelel a nemzeti számlák szabályainak, tehát lényegében azonos a maastrichti kritériumban megadott előírásokkal. Másfelől viszont törekszik arra, hogy módszertant szolgáltasson az államháztartás finanszírozási igényének bemutatására is.

például az adóbevételek beérkezésétől vagy a kamatfizetések időpontjától. Tartós tendenciák kimutatására ezzel szemben jobban megfelel a reálfolyamatok időbeni mozgását követő eredményszemléletű elszámolás. Eredményszemléletben például a jövedelemadókat a jövedelmek keletkezésével párhuzamosan kell kimutatni a bevételek között, függetlenül a befizetés esedékességétől vagy a tényleges befizetés idejétől. Hasonlóképpen a kamatok a betét- és a hitelállomány nagyságával arányosan a lekötés ideje alatt folyamatosan képződnek, és nem a kamatfizetés szerződésben rögzített határidején kerülnek elszámolásra. A nemzeti számlák következetesen az eredményszemléletet alkalmazzák.

**A reálfolyamatok és a finanszírozási folyamatok elhatárolása.** A politikai érdekegyeztetés számára készített és így a közvélemény által is ismert államháztartási elszámolások nem minden esetben pontosan határolják el a közgazdasági értelemben jövedelmet növelő bevételeket és jövedelmet csökkentő kiadásokat az egyéb, a jövedelmeket nem érintő bevételektől és kiadásoktól. Az adott költségvetési év finanszírozási igényét tekintve ez a megközelítés ugyan elfogadható, de kevésbé az a folyamatok valós közgazdasági természetét tekintve. A konvergenciakritérium az államháztartás hiányát szigorúan csak az előbbi, tehát a jövedelemnek tekinthető bevételek és kiadások egyenlegeként értelmezi.<sup>10</sup>

Az államháztartási hiány közgazdasági szemléletű leírásához a nemzeti számlák átfogó rendezőelvet szolgáltatnak. Ennek értelmében a jövedelmek<sup>11</sup> a termelésben keletkeznek, ezek elosztását és újraelosztását mutatják be a folyó számlák. A jövedelmeket fogyasztásra, valamint reáleszközök és pénzügyi eszközök felhalmozására lehet felhasználni. A termelési, jövedelemelosztási, fogyasztási és reálfelhalmozási folyamatokat együttesen nem pénzügyi folyamatoknak nevezzük. Ezek finanszírozását mutatják be a pénzügyi folyamatok.

A nemzeti számlák tehát élesen elválasztják a nem pénzügyi és a pénzügyi folyamatokat. A pénzügyi folyamatokra is lehet közvetlen meghatározást adni. Pénzügyi folyamatnak nevezzük a pénzügyi eszközök változását, vagyis mindazon eszközt, amellyel szemben valamely más egységnél, gazdasági alanynál pénzügyi forrás van kimutatva.<sup>12</sup> Minden más, két résztvevő között végbemenő műveletet nem pénzügyi műveletnek nevezünk. Mint említettük, a maastrichti kritériumokban hivatkozott államháztartás hiánya nem más, mint a nemzeti számlákban az államháztartási szektor nettó hitelnyújtás/hitelfelvét egyenlege. Ez a pénzügyi és a nem pénzügyi számlák közös egyenlegező tétele. Egy gazdasági művelet, az ezt regisztráló bevétel vagy kiadás ennek az egyenlegező tételnek az értékét csak akkor érinti, ha – a kettős könyvvitel elvét követő – elszámolás során az egyik tétel a nem pénzügyi, a tétel másik párja a pénzügyi számlákon történik. Amennyiben viszont a gazdasági műveletet vagy kizárólag a nem pénzügyi, vagy csak a pénzügyi számlán kell elszámolni, akkor a nettó hitelfelvét/hitelnyújtás egyenlegének értéke nem változik.

A pénzügyi és a nem pénzügyi műveletek közötti elhatárolást jól szemlélteti a privatizációnak az államháztartási statisztikákban való kezelése. A privatizáció tipikus esete az állam vállalkozói vagyónának az értékesítése, vagyis amikor az állam értékpapírokban, például részvényekben, üzletrészekben megtestesülő tulajdonjogát készpénzért értékesíti. A részvények a szóban forgó vállalat pénzügyi forrása, a készpénz a jegybank kötelezettsége. Ebben az esetben a privatizáció csak a pénzügyi tételeket érinti, a pénzügyi számla egyenlege azonban változatlan marad. Ennek értelmében a privatizációból származó bevétel nem jövedelem, hiszen csupán a pénzügyi eszközök összetétele változott,

<sup>10</sup> Pontosabban fogalmazva, a nettó hitelfelvét/hitelnyújtás a folyó tételek és a reáleszközök felhalmozásának elszámolása után fennmaradó egyenleg.

<sup>11</sup> A nemzeti számlák lényegében a hicksi jövedelemfogalmat használják (lásd Hicks [1978]).

<sup>12</sup> Ebből a szempontból kivételt jelent a monetáris arany és az SDR.



az állami részvények állományának csökkenését a pénzállomány növekedése ellentételezte. A privatizációnak ezt a módját közvetett privatizációnak nevezzük, mivel ebben az esetben nem közvetlenül a reáleszközt értékesítik, hanem a reáleszközt működtető vállalkozás tulajdonjogát.

Közvetlen privatizációnak nevezzük egyes állami tulajdonban lévő reáleszközök, például az önkormányzati lakások vagy a kincstári vagyonkörbe tartozó ingatlanok értékesítését. Ilyenkor azonban nem két pénzügyi eszköz (részvény és készpénz) cserél gazdát, hanem egy reáleszközt cserélnek el pénzeszközzé. Ezt az összeget a tőkeszámlán negatív beruházásként kell elszámolni, ezt ellentételezi a pénzügyi számlán a készpénz növekedése. Ebben az esetben tehát ezzel, a privatizációs bevétel összegével csökken az államháztartás hiánya.

A privatizáció rendszeresen előforduló esemény az EU országaiban, ha nem is a nálunk tapasztalható tömeges méretben. A monetáris unióra való felkészülés során érthetően éles vitát váltott ki a közvetett és a közvetlen privatizáció oly módon való szembeállítása, hogy míg a közvetett privatizáció nem csökkenti az államháztartási hiányt, a közvetlen privatizáció viszont igen. Ha azonban jól meggondoljuk a statisztikai mérést megalapozó elméleti szempontokat, akkor a különbségtétel tulajdonképpen arra vezethető vissza, hogy a klasszikus elméletek csak a lekötött reáltőkét tekintik termelési tényezőnek, a reáleszközöket finanszírozó pénztőkét viszont nem.

A gazdasági folyamatok természetét tekintve a privatizáció során felmerülő kiadásokat sem szabad egyszerűen a privatizációs bevételből levonható kiadásnak tekinteni. Az a helyes megoldás, ha a vállalkozói vagyon privatizációjából származó bevételt bruttó módon a pénzügyi számlán számoljuk el, a privatizáció során felmerülő kiadásokat, amelyek bizonyos igen speciális esetektől eltekintve, különféle szolgáltatások igénybevételét jelentik, a folyó kiadások között mutatjuk ki.<sup>13</sup> Jelenleg ezzel nem egyezik meg a magyar elszámolási gyakorlat, amely általában csak a nettósított összeget vezeti át az államháztartási elszámolásokon.

A költségvetés finanszírozási igénye szempontjából ugyanakkor – eltérően a nemzeti számlák szemléletétől – logikusnak tűnik, hogy bevételnek tekintsük az államháztartás által az adott időszakban felhasználható pénzügyi eszközök minden olyan növekedését, amely csökkenti az adott időszak finanszírozási igényét. Ebben a felfogásban tehát bevételnek értelmezhetjük az állami vagyon értékesítésének összes bevételét, függetlenül attól, hogy az részvények vagy reáleszközök eladásából származik. Végző soron bevételnek nevezhetjük az előző időszakból fennmaradó pénzeszközök állományát is, hiszen azt már egy korábbi időszak hitelfelvétele fedezte.

Az elmúlt években a magyar államkiadások jelentős tételét tette ki a bankkonszolidáció és az állami vállalatok adósságának elengedése vagy átvállalása. Hasonló helyzet rendszeresen előfordul az EU országaiban is. A tétel jelentősége miatt a konvergenciakritériumok statisztikai háttéranyagai az adósságátvállalás kezelésére külön állásfoglalást tartalmaznak. Bizonyos, ritkaságszámba menő állami tulajdonú kvázivállalatok<sup>14</sup> esetétől eltekintve, az adósságelengedés és -átvállalás összegét az állam által adott tőkeátvitelnek kell kimutatni, tehát annak összege növeli az államháztartás hiányát. A statisztikai

<sup>13</sup> Ilyen szolgáltatásnak tekinthető az értékbecslés, a szakértői tevékenységek, a privatizálást végző intézmények működési költségei. Kivételt jelent az az eset, amikor a privatizációs bevétel egy részét közvetlenül a privatizálás alatt álló vállalat feljavítására fordítják. Megengedett, hogy ezt az összeget a privatizációs bevételekkel szemben számoljuk el.

<sup>14</sup> Állami tulajdonú kvázivállalatnak nevezi a statisztika az olyan teljesen állami tulajdonban lévő, piaci termelést folytató gazdálkodókat, amelyekben az állami tulajdont nem testesítik meg részvények vagy más nevesített tőkerészesedések.

elszámolás szempontjából a bankkonszolidáció a bankoknak adott tőketranszfer, amellyel a bankok ellentételezik a behajthatatlan hitelek leírását.

Az általános szabály alól kivételt jelent az az eset, ha az adósságátvállalással együtt az állami vállalat megszűnik, ekkor ugyanis már nem létezik többé az a gazdasági szervezet, amely a tőketranszferet kaphatná. Ebben az esetben az adósságátvállalás az állam vagyonesztéséként közvetlenül az államadósságot növeli, de a tétel a hiány összegében nem jelenik meg. Az is megengedett, hogy közvetlenül a privatizáció során történt adósságátvállalást az állami részvények értékének csökkenésével szemben a pénzügyi tételek között, a hiány növelését kikerülve számoljuk el. Az általános szabálytól eltérően kezelt esetekben a választott megoldás jogosultságát azonban mindig részletes indoklással kell alátámasztani.

A privatizáció sajátos esetét jelenti az eredeti tulajdonosok kárpótlási jegyekkel történő kompenzációja. A kárpótlási jegyeknek a jogosultak közötti szétosztását az állam által nyújtott tőketranszfernek kell elszámolni, ennek összege tehát a kibocsátás évében növeli az államháztartás hiányát. A felhasználás során az államhoz visszakérült kárpótlási jegyek megsemmisítése viszont megszünteti az állami kötelezettségeket, vagyis csökkenti az államadósságot.

**Az államháztartás köre.** A költségvetési gyakorlatban a hiány számításakor csak a jogszabály szerint az államháztartásba tartozó intézményekben elszámolt bevételek és kiadások egyenlegét mutatják ki. A konvergenciakritériumban viszont az államháztartási szektorban kell kimutatni minden olyan intézményt, amely *de facto* állami pénzből, állami feladatnak tekintett tevékenységet végez. Az előzőekben felsorolt eltérésekhez viszonyítva az intézményi átsorolások ugyan feltehetően elenyésző hatást gyakorolnak az államháztartási hiány kimutatott nagyságára, a számítások pontos dokumentálásához azonban elkerülhetetlen, hogy egyenként átvizsgáljuk a határeseteket jelentő intézményeknél a finanszírozás és a tényleges döntési jogosultságok helyzetét.

A kritériumokban hivatkozott statisztikai módszertan, az ESA 95 szerint az államháztartási szektor fogalma tehát eltérhet az államháztartási törvényben megfogalmazott költségvetési intézmények körétől. Az ESA 95 két kritérium – a stratégiai döntésekbe való beleszólás joga és a finanszírozás forrása – szerint határolja el a szektorokat. Miután a finanszírozási források feletti rendelkezés többnyire maga után vonja a stratégiai döntésekbe való beleszólás jogát is, lényegében minden olyan intézményt, amelynek a költségeit döntő mértékben államháztartási források fedezik, az államháztartási szektorba kell sorolni. Kivételt csak azok az intézmények jelentenek, amelyek esetében kifejezetten korlátozva van az állam beavatkozási joga. Ennek értelmében nem tartoznak az államháztartáshoz a politikai pártok még akkor sem, ha azokat jórészt a költségvetés finanszírozza, és vitatható a Magyar Tudományos Akadémia hovatartozása. Ugyanakkor az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.-t az államháztartáshoz kell sorolni, hiszen állami felügyelet mellett állami forrásokból gazdálkodik. A konvergenciakritériumok szerinti államháztartási hiány (és államadósság) kiszámításához tulajdonképpen felül kellene vizsgálni minden olyan nonprofit intézmény besorolását, amely jórészt költségvetési vagy önkormányzati pénzből gazdálkodik.

Ebben az összefüggésben érdemes külön foglalkozni a nyugdíjpénztárak besorolásával. A felosztó-kirovó rendszerben működő kötelező nyugdíjbiztosítás az államháztartás része. A tőkefelhalmozó elven alapuló – akár önkéntes, akár kötelező – biztosítási pénztárakat azonban kifejezetten tilos az államháztartás részeként kezelni. Ezeket még akkor is a pénzintézeti szektorba kell sorolni, ha nonprofit intézményként működnek. Ez azt jelenti, hogy a tőkefelhalmozó elven befizetett nyugdíjjárulék nem jelent állami bevételt, hanem az a lakossági megtakarításokhoz tartozik. A nyugdíjpénztárakban felhalmozott összegeket még akkor sem lehet az államháztartás pénzeszközeinek tekinteni, ha állampapírokba fektették be őket.

### Államadósság

Adósságnak általában a pénzügyi kötelezettségek együttesét nevezzük. A nemzeti számlák nem használják az adósság fogalmát, ezért az idézett jogszabály<sup>15</sup> az ESA 95 vagyonmérlegének tételeire hivatkozva határozza meg az államadósság tartalmát. Ennek megfelelően az államadósság fogalmába beletartozik az állam által kibocsátott rövid és hosszú lejáratú kötvényeknek és az állam által felvett rövid és hosszú lejáratú hiteleknek az év végi záróállománya. Az adósságba nem tartoznak bele a pénzügyi számlán megjelenő olyan átmeneti tételek, mint a kereskedelmi szállítókkal szembeni kötelezettségek. Ezek ugyanis lényegesen nem befolyásolják az államháztartás tartós pozícióját, ugyanakkor éppen átmeneti jellegük következtében torzíthatják a tér- és időbeli összehasonlíthatóságot. Néhány országban előfordul, hogy az állam betéteket is gyűjt, vagy az, hogy az állam a költségvetési hiányt pénzkibocsátással fedezi. Ebben az esetben az állam kötelezettségét jelentő pénz- és betétállomány is beleszámít az államadósságba.

A kötelezettségeket bruttó módon kell elszámolni, nem csökkentve az állami befektetések értékével. Ugyanakkor a tartozásokat az államháztartás alszektorai (központi kormányzat, társadalombiztosítás, helyi önkormányzatok) között konszolidálni kell. Az adósságot névértéken kell kimutatni, a külföldi fizetőeszközökben megjelenő adósságokat a mérlegképzési időpontjában érvényes (év végi) árfolyamon átszámítva. Amennyiben azonban a névérték és a piaci érték lényegesen eltér, azt egy magyarázó mellékletben külön jelezni kell. Az eltérés lényeges lehet a diszkont kincstárjegyek és az indexált értékpapírok esetén.

Az általános meghatározáson belül előfordulhat több olyan speciális tétel, amelyek értelmezése számottevően befolyásolhatja az államadósság kimutatott nagyságát. Jó példa erre a fejlettebb piacgazdaságokban – az állampapírok keresleti piacának nagy tételét jelentő – közalkalmazotti nyugdíjalapok elszámolása. Amennyiben ezeket a közalkalmazottak munkaadóit jelentő államháztartási intézmények kötelezettségeként számoljuk el, és ezeket állampapírokba fektetik, akkor úgy tűnne, mintha az államadósság jelentős részét maga az államháztartás fedezné, vagyis az adatokat az államháztartáson belül konszolidálva az adósság alacsonyabbnak mutatkozna. Mint már szó volt róla, az ESA 95 módszertana szerint a céltartalékokkal fedezett nyugdíjalapokat a pénzügyi szektorba kell sorolni, azaz e megtakarításoknak az állampapírokba való befektetése az államadósságot nem csökkenti. A céltartalékokkal nem fedezett közalkalmazotti nyugdíjalapok elszámolására azonban a nemzeti számlák nem adnak egyértelmű eligazítást, tehát több alternatív lehetőség létezik. Ezeket lehet akár a pénzügyi szektorba, akár az államháztartásba sorolni.<sup>16</sup> Magyarország számára a közalkalmazotti nyugdíjpénztárak szerepe egyelőre ugyan elhanyagolható, a csatlakozás várható idejére azonban, a nyugdíjreform terén történt előrehaladás függvényében, az ezekben felhalmozott összeg már jelentős tétel lehet.

<sup>15</sup> Az EU Tanácsának (EC) 3605/93 határozata 1. cikkelyének 5. bekezdése.

<sup>16</sup> Az országok élnek is ezzel a lehetőséggel. Például a holland statisztika a céltartalékkal nem fedezett közalkalmazotti nyugdíjalapokat a pénzügyi szektorba sorolja, a belga statisztika viszont az államháztartás részének tekinti. Ez utóbbi esetben a nyugdíjárulék befizetése az államháztartási hiányt csökkentő bevételt jelent, a nyugdíjak fizetése viszont az államháztartás kiadása. Mivel nincsenek felhalmozott céltartalékok, ezért az államadósság szintjét egyik megoldás sem befolyásolja. A közelmúltban nagy vitát váltott ki a francia statisztika által választott módszer. A francia Telecom privatizálása során dönteni kellett a vállalatban felhalmozott nyugdíjalapok elszámolásáról. A statisztikusok a következő, a jogszabályok betűje által megengedett, azonban sokak szerint vitatott megoldást javasolták. A múltban felhalmozott közalkalmazotti nyugdíjalapokat (mintegy 7 milliárd dollárt) a privatizált vállalat 1997-ben fizesse be az államnak, aki a közalkalmazotti nyugdíjak fizetéséért felelős. Ez azt jelenti, hogy a monetáris unióba való belépés szempontjából döntő 1997. évben a francia államháztartási hiány 7 milliárd dollárral csökken.

Mint ahogy az államháztartási hiány tárgyalása során arról már szó volt, az állam vállalkozói vagyonának értékesítésével az államháztartási hiány nem csökkenthető. Az államadósság csökkentése céljából, a monetáris unióra való felkészülés során több EU országban mégis jelentős összegű állami részvényt visznek a piacra azzal a céllal, hogy az ezért kapott bevételből az államkötvények visszavásárlásán keresztül csökkentsék az államadósságot.<sup>17</sup>

### Fogyasztói árak

A fogyasztói árindexet tekinthetjük az elméleti infláció mérésére szolgáló legjobb közelítő változónak. Előnye, hogy a mérés kiterjed a termékek és szolgáltatások széles körére, ugyanakkor viszonylag egyszerű módszerekkel nagyszámú megfigyelés végezhető. Mindamelllett tudomásul kell venni, hogy a fogyasztói árindex csupán részmutatója a termékek, szolgáltatások, reáleszközök és munkaerő árváltozását együttesen kifejező eszmei inflációs rátának. Az árindexszámítás harmonizálása elsősorban a következő kérdésekre terjed ki:<sup>18</sup>

- az árindex számításánál figyelembe vett termékek és szolgáltatások köre és a súlyvektorként használt fogyasztási szerkezet,
- az indexszámítás módszere, különös tekintettel az elemi megfigyelések aggregálására,
- a hiányzó árak pótlása,
- a minőségi változások kezelése.

Elméleti szempontból a jó árindex kizárólag az egyedi árak és a fogyasztási szerkezet változását tükrözi, és kiszűri minden más tényező hatását. A uniós szabályozás ugyanakkor a megvalósítás szempontjait tekintve hangsúlyozza, hogy a megkövetelt pontosságot a legkisebb költséggel biztosító megoldásokra kell törekedni.

Az EU harmonizált fogyasztói árindexe kiterjed az adott ország területén a háztartások fogyasztói igényeinek kielégítését szolgáló összes termékre és szolgáltatásra. A súlyvektor struktúráját a háztartások fogyasztásának funkcionális osztályozásra kidolgozott nemzetközi ajánlása<sup>19</sup> adja. A mintában szerepelni kell minden olyan terméknek, amely a lakossági összefogyasztási kiadások legalább egy ezrelékét adja. Magukat a reprezentánsokat az országok között szándékosan nem egységesítik, mivel az adott országra jellemző fogyasztást kell reprezentálniuk. A fogyasztás megfigyelésekor kivételt jelent a tulajdonosok által lakott lakásszolgáltatás, valamint az egészségügyi és oktatási szolgáltatások köre, ezeket az összehasonlíthatóság bizonytalanságai miatt, egyelőre nem öleli fel a harmonizált árindex. A lakásszolgáltatás esetén az országok egy része ugyanis a piaci bérleti díj változását tekinti árindexnek, másutt a lakás-jelzálogkölcsön kamatába, azaz a lehetőségköltség (opportunity cost) alapján történik az indexálás. (A magyar nemzeti számlák jelenleg tulajdonképpen fordítva, a fogyasztói árindexhez körve képzik a sajátlakás-szolgáltatás árindexét.) A lakosság egészségügyi és oktatási kiadásainak árváltozása viszont az egyes országok intézményi különbségei következtében aligha harmonizálható. Például a társadalombiztosításon és egyéb magánbiztosításokon keresztül folyó visszatérítési rendszerek esetén akár a biztosítási hozzájárulások változása is tekinthető árindexnek. Végző soron az árváltozások mérhetőek az oktatási és egészségügyi kiadásokat finanszírozó adóbevételek alakulásával is.

<sup>17</sup> Németországban például a Lufthansa és az Német Államvasutak részvényeinek értékesítéséből 4,5 milliárd márka körüli összegű bevételt várnak. (Lásd *Germany ...* [1996].)

<sup>18</sup> Az EU Tanácsának 1995. október 23-án elfogadott 2494/95 számú rendelete.

<sup>19</sup> Classification of Individual Consumption by Purpose (COICOP).

Az egyedi árak aggregálása során elfogadott a megfigyelt árak akár számtani, akár mértani átlaga, de a kiugró árváltozások torzító hatása miatt nem megengedett az árindexek egyszerű számtani átlagának a képzése.

Tekintettel arra, hogy a konvergenciakritérium az árindex nagyságát felülről korlátozza, a harmonizáció elsősorban az árindexeket lefelé torzító megoldások alkalmazását próbálja megakadályozni. Így például az új termékek vagy az adott hónapban hiányzó megfigyelések esetén az előző időszak árait nem lehet továbbvezetni, vagyis nem szabad feltételezni az árak változatlanóságát.

Az árindexszámítás talán legnehezebb feladata, hogy a megfigyelésekben el lehessen különíteni a minőségi változásokat az árváltozásoktól. Ebben a kérdésben különösen a termékváltásték folytonos cseréje és a szolgáltatások egyedi jellege okoz nehézséget. A nemzetközi harmonizáció során is vélhetően ennek tudható be a legnagyobb torzító hatás – figyelembe véve, hogy az eltérések szisztematikusak, és ezért az egyedi árak aggregálása során összeadódhatnak. A minőségi változások, különösen a magas technológiai szintű termékek kezelésének módja igen lényeges hatással lehet a kimutatott fogyasztói árindexekre. Több felmérés szerint például egyedül a személygépkocsikat tekintve, a minőségi különbségek kezelési módja akár az eredeti árindex 3-4 százalékaival is módosíthatja az aggregált árindexet. A rendelet a szélsőséges megoldások alkalmazását, de különösen a minőségi változások túlértékelését korlátozza. Érthető módon, hiszen ez a kimutatott árindexet lefelé torzítja.<sup>20</sup>

A harmonizáció két szakaszra tagolódik. A tagországoknak már 1996-tól kell olyan köztes indexet számítani, amely a már létező ármegfigyelésekből állítja elő a harmonizálási követelményeket közelítő árindexet. 1997-től az EU-tagországok a saját nemzeti árindexük mellett kötelesek a harmonizált árindexet is rendszeresen közzétenni.

Az eddigi tapasztalatok azt igazolják, hogy a harmonizáció az árindexek szintjére igen jelentős hatást gyakorol. Erre utal az a körülmény, hogy a köztes árindexek átlagosan 0,25-dal térnek el a nemzeti árindextől. Első látásra az eltérés mértéke elhanyagolhatónak tűnik, azonban figyelembe véve az EU tagországokra jellemző igen alacsony árindexet, 1996-ban az átlagos index 2,8 százalék volt, a negyedszázalékos változás az eredeti árindexhez képest annak mintegy 9 százalékát teszi ki. Érdekes megfigyelés, hogy a harmonizáció hatására bekövetkezett változás azokban az országokban is jelentősnek bizonyult, ahol az árindex eleve igen alacsony volt. Vélelmezhetően a változások mértékére az árindexek nagysága mellett nagy hatással van az a körülmény is, hogy milyen gondossággal végezték a harmonizációval kapcsolatos módszertani módosításokat. A kísérleti jelleggel végzett harmonizációs próbaszámítások még ennél is jelentősebb változásokat sejtettek. Egy 1993-ban végzett német–francia összehasonlítás (lásd *France–Allemagne...* [1994]) azt mutatja, hogy a két ország között a nemzeti fogyasztói árindexek szerint mért 1,6 százalékos különbség a harmonizáció hatására közel a felével csökkent. Ezt a hatást a húsz százalék feletti magyar árindexre alkalmazva, a harmonizáció a fogyasztói árindexben akár 2-3 százalékos változást is előidézhet.

<sup>20</sup> A minőségi változások kezelésének jelentőségét igazolja egy, a közelmúltban az Egyesült Államokban végzett kutatás, amely arra a megállapításra jutott, hogy az Egyesült Államokban a fogyasztói árak felfelé való torzítása éves szinten akár a 2 százalékot is kitehet. (Lásd erről a Világgazdaság, 1996. december 6. számában megjelent beszámolót.)

*A hosszú lejáratú államkötvények hozama*

Az értékpapírok hozamszámítása a viszonylag könnyen számszerűsíthető statisztikák közé tartozik. A módszertan harmonizálása során elsősorban a következő kérdésekben kellett megállapodásra jutni.

- Hogyan semlegesítsék a nemzeti adójogszabályok által a befektetések után megengedett adókedvezményeknek a tényleges hozamra gyakorolt hatását?

- Hogyan lehet egységesíteni a lejáratú időnek és a kamatfizetés ütemezésének a hozam nagyságában megmutatkozó hatását?

- Mekkora lehet és hogyan lehet a hozamból kiszűrni a értékpapír kibocsátójának megbízhatóságát kifejező kockázati felárat, mivel az tulajdonképpen a befektetők költségét jelenti, tehát a tényleges hozamot csökkenti?

Miután a kérdéseket a szakértők előzetesen nem egyeztették, a maastrichti jogszabály csupán általánosan fogalmazza meg a követelményt. A harmonizáció kidolgozásával megbízott munkacsoport végül is a következő javaslatot állította össze. Az EU tagországainak központi kormányai által kibocsátott államkötvények szerepeljenek a megfigyelésben. Ezek gyakorlatilag kockázatmentes befektetéseknek tekinthetők, ezért a számítások során a kockázati felárat nem kell figyelembe venni. Minden évben a hozamszámítást aktualizálni kell annak megfelelően, hogy mindenkor a még 9–10,5 év hátralevő lejáratú idővel rendelkező államkötvények kerüljenek a mintába. Amennyiben egy országban egyszerre több ilyen kötvény létezik, akkor ezek hozamának súlyozatlan átlagát kell figyelembe venni. A kamatot az adózás előtti bruttó szinten kell mérni.

Nem sikerült viszont megállapodásra jutni abban a kérdésben, hogyan lehet semlegesíteni az úgynevezett szelvényhatást, vagyis azt, hogy a kötvénytulajdonos milyen ütemezésben jut készpénzhez. Feltételezik azonban, hogy likvid értékpapírokról van szó, és ez a körülmény nagyrészt közömbösítheti a szelvények esedékességének a hozamra gyakorolt hatását.

A szakértői munkacsoport javaslata értelmében a kötvény hozamát a Nemzetközi Értékpapír-piaci Egyesület (ISMA) (6.3) képlete szerint kell számítani (lásd *Brown [1992]*). Ennek értelmében a hozam nem más, mint a kötvény belső megtérülési rátája. Vagyis a hozamot

$$\begin{aligned} & \text{A kötvény tiszta árfolyama és a megszolgált kamat összege} = \\ & = \text{A jövőben várható pénzbevételek diszkontált jelenértéke} \end{aligned}$$

egyenlet határozza meg. Képletben kifejezve

$$P = \sum_{i=1}^n CF_i \left( \frac{1}{1+y} \right)^{L_i},$$

ahol

$P$  = a kötvény piaci ára,

$n$  = a jövőbeli pénzbevételt jelentő események száma,

$CF_i$  = az  $i$ -edik pénzbevétel összege,

$L_i$  = az  $i$ -edik pénzbevétel időpontja (évek száma),

$y$  = a kötvény hozama (arány).

A képletből látható, hogy a hozam ( $y$ ) az a kamatláb, amellyel a jövőbeli bevételeket diszkontálva megkapjuk a kötvény piaci árát.

Az előzőekből is érzékelhető, hogy a konvergenciakritériumokban hivatkozott mutatók harmonizálása igen szerteágazó statisztikai feladatot jelent. A bruttó hazai termék esetén elsősorban a számítási módszerek és az adatforrások részletes dokumentálását

lehet megkövetelni, ezzel áttekinthetővé és ellenőrizhetővé téve a számításokat. Az államháztartási hiány és az államadósság alapadatai lényegében számviteli nyilvántartásokkal alátámasztott bizonylatokból származnak, ezért mód van a számok tételek ellenőrzésére. Hasonlóan pontos szabályok írhatók elő az államkötvények számított hozamára. A fogyasztói árindex az alapstatisztikák közé tartozik, itt elsősorban a nyilvánosságra hozott mutatóval kapcsolatos minőségi követelményeket lehet megfogalmazni. A követelmények érvényesítésének módját azonban mindenképpen az országokra kell bízni, de az EU fenntartja az ellenőrzés jogát.

Érdemes megjegyezni, hogy az EU-ban már a maastrichti szerződést megelőzően is sor került a statisztikai mutatóknak gazdaságpolitikai szabályozási paraméterekként való használatára. Ez a megoldás tulajdonképpen logikusan következik abból, hogy az EU-ban a döntéseket többnyire egyhangúan vagy minősített többséggel kell elfogadni. Különösen nehéz ezt keresztülvinni a közös költségvetés készítése esetén. A statisztikai mutatók szabályozási paraméterként való hasznosítása egyfelől kétségtelenül inspirálta a statisztikai módszertan fejlődését, másfelől viszont azzal a következménnyel is járt, hogy ezekre a mutatókra inkább a számvitelhez hasonló pontossággal és dokumentálhatósággal megkövetelt szabályok vonatkoznak, és ez erősen korlátozza a statisztika szabadságát abban, hogy a becslési módszereket rugalmasan alkalmazva követni tudja a jelenségek közgazdasági természetének változását.

### **Statisztikák a közös monetáris politikához**

Nagyon szűk értelmezés lenne a monetáris unió statisztikai igényét a maastrichti kritériumokban szereplő, a monetáris unióban való részvételt szabályozó statisztikai mutatókra korlátozni. A statisztika egész rendszerére nézve nagy kihívást jelent a monetáris politika megalapozásához felhasznált statisztikai információk rendszeres előállítás. Ez a feladat lényegében felöleli mindazokat a statisztikákat, amelyeket az unió megalakulása előtt a nemzeti jegybankok igényeltek. A monetáris unió által támasztott statisztikai követelményeket kielégítő adatszolgáltatási rendszer kiépítését és működtetését az egész európai statisztika savpróbájának tekintik (*de Silguy* [1995]).

Ézt az jelenti, hogy a gazdaságstatisztika összefüggő rendszerében kell elérni a legjobb statisztikával rendelkező országok színvonalát. Egy statisztika színvonalát ugyanis kizárólag egy másik, jobb statisztikához viszonyítva lehet lemérni. A statisztikánál pontosabb visszajelzés nincs a tényhelyzetről. Ebből a gondolatmenetből következően a minőségi követelmények különösen a rövid távú konjunktúramutatókkal szemben fogalmazznak meg szigorú kritériumokat. A konjunktúramutatókat gyorsan és gyakran kell előállítani. Az idő múlásával egyre jobb információk birtokába juthatunk, ezek ismeretében a konjunktúramutatók korábbi becsléseit ismételtelen pontosítani kell. A rövid távú mutatókra vonatkozó minőségi követelmények valójában olyan kikötéseket fogalmazznak meg, hogy mennyire térhet el az első becslés a csak későbbiekben megismert, pontosabb információkhoz képest. Ez többnyire csak úgy teljesíthető, ha már az első becslésbe beépülnek a későbbi módosításokra vonatkozó várakozások. Ideális esetben ugyanis egy jelenséget különböző időpontokban megfigyelő statisztikák konzisztens sorozatot alkotnak, a havi adatok „összesenje” megegyezik az éves szinten mért adattal, az előzetes becslés – az eltérésekre ismert tapasztalatokat és feltételezéseket felhasználva – megegyezik a végleges adattal.

A monetáris politika szempontjából meghatározó a pénzügyi szektor működését, a pénzmennyiség alakulását bemutató bankstatisztika, a monetáris unió külső gazdasági kapcsolataiból eredő pénzkeresletet jelző nemzetközi fizetési mérleg, a pénzügyi eszközök állományának strukturális változását leíró pénzügyi számlák. A reálfolyamatok ala-

kulását jellemző statisztikák közül a monetáris politika elsősorban a rövid távú konjunktúramutatókra támaszkodik. Konjunktúramutató lehet lényegében bármely rövid távú statisztikai adatsor, amennyiben kimutatható, hogy annak alakulása korrelál a gazdasági konjunktúraciklusokkal. Gazdaságpolitikai értéke különösen annak a mutatónak van, amelynek a tendenciája megelőzi a konjunktúra alakulását. Magát a konjunktúra alakulását legjobban a bruttó hazai termék negyedéves (esetleg havi) változása jelzi. A reálfolyamatokat tekintve a monetáris politikához legalább havi gyakorisággal kell ismerni: a termelés és felhasználás főbb tételeit, ezek értékadatait és volumenváltozását, az árak alakulását, információt kell szerezni a gazdasági alanyok, vállalatok és háztartások gazdasági várakozásairól, a rendelésállomány alakulásáról. A közös árfolyam-politika alakításához szükség van a munkaerőköltség-számítás egységesítésére.

Mint már szó volt róla, a statisztika ezzel kapcsolatos feladata azonban közel sem korlátozódhat csak a konjunktúramutatók előállítására. Ezek minőségét tekintve meghatározó egyfelől a mintavételes adatgyűjtések alapjául szolgáló regiszterek minősége. Másfelől nem szabad elfelejteni, hogy az éves szakstatisztikák és végül a jelenségek legjobb becslésének tekintett éves nemzeti számlák szolgáltatják a rövid távú mutatók végső kontrollját, tehát közvetve e statisztikák megbízhatósága igazolja a rövid távú konjunktúrastatisztikák színvonalát.

A pénzügyi statisztikákat tekintve, külön problémát jelent, hogy a statisztikákat konszolidálni kell a monetáris unióban részt vevő, egyelőre azonban nem ismert országok körére. Az erre való felkészülés érdekében lényegében minden, nemzetközi tranzakcióra vonatkozó statisztikát országbontásban kell előállítani. Különösen lényeges ez a követelmény a bankstatisztika és a nemzetközi fizetési mérleg tekintetében.

### Következtetések

Szakmai körökben az Európai Monetáris Unióval kapcsolatban szinte kizárólag abban az összefüggésben merül fel kérdés, hogy előreláthatólag mikor tudja Magyarország a konvergenciakritériumokat teljesíteni. A kérdés ilyen felvetése több szempontból is leszűkíti a problémát.

*Először:* A kritériumok küszöbértékei arra vonatkozóan próbálnak garanciát nyújtani, hogy a gazdaságban nincs és a belátható időn belül várhatóan nem is fog inflációs nyomás kialakulni. Magyarországon a jelenleg 20 százalék feletti és az évtized végére is csak 10 százalék körülinek remélt ütem eleve irrelevánssá teszi a többi kritérium vizsgálatát. Lehet, hogy a költségvetés oldaláról nem lesz további inflációs nyomás, de az csak azt jelenti, hogy elsősorban más tényezők indukálják az árak emelkedését. Önmagában a kritériumok vizsgálata tehát nem segíti és nem is minősíti a magyar gazdaságpolitikát.

*Másodszor:* A magyar gazdaság jelenleg még nem érett a monetáris unióban való részvételre. A magyar gazdaság tulajdonképpen még a EU-ban már elért gazdasági integrációra, például a vámok teljes leépítésére sincs felkészülve. Tehát nemcsak a belépőkkel szemben támasztott követelmények együttese túlzott, hanem a magyar gazdaság szempontjából is a gazdaság versenyképességének látványos javulása nélkül elsietett lépés lenne középtávon megcélozni a monetáris unióba való belépést. A reálgazdaság felzárkózásának mindenképpen meg kell előznie a pénzügyi integrációt.

*Harmadszor:* A európai integrációba való beilleszkedéssel összefüggésben a közzélelésben és politikai szinten egyaránt a legnagyobb hangsúlyt a jogközelítés szükségessége, az ebből adódó feladatok teljesíthetőségével kapcsolatos problémák kapják. Valójában ezek az követelmények az EU részéről azért fogalmazódnak meg ilyen hangsúlyosan, mert elfogadásuk bizonyítja Magyarország csatlakozási szándékát. Ezek teljesítése



azonban közel sem elegendő a csatlakozáshoz. A jogközelítésnél valószínűleg nagyobb, legalábbis sokkal időigényesebb feladatot jelent az EU intézményi rendszeréhez való illeszkedés. Azt gondolom, hogy több szempontból is téves az a gyakran hangoztatott vélekedés, hogy a közép- és kelet-európai országok csatlakozásáról a döntést úgyszólván elsősorban politikai szempontok befolyásolják, az összes közösségi követelmény teljesítésére majd haladékokat kapunk a csatlakozás után is. Nyilvánvalóan lesznek derogációs lehetőségek. Kérdés azonban, hogy mennyi idő szükséges ezeknek a rendszerbeli átalakításoknak a végrehajtására, mennyi hátrány fog származni abból, hogy a változtatásokat a határidők által sürgetve, rohammunkában kell végrehajtani. A statisztikai rendszernek az EU követelményeihez való igazítását azért is érdemes a teendők között előre sorolni, mert ennek idő- és szakemberszükséglete ugyan nagy, de mindenképpen a kevésbé költségigényes feladatok közé tartozik. Az e téren való előrehaladással tehát látványosan demonstrálni lehetne az ország felkészültségét, ellentételen más, költségesebb feladatokban való lemaradást.

A csatlakozásra való felkészülés során a teendőket abból a szempontból is rangsorolni kellene, hogy egyáltalán hol számíthatunk haladékokra a követelmények teljesítésében, és milyen területeken nem. Ennek a kérdésnek a statisztikára való adaptálása kapcsán abból lehet kiindulni, hogy mely statisztikák jellemzik a csatlakozás esetén az unió számára kritikus területeket. Ilyen érzékeny területet jelent az agrártámogatásokat megalapozó agrárstatisztika, a területfejlesztési strukturális támogatások miatt a bruttó hazai termék területi megoszlása, a teljes nemzeti számlarendszer, beleértve az államháztartási statisztikákat, valamint az árstabilitást mérő fogyasztói árindex. Mivel a gazdasági unió az áruk, szolgáltatások, munkaerő és tőke szabad mozgását jelenti, ezért az ezeket mérő külkereskedelmi, fizetésimérleg- és nemzetközi migrációs statisztikák harmonizációját is előre kell sorolni a feladatok között. Az EU már a csatlakozási tárgyalások megkezdéséhez is lényegében követelményként szabta meg ezek harmonizációját. E tekintetben a feladat még szélesebb, mint a monetáris unióhoz szükséges statisztikák harmonizálása.

*Negyedszer:* A gazdaságstatisztika a gazdasági jelenségeknek a közgazdasági elméleteken alapuló számszerűsítését végzi. Ebben a megközelítésben tehát a közgazdaságtan befolyásolja a statisztikát. Az utóbbi időben, jelentős mértékben az Európai Unióban a statisztikáknak tulajdonított szerepnek köszönhetően, megfigyelhető a statisztikáknak a közgazdasági gondolkodásra, sőt esetenként a politikára gyakorolt visszahatása. Ezt jól illusztrálja például az a tapasztalat, hogy egyre gyakrabban a maastrichti kritériumokban megfogalmazott mutatóértékeket tekintik a stabil, kiegyensúlyozott gazdaság „lázmérőjének”. Az így fetisizált statisztikai mutatószámok azonban túlzottan leegyszerűsítik a problémát, akadályozzák a gazdasági folyamatok, összefüggések mélyebb elemzését és így a helyes terápia kiválasztását. Ehhez társul még az a veszély, hogy a statisztikai mutatókat esetenként politikai viták helyettesítésére használják, ahogy ezt a kérdést a monetáris unióval kapcsolatban jelen cikkben is érintettük. Tulajdonképpen a magyar gazdaságpolitika is elsősorban politikai célból hivatkozik a maastrichti követelményekre, elsősorban a költségvetési hiány megengedett mértékére, ezzel legitimálva az állami megszorító intézkedéseket. Féltő, hogy a kérdés így módon való leegyszerűsítése hosszú távon inkább félrevezeti, mint elősegíti a magyar gazdaság felkészülését az európai integrációra.

## Hivatkozások

- BROWN, P. J. [1992]: Formulae for Yield and other Calculations. International Securities Market Association.
- EUROPE IN FIGURES ... [1995]: Europe in Figures. Fourth edition, Eurostat, Luxembourg.
- FRANCE-ALLEMAGNE ... [1994]: France-allemande: Des indices de prix plus comparables. Economie et Statistique, No. 275-276.
- GERMANY ... [1996]: Germany Speeds Up Its Privatizing Pace. The Wall Street Journal, Europe, november 18.
- HICKS, J.R. [1978]: Érték és tőke. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- INOTAI ANDRÁS-PALÁNKAI TIBOR [1994]: Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- DE SILGUY, Y.-TH. [1995]: The Acid Test. Sigma. The Bulletin of European Statistics. Eurostat, nyár.

1

**MÉDIA ÁSZ**

**MÉDIA HIRDETÉSI ÁRAK ÉS  
SZOLGÁLTATÁSOK**

**2682 hirdetési lehetőség részletes  
adatai, tarifátáblázatokkal,  
bővített és aktualizált adatokkal**

9

**Média Ász On-line:**

**<http://www.mediaasz.enet.hu>**

9

**Megrendelhető:**

**S&S Karakter Kft.**

1055 Budapest, Honvéd utca 40.

Telefon:

312-8846, 332-0611, 302-4013,

Fax: 131-3529

E-mail: [mediaasz@hungary.net](mailto:mediaasz@hungary.net)

A könyv ára:

2384,- Ft + áfa + postaköltség

7

M

**Fejezetek**

Á

R

C

I

U

S

- napilapok
- hetilapok (heti és kétheti),
- havilapok (havi és kéthavi)
- időszaki kiadványok  
(negyedéves, féléves, éves),
- terjesztők
- telekommunikáció  
(tévé, rádió, kábeltévé,  
mozi-video, interaktív)
- közterületi reklámok (ballon-  
reklám, fényreklámok,  
hirdetőtáblák, hordozható  
reklámok, járműreklámok,  
légíreklámok, óriástáblák,  
egyéb reklámlehetőségek)
- kiállítások és vásárok, bérel-  
hető termék, kiállítás-kivitele-  
zők, rendezvényszervezők
- ügynökségek, (direkt mar-  
keting, marketing, PR reklám),  
nyomdák, nyomdai előkészítők,  
grafikai stúdiók,  
reklám-ajándéktárgy,  
futárszolgálatok,  
újságírók

1

0.

K

I

A

D

Á

S

Meisel Sándor–Mohácsi Kálmán

## Az Európai Unióhoz való csatlakozás néhány élelmiszer-gazdasági összefüggése

---

Az Európai Unióhoz (EU) való csatlakozással a magyar agrárágazat kemény versenyfeltételek közé kerül, illetve a nemzeti agrárpolitika döntési szabadsága nagymértékben csökken. Ezért az EU-tagságra való felkészülés csak részben jelenti a közösségi normákhoz való igazodást, a másik fő feladat az ágazat olyan helyzetének megalapozása, ami az európai integráción belül, a piacgazdaság viszonyai között is versenyképesé teszi a magyar élelmiszer-gazdaságot. Az értelmes integrációra (azaz hatáson és hatékony piaci fellépésre) való képesség mindenekelőtt a magyar agrárszektor belső összetevőitől függ.

---

Cikkünkben az EU-hoz való csatlakozás néhány élelmiszer-gazdasági összetevőjét, s az azokból következő feladatokat vizsgáljuk meg. Először az EU-hoz való közeledés, illetve csatlakozás általános követelményeit foglaljuk össze. Értékeljük a nemzetközi tapasztalatokat, s a közép-kelet-európai országokkal szemben támasztott követelmények tükrében elemezzük, hogy milyen általános agrárkövetelmények fogalmazódnak meg Magyarországgal szemben. Ezután az agrárintegráció konkrét feltételeit és feladatait tárgyaljuk. Több tényezőt veszünk figyelembe. Így a befogadó közeg: a közös agrárpolitika (CAP) változásait, a közösségi agrártámogatási rendszer átalakuló szerkezetét, a tulajdonosi formákkal és üzemsziszterrel összefüggő közösségi preferenciákat, a magyar agrártermelés bázisának meghatározásával kapcsolatos problémakört, az agrárpiaci szabályozás elvei és a piaci intézményrendszer kérdését, a jogi harmonizáció és a minőségjavítás feladatait stb. Az előbbiekhöz szorosan kötődő lehetséges magyar célok és érdekek számbavételével a csatlakozást előmozdító kormányzati tevékenységet és gazdaságdiplomáciai erőfeszítéseket segítő következtetéseket és javaslatokat fogalmazunk meg.

### Az EU-hoz való közeledés és a csatlakozás körülményei

#### *Az EU-hoz való csatlakozás általános feltételei*

Az EK-ba, illetve EU-ba való belépést célul kitűző országokban gyakran és óhatatlanul felmerül a kérdés: melyek azok a rögzített és számon kérhető feltételek, kritériumok, amelyek teljesítése esetén a csatlakozni kívánó ország az integráció tagjává válhat. A kérdésre nem adható egyértelmű és főleg konkrét válasz. Kézzelfogható, mérhető kritériumok ugyanis a múltban nem voltak, s amelyek mára bizonyos formában megfogalmazódtak, szintén nem szolgálnak egyértelmű értékítéletül, nem adnak konkrét támpontokat.

Az Európai Közösségek egyik alapító dokumentuma, a Római Szerződés az integrációs szervezetben való tagságot elméletileg elérhetővé teszi minden európai és demokratikus állam számára, s nem tartalmaz ennél precízebb vagy részletesebb feltételeket (Balázs [1996]).

A korábbi, főleg a mediterrán országok csatlakozása során ugyan a gyakorlatban a tagországok megpróbálták a tárgyalások kapcsán megfogalmazni bizonyos előfeltételeket. Ezek azonban nem a belépés esélyeit, hanem annak technikai megvalósítását, mikéntjét érintették, és egy-egy belépő ország csatlakozási okmányában öltöttek testet. Mindezek a javaslatok, amelyek többségét egyébként az EK Bizottsága elutasította, arra vallanak, hogy bizonyos kritériumok megfogalmazására a tagállamok egy része mindig is hajlott. Ezek azonban sosem váltak az EK hivatalos feltételrendszerévé, és nem a csatlakozási kérelem benyújtása előtt, hanem a megindult csatlakozási tárgyalások során kaptak hangot.

Az eddigi csatlakozási tárgyalásoknak s magának a csatlakozásnak a gyakorlatban kialakult legfontosabb alapelve – amit ugyan az EK alapszerződés jogi kötelezettségként nem írtak elő – az úgynevezett *acquis communautaire* elfogadása. Ebben a tekintetben az összes eddigi csatlakozás azonos modellt követett, s ez a jelek szerint a jövőben sem fog megváltozni. Ez a nemzetközi és a magyar szakirodalomban francia megnevezésével meghonosodott fogalom, amit magyarul leginkább közösségi vívmányokként lehet meghatározni, az EK, valamint az azóta Európai Unióvá vált integráció elveinek, céljainak joggyakorlatának és működési szabályainak összességét jelenti. Az *acquis communautaire*, vagyis a közösségi vívmányok átvételének kötelezettsége azt feltételezi, hogy a jelentkező állam kinyilvánítja szándékát, a csatlakozó ország pedig ténylegesen elfogadja, hogy fenntartások nélkül átülteti jogrendszerébe a Közösségeket alapító szerződéseket, elfogadja azok politikai céljait, valamint a közösségi jog bizonyos lényegi sajátosságait. Ez utóbbiak körébe tartozik például, hogy a közösségi intézmények jogszabályai közvetlenül alkalmazhatók, továbbá hogy a közösségi jog elsőbbséget élvez bármely vele ütköző nemzeti jogszabállyal szemben.

A közösségi vívmányok végső soron feltétel nélküli átvétele a csatlakozás sarokköve. A belépés pillanatában az új tagállam természetesen még nem teljesen és nem mindenben felel meg az integráción belüli játékszabályoknak. Ezért az eddigi tapasztalatok szerint minden taggá váló ország átmeneti felmentést, derogációt kap a szabályok alkalmazásában, amit a csatlakozási jegyzőkönyv részletesen és időbeli ütemezésben tartalmaz. A csatlakozási tárgyalások téje végeredményben az, mennyire képes a tagságra pályázó ország kijelölni azokat a területeket, ahol érdekeinek és lehetőségeinek megfelelően, ha szükséges, nem azonnal, hanem időben elhalasztva kívánja alkalmazni a közösségi jogszabályokat, valamint hogy mennyire tudja a szabályok és a jogrend átvételének ütemezésében megfelelő módon kifejezni érdekeit, és ezt elfogadtatni a Közösséggel.

A Magyarország és a Közösség közti társulási szerződés explicit módon semmilyen kötelező érvényű kapcsolatot nem teremt a társult helyzet és a majdani tagság között, ez a Közösség merev ellenállása miatt nem volt elérhető. Így a szerződésben kifejezett csatlakozási kritériumok sem találhatók. Az aláírást követő évben azonban – nem kis mértékben a csatlakozásra irányuló politikai nyomás hatására – a kibővülés kérdése és ennek feltételei ismét az EK soros csúcsertekezletének napirendjére kerültek. Az 1992. évi lisszaboni EK-csúcson az *acquis communautaire* teljes átvételét már mint csatlakozási követelményt fogalmazták meg. Ezt követték az EK álláspontját érlelő további csúcsertekezletek, beleértve a visegrádi országokkal folytatott puhatolózó tárgyalásokat is. Nyilvánvalóvá vált, hogy a társult országok csatlakozási igényét kerekén sem politikai, sem jogi alapon nem lehet elutasítani. Ezért olyan megoldást kellett találni, ami ugyan nem zárja ki a tagságot, de azt nem teszi automatikussá, hanem több, nehezen meghatározható

feltétel teljesülésétől teszi függővé, ami a távolabbi jövőbe utalja a csatlakozást. Az EK 1993. júniusi koppenhágai csúcserkeztetén fogalmazódott meg a Közösség készsége: a társult kelet-európai szomszédok számíthatnak arra, hogy az integráció teljes jogú tagjává lehetnek – bizonyos feltételek mellett.

A tagsági feltételek megfogalmazása, pontokba szedése tehát eltér a korábbi kibővülések gyakorlatától. Abban azonban nem jelent újdonságot, hogy e feltételek – tartalmuknál fogva – nem mérhetők, természetesen nem fejezhetők ki számszerűleg, vagyis új tagok befogadása változatlanul a Közösség politikailag motivált egyedi mérlegeléseinek és megítélésének függvénye.

Az EK említett koppenhágai csúcserkeztetén a csatlakozni kívánó országokkal szemben öt feltételt támasztottak:

1. szilárduljon meg a demokrácia, a törvényesség, jöjjenek létre az emberi és kisebbségi jogokat garantáló intézmények;

2. váljanak alkalmassá a tagjelöltek az egyre szélesedő *acquis communautaire* befogadására;

3. épüljön ki a működőképes piacgazdaság;

4. fogadják el és teljesítsék a maastrichti szerződés uniós és konvergenciacéljait, vagyis legyenek felkészültek az EU-ból érkező versenyre;

5. legyen befogadásra alkalmas maga az Európai Unió is.

Ezekhez az általános csatlakozási kritériumokhoz érdemes néhány kommentárt fűzni témánk, az agrárintegráció szempontjából.

Az *acquis communautaire* elfogadása alapvető általános kritériumként értékelhető. Mivel az EU-ban a jogszabályoknak csaknem a fele az agrárgazdasággal kapcsolatos, látható, hogy ez esetben egy igen masszív joganyag átvételéről van szó, ami erős időbeli ütemezési kényszert támaszt a csatlakozni kívánó országok számára. Valószínűleg a joganyag bizonyos részének a nemzeti jogrendbe való beültetésére lesz mód a belépést követő átmeneti időszak során, hiszen maga az EU-szabályozás is változik, főleg az agrárpolitikát illetően. Ugyanakkor már a csatlakozás előtt is tág tere adódik az autonóm harmonizációnak. A jogrend egy részének, többek között az agrárgazdaság egységes belső piaci szabályozásának átvételére az EU 1995. évi cannes-i csúcserkeztetén közzétett, a társult országok belpiaci felkészülését célzó úgynevezett fehér könyv konkrét ajánlásokat tartalmaz. Az e téren elért haladás fontos fokmérője, hogy az ország miként alkalmas az *acquis communautaire* átvételére.

A *kiépült piacgazdaság kritériuma* elég megfoghatatlan feltétel. Ám a megfelelés értékeléséhez bizonyos támpontokat adhat, hogy egy országban, illetve annak agrárgazdaságában milyen mértékben érvényesülnek a piacgazdaság által feltételezett szabadságjogok (vállalkozási, működési, szerződéses jogok, a kereskedelemben való részvétel szabadsága, a szabad árképzés stb.). A piacgazdaságnak e szabadságjogok mellett ugyanakkor fontos jellemzője a kiszolgáló intézményrendszer, e tanulmány tárgya szempontjából az agrárgazdasági intézményrendszer és annak (például finanszírozási, értékesítési stb.) infrastruktúrája. Az itt elért eredmények az általános kritériumoknak való megfelelést tükrözik.

A *versenyre való felkészültség* mértéke szintén nagyon nehezen ítékelhető meg objektíven. A tagság egyébként úgy is értékelhető, hogy általa kívánják növelni a belépő államok gazdaságuk általános versenyképességét. Ez a kritérium ugyanakkor nem teljesen egyoldalú, hiszen az EU is hozzájárulhat már a csatlakozás előtt a versenyre való felkészüléshez. A kereskedelempolitikai piacnyitás, az egységes belső piac szabályai szerinti tevékenység lehetővé tétele, a tőkeáramlás és a működőtőke-beruházások elősegítése, a piacgazdasági infrastruktúrát finanszírozó hitelek és támogatások mind – már a csatlakozás előtt is – a versenyben való sikeres helytállás feltételeit teremthetik meg.

Az EU befogadási képessége egyrészt intézményi működőképességet jelent, aminek kialakítását az 1996-ban elkezdődött kormányközi konferencia tűzte ki célul. Másrészt azt is jelenti, hogy az EU bizonyos kiemelt területeken alkalmazott politikája, köztük a közös agrárpolitika, alkalmas legyen betölteni a funkcióit (esetleg módosított feladatait) a kibővült Európai Unióban is. Világosan kell azonban látni, hogy bizonyos közösségi politikák az EU-ban a csatlakozás nélkül is reformokra szorulnak, esetleg diszfunkcionálisak, függetlenül a majdani keleti kibővüléstől. Nem megalapozott tehát az az – EU-ban néha hallható – érvelés, hogy e reformok a keleti bővítésért fizetendő árat jelentik. Magyarország célja e tőle független kritériummal kapcsolatban az lehet, hogy elhárítsa az ilyen, a csatlakozást veszélyeztető érvelést, s rámutasson, hogy az amúgy is szükséges közösségi reformokat – a csatlakozás támasztotta igényeket szem előtt tartva – célszerű véghezvinni az EU-n belül.

### *A korábbi kibővülések agrárpolitikai*

Az EK, illetve EU nemzetközi szerződéskötési gyakorlatának, de még inkább kibővüléseinek eddigi története során mindig a mezőgazdaság volt a legkényesebb téma (*Tangermann–Josling [1994], Buckwell és szerzőtársai [1994]*). Ezt a tényt több ok is magyarázza.

Egyrészt, az Európai Gazdasági Közösség megalakulásától kezdve a vámunió és a közös kereskedelempolitika mellett a közös agrárpolitika volt az integráció egyik legfontosabb eleme (*Az Európai ... [1995]*). Következésképpen a közösségi jogalkotás is jórészt a mezőgazdasági rendszert érinti. E területen alakult ki a csatlakozók által átveendő egyik legkiterjedtebb joganyag, így itt lehetett számítani a korábbi csatlakozások idején az alkalmazkodás fokozatosságára, a legtöbb derogációs igényre, vagyis az átmenetileg eltérő szabályozás kialakítására, sőt a csatlakozást követően a leghosszabb átmeneti időszakra (*Arner–Éltető–Meisel [1994]*).

Másrészt, a mezőgazdaságban, annak szabályozásában és tágabban véve az agrárpolitikai rendszer alakításában egy kívülálló ország számára a csatlakozásig viszonylag szűk előzetes, autonóm harmonizációs lehetőség kínálkozott. Az EU-n kívüli gazdaságoknak a közös agrárrendszer külső, elsősorban kereskedelempolitikai eszközeivel alakulhatott ki kapcsolatuk (*Meisel–Mohácsi [1993]*). Számukra hozzáférhetetlenek voltak a rendszer agrárpenzügyi elemei, vetületei. A közösségi agrárrendszer, illetve rendtartás belső elemeinek átvétele, az ezekhez való alkalmazkodás csak a taggá váláskor indult meg. Általánosságban is megfogalmazható, hogy egy kívülálló ország csupán technikai harmonizációt hajthat végre, vagyis a mezőgazdasági szektort és kereskedelmet szabályozó intézményi rendszert, az állat- és növényegészségügyi rendelkezéseket, a minőségi előírásokat, az élelmiszerszabványokat stb. közelítheti a közösségi normákhoz. A mezőgazdasági szektort szabályozó belső elveknek egy az egyben való átvétele a kívülálló országok számára nehezen értelmezhető, és általában nem is célszerű. Ez mindenképpen meghatározta a viszonylag hosszú átmenetet, különösen a nyolcvanas évek csatlakozó országai számára.

Harmadrészt, az EU legutóbbi kibővülését megelőző időszakban a mezőgazdaság téren igényelt és megadott sokrétű derogációk magyarázatául szolgál, hogy a nyolcvanas években sok esetben olyan országok csatlakoztak az EK-hoz, amelyek gazdasági szerkezetében és külkereskedelmében fontos szerepe volt a mezőgazdaságnak. Ez elsősorban a dél-európai kibővüléskor volt így (*Inotai [1994]*).

Az EU jelentős tapasztalatot halmozott fel a különböző agrárrendszerű országok sikeres integrálásával kapcsolatban (*Buckwell és szerzőtársai [1994]*). Az első kibővüléskor, 1973-ban főleg az Egyesült Királyság közös agrárpolitikába (CAP) való betagozódása

járt politikai és gazdasági problémákkal. Politikai kérdés volt, hogy a világszint körüli brit belső agrárárakat a mesterségesen magasán tartott közösségi árakhoz kellett igazítani, ami a fogyasztók erős ellenállását váltotta ki. Gazdasági jellegű gond volt a közös agrárpolitikától eltérő eszközökkel operáló brit agrárpolitika beillesztése. Ez utóbbit – a többi akkor csatlakozott országhoz hasonlóan – három-öt éves átmeneti időszakkal hidalták át, míg az árkiegyenlítésre úgynevezett csatlakozási kompenzációs mechanizmusokat hoztak létre.

Kiterjedt átmeneti szabályozást tartalmaztak a mediterrán országokkal (Görögország, Portugália és Spanyolország) a nyolcvanas évtizedben hatályba lépett csatlakozási szerződések. Görögország hét évig tartó átmeneti derogációs lehetőséget kapott a kereskedelempolitikai integrációra (az EK-n belüli agrárvámok és -korlátozások lebontására, a közös külső vámtarifa alkalmazására), valamint a közös agrárpolitika piacrendjének átvételére. Portugália esetében az átmeneti időszak még hosszabb volt. A portugálok öt évet kaptak agrárpiaci rendszerük olyan átalakítására, hogy képesek legyenek átvenni a CAP szabályozását, s további öt évük volt, hogy az agrárárakat a közösségi szinthez igazítsák. (A portugál agrárárak több esetben magasabbak voltak az EK-áraknál.) Spanyolország szintén jogot kapott, hogy termékektől függően hét-tíz éves átmeneti időszak alatt hajtsa végre a kereskedelempolitikai integrációt, illetve vegye át a CAP piacszervezetét és -rendjét.

Az EU 1995. évi, EFTA-országokkal való kibővülésének mechanizmusa az átmeneti szabályozás tekintetében eltért a korábbiaktól. Ez utóbbi országokban az ártámogatás hagyományosan kialakult szintje magasabb volt, mint az EU-ban. Agrárpiacaik is védettek voltak a külföldi versennyel szemben. Az EK-val korábban megkötött szabadkereskedelmi megállapodásaik csak rendkívül korlátozott piacra jutási könnyítéseket adtak a mezőgazdasági termékekre. A lényegi integrációs elemeket tartalmazó – az EFTA és az EK közti – Európai Gazdasági Térségre (EGT) vonatkozó megállapodás nem érintette a mezőgazdaságot, illetve csupán annyiban, hogy az EFTA-országok átvették a mezőgazdaságra vonatkozó egységes belső piaci szabályozást. Ilyen előzmények után látszólag indokolt lett volna hosszú átmeneti időszakot megjelölni. Annál is inkább, hogy kellő fokozatosságot érvényesítsenek a jóval alacsonyabb EU-agrárárak átvételére, ami politikailag is kívánatos lett volna. Ez elsősorban Ausztriára és Finnországra volt érvényes, mivel Svédországban már a csatlakozás előtt kiigazításokat tettek az ártámogatási rendszerben. A csatlakozni kívánó EFTA-országok a tárgyalások kezdetén is a hosszú átmenet mellett érveltek, ám az EU keresztülhúzta számításaikat. Mégpedig azon az alapon, hogy ez a kibővülés már az egységes belső piac feltételei között jött létre, az eltérő ár- és támogatási szintek ellentétesek lettek volna az egységes piac elveivel, és határellenőrzés híján az árkiegyenlítő mechanizmusok, valamint az esetleges fokozatos vámbontás miatt szükséges kiegészítő kereskedelmi mechanizmusok nem lettek volna érvényesíthetők. Ezért az a megoldás született, hogy a csatlakozók azonnali és teljes agrárintegrációt vállaltak, az EU pedig felállított egy közösségi és nemzeti forrásokból depresszív módon finanszírozott jövedelemkiegészítő támogatási rendszert. Ahhoz is hozzájárult, hogy az éghajlati szempontból hátrányos területek tartósan kaphassanak egyrészt nemzeti, másrészt közösségi alapokból fizetett támogatást.

### *Általános követelmények az agrárszféra integrációjával kapcsolatban*

Az általános csatlakozási kritériumok, valamint az eddigi kibővülések tapasztalatai alapján nehéz jól körülhatárolt követelményeket megfogalmazni a magyar agrárszféra integrációját illetően. Explicit követelményrendszerrel ez idáig az Európai Unió sem állt elő,

nem is valószínű, hogy ilyen a csatlakozási tárgyalásokig megfogalmazódik. Ez nem jelenti azonban azt, hogy akár a közös agrárpolitika, akár más közösségi politika, illetve az Európai Unió egész rendszerének működési logikája alapján ne lehetne következtetni néhány olyan általános követelményre, amelyek implicit módon jelentkezhetnek Magyarországra számára. Az ezeknek való megfelelés, a hozzájuk való alkalmazkodás már a felkészülés időszakában, nem várva meg a tényleges belépést, egyrészt megkönnyíti a csatlakozási folyamatot és tárgyalásokat, másrészt leszereli az integráció nehézségeit és indokolatlan időigényét hangsúlyozók érveit. Végül, ami talán a legfontosabb, egybevág egy tagságra való felkészülést komolyan gondoló gazdaság céljaival és érdekeivel, s megkönnyíti a csatlakozást követő elkerülhetetlen igazodás terheinek elviselését.

Amint említettük, az EU-ba való belépés végső soron a közösségi jogrend, köztük az agrárpolitika, az egységes belső piaci szabályozás stb. teljes átvételét jelenti – még ha bizonyos területeken valamilyen fokozatossággal is. Ebből a szempontból már a felkészülési szakaszban igen fontossá válik a magyar jogrend adaptivitása. Az *acquis communautaire* sikeres átvételére való alkalmasság azonban nemcsak az uniós vagy azzal konform szabályozás átültetéséhez szükséges jogalkotási feltételeket és szándékot jelenti. Legalább ennyire fontos, hogy a jogszabályok végrehajtásának, a végrehajtás kikényszerítésének és ellenőrzésének intézményi keretei kialakuljanak, többek között az agrárpolitika és agrárrendszer területén. Ez igen lényeges implicit követelmény Magyarországgal szemben.

Egy másik általános követelmény lehet, hogy a csatlakozás időpontjáig olyan magyar agrárpolitika és agrárrendszer alakuljon ki, amely beilleszthető a közösségi mechanizmusba. Elsősorban arra gondolunk, hogy legyen stratégiai megfontolásokból kiinduló és nem rögtönzött, a közösségi fogalmakkal leírható, transzparens agrárpolitika, valamint azt kiszolgáló, elemeiben a közösséggel összevethető, hasonló logika szerint felépülő intézményrendszerrel és infrastruktúrával rendelkező agrárrendszer. Hangsúlyozzuk, hogy nem azonosságra van szükség, hiszen a nemzeti sajátosságokat a belépésig nem szükséges feladni – és ez nem is áll Magyarország érdekében (e sajátosságok egy része egyébként azután is megtartható) –, hanem összemérhetőségre és kompatibilitásra.

Szintén általános követelmény, hogy a csatlakozó országok ne veszélyeztessék az egyes közösségi politikák megvalósítását, és a már integrált területeken ne okozzanak gondokat. Valószínűleg csak olyan kibővülés képzelhető el, amely nem sérti az elfogadott integrációs elveket. Ez egyébként nemcsak az EU számára, hanem Magyarországnak is rendkívül fontos – azért, hogy ne szorítsák hátrányosan megkülönböztetett, nem teljes, hanem másodosztályú tagsági helyzetbe. A belépéskor várhatóan csak olyan átmeneti derogációkon keresztül lesz mód megjeleníteni a magyar sajátosságokat, amelyek nem vezetnek a közösségi elvek nehezen áthidalható sérelméhez. Az EFTA-csatlakozás példája is azt mutatja, hogy az integráltság (adott esetben a belpiaci integráltság) már elért eredményeit az EU nem volt hajlandó még ideiglenesen sem fellazítani. Ha ezt a kelet-európai kibővüléskor az EU megtenné, hátrányait valószínűleg a csatlakozókra hárítaná.

Az európai unióbeli szakértők egy körében megfogalmazódott, hogy a csatlakozók nem kerülhetnek sokba az EU számára. Ezt nem tartjuk igazi követelménynek, hiszen megbízható számítások nem készültek, illetve azok sokszor politikailag manipuláltak. Az viszont tény, hogy egy versenyképes agrárgazdaság integrálása kevesebbe kerül, még abban az esetben is, ha rövid távon sértheti a versenytársak érdekeit.

Noha az implicit követelmények, ha egyáltalán megfogalmazódnak, nem adnak konkrét eligazítást a magyar agrárszektor számára a csatlakozás érdekében szükséges teendőkrol, felvázolhatók az integráció ésszerűen belátható konkrét feltételei és feladatai.



### Lehetséges magyar érdekek

Az EU-hoz való csatlakozás Magyarország alapvető gazdasági-társadalmi-politikai érdeke. Az EU-hoz való illeszkedés, az integrálódásra való felkészülés csak egyfelől jelenti a közösségi normák, szabályok, „etikett” átvételét, hazai körülmények közti alkalmazását. Másfelől (és az előbbiekhöz szorosan kapcsolódva) a korszerű piacgazdaság kiépítését jelenti, ami az élelmiszer-gazdaság esetében is lehetővé teszi, hogy a gazdaság, illetve annak szereplői megfelelő adaptációs képességgel rendelkezzenek, s így megállják helyüket a piacgazdasági versenyben, továbbá a közösségi szabályok, verseny és források fogadására (illetve az abból adódó lehetőségek kihasználására) alkalmasak legyenek. Ez utóbbi ugyancsak alapvető érdekünk és egyben a hatásos érdekérvényesítés elengedhetetlen (a pusztán „igazodásnál” többet jelentő) feltétele („módszere”). Lehet úgy is fogalmazni, hogy ez a tényleges igazodás záloga.

Az EU-csatlakozásra való felkészülés vezérfonala tehát a gazdaság egésze, s azon belül az agrárszektor olyan belső állapotának kialakítása (versenyképességének megteremtése), amely integrációképesse teszi az ágazatot. Azaz az élelmiszer-gazdaság adott helyzete, állapota perdöntő a csatlakozás szempontjából. Ehhez kapcsolódva természetesen a különféle gazdaságdiplomáciai erőfeszítéseknek, alkuknak is fontos szerepe van abban, hogy az integráció minél kedvezőbb feltételekkel valósuljon meg. Épp e két elem (a versenyképesség erősítése mint belső tényező, a tárgyalási alku mint külső tényező) egyidejű figyelembe vételével érhető el, hogy

- a problémák világos megfogalmazásával kikristályosodjanak Magyarország tényleges érdekei (melyek a valódi és fontos kérdések),
- így kiderüljön mit is célszerű az országnak képviselnie,
- s ezáltal látható legyen az érdekérvényesítés során a mozgástér és az, hogy milyen ésszerű kompromisszumokat lehet kötni.

Ez a megközelítés az agrárágazat esetében más okok miatt is használhatónak látszik. Egyrészt a még ma is átalakulóban levő magyar élelmiszer-gazdaság annyira képlékeny állapotban van, ami megnehezíti a csatlakozással összefüggő tisztánlátást. Másrészt a CAP olyan átmeneti helyzetben van, ami megnehezíti annak eldöntését, hogy (különösen néhány év múlva) pontosan mihez is kellene a magyar agrárágazatnak illeszkednie, s milyen feltételekre számíthat a EU-n belül (*Az Európai...* [1995]). Az EU egységes belső piacának létrejötte is sajátos feltételeket teremt. Harmadrészt az EU döntéshozóinak álláspontja a közép-kelet-európai országok csatlakozásával, illetve agrárrendszerének EU-ba illesztésével kapcsolatban meglehetősen ellentmondásos. Az elutasítástól, a szóban forgó országok agrárversenyétől, mezőgazdasági termékínálatától stb. való félelemig sokféle álláspont megfogalmazódik. De pontosan e bizonytalanság miatt nehéz fogódzókot találni, hogy az EU-tárgyalópartnerek végül is milyen álláspontot képviselnek a csatlakozni szándékozók szemben. Azaz sokféle eshetőségre kell felkészülni. És ezt épp az ágazat adaptációs képességének javítása teremti meg.

A fentieket figyelembe véve, a magyar gazdaságpolitika alapcéljai és érdekei az EU-csatlakozással kapcsolatban a következő tényezők körül csoportosulnak: a) az agrárágazat talpon maradjon, fejlődni tudjon, a piacgazdaságba szervesen tudjon illeszkedni, versenyképesebbé váljon; b) ez minél kisebb hazai áldozattal és vesztéssel járjon; c) a hazai források és vállalkozói energiák mozgósításával minél nagyobb külső (EU-) forrást lehessen bevonnai az illeszkedés és egyúttal a hosszabb távú fejlődés segítéséhez, megalapozásához. A csatlakozással (csatlakozási alkuval) összefüggésben felmerülő főbb kérdések megválaszolása e gondolatkörben a következők szerint képzelhető el.

## A csatlakozás néhány kérdésköre – célok és feladatok

### *A magyar agrártermelés bázisa*

A közösségi agrárpolitika a kilencvenes évek elejétől fokozatos átalakuláson megy keresztül (*Az Európai...* [1995]). A reform az ár- és a jövedelempolitika elválasztására törekszik, a EU-n belüli agrárárakat mérsékelni és a világgpiaci árakhoz közelíteni kívánja, a mezőgazdasági termelők jövedelmi helyzetét nem az árak magasan tartása révén, hanem közvetlen szubvencióval akarja stabilizálni. Ez azt jelenti, hogy az agrárárcsökkenés hatását teljes mértékben ellensúlyozzák. Az előbbieket a közösségi támogatási rendszer szerkezetében is változásokat hoztak. Ennek egyik eleme, hogy a piacsabályozásra (ártámogatásra) fordított összegek szerepe visszaszorul. Ugyanakkor a kínálat korlátozására mennyiségileg szabályozott termékcsoportokat határoztak meg. A termelőknek különféle termeléskorlátozást kell vállalniuk, hogy azért cserébe jövedelempótló támogatásban részesüljenek.

Az EU-val kialakított mértékek (kvóta, garanciaküszöb, bázisterület) jelölik ki a magyar agrártermelés bázisát, amittől a közösségi források egy részéhez (jövedelempótló támogatáshoz, árgarancia-rendszerhez) való hozzájárulás mikéntje is függ. A magyar fél érdeke, hogy minél magasabb szinten állapodjon meg a hazai agrártermelés bázisát illetően, hiszen az a későbbi termeléskorlátozás és kompenzáció, illetve árgarancia kiindulópontja.

A gond az, hogy a jelenlegi magyar agrárszektor termelése a lehetséges teljesítményszint alatt mozog (*Varga [1996a], [1996b]*). Az ágazat kibocsátása a kilencvenes évtized elején jelentősen csökkent a piacok átalakulása, a gazdasági átmenet és a szektor máig konszolidálatlan gazdálkodási viszonyai miatt. Kérdés, hogy mekkora termelési szintet lehet elismertetni EU tárgyalópartnereinkkel. A jelek szerint elképzelhető, hogy csak a jelenlegi termelési szintet hajlandók elfogadni bázisként. Hogyan érvényesíthetők ebben a helyzetben a magyar érdekek?

A magyar gazdaságdiplomáciának értelemszerűen arra kell törekednie, hogy minél magasabb szintet harcoljon ki a hazai agrártermelés bázisát illetően, de nem minden áron. E tekintetben ugyancsak alapvető az agrárágazat helyzetének konszolidálása és stabilizálása. A közösségi rendszer (jövedelempótló) támogatásainak magyar fél számára való megadása nélkül nem indokolt mennyiségkorlátozást vállalni.

Bizonyos helytelen lépéseket azonban el kell kerülni. Így azt, hogy olyan döntések szülessenek, amelyek a termelés erőltetett felfuttatásával emelnék a mostaninál magasabb szintre a szektor kibocsátását. Ez a valószínűleg inflációt is gerjesztő, részben az adott termelési struktúrát konzerváló, a kampányszerűség hátrányaitól sem mentes folyamat csak jókora támogatással lehetne elérhető. Az adott fizetőképes piacok mellett az így előálló terméktöbblet értékesítése is gondokat okozna, ami növekvő intervenciósfordítást és exportszubvenciót követelne. Egy ilyen lépéssornak nemcsak a hazai költségvetés korlátozott forrásai szabnak gátat, hanem a Világkereskedelmi Szervezetben (WTO) vállalt kötelezettségek is. Ugyanakkor az EU-val folytatott tárgyalásokban is kedvezőtlen fordulat következne be. A közép-kelet-európai országok csatlakozásával összefüggésben ugyanis különféle (nem mindig indokolt, de nem is minden alap nélküli) aggódalmak élnek közösségi körökben. Így az, hogy 1. a szóban forgó országok mezőgazdasági kínálata rá fog zúdulni a közösségi piacra, különösen, hogy az agrárszektor jelentős termelékenységű tartalékkal rendelkezik. Eme érv súlyát csökkenti, hogy a csatlakozni akaró országok piacra vivő szervezetei, marketingrendszere nem megfelelő színvonalú, ami rontja az itteni agrártermékek hatékony piacra lépését. 2. A közép-kelet-európai országok agrárszektorának integrálása a Közösségbe nagy terheket jelent az EU-nak. 3.

Az EU és a közép-kelet-európai országok WTO-beli vállalásainak összekapcsolása nagyon nehéz lesz, főleg, ha az utóbbi országok kínálata még bővül is. Abban az esetben, ha *erőltetett termelésnövelési programba* kezdenének a közép-kelet-európai országok, akkor épp ezeket az aggodalmakat támasztanák alá, ami a csatlakozási tárgyalások fékezését, esetleg megakasztását okozhatná.

Más érvek is az erőltetett termelésnövelés ellen szólnak. Az EU-ban, a jövedelempótló támogatás forrásigénye miatt, erősödik az a nézet, amely e kompenzáció folyósítását nemzeti alapokra helyezné. Így viszont hiába lenne magasabb nemzeti termelési bázis, a közösségi forrásokhoz való hozzájutás ellehetetlenülne, ráadásul nemzeti forrásokból kellene kompenzációt adni a helyi termelőknek. Ez utóbbi újabb terheket jelentene a hazai költségvetésnek, különösen a termelés központilag ösztönzött felfuttatása után.

A CAP és a közép-kelet-európai országok agrárrendszerének összehangolása az árszintek közelítését is jelenti. Ez kétirányú folyamat: egyfelől a CAP-reform nyomán a közösségi árak csökkennek és közelítenek a világpiaci szinthez, miközben másfelől a közép-kelet-európai országokban az eddig részben nyomott agrárárak bizonyos emelkedése várható. Ekképp az elérhető jövedelempótló támogatás összege, illetve a közösségi árgarancia-rendszer révén szerezhető forrás is egyre kisebb lesz, ami szintén ellene szól az erőltetett termelésbővítés stratégiájának.

Összegezve, miközben tehát a magyar agrártermelés bázisának minél magasabb szintű elismertetése valós (és képviselendő) magyar érdek, e célból *a termelés erőltetett felfuttatása súlyos veszélyekkel jár*. Ugyanakkor e kérdéshez kapcsolódva („a minden eshetőségre felkészülni”, „a közösségi forrásbevonás minél kedvezőbb hazai feltételei megteremtése” megközelítés jegyében, ami Magyarország versenyképességének és alkuerejének nélkülözhetetlen eleme), egy másik magyar érdekhalmaz is körvonalazódik, amely a szóban forgó dilemmából való kitérés lehetőségét is magában foglalja.

Az EU-hoz való csatlakozás önmagában (automatikusan) nem könnyíti meg a magyar termékek piacra jutását, illetve a közösségi források megszerzését, s így az agrárszektor gyorsabb, kiegyensúlyozottabb fejlődését, magasabb jövedelemhez jutását. A csatlakozás ugyan kereskedelempolitikai szempontból megteremti a könnyebb piacra jutás lehetőségét, de ez nem jelent egyben piacra lépést, értékesítést is. Sőt, termékeink és agrárszektorunk igen éles (piaci és a szubvenciók megszerzését célzó) versenybe fog kerülni, amire tudatosan fel kell készülnünk. Ez utóbbi a versenyben való helytálláshoz és a közösségi támogatások minél nagyobb volumenű megszerzéséhez is elengedhetetlen, ezért alapvető magyar érdek.

Miközben az agrártermelés bázisának kérdését is szem előtt kell tartani, arra is gondolni kell, hogy nemcsak a hagyományos módon (ártámogatás), hanem más úton is szereshetők (mi több: egyre növekvő és nagyobb valószínűséggel hozzáférhető) források az agrárszektor modernizálására. A CAP-reformmal összefüggésben egyre inkább a strukturális alapokból lehet közösségi forrást bevonni egyebek mellett mezőgazdaságunk fejlesztésére. A közös piacpolitika, a mezőgazdasági piacok szabályozása mellett a CAP másik fontos eleme a strukturálpolitika. Ennek eredeti céljai az életképes, egy család részére társadalmilag elfogadható megélhetést biztosító gazdaságok létrehozása, a termelékenység javítása voltak. E célokat a Közösség döntéshozói az elmúlt évtizedekben mindvégig szem előtt tartották. A célrendszer a kilencvenes évekre módosult: annak súlypontja a vidéki térségek összefogott, integrált fejlesztése lett. A CAP-on túlmutató strukturálpolitikának több célcsoportja van: az elmaradott területek fejlesztése, az iparilag hanyatló térségek segítése, a munkanélküliség hosszú távú csökkentése, a fiatalok munkanélküliség visszaszorítása, a mezőgazdasági struktúrák kiigazítása, a falusi térségek fejlesztése, az északi (finn, svéd) mezőgazdasági térségek támogatása (*Az Európai ...* [1995]).

A közösségi strukturálpolitika keretében adott különféle támogatásokhoz bizonyos fel-

tételek betartása esetén lehet hozzájutni. Egyfelől, a közösségi források akkor állnak rendelkezésre, ha a célrendszerben szereplő gondokkal a tagországok saját eszközökkel nem képesek megbirkózni. Ugyanakkor azok megoldására programot dolgoznak ki, a regionális szerveződések (önkormányzatok, érdekképviseletek, gazdasági és társadalmi partnerek) bevonásával. Másfelől, a közösségi források felhasználása csak a nemzeti források egyidejű folyósításával (társfinanszírozás) lehetséges. Ezért a helyi és regionális önkormányzatok és érdekvédelmi szervezetek bevonásával már most meg kell kezdeni azoknak a hazai regionális (az agrárszektor is érintő) programoknak és szervezeti feltételeknek a kidolgozását, amelyekhez a Közösség strukturális alapjaiból támogatás szerezhető.

Amennyiben a termelési bázis, valamint az így elnyerhető közösségi kompenzáció kérdését a magyar agrárszektor forrásszerzése s így versenyképessége javítása szempontjából közelítjük, a bázis elismertetésének ingoványos talajon mozgó és kétes kimenetelű ügye legalábbis részben kikerülhetőnek látszik. (A termelési bázis meghatározásának bizonytalansága miatt kifejezett magyar érdek, hogy a más téren elérhető eredmények révén e a problémakör relatív súlya csökkenthető legyen az EU-hoz való közeledés során.) Így a magyar élelmiszer-gazdasági kínálat színesebbé tételével, a már korábban megkezdett ún. kis cikkek kínálatának bővítésével, az éles versenynek kitett gabona- és húsexport-dominancia fokozatos csökkentésével s a kertészeti alapú export bővítésével agrárszektorunk olyan versenyelőnyhöz juthat, ami a bevételek és a jövedelem emelkedésével (vagy megőrzésével) – a termelési szint-alkuval hasonló értékű, ugyanakkor – a hosszabb távú fejlődés szempontjait jobban érvényesítő hatással van az ágazat fejlődésére. A kertészeti alapú kínálat bővítése azért is előnyös, mert azt a CAP-reform korlátozó intézkedései kevésbé érintik.

Ez utóbbi fejlődési út lehetősége (amely a mostani termelés szerkezeti és termékszerkezeti problémákra is megoldást kínál, s az EU-csatlakozás utáni piacszerzés/piacvesztés dilemmáját is oldaná) élesen rávilágít arra az egyelőre megoldatlan feladatra, amely szerint ki kell építeni a piacgazdaságba illeszkedni tudó, korszerű agrárrendszert. S arra, hogy az európai integráció, a magyar érdekek hatásos képviselőjének, a megfelelő kompromisszumok megkötésének, mozgásterünk növelésének legfontosabb alapja nem az EU jó szándékában való reménykedés vagy a *passzív*, sérelmi hozzáállás, hanem a hazai gazdálkodási viszonyok megfelelő alakítása, adaptációs és versenyképességünk javítása. Ugyanígy helytelen az EU egyoldalú érdekérvényesítésétől való *passzív* félelem. Az EU kétségtelenül sokszor szűkmarkú és esetenként egyoldalú fellépése, érdekérvényesítése épp a fenti *aktív* hozzáállással, módszerrel szorítható vissza.

### *Tulajdonformák és üzemszervezés*

A magyar agrárágazat tulajdonosi szerkezete, lévén abban a *magántulajdon dominál*, nem akadályozza az EU-csatlakozásnak. A jelenlegi kiegyensúlyozatlan viszonyok miatt azonban nem kizárt, hogy a magyar agrárrendszerben olyan torzulások, szociális feszültségek jönnek létre, amelyek kezelésének vállalásától az EU idegenkedik, s amelyek rontják a szektor adaptivitását. Ezért az ágazat stabilizálása, konszolidálása, a földtulajdonviszonyok tisztázása stb., azaz egyben az üzembiztonság erősítése alapvető feltétele, hogy a Közösség számára vonzóbb, a közösségi forrásokat fogadni tudó közeg alakuljon ki. Ez a háttér a magyar tárgyalási pozícióra is kedvező hatással van, növeli a magyar fél mozgásterét (például a felkészülést segítő EU-támogatások megszerzésekor, az EU strukturális programokba való – csatlakozás előtti és/vagy utáni – bekapcsolódás esetében).

A magyar mezőgazdasági üzemszervezés szerkezete eltér az EU-ban szokásos, a család-

di jellegű gazdaságok dominanciájával jellemezhető üzemrendszerrel. Noha a még le nem zárult agrárátalakulás miatt a magyar mezőgazdaság szerkezete egyelőre nagyon képlékeny állapotban van, az már nagy valószínűséggel kimondható, hogy a szektor vegyes üzemrendszerű lesz (*Fertő-Juhász-Mohácsi* [1991]). Abban főként a korábbi tsz-ekből és állami gazdaságokból létrejött óriásgazdaságok dominálnak. A részmunkaidős gazdálkodásnak is fontos szerepe lesz (*Elek* [1991]). A középparaszti, a nyugat-európai családi farmergazdaságokra emlékeztető egységek is megjelentek. Ám ez utóbbiaknak a szerepe – a tőkehiány, a földszerzés korlátozottsága, a tanyarendszer fejletlensége stb. miatt – csak korlátozott lesz. Kérdés, hogy a nagyméretű gazdaságok és a törékeny (közepes méretű) parasztgazdaságok, illetve a részmunkaidős egységek mennyire lesznek versenyképesek a Közösségben, a fejlett piacgazdaság viszonyai között.

Az EU agrárstruktúrája az önálló tulajdoni egzisztenciával rendelkező gazdasági egységekre épül. Ezért ott a nyugati agrárfejlődésben kulcsszerepet játszó családi gazdaságokat tartják, ha nem is kizárólagos, de kívánatos modellnek. Másfelől az EU agrárpolitikája azt célozza, hogy elégséges számú gazdálkodó maradjon a mezőgazdaságban és a környezetet, a táj képét és a falusi társadalom összetartó szövetét is megőrizze. Akárhogy is alakuljon a CAP, a fenti szempontokhoz igazodni képes agrárszerkezet illeszthető az EU-ba. És ez nem kizárólag (s úgy tűnik nem is elsősorban) az üzemrendszer tulajdonformájától, méretstruktúrájától függ. Figyelemre méltó, hogy a kevésbé fejlett EU-tagállamokban a munkaszövetkezeti vonásokat mutató szervezetek, illetve a bér munkát alkalmazó egységek is bekapcsolhatónak bizonyultak a Közösség agrárstruktúrájába. Továbbá a keleti német tartományok átalakuláson átesett üzemszerkezete (a korábbi nagyüzemek utódszervezetei) is illeszthető volt az EU agrárrendszerébe. A fő kérdés az, hogy a magyar mezőgazdaság, illetve a mezőgazdasági üzemek fejlődése hogyan alapozza meg azok versenyképességét a piacgazdaság feltételrendszerébe, hogyan tudnak abba illeszkedni. Márpedig egy gazdaság sikeressége nem elsősorban (kizárólag) a méretétől, a tulajdonformájától függ, hanem attól, hogy az miként tud a piacra lépni, milyen az áru és a pénzügyi kapcsolatrendszere (átláthatók-e a piacok; kialakult-e a piacok stabil intézményrendszere és működési mechanizmusa; milyen kapcsolatban vannak a termelők és a feldolgozó cégek, illetve a nagy felvevőtársaságok; adottak-e a gazdaságok hitelhez jutási feltételei stb.), milyen a vezetői képzettsége és társadalmi kapcsolatrendszere stb.

A kilencvenes évek elejei magyarországi agrárátalakulás kétségkívül oldotta a korábbi szocialista agrárrendszer feszültségeit és annak duális mezőgazdasági üzemrendszerét, illetve az agrárágazat hatékonyságát is javította. A mezőgazdaságban a vagyoni döntő többsége magántulajdonba került. A mezőgazdaság, az élelmiszer-feldolgozás, a kereskedelem és az inputszállítók tulajdonosváltása – más közép- és kelet-európai országokkal ellentétben – egyaránt előrehaladt. Így a tulajdonforma összességében – mint említettük – nem akadályozza az EU-csatlakozásnak. Az adott helyzet viszont mégsem megnyugtató. Például a földtulajdonviszonyok rendezetlenek, nem egy gazdaság tőkefelélésre rendezkedett be, a piacra lépést segítő beszerzési és értékesítési szövetkezetek alig alakultak, az agrárpiacon kiépítetlenek, a finanszírozás akadozik, a valódi családi gazdaságok terjedése (részben az előbbieket miatt) korlátok közé szorított, jelentős a munkanélküliség az agrárszektorban, ami bizonyos térségek elszegényedésével és súlyos szociális feszültségekkel jár.

A magyar gazdaságvezetés fő feladata tehát, hogy elősegítse az agrárszektor versenyképességének erősítését, mert a szektor így állhatja meg a helyét a fejlett piacgazdaság viszonyai között. Ez a politika létező mikrofolyamatokra támaszkodhat. Épp az elmúlt két-három év fejlődése bizonyította, hogy a súlyos gondok ellenére a magyar mezőgazdaságban nagyon erős az élni akarás. A mikroszinten érzékelhető erőfeszítéseket, törekvéseket azonban segíteni (generálni) kell, illetve olyan mederbe kell terelni azokat, ame-

lyek megalapozzák a szektor adaptivitását. Így az agrárstruktúra konszolidációja, stabilizációja során célszerű segíteni a mezőgazdasági népesség tulajdonszerzését; a különféle (köztük a családi) gazdaságok piacra lépését, pénzügyi kapcsolatait megalapozó szerveződések létrejöttét; a valódi szövetkezést; a falusi társadalom rugalmasabb mikrostruktúrájának megalapozását; meg kell állítani az eszközállomány, az erőforrások leépülését stb. Ekképp nemcsak az agrárszektor, a falusi társadalom alkalmazkodóképességét lehet erősíteni, de javítani lehet a szektor hatékonyságát és az agrárszociális feszültségeket is mérsékelni lehet.

Az agrárágazat adaptivitásának (versenyképességének) megteremtése nemcsak azt jelenti, hogy a magyar mezőgazdaság az EU fejlett piacgazdasági viszonyai között is megállja a helyét (azt „nyugodt szívvel lehet az EU-ba engedni”), hanem azt is, hogy azt „szívesebben fogadják” az EU-ban. Azaz a falusi társadalom válságának kezelése nem követel pótlólagos EU-forrásokat, s a különféle célú EU-támogatások fogadására alkalmas közeg jön létre. Ez alapvető magyar érdek. Az EU agrártámogatási rendszerének átforgatója is az előbbi irányba mutat. A CAP kétségtelenül a családi gazdasági modellt vette célba. Ezt figyelembe véve, a magyar agrárszektor EU-beli pozíciói valóban nem biztatóak. A közösségi támogatási rendszer kilencvenes évek elején megkezdett átalakítása (a piaci támogatások visszaszorítása, a strukturális alapok – s benne a mezőgazdasági szerkezet átalakítása, a vidékfejlesztés – térnyerése) viszont felértékeli az agrártársaságok adaptivitását, önálló kezdeményező képességét. Azaz egy térség, egy gazdálkodói kör versenyképessége csak részben függ az üzemszervezés struktúrájától (méretétől, tulajdonosi szerkezetétől), azt – illetve a lehetséges EU-támogatások megszerzésében mutatott versenyképességet – sokkal inkább a régió, a vállalkozások adaptivitása határozza meg.

Összegezve, a korszerű, a piacgazdaságba illeszkedni tudó agrárrendszer kiépítése (s annak előnyös hatása a szektor fejlődésére) kedvezően befolyásolja a magyar fél tárgyalási pozícióját, növeli mozgásterét. Lehetővé teszi ugyanis, hogy a hazai üzemszervezés EU-tól eltérő szerkezete ne lépjen elő olyan elsődleges tényezővé, ami fékezően hat a magyar tárgyaló félre. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy nem kell erőfeszítéseket tenni (megfelelő gazdálkodási feltételeket kialakítani) minél több, minél stabilabb családi gazdaság létrejöttére.

### *Agrárpiac-szabályozás, EU-konform nemzeti intézményrendszer*

A fentiekhez kapcsolódva hosszú távon és végső soron alapvető fontosságú az EU agrárpiaci rendjének – teljes egészében való – átvétele. Ennek csak egyik eleme a rendtartás (a CAP), amelynek leendő pontos keretei – változása miatt – ma még nem látszanak tisztán. Ezért elsősorban nem is a közösségi rendtartás azonnali átvétele a feladat, hanem azoknak a piaci intézményeknek és információs rendszernek a hazai kiépítése, amelyek segítik a gazdálkodók hatékony piacra lépését (*Lányi–Fertő* [1993], *Szabó* [1993]). Ezt az EU közvetlenül is megköveteli a csatlakozni kívánó országoktól, illetve, ha mégsem, akkor bizonytalan hosszúságú átmenti időszakra lenne szükség, annak minden hátrányos következményével együtt. Az agrárpiacok kiépítése tehát egyfelől a magyar fél feladata, másfelől az ágazat (az adott üzemszervezés egységei) versenyképesebbé tételével a magyar fél tárgyalási pozícióját javító tényező. Épp ezért alapvető érdek, hogy e területen minél gyorsabb legyen az előrehaladás.

*Minőségjavítás, minőségi követelmények, szabványok*

A jelentős mértékben előrehaladt jogi harmonizáció, a szabványok átvétele szintén előírt kötelezettsége az EU-tagságra pályázó magyar félnek. A statisztikai és az információs rendszer harmonizációjával hasonló a helyzet. Másfelől e tényezők (az ágazat gazdálkodási környezetének áttekinthetőbbé tétele révén) ugyancsak hozzájárulnak tárgyalási pozícióink erősítéséhez.

A szerteágazó jogi harmonizáció (például szabványok, minőségi előírások, eredetvédelem stb. átvétele) a magyar élelmiszerek (csatlakozástól függetlenül is időszerű) minőségjavításának ugyancsak fontos eleme, így az közelről érinti érdekeinket. Az EU-hoz való csatlakozás nyomán erősödő versenyben ugyanis a magyar termékek jó része csak jelentős mértékű minőségjavulással lehet versenyképes. Az EU-ban ugyanis a standardizált és nagyléptékű piacokon a termékminőség garantálása, illetve az élelmiszerbiztonság a versenyképesség minimális feltétele. Az természetesen függ még a gazdálkodók áru- és pénzpiaci kapcsolódásának zökkenőmentessé tételétől, az agrárpiac-szabályozás hatásosabbá válásától. Ez utóbbiak kedvező irányú változásának alapja a piacok átláthatóságának biztosítása, a folyamatokról pontosabb képet adó információs és statisztikai rendszer kiépítése és működtetése.

A magyar félnek tehát érdeke a minőségjavítás és az azt szolgáló jogi és információs feladatok megoldása, az előírások gyakorlati érvényesítése, így a növényvédelem és az állategészségügy erősítése. (Ez egyben követelmény is, hiszen a csatlakozás után az EU határa kitolódik Magyarország keleti határára.) Az e területeken való gyorsabb előrehaladáshoz mielőbb célszerű erőfeszítéseket tenni a nagy valószínűséggel mozgósítható közösségi támogatások bevonására.

A jogi harmonizáció mellett, valamint ahhoz kapcsolódva az EU-hoz való illeszkedés fontos területe a statisztikai és információs rendszer harmonizációja. EU-konform és megbízható információs bázis kialakítására van szükség. Ez nyújthat ugyanis megfelelő információkat a piaci folyamatokról, s alapozza meg a szükséges legitim beavatkozások mikéntjét és mértékét stb. A kielégítő adatbázis nyújt segítséget az üzemnagyság meghatározására, az adott üzemstruktúra körülírására. A statisztikai rendszer harmonizációja esetében jelentkező főbb feladatok: az adatszolgáltatás körének kijelölése és a begyűjtés megszervezése; a begyűjtött adatok megbízhatóságának biztosítása; ágazati statisztikai információs rendszer létrehozása stb.

*A kutatási és képzési tevékenység összehangolása*

A harmonizáció fontos része a magyar szakemberek, EU-követelményekre is figyelemmel levő képzése. Ezen a téren még csak kezdeti lépések történtek. Többirányú feladat megoldásáról van szó (*Az Európai ...* [1995]).

– A szakemberek megismertetése az EU agrárágazatot érintő összetevőivel. A közösségi fogalomrendszer, a CAP elsajátítása és folyamatos nyomon követése. Szükség van egyfelől az agráróktatásból frissen kikerülők ezekre is tekintettel levő képzésére. Másfelől a posztgraduális képzésre is nagy feladatok hárulnak.

– Az agrárágazathoz kapcsolódó kutatóhálózatok átalakítására s a kutatók megfelelő képzésére is szükség lesz. Akárcsak a szaktanácsadással foglalkozók oktatására, tevékenységére és a szaktanácsadói hálózat EU-konform átformálására.

– Lépéseket kell tenni az EU-val összefüggő agráradminisztráció, közigazgatási apparátus megerősítésére, esetenkénti minőségi cseréjére. Ez részben az e területen dolgozók számának emelését jelenti, de főleg olyan megfelelő szakmai ismerettel rendelkező ká-

derállomány kialakítását, amely képes irányítani a csatlakozás folyamatát. A szóba jöhető (nem kis részben fiatal) szakemberek számára anyagilag is vonzóvá kell tenni ezt a karrierutat.

Az oktatás és a képzés fejlesztése, az EU-ismeretekkel rendelkező szakemberállomány kialakítása fontos eleme a magyar élelmiszer-gazdaságban érdekelt EU-tagságra való felkészítésének. Ez nemcsak a váratlan (és sokaknak keserű) következményekkel szembeni felvérteződést jelenti, hanem az agrárszektor adaptivitásának humán erőforrás oldaláról való megalapozását is.

### *A késleltetett, illetve előrehozott igazodás dilemmája*

A Közösség korábbi kibővítésekor lehetőség volt arra, hogy az újonnan csatlakozó országok hosszabb-rövidebb ideig tartó átmeneti szabályozást alkalmazzanak a közösségi agrárpolitika átvételekor. Az egységes belső piac bevezetése miatt azonban úgy tűnik, a CAP egy lépcsőben való alkalmazását nem lehet elkerülni. Azt sem lehet kizárni, hogy ez esetben is lesz egy belső EU-határ Magyarország és a korábbi EU-tagországok (Ausztria) között, amely minőségellenőrzési feladatot is ellát és lényegében elszigeteli Magyarországot az egységes piactól.

Az EK Bizottsága az 1985-ben közreadott Cockfield-jelentésben, elterjedt megnevezése szerint a fehér könyvben hirdette meg azt a programot, amely szerint 1993 elejére létre kell hozni a Közösség egységes belső piacát. A fehér könyv szerint ez a fizikai, a technikai és a pénzügyi határok megszüntetését jelenti. Az áruk, a szolgáltatások, a tőke és a munkaerő EU-n belüli áramlása elől valamennyi jogi korlát lebontásra kerül. 1993. január 1-jétől a nemzeti határellenőrzéseket megszüntették. Ilyen feltételek között az agrárpiacon rendtartásba vont részpiacokon nehezen képzelhető el eltérés a nemzeti szabályozásokban. Ezzel magyarázható, hogy Ausztria, Svédország és Finnország 1995. január 1-jei csatlakozásakor az EU agrárrendszerének alkalmazását illetően nem lehetett átmeneti intézkedéseket alkalmazni.

A „késleltetett igazodás”, vagyis az átmeneti szabályozás alkalmazásának esetleges elmaradása, az arányok változása miatt a magyar élelmiszer-gazdaságra is erős hatással lesz. Az is tény viszont, hogy a közösségi csatlakozás előnyei (a piac kitérülése, támogatásokhoz jutás) is előbb jelentkeznek a CAP azonnali átvétele esetén.

Amennyiben az EU-hoz való igazodást aktív folyamatnak tekintjük – ami csak részben jelenti pusztán a közösségi szabályok, eljárások stb. átvételét, s nagyobb részt azoknak a lépéseknek a megtételét értjük rajta, ami a magyar élelmiszer-gazdaságot felkészíti a fejlett piacgazdaság (amilyen az EU is) körülményei közti versenyképes működésre –, akkor az igazodás kérdését másképp is lehet szemlélni. Ebben a megközelítésben nem késleltetett, hanem sok tekintetben inkább előrehozott „igazodásról” célszerű beszélni. És épp ez az, ami lehetővé teszi, hogy a csatlakozás után minél kisebb és kevesebb sokszorú hatás érje a magyar agrárszekort. Az előrehozott igazodáson (a korábbiakban említettekkel szoros összhangban) a következőket értjük.

– Az agrárpiacon intézmények létrehozása, az agrárvállalkozások pénz- és árupiacra lépését segítő intézkedések megtétele.

– Azoknak a regionális programoknak a kidolgozása, amelyek lehetővé teszik az EU strukturális alapjaiból a közösségi támogatások elnyerését. Ezek kidolgozása azért is sürgető, mert a jelek szerint már a csatlakozás előtt sem elképzelhetetlen, hogy hozzá lehet férni az EU strukturális alapjaiban levő támogatásokhoz.

– A CAP-reform nyomán a közösségi agrárárak mérséklődnek. Ha a magyar agrárpolitika nem erőlteti mesterségesen a mezőgazdasági árak emelését, és nem vág bele terme-



lésnövelési programokba, akkor a hazai árak valószínű fokozatos emelkedése és a közösségi árak csökkenése miatt „automatikusan” is létrejön egyfajta harmonizáció az agrárrendszerek között. A termelésnövelési program helyett az agrárpiac-építésre, a szektor megfelelő gazdasági közegének létrehozására, az ágazat konszolidálására lehet fordítani a hazai forrásokat. E célból az agrárágazat tőkevonzó képességének javítása is kulcsfontosságú, mert a feladatok megoldásába így vonhatók be a mainál nagyobb mértékben pénzügyi, élelmiszer-ipari és mezőgazdasági vállalkozói források.

– A Közösségtől a csatlakozás előtti szakaszban is valószínűleg szerezhető források. Jól körülhatárolt, az igazodást segítő ügyletek finanszírozására hajlandó az EU. Általában a magyar mezőgazdaság segítésére, épp annak képlékeny helyzete miatt, nem vállalkozik a Közösség, de bizonyos programok támogatására igen. Már azért is, mert a csatlakozó országok felkészülésének előmozdítására ígértet tett az EU.

A következő, magyar szempontból is fontos célokra lehet közösségi támogatást szerezni már a felkészülés szakaszában:

– az élelmiszer-gazdaság intézményrendszerének fejlesztése, így hozzájárulás a nagybani piacok és a közraktározás modernizálásához, a piac stabilizálása érdekében azok átláthatóságát biztosító tényezők meghonosítása,

– infrastruktúra (tárolási és kereskedelmi, piacra vivő eszközök, módszerek) kiépítése,  
– technikai támogatás a piacgazdaságra való áttérés céljából, így a statisztikai és információs rendszer korszerűsítése,

– oktatás és szakemberképzés, jogi keretek megalkotása, CAP-ismeretek terjesztése, a strukturális támogatáshoz való hozzájutást szolgáló programok kidolgozása,

– marketingmódszerek, -intézmények adaptálása,

– a tulajdonosi szerkezet áttekinthetőbbé tételében, illetve a földjelzálog-hitelezés kialakítása céljából a földregisztráció korszerűsítése stb.

A felkészülési szakasz fontos eleme még *a magyar élelmiszeripar versenyképességének javítása*. Az élelmiszer-ipari vállalatok versenypiacon működnek az EU-ban. A magyar feldolgozóiparnak nagyon erősnek kell lennie, hogy talpon maradjon az EU piacai, valamint a hazai piac erőteljesebb megnyílása esetén. A CAP nem nyújt védelmet az EU feldolgozóipara számára, így nemzetközi szinten is igen versenyképes élelmiszeripar alakult ki az EU tagországokban. Az élelmiszeripar pozíciója a beszállító mezőgazdaság helyzetét is befolyásolja, hiszen jórészt a végtermék, a feldolgozott élelmiszer piaci kilátásai határozzák meg a mezőgazdasági termelők lehetőségeit is. Ezért, ha a magyar agrárszektor csatlakozási felkészülése kerül terítékre, a mezőgazdasági alapanyagok mellett a hazai élelmiszeripar versenyképességének erősítésére is nagy figyelmet szükséges fordítani. Az élelmiszer-feldolgozásnak is alapvető érdeke a piacgazdaságba illeszkedő korszerű agrárszektor, a kiegyensúlyozott agrártermelés kialakítása. Ez biztosítja ugyanis egyenletes nyersanyagbeszerzését. Ugyanakkor annak is nagy a jelentősége, hogy az elmúlt évek tulajdonosváltása nyomán a feldolgozásban és a forgalmazásban is széles teret nyertek a külföldi befektetők, illetve általában a magántulajdon. Így olyan módszerek jelentek meg, illetve verseny alakult ki Magyarországon is, amelyek a fejlett piacgazdaságokban szokásosak. Az élelmiszer-feldolgozásban és -kereskedelemben zajló átalakulás és fejlődés az elkövetkező években olyan „edzetségi” szintre emelheti a magyar élelmiszeripar számottevő részét, ami annak EU-beli versenyképességét is megalapozza.

*Hivatkozások*

- ARTNER ANNAMÁRIA-ÉLTETŐ ANDREA-MEISEL SÁNDOR [1994]: Az Európai Unió korábbi kibővülésének tapasztalatai. *Struktúrák, Szervezetek, Stratégiák*, 1-2. sz.
- AZ EURÓPAI ... [1995]: Az Európai Unió agrárrendszere. Szerkesztette: *Halmai Péter*. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- BALÁZS PÉTER [1996]: Az Európai Unió külkapcsolatai és Magyarország. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- BUCKWELL, A.-HAYNES, J.-DAVIDOVA, S.-KWIECINSKI, A. [1994]: Feasibility of an Agricultural Strategy to Prepare the Countries of Central and Eastern Europe for EU Accession, Final Report to the DG I., European Commission.
- ELEK SÁNDOR [1991]: Részmunkaidős családi farmok Nyugat-Európában. *Európa Fórum*, 2. sz.
- FERTŐ IMRE-JUHÁSZ PÁL-MOHÁCSI KÁLMÁN [1991]: A magyar élelmiszer-gazdaság gondjai és lehetőségei. *Európa Fórum*, 2. sz.
- INOTAI ANDRÁS [1994]: Magyarország EU-tagságának kritériumrendszere (kutatási összefoglaló). *Struktúrák, Szervezetek, Stratégiák*, 1-2. sz.
- LÁNYI KAMILLA-FERTŐ IMRE [1993]: Az agrárpiacok építése a fejlett ipari országokban és a magyar rendtartás. *Külgazdaság*, 2. sz.
- MEISEL SÁNDOR-MOHÁCSI KÁLMÁN [1993]: A társulási szerződés és az agrárgazdaság. *Európa Fórum*, 1. sz.
- SZABÓ MÁRTON [1993]: A hazai agrárpiacok működése a kilencvenes években. *Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet*, kézirat.
- TANGERMANN, S.-JOSLING, T. E. [1994]: Pre-accession Agricultural Policies for Central Europe and the European Union, Final Report to the DG I., European Commission.
- VARGA GYULA [1996a]: Agrárgazdaság és agrárpolitika, kettős feladat. *Európai Tükör*, 1. sz.
- VARGA GYULA [1996b]: Az EU-csatlakozás és az agrárproblémák. *Társadalmi Szemle*, 10. sz.

**Figyelő Figyelő Figyelő Figyelő****M E G R E N D E L Ő L A P**

Megrendelem a Figyelő gazdasági hetilapot . . . . . példányban.

 fél évre 4488 forintért  egy évre 8976 forintért.

Név: . . . . . Beosztás: . . . . .

Cégnév: . . . . . Telefon/fax: . . . . .

Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): . . . . .

I.r.sz. . . . . Megye: . . . . .

Város: . . . . . Utca, h.sz.: . . . . .

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:  csekket  számlát küldjenek.

Tudomásul veszem, hogy a már befizetett előfizetési díjat lemondás esetén nem térítik vissza.

.....  
dátum.....  
alíráás

Csermely Ágnes

## Az inflációs célkitűzés rendszere

---

A Magyar Nemzeti Bank jelenleg az előre meghirdetett nominális árfolyamsávra mint közbülső célra alapozott rendszerben valósítja meg monetáris politikáját. A rögzített és a csúszva rögzített valutákat érő kihívásokra felkészülve, hosszabb távon felmerül a monetáris politika olyan átalakításának lehetősége, amely növeli az árfolyamrendszer rugalmasságát, és nagyobb önállóságot biztosít a jegybanknak. Annak, hogy a jegybank az árfolyammal importált hitelességet belső, saját tekintélyére alapozott hitelességgel válthassa fel, számos technikai és infrastrukturális feltétele van, és ki kell alakítani a különböző jegybanki és kormányzati politikák közötti koordináció konzisztens rendszerét. A tanulmány azt vizsgálja, hogy az inflációs célkitűzés rendszere alkalmas lehet-e egy új koordinációs mechanizmus szerepére, és a jelenlegi monetáris politikai gyakorlathoz képest milyen változtatásokat igényel e rendszer bevezetése.

---

A monetáris politika rendszerének, és ezen belül az árfolyamrendszer kiválasztása különös kihívást jelent az átalakuló országokban. Az átalakulás első szakaszában, más országokhoz hasonlóan, Magyarország is az árfolyam rögzítésére alapozott stabilizációt választotta. Ez a rendszer a gyorsan változó pénzkereslettel szemben egy transzparens, a közvélemény által is megfigyelhető, stabil célváltozót biztosított, megerősítette a kormányzat antiinflációs elkötelezettségét, ugyanakkor az ár- és beralakulást befolyásoló nominális horgonyként szolgált. A nominális árfolyam rögzítése azonban nem biztosította a kereskedelmi partnerekhez viszonyított inflációs differencia megszüntetését, így időről időre szükségessé vált a valutaárfolyam kiigazítása, és a kormányzatnak a fix árfolyam fenntartásához kötődő hitelessége csökkent.

Az 1995 márciusában bevezetett, előre bejelentett csúszó leértékelési sáv (*crawling band*) rendszere jelentősen csökkentette a leértékeléseket megelőző valutapiaci nyugtalanságot, és megerősítette a kormányzat által meghirdetett gazdaságpolitika hitelességét. Az előre bejelentett csúszó leértékelés rendszere az alapvető makrogazdasági változók (fundamentumok) várható alakulásához igazított árfolyampálya meghatározásával igyekszik a rendszer élettartamát növelni, de az árfolyampálya meghirdetése után a monetáris politika lehetőségeit a kvázifix (a sáv által határolt) árfolyamrendszer határozza meg.

Az piacgazdasági átalakulási folyamat előrehaladásával a gazdaságban nagy horderejű strukturális változások zajlanak, amely a relatív árak és a termelékenység gyors változásával járnak együtt. Ezért az ország nemzetközi versenyképességét jellemző szokásos mutatószámok – a termelői árak és a fajlagos munkaköltségek alapján számolt reál effektív árfolyamindexek – önmagukban nem adnak megfelelő információt az árfolyam-politika értékeléséhez. Az átalakulási folyamat első szakaszára jellemző alacsony egyensúlyi

reálárfolyam hosszabb távon várhatóan felértékelődik, amiben a technológiai fejlődés és a termelékenység növekedéséhez kapcsolódó tényezők játszanak szerepet. Így az *optimális reálárfolyam-pálya kalibrálása* nehéz feladat elé állítja a kormányzatot.

Az árfolyampálya fenntartását tovább nehezíti, hogy a valutakonvertibilitás növekedése és a gazdasági stabilizáció eredményeként az átalakuló országokban is egyre nagyobb volumenű a tőkeáramlás. A tőkebeáramlás pénzmennyiségre gyakorolt hatásainak semlegesítése egyre nagyobb terheket ró ezen országok kormányaira, ugyanakkor a rögzített árfolyamú valuták egyre nagyobb mértékben vannak kitéve a spekulációs támadások veszélyeinek.

A rögzített és a csúszva rögzített valutákat érő kihívások hatására már több átalakuló országban is sor került az árfolyamrendszer rugalmasságának növelésére (Lengyelország, Csehország), és a várható problémákra felkészülve Magyarországon is felmerül a sávszélesítés lehetősége. Egy *nagyobb árfolyam-rugalmasságra alapozott monetáris politikai rendszer nagyobb önállóságot biztosít a jegybanknak*. Ez azt is jelenti, hogy a banknak le kell mondania a rögzített árfolyamrendszerrel importált hitelesség egy részéről, és meg kell teremtenie belső, saját tekintélyére alapozott antiinflációs hitelességet. Ennek számos előfeltétele van, ki kell alakítani az új rendszer működtetésének technikai és infrastrukturális feltételeit, valamint a különböző jegybanki és kormányzati politikák közötti koordináció konzisztens rendszerét.

A *rugalmas árfolyam alakulásra és jegybanki önállóságra alapozott monetáris politika egy lehetséges módja az inflációs célkitűzés rendszere (inflation targeting)*. Ez a rendszer szakítva a korábbi, közbülső célokra alapozott monetáris irányítással, közvetlenül a végső célt, az infláció várható nagyságát hirdeti meg. A jegybank közvetlenül a végső cél alapján értékeli a gazdaságban lezajló változásokat, és akkor változtat politikáján, ha a gazdasági mutatók (az úgynevezett előrejelző változók – *leading indicators*) széles körnek megfigyelésére alapozott inflációs előrejelzés szerint a várható infláció meghaladja az előre kitűzött nagyságot.

Ha az inflációs célkitűzés hiteles, nominális horgonyként működhet az inflációs várominások kialakításában, és ezáltal befolyásolja a bér- és árinfláció nagyságát. Ezzel egyelőre tekintő árképzés alakul ki a gazdaságban, ami alkalmas lehet arra, hogy megtörje az inflációs inerciát. Ugyanakkor az inflációs célkitűzés rendszere nem próbál meg egy külső, importált antiinflációs elkötelezettséget kényszeríteni a gazdaság szereplőire. Az inflációs célkitűzés rendszerének alapfeltétele az, hogy minden gazdasági szereplő – így a kormányzat is – elkötelezze magát az infláció csökkentése mellett, de lehetőséget biztosít arra, hogy az inflációs pálya kialakítása során figyelembe vegyék a fundamentális alkalmazkodás várható sebességét.

Először 1989-ben Új-Zéland vezette be az inflációs célkitűzés rendszerét, majd a kilencvenes évek elejétől kezdve Kanadában és több európai országban is erre a rendszerre tértek át (Kanada 1991, Nagy-Britannia 1992, Svédország 1993, Finnország 1993). Ezekben az országokban a megelőző időszakban „viszonylag magas” volt az infláció (a jelenlegi magyar inflációnál lényegesen alacsonyabb, általában egyszámjegyű), és azokban az országokban, ahol széles körű politikai konszenzuson alapult a bevezetés, az új rendszer az infláció látványos csökkenéséhez vezetett. A kedvező tapasztalatok felvetik annak a lehetőségét, hogy az inflációs célkitűzés rendszere hatékony megoldás lehet a moderált inflációból való kilépésre. Az inflációs célkitűzés rendszerének sikeressége azonban még nem egyértelmű, mivel a bevezetés időszakában azokban az országokra is csökkenő infláció volt jellemző, amelyek kitartottak a monetáris irányítás korábban alkalmazott módjai mellett. A szkepticizmus további forrása, hogy a bevezetés óta eltelt időszak rövid, a rendszert még nem tesztelték egy teljes gazdasági ciklus időtartama alatt, és még nem ismert, hogy hogyan működik különböző eredetű sokkok esetén.

Az inflációs célkitűzés rendszerének jelentőségét tovább növeli, hogy az alternatívák

között felmerült annak a lehetősége is, hogy az Európai Unióban a valutaunió kivül maradó országok (*outs*) számára az euróhoz való sávós rögzítés helyett az inflációs célkitűzés rendszerét alkalmazzák. Ezt főként azok az országok szorgalmazzák, akik jelenleg is inflációs célkitűzést alkalmaznak, de elméleti megfontolások is alátámasztják ezt a megoldást (*Dewatripont és szerzőtársai* [1995], *Persson-Tabellini* [1996]).

1. táblázat

Az infláció és a kibocsátás alakulása az inflációs célkitűzést bevezető országokban  
(százalék)

	1981–1990	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Nagy-Britannia</b>							
Fogyasztói árindex	6	6,1	5,9	3,7	1,6	2,5	3,4
GDP		0,4	-2	-0,6	2,2	3,9	2,6
<b>Új-Zéland</b>							
Fogyasztói árindex	10,2	5	2,6	1,0	1,3	1,7	3,7
GDP		-0,8	-1,3	0,0	5,9	3,7	..
<b>Kanada</b>							
Fogyasztói árindex	5,2	5	5,6	1,5	1,8	0,2	2,1
GDP		-0,3	-1,8	0,7	2,2	4	2,3
<b>Finnország</b>							
Fogyasztói árindex	6,2	4,9	4,3	2,9	2,2	1,1	0,9
GDP		5,8	-6,7	-1	1,2	5,5	8,1
<b>Svédország</b>							
Fogyasztói árindex	7,1	9,8	9,0	2,8	4,5	2,6	2,5
GDP		1,4	-1,7	-1,4	-2,3	2,5	..

Az országoknak van egy sajátos csoportja (Lengyelország, Izrael), amelyek szintén az inflációs célkitűzés rendszerét alkalmazzák, de az inflációs célkitűzéshez nem lebegő árfolyam, hanem előre meghatározott árfolyamsáv (*crawling band*) tartozik. E rendszer és a klasszikus inflációs célkitűzés legfontosabb közös tulajdonsága, hogy mindkettő előrettekintő inflációra alapozott árképzést próbál meghonosítani a gazdaságban, és a fiskális alkalmazkodási képességet figyelembe véve határozza meg a dezinflációs pályát.

Ezekben az országokban az infláció jóval magasabb szintről indult (15–40 százalék), mint a „klasszikus” inflációs célkitűzést megvalósító országokban, és az eddigi eredmények még nem támasztják alá az alkalmazott rendszer hatékonyságát. Az eddigi eredménytelenséget azonban magyarázhatjuk a hitelességgel és a politikai támogatottsággal kapcsolatos problémákkal is. A program – a látszólag konszenzusos meghirdetés ellenére – nem kapta meg a szükséges politikai támogatottságot, elmaradt a fiskális alkalmazkodás, illetve politikai megfontolásból a jegybank nem használja ki a nagyobb árfolyamrugalmasság kínálta lehetőségeket.

A tanulmányban először felvázoljuk azt az elméleti keretet, amelybe az inflációs célkitűzés rendszere illeszkedik, majd ismertetjük az inflációs célkitűzés gyakorlati működtetésének legfőbb jellemzőit. A harmadik részben azt mutatjuk be, hogy olyan országok, ahol a magyarországihoz hasonló mértékű, mérsékelt (*moderate*) infláció van, hogyan próbálták meg adaptálni az inflációs célkitűzés rendszerét, milyen előnyök és hátrányok származnak az inflációs célkitűzés és a *crawling band* kombinációjából. Az utolsó fejezet a magyarországi alkalmazhatósággal kapcsolatban vet fel néhány problémát.

### Monetáris politika játékelméleti megközelítésben

Az árak tartós instabilitása ellenére a makroökonómiai irodalom sokáig a gazdálkodás feltételeit meghatározó exogén tényezőknek tekintette a monetáris politikát. Endogén kezelése a monetáris politika hitelességével (*credibility*) összefüggő kérdések vizsgálatával kezdődött (Kydland–Prescott [1977], Barro–Gordon [1983]). A következő modell (Green [1996]) segítségével játékelméleti keretben szemléltethetjük a monetáris politika optimalizálási problémáját.

Míg hosszabb távon a monetáris politikának csak a nominális változók alakulására van befolyása, az infláció és a kibocsátás rövid távú összefüggését az ún. várakozásokkal kibővített (*expectation augmented*) Phillips-görbével jellemezhetjük, amely szerint a tényleges infláció ( $p$ ) és a várt infláció ( $p^e$ ) eltérése és a kibocsátás alakulása között pozitív a kapcsolat:

$$y = \alpha (p - p^e) - \varepsilon \quad (1)$$

ahol az  $\varepsilon$  jelöli az előre nem látható kínálati sokkokat.

Ugyanakkor a társadalom jólétét egyaránt csökkenti, ha az infláció vagy a munkanélküliség nagyobb (vagy kisebb), mint a társadalmilag preferált (csillaggal jelölt).

$$L = (p - p^*)^2 + \lambda(y - y^*)^2, \quad (2)$$

ahol az  $L$  jelöli a társadalom kifizetőfüggvényét, az egyenletben szereplő  $\lambda$  együttható pedig a társadalom inflációra, illetve kibocsátásra vonatkozó preferenciáit mutatja meg. Nagyobb  $\lambda$  esetén relatíve nagyobb társadalmi veszteség keletkezik a kibocsátás ingadozásából, mint az inflációs eltérésekből.

A gazdasági szereplők várakozásai racionálisak, torzítatlanok, s a  $t-1$  időszakban alakulnak ki.

$$p^e = E_{t-1}(p). \quad (3)$$

A monetáris politika döntési szabályát az alábbi egyenlet írja le:

$$p = a + b\varepsilon \quad (4)$$

ahol az  $a$  paraméter azt mutatja meg, hogyan határozza meg a központi bank az inflációs rátát, ha nincs kínálati sokk,  $b$  pedig a kínálati sokkra adott választ jellemzi. A központi bank a Phillips-görbe által meghatározott feltételek mellett próbálja meghatározni az  $a$  és  $b$  paramétereket, azaz minimalizálni a (2) szerint meghatározott társadalmi veszteséget.

Az időbeli inkonzisztenciának nevezett probléma abból ered, hogy a jegybanknak lehetősége van arra, hogy az inflációs várakozások kialakítása után döntsön a monetáris politikáról. Ha a jegybank diszkrecionális intézkedéseivel képes meglepni a gazdaság szereplőit (*surprise inflation*), akkor a Phillips-görbével jellemzett összefüggés szerint átmenetileg csökkentheti a munkanélküliséget. Amennyiben azonban a gazdasági szereplők tudatában vannak, hogy a jegybanknak a várakozások kialakítása után érdeke megváltoztatni korábban meghirdetett politikáját, és magasabb inflációt generálni, akkor ez beépül az árvárakozásaikba, magasabb egyensúlyi inflációhoz vezet.

Az időbeli inkonzisztencia kiküszöbölésére különböző megoldási javaslatok születtek.

### Szabálykövetésre és tekintélyre alapozott megoldások

A kormányzat előre elkötelezi magát egy szabály követése mellett (lásd például Kydland–Prescott [1977]), s megígéri, hogy tartózkodik az inflációs meglepetésektől, a kínálati sokkok esetén pedig az előre meghatározott szabály szerint reagál. Friedman szerint a monetáris politika nem tud időben reagálni a kínálati sokkokra, ezért hatásukat nem semlegesíti, hanem felnagyítja, ezért a követendő szabályt a kínálati sokkoktól függetlenül kell meghatározni (Friedman  $k\%$  pénzkínálat szabálya).

Amennyiben a jegybanki kötelezettségvállalás teljesen hiteles, az (1) és (2) alapján a jegybank döntési függvénye (4) a következő formát ölti:

$$p = p^* + \lambda (1 + \lambda)\varepsilon \quad (5)$$

A fenti egyenlet tükrözi az ún. kötelezettségvállalás-egyensúlyi (*commitment equilibrium*) helyzetet, azaz, ha nincs kínálati sokk, akkor a jegybank által meghatározott infláció megegyezik a társadalmi optimummal, keresleti sokk esetén pedig a központi bank inflációs meglepetéssel (negatív kínálati sokk esetén lazább monetáris politikával) csillapítja a kibocsátásra gyakorolt negatív hatást:

$$y = -\varepsilon/(1 + \lambda) \quad (6)$$

Amikor a szabály meghirdetése nem hiteles, a gazdasági szereplők feltételezik, hogy a várakozások kialakítása után a jegybank változtat politikáján. Ekkor a szabály nem határozza meg a gazdasági szereplők várakozásait, így a jegybanknak azt is figyelembe kell vennie, hogy jövőbeli politikája hogyan befolyásolhatja a jelenbeli várakozásokat. Ekkor döntési függvénye (4) átalakul, és a következő alakot ölti:

$$p = p^* + \lambda y^* + \lambda(1 + \lambda)\varepsilon \quad (7)$$

Az (5) egyenlettel összehasonlítva látható, hogy nem teljes hitelesség esetén  $\lambda y^*$  nagyságú konstanssal nagyobb a jegybank döntési szabálya által implikált infláció. Ezt nevezük az időbeli inkonzisztencia miatt keletkező inflációs torzításnak.

Barro–Gordon [1983] azonban arra hívja fel a figyelmet, hogy ha nemcsak egy döntési pillanatban, hanem több perióduson keresztül vizsgáljuk a monetáris politikai döntéseket, akkor a jegybank jelenbeli és jövőbeli döntései nem függetlenek egymástól. *A jegybank készítése sokkal kisebb lehet, hogy inflációt generáljon, mert ezzel jövőbeli hitelességét ássa alá.* Ezen az összefüggésen alapulnak az *úgynevezett tekintélyre alapozott megoldások*. A jegybank(ár) időhorizontja azonban véges, ezért nem küszöbölhető ki teljesen az inflációs meglepetés lehetősége.

### Intézményi megoldások

Míg a szabálykövetéses megoldások a jegybank „józan belátására” bízzák, hogy tartózkodjon az inflációs meglepetés generálásától, a delegációs és szerződéses megoldások olyan intézményi változásokat javasolnak a hitelesség növelése érdekében, amelyek csökkentik a jegybanknak a foglalkoztatás növeléséből eredő marginális hasznát. Ezekben a modellekben elkülönül egymástól a kormányzat és a jegybank szerepe. A kormányzat felel a (2) társadalmi veszteségfüggvény minimalizálásáért, a jegybank kifizetőfüggvénye ( $L_{\text{jegybank}}$ ) azonban ettől eltérő lehet.

## Delegáció

Rogoff [1985] szerint a monetáris politika vitelét független, konzervatív jegybankhoz kell delegálni, ahol a konzervatív jelző azt jelenti, hogy a jegybank kifizetőfüggvényében nagyobb súllyal szerepel az infláció, mint a társadalmi veszteségfüggvényben.

$$L_{\text{jegybank}} = (p - p^*)^2 + \lambda_{\text{jegybank}}(y - y^*)^2, \text{ ahol } \lambda_{\text{jegybank}} \text{ kisebb, mint } \lambda. \quad (8)$$

Kisebb  $\lambda$  paraméter esetén az inflációs torzítás  $\lambda y^*$  is kisebb. Ugyanakkor a monetáris politika csak kisebb mértékben képes ellensúlyozni a kínálati sokkok (6) szerinti hatását. A konzervatív nemzeti bankár kinevezése tehát csökkentheti az inflációs torzítást, ugyanakkor destabilizálhatja a gazdaságot, ezért társadalmi költségekkel járhat.

Az inflációs torzítás–stabilizációs torzítás közötti átváltás (*trade-off*) kiküszöbölésére olyan megoldási javaslatok születtek, amelyek egyszerre próbálnak rövid távon rugalmasságot, de hosszú távon hitelességet biztosítani (*credibility versus flexibility*). A Lohmann [1992] által megfogalmazott *feltételes kötelezettségvállalás* politikája (*optimal contingent policy*) szerint normálesetekben az alacsony inflációs szabály az érvényes (*delegáció*), nagy kínálati sokkok esetén azonban úgynevezett kiutakat biztosító (*escape*) klauzulák lépnek életbe, például a kormányzat diszkrecionális intézkedésekkel határozhatja meg a monetáris politika vitelét.

Empirikus vizsgálatok is alátámasztják, hogy a jegybank függetlensége és az antiinflációs politika eredményessége között pozitív összefüggés van. Fischer [1995] szerint ennek alapvető oka az, hogy a jegybanki politika függetlenebbé tehető a politikai ciklusoktól, és a kormányzat kisebb mértékben alapozhatja expanzív politikáját seigniorage-ból származó bevételekre. Alesina–Summers [1993] országok közötti keresztmetszeti vizsgálatának eredményei is megerősítik ezt a hipotézist, ugyanakkor a reálgazdasági teljesítmény és a jegybanki függetlenség vizsgálata során sem pozitív, sem negatív összefüggést nem találtak.

## Szerződéses megoldások

A szerződéses megoldásokban az időbeli inkonzisztencia feloldását nem a teljes körű delegáció jelenti. A kormányzat határozza meg a jegybank által elérendő inflációs célt, a jegybank azonban teljes függetlenséget élvez a monetáris politikai lépések meghozatala során (Svensson [1995]).

Walsh [1995] a következőképpen fogalmazta meg a kormányzat és a jegybank között megkötendő optimális szerződést: a kormányzat a társadalmi optimumnak megfelelő infláció elérésére köt szerződést a jegybankkal. Ugyanakkor a szerződés azt is meghatározza, hogy ha a tényleges infláció ettől eltér, akkor az hogyan befolyásolja a jegybankár jövedelmét: az eltérés mértékével arányos lineáris adót ( $c$ ) vet ki a bankárra. Ekkor a jegybank döntési függvénye (4) a következő formát ölti:

$$p = p^* + \lambda y^* + \lambda(1 + \lambda)\varepsilon - c \quad (9)$$

Ha  $c = \lambda y^*$ , akkor a jegybank döntési függvénye megegyezik azzal, mint amit teljesen hiteles szabálykövetés esetén kaptunk (*commitment case*), megfelelően kalibrált költségfüggvénnyel tehát az inflációs torzítás kiküszöbölhető. A Walsh-féle adózás jelentősége abban áll, hogy a feltételes kötelezettségvállalás politikájának (*optimum contingent policy*) megoldásaival ellentétben egy nem állapotfüggő megoldást jelent az inflációs torzítás kiküszöbölésére. A javaslatot ért kritikák egy része a gyakorlati megvalósíthatóságát kérdőjelezi meg. McCallum [1996] arra hívja fel a figyelmet, hogy ez a célkitűzés (*target*)



rendszer ugyan biztosíthatja a jegybank időben konzisztens viselkedését, de semmi sem garantálja, hogy a kormányzat is ennek megfelelően fog viselkedni, és nem bírálja felül a jegybankkal kötött szerződést. Ez utóbbi problémára a jegybanki szerződések nyilvánossága jelenthet garanciát.

A *Svensson*- [1995] féle szerződés hasonló a *Walsh*-féle megoldáshoz, de nem a jegybank kifizetőfüggvényét manipulálja, hanem eleve a társadalmi optimumnál az inflációs torzítás nagyságával alacsonyabb elérendő inflációs célt ír elő a bank számára.

$$p = p_{\text{jegybank}} + \lambda y^* + \lambda(1 + \lambda), \text{ ahol } p_{\text{jegybank}} = p^* - \lambda y^*. \quad (10)$$

Ekkor az inflációs várakozások megegyeznek a társadalmi optimummal:

$$E(p) = E[p_{\text{jegybank}} + \lambda y^* + \lambda/(1 + \lambda)\epsilon] = p^*.$$

Amint *Green* [1996] rámutat, a *Svensson*-féle megoldás esetén a jegybanki politika hitelessége kerülhet veszélybe: a jegybank következetesen egy alacsonyabb infláció megvalósítása mellett kötelezi el magát, mint az infláció tényleges nagysága. Amennyiben ez a szisztematikus eltérés beépül a várakozásokba, ez alááshatja a rendszer működésének hatékonyságát.

### Az inflációs célkitűzés működése a gyakorlatban

Az inflációs célkitűzés rendszere az időbeli inkonzisztencia, illetve az ebből fakadó inflációs torzítás megszüntetését célzó javaslatok egyikével sem azonosítható teljes mértékben, de azok számos elemét foglalja magába.

Ebben a rendszerben a monetáris politika vitele minden esetben *eszközfüggetlen konzervatív jegybankra* van bízva, melynek legfontosabb célja az árak stabilitásának biztosítása, amit gyakran törvényi előírás is megerősít. A jegybank általában nem célfüggetlen, az inflációs célkitűzés meghatározása a kormányzattal közös megállapodáson alapul. A kibocsátáshoz, foglalkoztatáshoz, fizetési mérleghez kapcsolódó célok nem, vagy csak a prioritásként kezelt árstabilitás követelményének alárendelve jelennek meg a jegybank feladatai között. Az inflációs célkitűzés rendszere ugyanakkor kevésbé transzparens, mint a monetáris aggregátumokra vagy árfolyamra mint jól megfigyelhető közbülső célra alapozott politikák, ezért a jegybanknak lehetősége van arra, hogy diszkrecionális intézkedéseivel meglepje a gazdaság szereplőit.

A diszkrecionális politika folytatásának lehetősége miatt a hitelesség és a tekintély megteremtése kulcskérdése az inflációs célkitűzés sikerének. Ezért a jegybank tevékenysége a *legszélesebb nyilvánosság* előtt zajlik. A nyilvánosság központi szerepet tölt be a hitelesség elnyerésében: az inflációs célkitűzés ismeretében az árnövekedés tényleges üteme, valamint a bank és a független szervezetek által publikált inflációs várakozásokra vonatkozó felmérések alapján a jegybanki tevékenység eredményessége a legszélesebb közvélemény számára is értékelhetővé válik.

A rendszer hitelességét ugyanakkor csökkentheti, hogy általában nincs explicit szerződés a kormányzat és a jegybank között. Bár számos országban törvénybe foglalták a jegybank kötelezettségét az árstabilitás biztosítására, de az inflációs cél teljesítése nem számon kérhető, a szerződés betartására elsősorban a tekintély megőrzése készíti a jegybankot.

### Az árstabilitás prioritása

Az inflációs célkitűzés rendszerében a monetáris politika legfontosabb célja az árak stabilitásának biztosítása, ami a gyakorlatban nem egy rögzített árszínvonal, hanem alacsony infláció elérését jelenti. A kibocsátáshoz, foglalkoztatáshoz, fizetési mérleghez kapcsolódó célok nem, vagy csak a prioritásként kezelt árstabilitás követelményének alárendelve jelennek meg a jegybank feladatai között. Ennek ellenére nincs olyan jegybank, amelyik bármi áron, a kibocsátás alakulásának teljes figyelmen kívül hagyásával próbálná elérni az inflációra vonatkozó célkitűzést. Az *infláció és a kibocsátás közötti átváltás (trade-off)* az inflációs célkitűzés rendszerének bevezetése utáni *dezinflációs időszakban*, valamint *kínálati sokkok esetén* a monetáris politika kulcskérdésévé válik.

A defláció recessziós hatását az inflációs célváltozóra áttérő országok tapasztalata alapján nehéz volna felmérni, ugyanis az inflációs célkitűzés bevezetésével egy időben (a kilencvenes évek eleje) más országokra is csökkenő infláció és recesszió volt jellemző.

A dezinflációs időszakban meg kell határozni azt a pályát (*optimum path*), ami a legkisebb outputáldozattal teszi lehetővé az infláció csökkentését. Az úgynevezett *áldozati arány (sacrifice ratio)* azt tükrözi, hogy az infláció mérséklése mekkora növekedési „áldozat” árán – a magasabb infláció esetén elérhetőnél kisebb növekedést eredményezve – valósítható meg. Az áldozati arány nem állandó, a nagyságát meghatározó két legfontosabb tényező a *nominális szerződések hossza, illetve az, hogy a gazdaság szereplőinek várakozásai milyen gyorsan konvergálnak* a jegybank által meghirdetett célkitűzéshez (King [1996]). Nincs kész válasz a kérdésre, hogy vajon a *fokozatosság (gradualizmus)* vagy a *nagy, sokszzerű lépések politikája (cold turkey)* a célravezetőbb. Figyelembe kell venni, hogy a hosszabb nominális szerződések, a nagyobb nominális szigor növeli a dezinflációs költségeit. Ezért gyakran *intézményi változtatások révén lehetséges e költségek csökkentése* (visszatekintő inflációra alapozott bér- és árképzés megszüntetése, a szinkronizáltság növelése). A várakozások alkalmazkodásának sebessége a meghirdetett politika hitelességének és a közvélemény tanulási sebességének függvénye. A hitelesség kérdésével egy későbbi alfejezetben részletesen foglalkozunk. A tanulás sebességéről is különböző vélemények láttak napvilágot. Sargent [1986] szerint a várakozások gyorsan alkalmazkodnak, ezért a gyors dezinflációra voksol. A *gradualizmus* felveti annak a lehetőségét, hogy a kormányzat visszatér korábban folytatott politikájához. *Az inflációs célkitűzés rendszerének sikere valószínűleg abból ered, hogy megpróbálja élesen elválasztani a múlt és a jövő inflációs tendenciáit, az inflációs várakozások megváltoztatását, az inflációs inercia megtörését állítja középpontba.* Ez nyilván csak radikális váltással sikerülhet. Ugyanakkor egy túl ambiciózus politika hiteltelenné válhat, ekkor nem tölti be az árképzést orientáló funkcióját.

Az infláció–kibocsátás átváltáshoz (*trade-offhoz*) kapcsolódó további kérdés az, hogy hogyan reagáljon a monetáris politika a gazdaságot ért *keresleti és kínálati sokkokra*. Az inflációs célkitűzés rendszerében is a klasszikus hozzárendelési problémával állunk szemben: Amennyiben a sokk *keresleti* eredetű, akkor az árak stabilizálására irányuló monetáris politika egyben a kibocsátást is stabilizálja. *Kínálati* sokk esetén a monetáris politika önmagában nem alkalmas a monetáris és reálfolyamatok egyidejű stabilizálására, az árak stabilizálására tett jegybanki lépések a válság elmélyüléséhez vezetnek. A kínálati sokk esetén optimális alkalmazkodó politika azonban ellentétes az inflációs cél követelményével.

Az ebből eredő problémák csökkentése érdekében az *alapváltozóknak való elmozdulást (base driftet) lehetővé tevő inflációs rátára* és nem az árszínvonalra vonatkozik a jegybank célkitűzése. Ez azt jelenti, hogy ha egy időszakban az infláció felülmúlja a tervezettet, azt a következő időszakban nem kell célkitűzés alatti inflációval korrigálni, mivel a korrekciónak a kibocsátás–infláció átváltás miatt nagyok lehetnek a költségei. Ha

a gazdaságban nominális ár- és bérmerevség van, a pozitív infláció arra is lehetőséget ad, hogy a relatív árak megváltozása alacsonyabb kibocsátási áldozattal valósuljon meg. A sávos célkitűzés szintén növeli a jegybank rugalmasságát, így alkalmazkodni tud a kisebb mértékű kínálati sokkokhoz. Nagyobb sokkok előfordulása miatt *az inflációs célkitűzés megfogalmazásakor gyakran nem közvetlenül a fogyasztói árindexet (headline inflation) tekintik a monetáris politika célváltozójának, hanem az infláció alaptendenciájának a mérésére konstruált (underlying) mutatót*, amely kivételeket tartalmaz. A kivételek között szerepelhetnek az indirekt adók, a cserearányok megváltozásából fakadó áremelkedések (valamint a kamatfizetés, mivel ez utóbbira a monetáris politika közvetlen hatással van). Ez persze nem jelenti azt, hogy a jegybank az ilyen eseményekből fakadó áremelkedésekre törvényszerűen alkalmazkodó politikával válaszol, általában teret enged az inflációt növelő közvetlen hatásoknak, de a monetáris politikai eszköztár alkalmazásával igyekszik megakadályozni a tovagyrűrészt, ár-bér spirál kialakulását. A kivételeket igyekeznek a legszűkebb körben meghatározni. A közvélemény ugyanis a fogyasztói árindex alakulását követi nyomon. Egy kisebb publicitást élvező, származtatott index az átláthatóság követelményével ellentétes, ezért ronthatja a monetáris politika hatékonyságát.

### *Az inflációs célkitűzés mint az áralakulást koordináló mechanizmus*

Az inflációs várakozások befolyásolása érdekében a jegybank arra vállal kötelezettséget, hogy tevékenységét mindenki számára ellenőrizhető módon az infláció letörésének szolgálatába állítja. Inflációs célkitűzés esetén a jegybank nem fogalmaz meg közbülső célokat, hanem közvetlenül a *végső célt* nevezi meg, amelynek *teljesítése* – utólag – *bárki számára ellenőrizhető*. Ha az inflációs célkitűzés hiteles, az inflációs inerciát megtörve, nominális horgonyként működhet az inflációs várakozások kialakításában, és ezáltal befolyásolja a bér- és árinfláció nagyságát.

Az inflációs célkitűzés bevezető országokban is korábban a monetáris aggregátumokat (Kanada, Új-Zéland, Ausztrália) vagy a nominális árfolyamot (Nagy-Britannia, Svédország, Finnország) tekintették közbülső célnak. A közbülső célokra alapozott rendszerrel azonban nem sikerült megteremteni az árstabilitást.

Azokban az országokban, ahol korábban *monetáris aggregátumok* szolgáltak nominális horgonyként, *az aggregátumok és az infláció kapcsolata egyre gyengébbé és kiszámíthatatlanabbá vált*. A tranzakciós költségek csökkenésével, a pénzügyi innovációk terjedésével és a lakosság kockázatviselési hajlandóságának változásával párhuzamosan egyre szélesebb monetáris aggregátum vált közbülső céllá, de még ezek forgási sebessége sem biztosította a monetáris tervezéshez szükséges stabilitást.<sup>1</sup>

A Bundesbank kitar az M3-ra alapozott monetáris programozás mellett, az M3 növekedési ütemét (sávját) a forgási sebességre vonatkozó előrejelzés alapján határozzák meg. Bár az utóbbi években jelentős eltérések mutatkoztak a cél és az M3 tényleges növekedése között, a Bundesbank szerint, ha meg tudja magyarázni az eltérés okát, az kevésbé rombolja tekintélyét, mintha feladja azt az eszközt, amely tekintélye megszerzéséhez hozzásegítette.

Más országok az 1992-es EMS-krízis után tértek át az inflációs célkitűzésre. A közvetlen előzmény az volt, hogy több spekulációs hullám kivédése után az utolsó spekulációs támadás megfékezése olyan kamattáldozatot követelt volna a kormányzatoktól, hogy azok

<sup>1</sup> Az M1 célkitűzés feladása után Kanadában egy átmeneti időszak következett (1982–1991), amikor az új közbülső célt keresve többféle aggregátum alakulását figyelték, és hosszabb eredménytelen keresési periódus után döntöttek csak a közbülső célról való lemondásról.

inkább az árfolyam lebegtetését választották. A spekulációs hullám nemcsak azoknak az országoknak az esetében követelte meg a centrális paritás feladását, ahol az árfolyammal fundamentális problémák voltak (a rögzítés ellenére fennmaradt a partnerországoknál lényegesen magasabb ütemű infláció, például Olaszország), más országokban az önbeteljesítő várakozások vezettek a valutarendszer feladásához (*Eichengreen–Rose–Wyplosz* [1995], Franciaországban az ESM-krízis után néhány héttel a frank visszatért a krízis előtti sávjába). Az 1993-as spekulációs válság olyan mértékben ingatta meg a rögzített valutaárfolyam fenntarthatóságába vetett hitet, hogy nemcsak a monetáris rendszerből kilépett országok valutapolitikája, de az egész EMS átalakult: A kilépett országokban lebegő árfolyamrendszerre tértek át, az ESM-en belül maradt országokban pedig a lebegtetés sávját szélesítették 15 százalékra, ami a gyakorlatban inkább irányított lebegtetésnek (*managed floating*), mint rögzített árfolyamnak tekinthető. Bár az ESM rendszerében a jegybankok közötti együttműködés elvileg bármekkora spekulációs támadás esetén is képes fenntartani a valuták paritását, a kapcsolódó *kamatemelkedés redágzdasági, illetve költségvetési terhei indokolják az árfolyamok nagyobb flexibilitását*.

Ahhoz, hogy nem került sor arra, hogy új – a gazdasági fundamentumokhoz igazított – árfolyam mellett újra rögzítsék valuták árfolyamát, az is hozzájárult (például Nagy-Britannia esetében), hogy a rendszerben a német egyesülés aszimmetrikus sokkot okozott, s a Bundesbank más, a tagországok érdekeivel ellentétes célt követett. Ezt a fix árfolyamrendszer miatt automatikusan át kellett venni a többi tagországnak, ahol a restriktív monetáris politika elmélyítette a recessziót, s ezért az önálló monetáris politika jelentősége felértékelődött.

*A rögzített árfolyam mint nominális horgony feladásához tehát három tényező járult hozzá: 1. az önálló monetáris politika felértékelődött az importált hitelességhez képest, 2. a fix árfolyam nem biztosította az inflációs ráták teljes konvergenciáját, valamint 3. a tőke mobilitásának jelenlegi szintjén rendkívül nehézé vált a fix árfolyam fenntartása melletti kötelezettségvállalás hitelességének fenntartása.*

*Obstfeld–Rogoff* [1996] az olajsejkségeken, turistaparadicsomokon és néhány gyarmaton kívül mindössze hat olyan országot talált, amelyben a rögzített árfolyam (2 százalék) 1995-ben már legalább öt éve fennállt (Ausztria, Hongkong, Luxemburg, Hollandia, Szaúd-Arábia, Thaiföld). Ezek az országok meglehetősen kicsik, és teljes mértékben alárendelik magukat egy másik ország monetáris politikájának. Feltehetően minden jelentősebb politikai erő prioritásként kezeli a fix árfolyamot. A sikeres rögzítés lényeges feltételének tekintik a szerzők azt is, hogy a tőkepiacok ugrásszerű növekedésének kezdetére ezek a kormányok már megszerezték a fix árfolyam fenntartására vonatkozó hitelességüket.

Az inflációs célkitűzés rendszerében a jegybank az úgynevezett *információs változós megközelítést* alkalmazza. Nem választ ki egyetlen olyan változót, amely jól leírható oksági kapcsolatban áll az infláció alakulásával, hanem az infláció alakulásával szorosan együttmozgó, annak alakulását előrejelző változók (*leading indicators*) széles körének figyelembe vételével alakítja ki inflációs prognózisát. Az indikátorok kiválasztásánál nem az oksági kapcsolat, hanem az előrejelző erő a legfontosabb szempont.

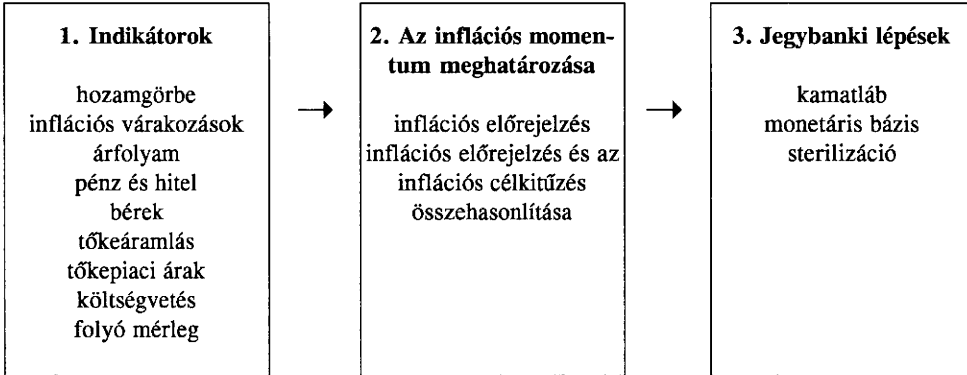
Az előrejelző változók és az inflációs folyamatokat leíró strukturális modell alapján a jegybank kialakítja inflációs előrejelzését. Ebben a rendszerben gyakorlatilag *az inflációs előrejelzés tölti be a közbülső cél szerepét*: ha az előrejelzés meghaladja a kitűzött célt, a jegybank a monetáris politika megváltoztatásával igyekszik az infláció alakulását befolyásolni.

Természetesen e változók között szerepelnek *a monetáris aggregátumok és az árfolyam-alakulás* is, sőt a jegybankok gyakran hirdetik meg az ezek alakulására vonatkozó „elképzeléseket”. A várttól eltérő alakulás azonban nem vált ki automatikus jegybanki

reakciót, betartásukhoz nem kötődik szoros elkötelezettség. A többi vizsgált változóval együtt, az inflációs előrejelzést újra és újra felülvizsgálva, az infláció növekedéséhez vezető kockázati elemeket feltárva értékeli a jegybank alakulásukat, és dönt politikájá megváltoztatásáról.

2. táblázat

A monetáris politika vitele inflációs célkitűzés esetén



Az inflációs célkitűzés rendszere tehát nem egy változóra alapozva, hanem változók csoportja alapján határozza meg inflációs előrejelzését. E *portfóliószemlélettel* az inflációs prognózis hatásosabb lehet. Mivel a jegybank egyetlen nominális változó mellett sem vállal szigorú elkötelezettséget, kisebb lehet a torzítás, amely abból fakad, hogy a gazdaság szereplői várakozásaik kialakítása során figyelembe veszik a jegybank reakciófüggvényét. Ezek az érvek azonban nem adnak kielégítő magyarázatot arra, hogy azok a jegybankok, amelyek éveken keresztül eredménytelenül próbálkoztak az infláció leszorításával, mitől váltak ilyen hatékonyvá az inflációs célkitűzés rendszerében. Különösen akkor, ha azt is figyelembe vesszük, hogy az inflációs célkitűzés rendszere kevésbé transzparens a monetáris aggregátumokra vagy árfolyamra – mint jól megfigyelhető közbülső célra – alapozott politikáknál, ezért a jegybanknak lehetősége van arra, hogy diszcrecionális intézkedéseivel meglepje a gazdaság szereplőit. A legfontosabb szerepe valószínűleg azoknak a politikai döntéseknek és intézményi reformoknak volt, amelyek segítették a jegybankot antiinflációs hitelességének megteremtésében.

### A hitelesség

Ahhoz, hogy a jegybank által meghirdetett inflációs cél valóban betöltse funkcióját, képes legyen megtörni az inflációs inerciát, és a bér- és árnövekedés mértékét meghatározó referenciaként szolgáljon, a meghirdetett célnak *hitelesnek* kell lennie.

A korábbi évek magas inflációja miatt a bevezetés pillanatában igen alacsony volt a jegybankok reputációja, az európai országok éppen feladni kényszerültek a korábban alkalmazott és az árstabilitás zálogaként kezelt fix árfolyam-politikát (ESM összeomlása). Magától a bejelentéstől nem is vált hitelessé a rendszer (inflációs várakozások, hosszú lejáratú papírok hozamalakulása alapján), de a következetes jegybanki lépések hatására valóban csökkenő inflációs ráták elősegítették a hitelesség megteremtését. A bejelentés-

nek mégis jelentősége van, viszonyítási alapot jelent, nagyobb publicitást biztosít a jegybanki intézkedéseknek, ezáltal növeli az intézkedések hatékonyságát.

A hitelességnek van egy *politikai* és egy *technikai* oldala: várható-e, hogy a jegybank feladja antiinflációs politikáját, illetve képes-e a rendelkezésére álló eszközökkel a kitűzött cél elérésére. A két tényező igen szorosan összekapcsolódik, ugyanis minél nagyobb a meghirdetett célkitűzés politikai hitelessége, annál könnyebben, kisebb áldozatok árán érhető el a cél (például a befektetők által várt inflációs prémium nagysága befolyásolja a dezinfláció kamatköltségeit).

A politikai hitelesség megteremtése érdekében számos országban törvénybe foglalták a jegybank függetlenségét, és azt, hogy legfontosabb célja az árak stabilitásának biztosítása. Több országban a kormányzat és a jegybank közös döntése alapján kerül sor a cél kitűzésére, és együttes a felelősségvállalás, ami egyben kötelezettségvállalást jelent a szükségessé váló fiskális alkalmazkodás végrehajtására.

Az inflációs célkitűzés rendszerébe több olyan tényező van beépítve, amely csökkenti a kibocsátási költségeket, és ezáltal növelik a meghirdetett program hitelességét. Ezek közé tartozik a *sávós meghirdetés* (Finnország kivételével), amely nemcsak a monetáris lépések és az infláció közötti kapcsolat sztochasztikus jellegének beismerése, hanem lehetőséget is ad a banknak, hogy a kibocsátás alakulását is figyelembe véve manőverezzen. A hitelesség növelését szolgálja az alapváltozókban mozgásteret megengedő célkitűzés elfogadása. Fix árfolyam esetén – ha nincs fundamentális változás – a rögzítés pillanatától kezdve a partnerországét meghaladó infláció „rombolja” az árfolyam fenntarthatóságát. Hasonlóan, egy adott árszínvonalra megfogalmazott célkitűzés esetén is korrigálni kell a programtól való eltéréseket. Ezzel szemben az inflációs célkitűzés egy „puha” cél (Bartolini–Prati [1996]), amely képes a hosszabb távú fegyelmező erőt rövid távú flexibilitással kombinálni.

A *politikai* hitelességet alááshatja, ha a kormányzat nem eléggé elkötelezett az infláció letörése mellett, ezért a fiskális és jövedelempolitika kialakítása során más szempontokat helyez előtérbe. Egyes tényezők hajlamosítanak arra, hogy a kormányzat a meghirdetett-nél nagyobb inflációt generáljon. Ha a gazdaság *elhúzóódó recessziós periódusban* van, a növekedés társadalmi támogatottsága nagyobb lehet, mint az infláció csökkentéséé, ezért az inflációs célkitűzés politikai hitelessége kétségessé válhat. Ha *nagy a költségvetés folyó hiánya*, és a költségvetési kiadások csak részlegesen indexáltak, a gazdasági szereplők nagy valószínűséget tulajdoníthatnak annak, hogy a kormányzat elinflálja a deficitet. A hazai valutában denominált *magas államadósság* is negatív hatással van az inflációs célkitűzés hitelességére, a dezinflációs periódus elején általában magas reálkamatok ugyanis megnövelik az elsődleges egyenlegben szükséges alkalmazkodás mértékét.

A *technikai* hitelesség megteremtésében gyakran a jegybanki tevékenységgel nem közvetlenül összefüggő tényezőknek van kiemelkedő szerepe. A monetáris politika célja, hogy programjának meghirdetésével az árképzésben és a bérek kialakításában egy előretekintő, a várható áralakulásra alapozott szemléletet alakítson ki. Ha az *ex post* indexelés nem csak implicit módon valósul meg (például bértárgyalások, nyugdíjmeléések), akkor intézményi változásokra is szükség van ahhoz, hogy ez a politika eredményes lehessen.

A technikai hitelesség növelését szolgálja, hogy az inflációs célkitűzésnek csak hosszabb időszak végére kell teljesülnie, esetleg részidőszakokra megszabva a konvergencia sebességét. *A tervezési periódus legalább olyan hosszú, mint a transzmissziós mechanizmus* (általában két év), ezáltal a jegybanki intézkedések valóban ki tudják fejteni hatásukat. A technikai hitelességet is erősíti, hogy a célváltozó nem a fogyasztói infláció, hanem a bank szempontjából exogénnek tekinthető hatásoktól megtisztított mutató.

A *nyilvánosság* központi szerepet tölt be mind a politikai, mind a technikai hitelesség elnyerésében: az inflációs célkitűzés ismeretében, az árnövekedés tényleges üteme, vala-

mint a jegybank és a független szervezetek által publikált inflációs várakozásokra vonatkozó felmérések alapján a jegybanki tevékenység eredményessége a legszélesebb közvélemény számára is értékelhetővé válik. Ezért a jegybank folyamatosan kommunikál a gazdaság szereplőivel, nyilvánosságra hozza inflációs előrejelzését (mi történne akkor, ha nem lenne változás a monetáris politikában), milyen lépéseket tesz annak érdekében, hogy az előre jelzett tendenciákon változtasson, és ezektől milyen hatást vár.

### *Az inflációs célkitűzés rendszere mérsékelt (moderate) infláció esetén*

Olyan országokban is találkozunk inflációs célkitűzéssel, ahol az infláció a fent felsorolt országokénál magasabb, 15-40 százalék közötti (Izrael, Lengyelország). Ezekben az országokban azonban a rendszer néhány alapvető tulajdonságában különbözik az egyszámjegyű infláció esetén bevezetésre került.

*Az inflációs célkitűzés sokkal rövidebb időre, általában egy évre szól.* Az alacsonyabb inflációjú országok azzal érvelnek a hosszabb periódus mellett, hogy a monetáris politika a transzmissziós mechanizmuson keresztül csak másfél-két év alatt tudja kifejteni a hatását, így a jelenben meghozott monetáris politikai lépések csak a másfél-két évvel későbbi inflációra gyakorolnak érdemleges befolyást. Ezekben az országokban valószínűleg nincs lehetőség hosszabb időtávra szóló célkitűzés megfogalmazására. A magas infláció miatt a jegybanki előrejelzés megbízhatósága is rövidebb időintervallumra korlátozódik, nagyobb az infláció szórása. Rövidebbek lehetnek a szerződések, megbízható információk csak a hozamgörbe közeli tartományáról állnak rendelkezésre. Ugyanakkor az időtáv megvásárlásában szerepet játszhat az is, hogy a költségvetést nehéz hosszabb távú kötelezettség vállalásra rábírní, így a jegybank is csak egy-egy költségvetési tervezési periódusra vállalhat elkötelezettséget.

Az inflációs célkitűzéshez nem lebegő árfolyam, hanem csúszó árfolyamsáv (*crawling band*) tartozik. Ez a centrális paritás pályájának meghirdetését és egy viszonylag széles (10-20 százalékos) árfolyamsáv meghatározását jelenti, amelyben az árfolyam mozoghat. Ezekben az országokban a csúszó árfolyamsávval kombinált inflációs cél rendszerének bevezetését megelőzően fix árfolyamra alapozott stabilizációs programokat hajtottak végre, amelyek eredményesek voltak abból a szempontból, hogy a hiperinflációt mérsékelt mértékűre szorították le, de nem tudták megszüntetni a teljes inflációs különbséget. Ennek – még ha jelentős leértékelés előzte is meg az árfolyam rögzítését – reálfelértékelődés, a hazai ipar versenyképességének romlása, kedvezőtlen kereskedelmi mérleg lett az eredménye.

A csúszó árfolyamsáv három funkciót tölt be. Egyrészt, a centrális paritás pályájának meghirdetésével a kormányzat egy *fenntartható reálárfolyam-pályát* próbál meg kijelölni. Másrészt, a csúszás mértékének (*crawl*) megállapítása egy *előretekintő inflációs prognózis* alapul, amelyet a gazdaságban meglévő inflációs nyomás és a fundamentális alkalmazkodás sebességének figyelembevételével alakítanak ki, és – legalább implicit módon – magába foglal valamilyen szintű kormányzati elkötelezettséget is. Ezzel a kormányzat egy kiegészítő *nominális horgonyt* hoz létre. Harmadrészt a nagyobb rugalmasság *megnöveli a monetáris politika önállóságát*.

Ha egy eszközhöz több különböző célt rendelünk, az magában hordja a célok közötti konfliktus lehetőségét. Az alábbiakban azt vizsgáljuk, hogy a csúszó árfolyamsáv milyen mértékben tudja betölteni a neki szánt funkciókat, és azt, hogy a viszonylag nagyobb rugalmasság milyen mértékben képes feloldani a célok közötti konfliktusokat.

1. A csúszó árfolyamsáv rendszere abban különbözik a fix árfolyamétól, hogy a *fundamentumok várható alakulásához igazított árfolyampálya* meghatározásával igyekszik a

rendszer élettartamát növelni, a versenyszektor nemzetközi versenyképességét megőrizni. Tankönyvi esetben a lebegtetett árfolyam ugyanúgy, sőt jobban alkalmas a fenntartható reálárfolyam kalibrálására, mint a reálárfolyam szabály alapján előre meghatározott árfolyampálya, mivel a lebegő árfolyam külső és belső sokkok esetén automatikus stabilizátorként működik.

A nemzetközi tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy a lebegtetett árfolyam hosszú időszakon keresztül is elszakadhat a reálváltozók és az inflációs különbség által meghatározott egyensúlyi árfolyamtól (*Krugman–Miller* [1992]). Egy dezinflációs program idején különösen nagy lehet a nominális árfolyam volatilitása. Ha a dezinflációs program hiteles, lebegő árfolyam esetén rövid távon a tőkebeáramlás átmenetileg az árfolyam túlzott felértékelődéséhez vezet. A program hitelességének megítélése azonban időről időre változhat, ezért a különböző buborékok kialakulásának valószínűsége szintén nagy lehet.

Az előre bejelentett sáv határokat szab az árfolyam mozgásterének, csökkenti az árfolyam ingadozását (még akkor is, ha a sáv nem teljesen hiteles (*Krugman* [1991])). Ennek azért van nagy jelentősége, mert a nagy volatilitás hátrányosan befolyásolja a kereskedelmi kapcsolatok kiépülését, ezért gyengébb exportteljesítményhez, lassabb gazdasági növekedéshez vezethet. Ezek a költségek azokban az országokban még magasabbak, ahol még nem alakultak ki az árfolyamkockázat fedezésére alkalmas instrumentumok, vagy a gazdasági szereplők nem szoktak hozzá ezek rutinszerű alkalmazásához.

2. Az árfolyamsáv második funkciója az, hogy *nominális horgonyként* működik. Nem minden ilyen rendszer alkalmas e nominálishorgony-funkció betöltésére. Ha a csúszás automatikusan elismeri az előző időszaki inflációs különbséget (Chile), és a gazdaságban jelentős mértékű az inflációs inercia és a bérek indexelése, akkor a csúszó árfolyam (*crawling peg*) destabilizálja az inflációt (*Adams–Gros* [1986]). Az előretékintő árképzési módszerek kialakításához *előretékintő inflációs prognózisra alapozott árfolyampálya szükséges*.

Azért van szükség az árfolyamra mint nominális horgonyra, mert ezekben a mérsékelt inflációjú országokban a jegybank antiinflációs hitelessége alacsony.

A lebegő árfolyamos rendszerekben ha a kormányzat előkelezettség az infláció leszorítása mellett nem hiteles, az először a hosszú távú papírokra fizetett magas kamatprémiumban jelentkezik. Ez növeli a dezinfláció költségeit, sőt a magas reálkamatok a program feladásához is vezethetnek (lásd Brazília). Kisebb mértékű kamatprémium esetén azonban a rendszer fenntartható, és az inflációs ígéretek sorozatos teljesítésével a hitelesség elnyerhető. Ezzel szemben a csúszó árfolyamsávval ötvözött rendszerben *a rövid tervezési periódus miatt az inflációs célkitűzés nem teljesülése már rövid távon nyilvánvalóvá válik*. Mg az eredeti rendszer lehetőséget ad a az alapváltozóknak történő elmozdulásra (*base drift*), itt a különböző inflációs sokkok hatása közvetlenül a meghirdetett cél hitelességét ássa alá. Ennek ellensúlyozására a gyakorlatban nem kap olyan nagy hangsúlyt az inflációs célkitűzés, amit *az árfolyampálya meghirdetése próbál meg ellensúlyozni, mivel sokkal transzparensabb, mint az inflációs célkitűzés*, különösen akkor, ha fejletlen a jegybank és a közvélemény közötti kommunikáció. De az árfolyam mint nominális horgony növelheti is a rendszer sérülékenységét. Az árfolyam szintén nem „puha” cél, ráadásul, amíg az inflációs várakozások viszonylag lassan változnak, a spot árfolyam – mint sajátos tőkepiaci ár – azonnal tükrözi a piac ítéletét a kormányzat jelenbeli és várt lépéseiről, ezért *az árfolyamot érő spekulációs támadások sokkal hamarabb tehetik nyilvánvalóvá a program hiteltelenségét*.

3. A centrális paritás pályáját a kormányzat az inflációs prognózis alapján határozza meg, így a leértékelési ütem a rendszer endogén változója. Az árfolyampálya meghirdetése után azonban a pálya fenntartása melletti kötelezettségvállalás korlátozza a jegybank



lehetőségeit. *A széles árfolyamsáv azonban – a korábbi rendszerhez képest – nagyobb önállóságot biztosít a monetáris politikának.*

Az árfolyam nagyobb rugalmassága lehetőséget ad a monetáris politikának, hogy *átmeneti negatív sokkok esetén stabilizálja a gazdaságot*: a nominális árfolyamváltozás lehetővé teszi a reálárfolyam gyorsabb alkalmazkodását, ezzel nominális rigiditás esetén a gazdaság simábban tud alkalmazkodni a sokkokhoz.

A nagyobb árfolyam-rugalmasság lehetőséget ad arra, hogy a jegybank – a sávhatárok által korlátozottan – *anticiklikus* politikát folytasson. Ha az árfolyam fix, a nominális kamatszint a külföldi kamatok és a leértékelés üteme által determinált. Fellendülés idején az infláció emelkedik, a nominálisan rögzített kamatok csökkenő reálkamatokot jelentenek, recesszió idején pedig nőnek a reálkamatok, a monetáris politika tehát prociklikus. A csúszó sávok árfolyamrendszer működtetése esetén mind a leértékelési ütem meghatározása során, mind a sávhatárok által meghatározott tartományban *önálló kamatpolitika folytatásával alkalmazkodhat a jegybank a gazdaság konjunkturális helyzetéhez.*

Ebben a rendszerben a jegybanknak lehetősége van arra is, hogy a *nemzetközi tőkeáramlásra* különböző válaszokat adjon: *reagálhat a nominális árfolyam megváltoztatásával, sterilizált vagy nem sterilizált intervencióval*, azaz a nemzetközi tartalékok, illetve a belföldi kamatláb megváltoztatásával. Az alkalmazott politika kiválasztása során azonban azt is figyelembe kell venni, hogy a sávon belüli intervenció, ha impliciten egy szűkebb sáv fenntartására irányul, az árfolyamkockázat csökkentése miatt éppúgy növeli relatíve a tőkebeáramlást, mintha szűkebb lenne a hivatalosan meghirdetett intervenció sáv. (Izraelben alkalmazták például a hivatalosan nem meghirdetett belső sáv politikáját, amiről *Leiderman–Bufman* [1996] ad áttekintést.)

A jegybank önállósága ugyanakkor korlátozott, az árfolyam alakulása hosszabb távon nem szakadhat el a fundamentumok, illetve az inflációs különbség által implikált pályától. Nincsenek a jegybanknak olyan eszközei, amelyekkel a meghirdetett árfolyampályával kompatibilis viselkedésre kényszeríthetné a gazdaság szereplőit (elsősorban a kormányzatot). A nagyobb árfolyam-rugalmasság legfeljebb átmeneti sokkok (mind a folyó mérleg, mind a tőkemérleg esetében) kezelésére ad lehetőséget.

*A versenyképesség fenntartása és az árfolyam nominálishorgony-szerepe a gazdaságot érő sokkok esetén konfliktusba kerülhet egymással.* Ilyen sokkot okozhat a nemzetközi kamatszínvonal csökkenése, az ország termékei iránti kereslet változása, a költségvetés expanzív politikája. Az inflációs célkitűzés rendszere azt követeli meg, hogy ebben az esetben *az infláció kapjon prioritást*, azaz lehetővé kell tenni az árfolyam rugalmas alkalmazkodását. Ha az inflációs célkitűzés politikai támogatottsága gyenge, a versenyképesség megőrzéséhez kapcsolódó célkitűzés ezzel ellentétes jegybanki reakciót implikálhat (lásd Izrael 1993).

A versenyképesség és az inflációcsökkentés ellentmondása különösen élesen jelentkezik a tőkeáramlásra adott reakció esetében.

Ha van lehetőség van sterilizált intervencióra, a két célkitűzés egyszerre teljesülhet. *Calvo–Leiderman–Reinhardt* [1993] a Latin-Amerikai országokba áramló külföldi tőkét vizsgálva, azt állapítja meg, hogy a sterilizált intervenció legfeljebb első reakció lehet a tőkebeáramlásra. Hosszabb távon azonban olyan jelentős kvázifiskális költségekkel jár, hogy kénytelenek voltak feladni ezt a politikát, vagy engedtek a felértékelődési nyomásnak, vagy áttértek a nem sterilizált intervencióra.

A nominális felértékelés vagy a nem sterilizált intervenció közötti választás az inflációs, illetve az árfolyamcél közötti sorrenddel is összefügg. A nem sterilizált intervenció csökkenti a kamatlábakat, ezáltal csökkenti a tőkebeáramlást, így hatásosabb, mint a sterilizált intervenció. Ugyanakkor nem akadályozza meg a monetáris aggregátumok

növekedését, a tőkebeáramlásnak inflációs hatása lehet (kivéve, ha a pénzkereslet megnövekedése miatti egyensúlyi tőkeáramlásról van szó, ekkor csak a pénztartás és nem a pénzköltés nő). Végső soron mind a nominális felértékelés, mind a nem sterilizált intervenció *reálfelértékelődéshez vezet*, rögzített árfolyam esetén legfeljebb lassabb a felértékelődés folyamata. *Az árfolyamon keresztül történő felértékelődés elősegíti az inflációs célkitűzés megvalósulását*, az infláción keresztül történő felértékelődés aláássa a dezinflációs program hitelességét. (Begg [1996], Halpern–Wyplosz[1996])

Ennek ellenére számos érv szólhat az inflációs felértékelődés mellett. Ha az infláció csökkentése helyett valójában a folyó mérleg alakulása élvez prioritást, ezért nem megengedhető a reálárfolyammal mért nemzetközi versenyképesség romlása. A meghirdetett árfolyampálya sokkal transzparensőbb célkitűzés, mint az inflációs pálya, ezért a jegybank az árfolyampálya fenntartásának adhat prioritást. Kérdés azonban, hogy a nominális árfolyamváltozásnak ellenálló, ezzel az árfolyam alakulását kiszámíthatóbbá tevő politika hogyan befolyásolja a tőkebeáramlás volumenét. *Ceteris paribus* a kisebb árfolyamkockázat növeli a beáramló spekulatív tőke nagyságát, ezzel felgyorsíthatja az inflációs felértékelődés folyamatát.

A csúszó árfolyamsávvá ötvözött inflációs célkitűzés hatékonyságát egyelőre nehéz megítélni. Az infláció csökkentésében eddig sem Lengyelországban, sem Izraelben nem hozott látványos eredményeket. Ezt azonban a politikai támogatottság hiányának tulajdoníthatjuk, nem feltétlenül a rendszer alkalmatlanságát bizonyítja. Ez utóbbi probléma eldöntéséhez arra a kérdésre kell választ adnunk, hogy az új rendszer növelte-e a dezinflációs program hatékonyságát, és ennek hatására változott-e az ár- és bérképzés mechanizmusa, csökkent-e az inflációs inercia mértéke.

### Választhatja-e Magyarország az inflációs célkitűzés rendszerét?

A Magyarországon jelenleg fennálló rendszer számos tulajdonságában hasonlít az inflációs célkitűzés mérsékelt inflációjú országokban alkalmazott, a csúszó árfolyamsávvá kombinált változatához. A monetáris politika végső célja az infláció leszorítása, amelyhez közbülső cél tartozik, az előre meghatározott árfolyampálya fenntartása. Az árfolyampályát az inflációra vonatkozó előrejelzés alapján határozza meg a kormányzat. Az inflációs célkitűzés rendszerétől elsősorban abban különbözik ez a rendszer, hogy *nincsen sem a kormányzat, sem a jegybank részéről explicit kötelezettségvállalás az inflációs prognózis mellett* (nem *target*, csak *goal*). A prognózis meghirdetése során figyelembe veszik a fiskális alkalmazkodás várható mértékét, de a prognózistól való eltérés esetére semmiféle eljárást nem hirdetnek meg. *A jegybanki kötelezettségvállalás elsősorban az árfolyampályára vonatkozik*, az intervenció sáv viszonylag szűk (nemzetközi összehasonlításban is). Ezért a meghirdetett inflációs prognózis várakozásokat orientáló ereje kisebb. A jelenlegi magyar rendszer árfolyamra alapozott stabilizációnak sem tekinthető abban az értelemben, hogy nem az inflációs különbségnél kisebb mértékű leértékelés az inflációcsökkentés elsődleges eszköze. Az árfolyamsáv meghirdetésének mégis központi szerepe van. Az egyik funkciója a szükséges leértékelés kiszámíthatóbbá tétele. Másrészt a jegybanki kötelezettségvállalás miatt az *árfolyamrendszer tölti be az áralakulást orientáló nominális horgony szerepét*.

Amennyiben az infláció mérséklésének középpontba állítása érdekében az inflációs célkitűzés rendszeréhez közelítenénk a mai rendszert, ez egyrészt az *inflációs cél megvalósítása mellett kötelezettségvállalás nyílt deklarálását, explicitté tételét igényelné*, másrészt az *árfolyamrendszer rugalmasságának növelését tenné szükségessé*.

Az inflációs célkitűzés irányába történő elmozdulás mellett szól az, hogy ma Magya-

rországon az inflációs folyamatot nagymértékben meghatározza a hosszabb inflációs időszak mechanizmusaiából kialakult tehetetlenség, s ennek az inerciának a megtörésével esetleg *csökkenthetők lennének a dezinfláció költségei. Dornbusch–Fischer [1993]* mérsékelt inflációjú országokat vizsgálva, arra a megállapításra jutott, hogy a magyarországihoz hasonló árfolyamrendszerek (crawling peg vagy diszkrét leértékelések) nem járultak hozzá a dezinfláció költségeinek csökkentéséhez (Írország, Spanyolország, Mexikó).

Kérdés, hogy jelenleg milyen mértékben van szükség a rögzített árfolyamrendszer által importált hitelességre, vagy már vállalható a nagyobb jegybanki önállóság. Az infláció várható alakulásának előrejelezhetősége óvatosságra int. A jelenlegi éves tervezési periódus mellett a meghirdetett *program bármilyen inflációs sokk esetén hiteletelenné válhat.*

A gazdaságban várható jelentős strukturális változások kiszámíthatatlanabbá teszik az inflációt. Bár Vincze János és Zsoldos István tanulmánya szerint Magyarországon a legnagyobb relatív árváltozások lezajlottak 1991–1992-ben, a fejlett országokhoz viszonyítva továbbra is jelentős átrendeződésekre kell számítanunk. Ezeket egyrészt kormányzati intézkedések váltják ki: központi árrendezések (energia), az adórendszer változása, a vámvédelem és a nem vám jellegű importkorlátozások leépítése. (Vincze–Zsoldos [1996].)

A külkereskedelem szerkezetének várható átalakulása szintén kiválthat relatív árváltozásokat. Míg Magyarország komparatív előnye feltehetően a közepesen képzett munkaerő bőségében rejlik (Halpern [1995]), a fejlett országokba irányuló exportunkban az alacsony képzettségű munkaerőre alapozott bér munka mellett még mindig nagy szerepe van a nyersanyag- és energiaigényes ágazatoknak. A működőtőke-beáramlás várhatóan felgyorsítja a külkereskedelem szerkezetének átalakulását.

A relatív árváltozások további forrása lehet a nemzetközi forgalomba nem kerülő (*non-tradable*) termékek súlyának további növekedése, a különböző iparágak eltérő ütemű technológiai fejlődése.

*Árfolyamrendszer rugalmasságának növelése mellett több érvet is fel lehet sorakoztatni.* Az átalakulási folyamat előrehaladásával az optimális reálárfolyam-pálya kalibrálása nehéz feladat elé állítja a kormányzatot. A gazdaságban nagy horderejű strukturális változások zajlanak, amely a relatív árak és termelékenység gyors változásával járnak együtt. Ezért az ország nemzetközi versenyképességét jellemző standard mutatószámok – az áralapú és a fajlagos munkaerőköltségek alapján számított (PPI, ULC) reál effektív árfolyamindexek – nem adnak megfelelő információt az árfolyam-politika értékeléséhez. A technológiai fejlődés, a termelékenységnövekedés eredményeként az átalakulási folyamat első szakaszára jellemző alacsony egyensúlyi reálárfolyam hosszabb távon várhatóan felértékelődik. Egy rugalmasabb árfolyamrendszer lehetőséget biztosít a fundamentális változásokat követő reálárfolyam alakulásra.

A rugalmasabb árfolyam-politika azt is lehetővé teszi, hogy *átmeneti sokkok esetén stabilizálja a gazdaságot.* A nominális árfolyamváltozáson keresztül megvalósuló reálárfolyam-alkalmazkodás lehetősége azért fontos, mert szinte nincs lehetőség rugalmas fiskális alkalmazkodásra.

*A hazai tőkepiac nemzetközi integrációjának növekedésével a tőkebeáramlás pénzmennyiségre gyakorolt hatásának semlegesítése egyre nagyobb kvázifiskális költséget jelent,* ugyanakkor a forint egyre nagyobb mértékben van kitéve a *spekulációs támadások veszélyeinek.* Az árfolyamrendszer rugalmassága a tőkeáramlás kezelésére is új lehetőséget kínál.

Az inflációs célkitűzés rendszeréhez szükséges *két intézményi változtatás optimális időzítése nem esik egybe.* Az infláció melletti szorosabb kötelezettségvállalás annál hatékonyabb, minél kisebb az inflációs sokkok valószínűsége. *Az új rendszerre való áttérésre az a legkedvezőbb időszak, amikor az infláció jól jelezhető előre, és csökkenő tendenciájú.* Az inflációs célkitűzést alkalmazó országok is olyan időszakban vezették be, amikor általános inflációscsökkenés volt tapasztalható. Ez hozzásegítette őket a program hiteles-

ségének megteremtéséhez. Ezzel szemben az *árfolyamrendszer rugalmassága tekintetében a gyorsabb bevezetés tűnik kedvezőbbnek*, előre felkészülve a rögzített árfolyamrendszer ért esetleges támadásokra. A nemzetközi tapasztalatok is azt támasztják alá, hogy amíg nem a piac kényszeríti ki az árfolyamrendszer megváltoztatását, addig jelentősebb költségek nélkül lehet áttérni egyik árfolyamrendszerből a másikba (Franciaország). Ha piaci kényszer hatására kell változtatni a korábban alkalmazott rendszeren, akkor a fennálló rendszer védelme, illetve a váltás utáni túlzott reakció extraköltségekkel jár. Mivel az árfolyampályának nominális horgony szerepe van, aminek hatékonysága a volatilitás növekedésével csökkenhet, az átmeneti időszakban (amíg az inflációs célkitűzés hitelessége gyenge) *sávon belüli intervencióval lehet kiszámíthatóbbá tenni az árfolyam alakulását* (erre mind Izraelben, mind Lengyelországban látunk példát). A meghirdetett szűk árfolyamsáv, illetve egy belső sáv fenntartása közötti különbség nem csak látszólagos. Az utóbbi egy preventív megoldás, ha a belső sáv fenntartásának költségei nőnek, a jegybank kisebb tekintélyvesztéssel tud teret engedni egy fenntartható árfolyam kialakulásának.

Az inflációs célkitűzés rendszerével kapcsolatban felvetődik az a kérdés is, hogy bevezetésével *lehetséges-e az infláció gyorsabb ütemű csökkentése*. Az infláció két fő komponense az inflációs inercia és a relatív árváltozások. Ezek közül *az inflációs inerciát lehet az inflációs célkitűzés rendszerével csökkenteni*, ebből fakadhat a dezinfláció költségeinek csökkenése.

Vincze-Zsoldos [1996] empirikus vizsgálatukban kimutatták az inflációs inercia felépülését a magyar gazdaságban. Az indexelés mechanizmusairól, elterjedtségéről, a nominális szerződések hosszáról, szinkronizáltságáról azonban nem rendelkezünk elegendő információval a kérdés megválaszolásához.

Az ár- és bérképzésben a visszatekintő indexelés jelenti a legnagyobb problémát. Számos Latin-Amerikai ország, Olaszország és Spanyolország tapasztalata szerint a dezinfláció addig nem lehet eredményes, amíg fel nem függesztik a bérek visszatekintő árindexre alapozott indexálását. Magyarországon a bértárgyalások alapját már most is az inflációs prognózis jelenti. A bértárgyalásokon született megállapodás azonban nem kötelező a magánszférában. A KSH által publikált bérnövekedés 1994-ben és 1995-ben is meghaladta a központi béralkuban meghatározott mértéket, ezért feltételezhetjük, hogy a nem állami szektorban foglalkoztatottak esetében más szabályok határozzák meg a béralkulást. Hasonlóan, a központi bérmegállapodások nagyfokú szinkronizáltságot visznek a központilag szabályozott béremelésekbe, a magánszférában azonban semmit nem tudunk nominálisan rögzített szerződések hosszáról, illetve a béremelések szinkronizáltságáról. Az árképzésben általában implicit indexelés valósul meg, de mind a hatósági, mind a piaci árak esetében találunk példát az explicit visszatekintő árképzésre is (biztosítási piac).

A hitelszerződések esetében a nem indexelésből fakadnak a dezinfláció költségei. Az infláció csökkenése ugyanis megnöveli a nominálisan rögzített szerződések *ex post* reálkamatát. A magyar bankrendszer hitelkihelyezései esetében az éven belüli szerződések dominálnak. Bár a szerződéses feltételekről nincsenek információink, a devizában nyújtott hitelek növekvő súlya azt mutatja, hogy még a rövid távú szerződések esetében is nagy szerepe van az indexelésnek. A kormányzat számára azonban jelentős reálkamat-növekedéssel járhat a dezinfláció. Az elmúlt időszakban ugyanis egyre hosszabb lejáratú, rögzített kamatozású papírokkal finanszírozta magát a költségvetés.

Az inflációs inercia mellett a *relatív árváltozásoknak* is fontos szerepük van az inflációs folyamatban. Ha a gazdaságban az árak lefelé merevek, a relatív árváltozások csak a nominális árszínvonal növekedésén keresztül tudnak érvényesülni. Nominális bérmerevség esetén az infláció, illetve a termelékenység növekedése egyaránt lehetőséget ad a reálbérek alkalmazkodására. *Alacsonyabb inflációs ráta mellett a reálbérek rugalmatlanabbak*, ezért az alkalmazkodás a kibocsátáson keresztül valósul meg. Ez növeli az inflációscsökkentés költségeit, így *magasabb inflációs szintet tehet indokolttá*.

A dezinfláció költségeit a meghirdetett program *hitelessége* is befolyásolja. Ha a gazdaság szereplői nagy valószínűséget tulajdonítanak annak, hogy a kormányzat visszatér a magas infláció politikájához, a hazai pénzügyi eszközök tartásától kamatprémiumot követelnek meg.

Az infláció csökkentése jelentős *fiskális alkalmazkodást* igényel, amelynek elsősorban a *nem diszkrecionális kiadások lefaragásán keresztül* kell megtörténnie. Addig, amíg nincs politikai konszenzus arról, hogy a fiskális alkalmazkodásból fakadó újraelosztás terheit ki viselje, a folyó költségvetési kiadások csökkentésére *elsősorban a nominálisan rögzített kiadások elinflálásán keresztül* volt/van lehetőség. (Az alacsonyabb infláció esetén megjelenő újraelosztási probléma különösen élesen jelentkezik a nyugdíjrendszer esetében, a különböző indexelési és valorizálási formulák közötti választáskor.)

Költségnövelő tényező az is, hogy ha az inflációcsökkentő politika nem hiteles, az *átmenetinek tekintett reálfelértékelődés fogyasztási boomot válthat ki*, ami a folyó mérleg gyors romlása miatt leértékelési várakozást gerjeszt.

Mind a jelenlegi rendszerben, mind az inflációs célkitűzés rendszerében a dezinflációs program sebességét, hitelességét és költségeit egyaránt befolyásoló tényező a fiskális alkalmazkodás. Az inflációs célkitűzés rendszerét csak úgy lehet bevezetni, ha az magába foglalja ezen célkitűzés kormányzat részéről történő viszontbiztosítását. Amennyiben kellő politikai támogatottságot élvez a célkitűzés, a jelenleginél hatékonyabb, transzparensabb koordinációs mechanizmust jelenthet. Ebben kulcsszerepe van a nyilvánosságnak, amely ellenőrizhetővé teszi kötelezettségvállalás teljesítését.

Az inflációs célkitűzés rendszerének bevezetése tehát csak akkor lehet eredményes, ha kellő politikai támogatottságot élvez, és a gazdaságban lezajlottak azok a folyamatok, amelyek a relatív árak nagy horderejű átalakulásával járnak együtt. Hosszabb távon azonban a rendszert bevezető országok kedvező tapasztalatai alapján a monetáris politika lehetséges koordinációs eszközének tekinthetjük. Nem zárható ki, hogy ez a rendszer az európai integráció keretein belül is fenntartható lesz, de ha a monetáris unión kívüli EU-tagok számára más előírás érvényesül az átmeneti időszakban, elősegítheti a jegybank antiinflációs hitelességének megteremtését, és csökkentheti a dezinfláció költségeit. A bevezetés technikai feltételeinek megteremtése hosszabb időt vesz igénybe, ezért már most időszzerű az ezek megvalósítását megalapozó vizsgálatokat megkezdeni, és előkészíteni a szükséges intézményi változtatásokat. Ennek legfontosabb elemei a következők.

Ki kell alakítani az inflációs előrejelzés módszereit. Az inflációs momentum meghatározásához fel kell mérni a lehetséges indikátorok körét, azok információtartalmát. Az indikátorok nyújtotta információk felhasználásával ki kell alakítani az inflációs prognózist előállító strukturális modellt. Az inflációs előrejelzés előállítása során a legnagyobb problémát az jelenti, hogy a jelenleg is folyó intézményi változások a pénzügyi közvetítőrendszer működésének alapvető tulajdonságait változtatják meg, ezért monetáris aggregátumok előrejelző szerepe bizonytalan. Fokozza az előrejelzés nehézségét, hogy a rugalmasabb árfolyamrendszerre való áttérés miatt a forint iránti kereslet változóképponyá válhat. Néhány, a megbízható előrejelzést elősegítő instrumentum hiányzik (az egyik legfontosabb előrejelző a hosszú lejáratú kötvények kamatprémiuma).

A második legfontosabb lépés a jegybanki eszközök *transzmissziós mechanizmusának* megismerése. Ez nem korlátozódhat a jegybank vezetőségére, a banknak a közvéleményt kell megismertetnie és meggyőznie arról, hogy lépései a szándékolt hatást érik el.

Az inflációs célkitűzés rendszerének lényeges eleme a transzparens politika. Ezért ki kell alakítani a jegybank és a közvélemény közötti kommunikáció csatornáit.

*Hivatkozások*

- ADAMS, C.–GROS, D. [1986]: The consequences of real exchange rate rules for inflation: some illustrative examples. *IMF Staff Papers*, 33, 439–476. o.
- ALESINA, A.–SUMMERS, L. H. [1993]: Central bank independence and macroeconomic performance. *Journal of Money, Credit and Banking*, 25, 151–162. o.
- BARRO, R. J.–GORDON, D. B. [1983]: Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy. *Journal of Monetary Economics*, 12, 101–121. o.
- BARTOLINI, L.–PRATI, A. [é. n.]: Speculative attacks and central bank intervention: Soft vs hard rules for exchange rate targeting. forthcoming in *Economic Policy*.
- BAUMGARTNER, J.–RAMASWAMY, R [1996]: Inflation targeting in the United Kingdom: The information content of financial and monetary variables. *IMF Working Paper WP/96/44*.
- BEGG, D. K. H. [1996]: Monetary Policy in Central and Eastern Europe: Lessons After Half Decade of Transition. *IMF Working Paper 96/108*.
- CALVO, G [1988]: Servicing the public debt. The role of expectation. *American Economic Review*, 78, 647–661. o.
- CALVO, G.–LEIDERMAN, L.–REINHARDT, C. [1993]: Capital inflows and real exchange appreciation in Latin America: The role of external factors. *IMF Staff Papers*, 40, 108–150. o.
- CALVO, G.–VEGH, C. [1994]: Inflation stabilisation and nominal anchors. *Contemporary Economic Policy*.
- CANZONERI, M. B. [1985]: Monetary policy games and the role of private information. *American Economic Review*, 75.
- CANZONERI, M.B.–NOLAN, C.–YATES, A.[1995]: Mechanisms for achieving monetary stability. Bank of England, kézirat..
- CUKIERMAN, A.–KIGUEL, M.A.–LEIDERMAN, L. [1994]: Choosing the width of exchange rate bands – Credibility vs flexibility. *CEPR, Discussion Papers 907*.
- DEWATRIPONT, M. ÉS SZERZÓTÁRSAI [1995]: Flexible integration – Towards a more effective and democratic Europe. *CEPR, London*.
- DORNBUSCH R.–FISCHER, S.[1993]: Moderate inflation. *The World Bank Economic Review*, 7, 1–44. o.
- EICHENGREEN, B.–ROSE, A.K.– WYPLOSZ, C. [1995]: Exchange market mayhem. The antecedents and aftermath of speculative attacks.*Economic Policy* 21, 251–312. o.
- FISCHER, S. [1977]: Long term contracts, rational expectation and the optimal money supply rule. *Journal of Political Economy*, 85, 191–206. o.
- FISCHER, S. [1995]: Central bank independence revisited. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 85, 201–206. o.
- GREEN, J. H. [1996]: Inflation targeting: Theory and policy implications. *IMF Working Paper, WP/96/65*.
- HALDANE, A. G. [1995]: Rules, Discretion and the United Kingdom's new monetary framework. *Bank of England Working Paper Series 40*.
- HALDANE, A. G.(szerk.) [1995]: Targeting inflation. *Bank of England, London*.
- HALPERN LÁSZLÓ [1995]: Comparative advantage and likely trade pattern of the CEECs. in Faini and Portes ed. *European Union Trade with Eastern Europe*. *CEPR, London*.
- HALPERN LÁSZLÓ- WYPLOSZ, CH. [1996]: Equilibrium Exchange Rates in Transition Economies. *IMF Working Paper 96/125*.
- HELPMAN, E.–LEIDERMAN, L.–BUFMAN, G. [1994]: A new breed of exchange rate bands: Chile, Israel, Mexico, *Economic Policy* 261–306. o.
- KING, M. [1996]: How should central banks reduce inflation? Conceptual issues. *Bank of England, kézirat*.
- KRUGMAN, P.– MILLER, M. H. [1992]: Why have a target zone? *CEPR, discussion paper*, 718.

- KYDLAND, F.–PRESCOTT, E. [1977]: Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans. *Journal of Political Economy*, 85, 473–490. o.
- LEIDERMAN, L.–BUFMAN, G. [1996]: Searching for nominal anchors in shock-prone economies in the 1990s: inflation targets and exchange rate bands. The Foerder Institute for Economic Research, Tel Aviv University.
- LEIDERMAN, L.–SVENSSON, L. E. O. (szerk.) [1995]: Inflation targeting. CEPR, London.
- LOHMANN, S. [1992]: Optimal commitment in Monetary policy: Credibility vs flexibility. *American Economic Review*, 82, 273–286. o.
- MCCALLUM, B. T. [1995] Two fallacies concerning central bank independence. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 85, 207–211. o.
- OBSTFELD, M.–ROGOFF, K. [1995]: The mirage of fixed exchange rates. *Journal of Economic Perspectives*, 9, 73–96. o.
- PERSSON, T.–TABELLINI, G. [1996]: Monetary cohabitation in Europe. CEPR, forthcoming.
- ROGOFF, K. [1985]: The optimal degree of commitment to an intermediate monetary target. *Quarterly Journal of Economics*, 100, 1168–1189. o.
- SARGENT, T. J. [1986]: Rational expectations and inflation. Harper and Row, New York.
- SVENSSON, L. E. O. [1994]: Fixed exchange rates as a means of price stability: What have we learned? *European Economic Review*, 38, 447–468. o.
- SVENSSON, L. E. O. [1995]: Optimal inflation targets, conservative central banks and linear inflation targets. NBER Working Papers 5251.
- VINCZE JÁNOS–ZSOLDOS ISTVÁN [1996]: A fogyasztói árak struktúrája, szintje és alakulása Magyarországon 1991–1996-ban. MNB Füzetek 1996/5.
- WALSH, C. [1995]: Optimal contract for central Bankers. *American Economic Review*, 85, 150–167. o.

Papanek Gábor

## Milyen jövőt ígérnek a magyar vállalatok jelenlegi törekvései?

---

A cikk a hazai vállalatok jelenlegi hosszabb távú várakozásait, szándékait a GKI Gazdaságkutató Rt. empirikus felmérései alapján elemzi. Megállapítja, hogy az elmúlt évek válsága után ma már – különösen az iparban – nem kevés ambiciózus s valóban szépen fejlődő vállalkozás is található. Ezeknél jóval nagyobb számban működnek azonban szerény célokat kitűző, máról holnapra élő cégek. A szerző ezért a vállalkozás feltételeinek a javítását minősíti gazdasági jövőnk kulcsfeladatának.\*

---

### A vállalatok véleménye gazdasági perspektíváikról

Amint ez ismeretes, a vállalati magatartás vizsgálatának sok évtizedes múltja és gazdag jelene van.<sup>1</sup> A magyar kutatás e téren is számottevő – de a környező országokénál kisebb – késéssel követte a fejlett országok gyakorlatát. Az első empirikus felmérést Román Zoltán szervezte szinte azonnal a vállalati önállóságot újra megteremtő 1968-as mechanizmusreform után (*Román* [1969]). A következő években azután több más intézmény<sup>2</sup> kutatásai segítették a gazdálkodók helyzetének, perspektíváinak, törekvéseinek jobb megismerését. A szerzők egyértelműen a vezetői munka egyik fő funkciójának minősítették ugyanis mind a gazdálkodási céloknak, mind a megvalósítás eszközeinek a meghatározását (s a célkitűzés döntéseit megalapozó vállalati – ennek keretében: a versenytársakra vonatkozó – helyzetfelmérést is).<sup>3</sup>

A vállalati várakozásokkal, törekvésekkel kapcsolatos GKI Rt.-felméréseknek szintén közel 30 éves múltja van.<sup>4</sup> A jelenlegi féléves gyakoriságú részletes felvételek a teljes vállalkozói körből kiválasztott 6-8 ezer, több mint 20 főt foglalkoztató cégre terjednek ki. A postai úton lebonyolított

\* A tanulmány a vállalati célok vizsgálatára *Zacher László* által szervezett OTKA-kutatás felkérésére készült.

<sup>1</sup> A múltból például *Mc.Guire* [1971] könyve tanúskodik. A jelenről például *Oppenlander-Poser* [1989] könyve, illetve az évenkénti CIRET- (Centre for International Research on Economic Tendency Surveys) konferenciák adhatnak tájékoztatást.

<sup>2</sup> Például a korábbi Gazdaságkutató Intézet, a Kopint stb.

<sup>3</sup> A vezetési funkciók első, H.Fayoltól származó csoportosítása tervezési, szervezési, rendelkezési, koordinációs, ellenőrzési tennivalókat különböztetett meg. A témáról világos összefoglalás található például *Bene* [1970] művében. A versenytársak magatartására vonatkozó információgyűjtés fontosságát pedig a mai szerzők – így *Porter* [1993] – a korábbiaknál is élesebben hangsúlyozzák.

<sup>4</sup> A korábbi Gazdaságkutató Intézet kutatásairól az első szakirodalmi összefoglalót *Inzelt* [1976] cikke adta. A mai GKI Rt.-nek a cikkben tárgyalt hosszabb távú felvételeiről Ahogy a vállalkozók látják címmel rendszeres kiadvány jelenik meg. A rövid távú konjunktúra vizsgálata pedig önállósult; ennek keretében mindenben az EU-ajánlásokat megfogadó havi (lakossági, ipari, kereskedelmi) és negyedéves (építőipari) felmérésekre kerül sor.

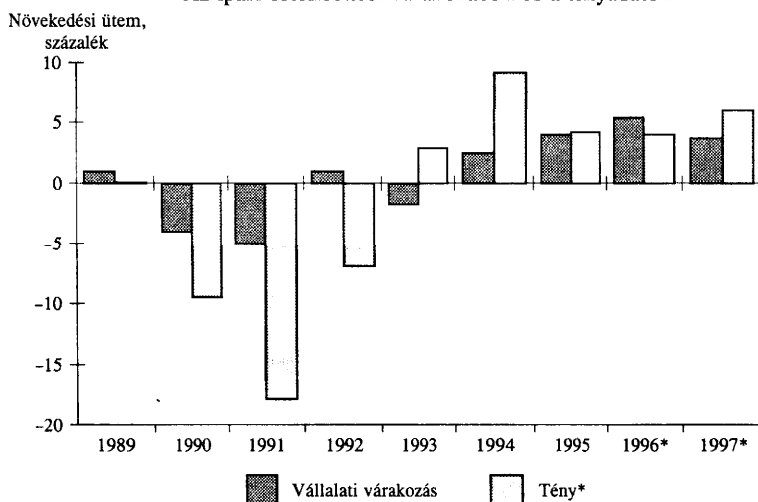


felvételnek (a nemzetközi tapasztalatok hasznosításával megfogalmazott) kérdései a piaci perspektívákról, a hosszabb távú – értékesítési, K+F-, beruházási stb. – törekvésekről, a rendelkezésre álló erőforrásokról, köztük kiemelten a pénzügyi lehetőségekről kérnek sokoldalú értékelést. Az utóbbi években esetenként kapott közel ezer válasz mindenkor többé-kevésbé jó – az egyéb forrásoknál megbízhatóbb – jelzéseket adott mind a vállalatok helyzetéről, mind a várható gazdasági folyamatokról.

Az iparvállalatok év eleji értékesítési várakozásainak felméréseink szerinti alakulását az 1. ábra mutatja.

Megítélésünk szerint az 1. ábra információi kifejezetten ellentmondanak a magyar szakemberek túlzott pesszimizmusáról hangoztatott nem ritka nézeteknek. Korábban – a „tervalkuk” idején – a cégek kétségtelenül sokszor adtak a várható teljesítményüket alá-, a szükséges erőforrások volumenét viszont túlbecsülő előrejelzéseket.<sup>5</sup> 1990 elején azonban a vállalatok – a nemzetközi gyakorlatban jól ismert módon, azaz csak akkor, amikor a perspektívák változásait már tapasztalták is, azaz néhány havi késéssel, de végül is elsőként s helyesen – „megérezték” a válság bekövetkezését.<sup>6</sup> 1992 tavaszán ugyancsak hamar és pontosan regisztrálták a lassú stabilizálódás kezdetét is. Ezért napjainkban is célszerűnek látjuk a felmérési eredmények figyelembevételét. Mindenképp elgondolkodtató ugyanis, hogy a jelenlegi vállalati várakozások igen visszafogottak, a cégek többsége 1996 tavaszán nem látott, sőt, a legújabb felmérés szerint még ősszel sem valószínűsített közeli lehetőséget a régóta várt élénkülés megindulására. Ez persze ma még sokban a hazai szakértők említett „konzervatizmusával” is magyarázható, mindenképp arra utal azonban, hogy a termelés egyes külföldi előrejelzések által ígért erőteljesebb meglódulása 1997-ben (még) nem igazán valószínű.

1. ábra  
Az ipari értékesítési várakozások és a tényadatok



\* GKI Rt. prognózis.

Forrás: GKI Rt. felmérések és KSH.

<sup>5</sup> Lásd erről Román Zoltán és Inzelt Annamária már hivatkozott cikkeit, illetve a GKI Rt. beszámolóit.

<sup>6</sup> Egyes szakértők már évekkorábban rámutattak az 1980-as évek gazdaságpolitikájának tarthatatlanságára. Lásd például Antal-Bokros-Csillag-Lengyel-Matolcsy [1987]. Soha senki sem számolt azonban korábban azzal, hogy a válságot a politikai változások sem tudják már elhárítani.

A GKI Rt. jelenlegi prognózisai (azért is, mert a fentieket szintén számításba vették) csak valamivel kedvezőbbek a vállalati várakozásoknál. A szerény „optimizmus” oka, hogy a *makroelemzések* az 1995–1996-os stabilizáció után *1997-re már némi belföldi keresletbővülést valószínűsítene*k, egyrészt nem mutatják szükségesnek a reáljövedelem további csökkenését, másrészt a vállalati szférában a fejlesztési források – erős differenciálódás melletti – bővülését ígérik. A nagyobb távlatú előrejelzések pedig számolnak az EU-csatlakozásra való felkészülés hatásaival (mind az e célú hazai erőfeszítésekkel, mind az utóbbiaknak a makromutatókat javító hatásaival) is.

Az óvatos előrejelzések némi további magyarázatát adja, hogy a cégek igen nagy hatású, s napjainkig változatlan súlyú tényezőkben látják a teljesítmények emelésének akadályait. E témáról a következő információkat kaptuk 1996. évi felméréseinkben (*1. táblázat*).

### 1. táblázat

A termelés/szolgáltatás bővítését akadályozó legfontosabb tényezők 1996-ban

Tényezők	Az adott tényezőt a legfontosabbak közé soroló cégek részaránya, százalék				
	tavasszal összesen	ősszel			
		50 fő alatt	51–500 fő között	500 fő fölött	összesen
Kereslethiány					
– exportpiacokon	17	10	11	21	12
– belföldön	58	63	58	59	59
Tőkehiány	28	28	28	30	29
Éles verseny	25	24	23	25	23
Tisztességtelen verseny	29	25	26	10	23
A cég gyenge versenyképessége	5	4	4	4	4
Az állam kiszámíthatatlansága	39	42	32	22	33

Az adatok szerint a hazai vállalkozók azzal számolnak, hogy mozgásterüket a jövőben is azokhoz hasonló tényezők szűkítik majd, mint amelyek az utóbbi években erőteljes korlátokat jelentettek. A választ adók leggyakrabban (az esetek kétharmadában, sőt, az építőipar, a kereskedelem és a szállítás terén háromnegyedében) a lanya belföldi keresletet minősítették ugyanis az élénkülés megindulását akadályozó fő tényezőnek.<sup>7</sup> Ennél is jellegzetesebb, hogy az ambiciózusabb stratégiák megvalósítását gátló második leggyakoribb tényező az állami beavatkozás kiszámíthatatlansága (melyet az összes cég egyharmadánál, de a kicsik csaknem felénél említettek). Feltűnően gyakoriak még – ismét különösen a kicsik körében – a tisztességtelen versennyel, illetve ennek súlyos következményeivel kapcsolatos félelmek is. Vegyük észre ugyanis, hogy többé-kevésbé reprezentatív felméréseinknek ezúttal kettős üzenete is van. Mindenekelőtt arra utalnak, hogy (cégmérettől alig függően) a gazdálkodók mintegy kétharmada számára a belső piac bővülése (is) az élénkülés megindulásának megkerülhetetlen előfeltétele. Az utóbbi eredmények pedig azt jelentik: a magyar gazdaság perspektíváit ma jelentősen rontja, hogy az üzleti

<sup>7</sup> Ugyanakkor a válaszok e tárgykörben is élesen rávilágítanak a korábbi hiánygazdaságból a piacgazdaság felé való elmozdulás következményeire. Román Zoltán már hivatkozott felmérése során például a válaszadók több mint háromnegyede kapacitásai elégtelenségét minősítette egyik fő gondjának. A további „panaszok” fő témái a következő két évtizedben mindig az anyaghiány, a munkaerőhiány, az elégtelen beruházások voltak. A váltásra Kormai János is rámutatott már (*Kornai* [1993]).

élet tisztességtelen volta több százezer, a stabillá vált árfolyamok, a csökkenő kamatok stb. ellenére kiszámíthatatlannak minősített gazdaságpolitika pedig közel félmillió vállalkozás fejlődését fékezi.<sup>8</sup>

### A jelenlegi vállalati célok

A szakirodalomban gyakran olvasható az a figyelmeztetés, hogy a vállalati célok meghatározása igen nehéz. Ha a vezetőket megkérdezik, minden tetszetős cél követését deklarálják. Valójában azonban gyakran részleteiben nem is ismerik, máskor viszont titkolják, hogy soktényezős, bonyolult, belső összefüggéseket is tartalmazó célrendszerükben mely megfontolások milyen súllyal kapnak szerepet.<sup>9</sup>

Felmérésünk nem mindenben igazolta azonban a vázolt nézetet. Elsősorban a legáltalánosabb – úgynevezett végső – célok bizonytalanságára utalt. E célokról a 2. táblázat tájékoztat.

2. táblázat  
A legfontosabb célok rangsorai

Megnevezés	1994 tavasz	1995 tavasz	1996		A célt fontosnak ítélő cégek százaléka*
			tavasz	ősz	
Nyereségnövelés	1	1	3	3	47
Árbevétel-növelés	2	3	2	2	54
Költségsökkentés	–	2	1	1	67
Az alkalmazottak jövedelmének növelése	5	4	–	4	35
A tulajdonosok jövedelmének növelése	8	9	–	–	–
A vállalati vagyon növelése	6	7	5	6	20
A likvid tőke növelése	3	5	4	5	23
Az adósságállomány csökkentése	4	6	7	7	19

\* 1996 őszén.

Az adatok szerint a válaszolók legtöbbször a nyereség növelését (illetve az ezzel szorosan összefüggő árbevétel-emelést és költségsökkentést) jelölték meg legfontosabb céljakként. A nyereségkövetelmény fontossága a külföldi többségű cégeknél az átlagosnál is nagyobb. Ezzel a cégek összességében a „racionális” magatartásukra utaló igen kedvező képet festettek szándékaikról.<sup>10</sup> A nyilatkozatok megítélése nem nélkülözheti azonban az óvatosságot. Hiszen a nyereség kiemelt fontosságával nehezen összeegyeztethető az is, hogy az elmúlt években a hazai vállalatok mintegy fele veszteséges, s a többiek körében is a kimutatott nyereség igen szerény volt. De elgondolkodtató az is, hogy a felmérés eredményei alig-alig utalnak a nyereségnövelés indokaira. Talán az 2. táblázat legérdekesebb információja, hogy 1996-ban se a kérdőív összeállítói, se a válaszadók nem ítélt-

<sup>8</sup> A felmérések tanúsága szerint az üzleti etika fellazulása a magyar gazdaság viszonylag új keletű – s folyamatosan növekvő súlyú – problémája (a korábbi évtizedek felvételei nem is utalnak ilyen természetű gondokra). A gazdaságpolitika kiszámíthatatlanságával kapcsolatos felvetések gyakorisága is nagyobb, mint az elmúlt évtizedekben volt (de ma már kisebb, mint a Bokros-csomagot követő vizsgálatok idején volt).

<sup>9</sup> A szerző *Baumol* [1968] művében olvasott először ezekről a ma is igaz megállapításokról.

<sup>10</sup> A valóban profitorientált tőkés cégek gyakran adnak hasonló válaszokat. A felmérések során azonban szívesebben nyilatkoznak vevők lehető legmagasabb szintű kiszolgálásáról, mint saját hasznukról.

ték szükségesnek a fontos célok közé iktatni a tőke, a tulajdonosok jövedelmének – a szorosán vett profitnak – a növelését (s az se mellékes, hogy milyen jelentőséget tulajdonítanak jó kapcsolataiknak.) Ez arra utal, hogy a magyar társadalom értékrendje, gondolkodásmódja igen távol áll (még?) a tőkés világtól.<sup>11</sup> Az erőteljes nyereségérdekeltség az említettekén túlmenően a vállalati vagyon növelésére irányuló törekvések gyengesége sem magyarázza kellően.

Mindezek mellett észre kell vennünk persze a célrendszer közelmúltbeli fejlődését is. Hiszen a korábbi „szocialista” vállalatok számára még legtöbbször a „dolgozók” jövedelmének növelése is alapvető, a nyereségtörekvésekkel azonos súlyúnak deklarált cél volt. (Lásd például *Román* [1973], *Bod* [1986].) Ezen első hallásra talán szimpatikus gondokodásmódnak valójában a fogyasztók érdekeivel szöges ellentétben álló mivolta azonban igazán széles körű igazolást kaphatott az elmúlt évtizedek hiánygazdasági gyakorlata során, s így módosulását kedvezőnek kell tekintenünk.

Ugyanakkor felmérésünk egyáltalán nem találta megbízhatatlannak (a végső célokéval ellentétben) a vállalatoknak a konkrét célkitűzéseikre, törekvéseikre vonatkozó tájékoztatásait. Ez utóbbiak a 3. táblázat szerint jellemezhetők.

### 3. táblázat

Az adott konkrét célokat kitűző cégek részaránya (százalék)

Cél	1996 tavaszán összesen	1996 ősztén			Összesen
		–50	51–500	501–	
		főt foglalkoztató cégek			
Saját kutatás	15	11	9	15	11
Licenc-, know-how-vásárlás	10	7	8	10	8
Nagyobb beruházás	29	19	27	38	26
Piackutatás	56	34	43	45	41
Értékesítési hálózat fejlesztése	52	40	47	49	46
Reklám, PR	38	31	25	29	27
Értékesítési feltételek javítása	–	40	45	36	42
Eladás utáni szolgáltatások javítása	–	19	12	17	15

Az adatokból kirajzolódó – a korábbi évtizedekétől eltérő, de az 1990-es években alig változó – fő arányok értékelésekor kedvezőnek ítéelhetjük, hogy a cégek többsége fontosnak tartja jövője megalapozását, a versenyképesség őrzését/javítását. Biztosak lehetünk azonban abban is, hogy *a legtöbb intézkedés valójában a jelzethnél több cég számára is szükséges lenne.*

Mindenképpen kettős értékelés adható a felmérésnek arról a megállapításáról is, hogy a vállalati korszerűsítési törekvések középpontjában az extenzív bővítést erőtető több évtizedes gyakorlat után immár évek óta a piaci munka minőségének a javítása áll. Egyaránt a válaszadók közel fele adott tájékoztatást ugyanis a piackutatás erősítésével, az értékesítési hálózat fejlesztésével, illetve az értékesítési feltételek javításával kapcsolatos szándékaikról. E célkitűzések a hazai marketingtevékenység átlagos színvonalának a fényében igen indokoltak. Nem felejthetők azonban kutatásainknak azok a tapasztalatai sem, amelyek szerint a magyar gazdaságban a marketing korszerűsítése a jelzethnél szélesebb körben lenne indokolt.

<sup>11</sup> A tulajdonosi érdekérvényesítés e gyengeségére *Petz-Zacher* [1995] is felhívta már a figyelmet.

Az előzőknél is sajnálatosabb felméréseinknek az (az egyéb információinkkal<sup>12</sup> egybe-  
csengő) tapasztalata, hogy a magyar cégek által *előirányzott modernizációs intézkedések*  
*között* immár szinte hagyományosan<sup>13</sup> – s a gazdaság „technológiai” lemaradásának a  
fényében különösen – *kevés a termelőtevékenységek korszerűsítésével kapcsolatos célki-*  
*tűzés*. Mindenképpen kedvezőtlen az is, hogy saját kutatás, illetve licenc-, know-how-  
vásárlás révén a korábbiaknál is kevesebb cég – csak a válaszadók mintegy 10-10 száza-  
léka – kívánja javítani versenypozícióit (s az arány az iparban sem sokkal magasabb).<sup>14</sup>  
Ennél is nyugtalanítóbb, hogy *jelentősebb beruházásra csak a cégek negyede (de a keres-*  
*kedelemben csak 15 százaléka) vállalkozik*. A beruházási kedv különösen alacsony a  
kisebb vállalkozások körében.<sup>15</sup> De az sem értékelhető kedvezően, hogy a cégek jelentős  
hányada meglevő termékei minőségének a javítását sem látja időszerűnek (lehetősé-  
gek).

A GKI Rt. azonban – kedvező esetben – már a közeljövőben jelentős változásokat vár a hazai  
cégek vázolt innovációs „magatartásában”. Vizsgálatai szerint az iparvállalatok egyes csoportjai-  
ban (így nagyszámú külföldi kézbe került cég esetében) már az elmúlt években is igen jelentős  
korszerűsödés mutatkozott, s a következő évek során e kör erőteljes bővülését is remélhetjük.  
Az ez irányú elmozdulásokat egyaránt segítheti ugyanis mind a privatizáció előrehaladása, illetve az  
import növekvő versenyképesszere, mind a vállalati jövedelmezőség reménybeli lassú javulása,  
mind az elvonásoknak a közelmúlt stabilizációt követően némileg mérsékelhető szintje (de na-  
gyobb távlatban az EU-csatlakozásra való felkészülés is<sup>16</sup>). Persze nem biztos, hogy e várakozások  
teljesülnek. Nem zárható ki sem némi időbeli csúszás, sem a hazai K+F válságának hosszú időre  
szóló elhúzódása.

A magyar cégek reális korszerűsítési lehetőségeinek a megítélésekor ugyancsak nem  
felejtendő el a folyamatokat gátló tényezők. Ezek a kapott válaszok alapján a következő  
három csoportba sorolhatók:

1. Az adatok szerint nem kevés cég számára súlyos baj, hogy nem áll rendelkezésére  
elegendő információ a műszaki haladásnak az adott ágazatban/szakmában várható trend-  
jeiről. Sokszor mindezen túlmenően a pályázatokról, a hitel- vagy támogatásszerzési  
lehetőségekről is nehéz tájékoztatást kapni. Az elmúlt években a hazai gazdaságban álta-  
lában sem jutott elég erő a modernizáció infrastruktúrájának a fejlesztésére. A nyilvános

<sup>12</sup> A statisztikák szerint 1990–1995 között a kutatóhelyek száma nem csökkent ugyan, a kutatók száma  
azonban csaknem a felére mérséklődött. A karcsúsodás az egyetemi kutatóhelyeken volt a legkisebb, a  
K+F-intézményekben „átlagosan”, a vállalati kutató-fejlesztő helyeken viszont drámaian alakult. Ebben az  
időszakban az igen magas infláció ellenére az állami K+F-ráfordítások kb. a névértékükön stabilizálódtak,  
s a vállalatokban is csak alig, az infláció ütemétől messze elmaradóan emelkedtek. Az alkalmazott kutatási  
ráfordítások értékvesztése az összes ráfordításhoz hasonló, a kísérleti fejlesztésre fordított összegek névérté-  
kéen is csökkentek. (Statisztikai Évkönyv 1995). Ugyancsak sötét kép festhető a beruházások az évtizedes  
mélypont közelében stagnáló színvonaláról stb.

<sup>13</sup> Román Zoltán többször hivatkozott vizsgálata szerint az 1960-as évek végén a vállalatok mintegy 80  
százaléka deklarálta még K+F-, illetve beruházási törekvéseket. A GKI Rt. későbbi felmérési eredményei  
értelmében ezek az arányok – az egyre nehezebbé váló finanszírozás következtében – már az 1980-as évek  
óta mérséklődnek, de csak az utóbbi években értek el a jelzett mélypontra.

<sup>14</sup> A fenti adatok nemzetközi összehasonlításban különösen kedvezőtlenek. Az osztrák gyáripárosok szö-  
vetségének legfrissebb felmérése szerint például az osztrák vállalkozások 77 százaléka – s kb. a kis-  
közepesek felének is – van K+F-tevékenysége, és 44 százalékuk bíz meg külső partnert ilyen feladatokkal.  
Magyar Innovációs Szövetség: Hírlevél, 1996. december 2. 10. o.

<sup>15</sup> Az elmondottak összecsengenek a részletesebb (esettanulmányokra épített) vállalati kutatásoknak azon  
megállapításával, hogy a hazai vállalatok évtizedek óta alacsony innovációs készsége a rendszerváltás nyomán  
sem változott lényegesen.

<sup>16</sup> A csatlakozásra való felkészülés innovációs kihívásának súlyát az a tény is világosan jellemzi, hogy az  
EU-ban rögzített mintegy 5500-6000 szabvány közül ez idáig Magyarországon – a Magyar Szabványügyi  
Testület elnöke szerint – mindössze 1000-1100-at honosítottak. MTI *Reggeli Monitor*, 1996. december 10.

(könyvtári stb.) információs hálózatokban pedig a költségvetési takarékoság jegyében egyáltalán nem maradt pénz, nemhogy a fejlesztésekre, de még a szinten tartásra sem. Emellett terjed a jó üzletet ígérő információk céltudatos titkolásának – s árusításának – a gyakorlata is.

2. Számos cég számára a hazai K+F-szféra válsága is okoz gondokat. E baj a jelentős K+F-ráfordításokra is képes nagyvállalatok körében a legsúlyosabb. A pénzhiány miatt karcúsított vagy megszüntetett „ipari” kutatóintézetek és vállalati fejlesztőrészegek sok helyütt valóban alacsony hatékonyságúak voltak ugyan, de túlzott legyengülésük is a fejlődést akadályozó tényezővé vált.

3. A felmérés szerint nem vitatható azonban, hogy a vállalati korszerűsítés legsúlyosabb gondjai nem információs, hanem pénzügyi természetűek. A K+F a vállalatok mintegy felének a tapasztalatai szerint szektorukban nem térül meg (azaz nem téríti meg a ráfordításokat sem a cégnek, sem az innovációt megvalósító személyeknek). Másrészt a cége mintegy felének nincs is pénze e tevékenységre.

### A vállalati törekvések típusai

A kutatás a vizsgált vállalati törekvések jellegzetes különbségeit mutatta ki. Az „átlagos” stratégiák a cégek hagyományos – tulajdon, méret, ágazat, terület stb. szerinti – csoportjaiban sem egyformák.

Jellemző, hogy a (többségi) külföldi tulajdonban levő cégek körében a saját kutatás nem ritkább cél, a technológiatranszfer viszont lényegesen gyakoribb törekvés, s a beruházás is elterjedtebb szándék, mint átlagosan. E körben a szokásosnál erősebb a nyereségorientáció, s lényegesen gyakoribbak a belföldi expanziós törekvések is, mint a hazai vállalatokban. Sajátos, hogy a nagyobb beruházásokra vonatkozó tervek a nagy állami vállalatok esetében a leggyakoribbak (ahol a finanszírozási nehézségek miatt ezek realizálása sokszor kérdéses). Ez utóbbi vállalatcsoportban található a leggyakrabban a reklámtvékenység javítását előíró cégek stb. Mindazonáltal a különbségek olykor – így különösen a kisebb, illetve nagy cégek szándékai közt – feltűnően csekélyek.

Az elemzések során úgy találtuk azonban, hogy a vállalati célrendszerek igazán jelentős különbségei nem a statisztikákban szokásos vállalatcsoportok szerint különülnek el, s a válaszok egyes sajátos csoportosításaiban a fejlesztési törekvések most vázoltaknál lényegesen plasztikusabb eltérései is regisztrálhatók. Megállapítottuk például, hogy a kis-számú, már ma is versenyképes hazai cég a rendelkezésére álló széles körű eszköztár felhasználásával *pozíciói megőrzéséért küzd*. Másutt az ambiciózus vezetés hosszú távú stratégiával a *versenyképesség megteremtésén fáradozik*. A cégek legnagyobb csoportja viszont csupán az éppen adódó lehetőségek kihasználására törekszik, s nemritkán minden érdemi *stratégia nélkül sodródik*.

A vállalatoknak a célrendszer típusai szerinti megoszlásáról a felmérés keretében a 4. táblázatban összefoglalt tájékoztatást kaptuk. Az információk értékelésekor nem felejtjük a vállalatok kedvezőtlen perspektíváiról, gyenge innovációs törekvéseiről kapott felmérési információkat sem. Az adatokból az derül ki elsőként, hogy a gyors fejlődést kívánó cégek száma 1994–1996 között erőteljesen csökkent. Számításba kell vennünk azt is, hogy igen sok, még ma is expanziót prognosztizáló vállalkozó ezúttal sem adott tájékoztatást az e célkitűzést megvalósító piaci erőfeszítésekről, illetve korszerűsítési törekvésekről. De nyugtalanítóan kell tekintenünk a teljesítményeit a jelenlegi „magas” szinten, a csúcspont közelében stabilizáló vállalatok jelzett gyakoriságát is, hiszen a magyar

4. táblázat

A válaszolók százalékos megoszlása törekvéseik jellege szerint

Törekvés	1994	1995	1996	
	tavaszi	tavaszi	tavaszi	ősz
Expandál	48	44	42	36
Magas szinten stabilizál	27	35	34	38
A mélypont közelében stagnál	17	11	17	18
Visszafejleszt, felszámol	5	7	5	5
Nincs stratégiája	3	3	2	3
Összesen	100	100	100	100

gazdaság immár hosszú idő óta kifejezetten teljesítményhiányos, s nem túl biztató, ha a cégek jelentős hányada e szintet az elérhető csúcshoz minősíti.

Felméréseink néhány más eredménye is felhívja a figyelmet arra, hogy indokolt a vállalati perspektívákat differenciáltan értékelni. A részletesebb adatfeldolgozások jelentős különbségekre utalnak például a nemzetközi kapcsolatok jellege szerint képzett vállalatcsoportok „átlagos” fejlesztési stratégiái közt. Nem jeleznek persze szükségszerű ok-okozati összefüggéseket, „csak” sztochasztikus viszonyokat (korrelációkat). Nem mondhatjuk tehát sem azt, hogy bizonyos típusú nemzetközi kapcsolatrendszer kiépítése szükségszerűen valamely adott innovációs erőfeszítésekre ösztönöz vagy kényszerít, sem azt, hogy valamely fejlesztési stratégia követésével automatikusan kiépülnek bizonyos meghatározott nemzetközi kapcsolatok. Mindenképpen említésre méltó azonban az is, hogy egyes vállalatcsoportokban egy-egy adott stratégia sokkal gyakoribb – vagy ritkább –, mint másutt.

Egyértelműen megállapíthatjuk azt is, hogy *ma, bár kétségtelenül a szükségesnél kisebb számban, de vannak már olyan „hazai” cégek, amelyek ambiciózus stratégiát megvalósítva a belföldi piacon is sikerrel küzdenek az importtal, s tényekkel, jelentős exporttal igazolják világgpiaci versenyképességüket is. E gazdálkodók tapasztalataink szerint feltűnően gyakoriak az intenzív nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező és/vagy részben vagy egészében külföldi kézbe került vállalatok körében (jórészt azért is, mert a nemzetközi kapcsolatrendszer fejlesztése gyakran szintén az adott stratégia egyik integráns eleme).*

1. Az intenzívebb – s széles körben a cég gyors fejlődésével párosuló – nemzetközi kapcsolatok információink szerint elsősorban a következő területeken (sokszor egymással párhuzamosan) alakultak ki.

– Az egyszerűbb termelési együttműködés, a *bérmunka* egyes magyar ágazatokban, mindenekelett a textiliparban már a privatizáció megindulása előtt is gyakori volt. Számos olyan cég számára tette lehetővé a többé-kevésbé versenyképes termelőkapacitások kihasználását, illetve a versenyképes gyártmányok kifejlesztését, a jó minőségű nyersanyag beszerzését, a termelés vagy a beruházások finanszírozását stb., ahol másként nem sikerült mindezt megoldani. 1990 után a korábbi sikeres bérmunkakapcsolat sokszor a külföldi partner tulajdonszerzésének az alapjává is vált. Más szektorokban, így a vegy-, a gyógyszeriparban, egyes gépipari szakágazatokban viszont olykor épp a külföldi tulajdonszerzés alapozta meg a szélesebb körű – többek között bérmunka- – kapcsolatok kiépülését.

– Az elmúlt években számos magyar cég hasznosította a nemzetközi *marketing* tapasztalatokat. Kiemelkedően sikeresnek bizonyult a korszerű módszerek átvételét célzó kooperáció, amely (a piaci munka színvonalában jelentkező korábbi lemaradás miatt) a közelmúltban talán a leginkább javított cégeink versenyképességén. Az ismerettranszfer olykor a piaci munkák szélesebb körében – például az értékesítési csatornák fejlesztésé-

ben, illetve a piacszerzés vagy -felosztás terén – kialakult nemzetközi együttműködéssel is párosult. E kooperáció azonban már nem mindig bizonyult sikeresnek. Egyes külföldi cégek határozottan támogatták – bár olykor csak egyes régiókra korlátozva – még magyarországi leányvállalatuk exportját is. Ez megsokszorozhatta a fejlődés hatásfokát. Másutt viszont, így azon cégek esetében, ahol a külföldi tulajdonos a cég megvásárlása után leállította a leányvállalat termelését, ezzel a legsúlyosabban is sérthette a magyar érdekeket.

– A kutatás szerint az elmúlt években a magyar vállalatok mind gyakrabban alakítottak ki *pénzügyi* téren is a termelőszféra modernizációját (így ennek finanszírozását) segítő nemzetközi együttműködést. A külföldi kézbe került cégek esetében a vállalaton belülivé vált nemzetközi pénzügyi kapcsolatok persze természetesekek is. Vizsgálatunk során úgy találtuk azonban, hogy a vállalatközi (ezek keretében a – többnyire nagy – magyar cégek és a külföldi bankok közti) pénzügyi kapcsolatok is egyre gyakoribbak. A külföldi hitelek közvetlen felvételére a belföldinél kisebb kamatok, valamint a külföldi bankoknak a magyarokénál nagyobb rugalmassága adnak magyarázatot. A magyar cégek külföldi tőkebefektetései sem kivételesek már.

– A kutatások tanúsága szerint az elmúlt években a nemzetközi kapcsolatok bővülésével több magyar cég esetében a *K+F-együttműködés*, mindenekelőtt a technológiatranszfer is felgyorsult. Ez olykor alapvető segítséget jelentett a befogadó cégek versenyképességének a megteremtéséhez. Különösen eredményes volt, ha a transzfer rendszeres nemzetközi kutatási együttműködéssel párosult; a felmérésben ilyen kapcsolatokról tudósító cégek egyúttal az átlagnál lényegesen nagyobb dinamizmusukról, illetve eredményeikről is számot adtak.

2. Vizsgálataink szerint a hazai cégek sajátos – átmeneti – csoportját alkotják a nemzetközi piaccal *elsősorban a külkereskedelem révén kapcsolatot tartó vállalatok*. E csoport ma már, alig néhány évvel a külkereskedelem állami monopóliumának a felszámolása után, meglehetősen széles. A korábbi rendszert felváltó új, vállalatközi kapcsolatok kiépítése, valamint a „betanulás” nem volt ugyan problémamentes. A folyamatok helyenként – például egyes partnerszervezetek közvetítő szerepének megszűnése, korábbi személyes kapcsolatok elvesztése, az új magyar apparátus tapasztalatlansága stb. miatt is – jelentős piacvesztéssel jártak. Másutt, legalábbis a külföldi tulajdoni részesedéssel rendelkező vállalatok esetében gyakran a külföldi tőkebefektető vette át a korábbi állami külkereskedelmi cégek szerepkörét.

Az együttműködési formák ilyen jellegű átalakulása azonban sok esetben így is érdemi előrehaladást jelentett. E sikerhez számos, korábban kényelmes KGST-piacokhoz és hiánygazdasághoz szokott magyar termelőnek kellett és kell jelentős erőfeszítéseket tennie a termékminőség, szállítási határidők, eladás utáni szolgáltatások világpiacon megkövetelt szintjének az elérésére. A piacképesség érdekében mind több cég által bevezetett ISO 9000-es sorozat például olykor alapvetően formálta át a vállalatok működését. Sok vállalkozás menedzsmentjének színvonal-emelkedése is vitathatatlan. Nem hallgatható el azonban, hogy *e fejlődés ma még nem általános az önállóan exportot és/vagy importot bonyolító hazai cégek körében sem*. Információink szerint a magyar vállalatok számos nemzetközi partnere vár további széles körű javulásra az említett területeken is, de például a munkamorál – a munkahely megbecsülése, a megbízhatóság, az egyenletes minőség fenntartása stb. – terén is.

3. A magyar vállalatok *harmadik* – sajnos legnagyobb létszámú – csoportját azok a cégek alkotják, amelyek (olykor azért, mert – például a privatizációra várva – másra nincs is reális lehetőségük) a pillanatnyi lehetőségekre koncentrálnak, s *komolyabb fejlesztésre nem vállalkoznak*. Többségük feltűnően erősen belföldi orientációjú, nem rendelkezik jelentősebb nemzetközi kapcsolatokkal s nem is dolgozott ki stratégiát gyenge



versenyképességének javítására. A fejlesztések gondja persze széles körben nemcsak vállalati hiányosságokkal, hanem az általában gyenge vállalkozási kedvvel, illetve az ezt okozó gazdaságpolitikai hibákkal is összefügg. E célcsoportba sorolható még az a több százezer mikro-„vállalkozás” is, amelyek kizárólag adóelkerülési megfontolások miatt jöttek létre, és amelyekről innovációs törekvéseket várni illúzió.

\*

Azt reméljük, hogy a bemutatott elemzés ismerete a vállalati szféra számára is hasznos lehet; felhívhatja a figyelmet például a stratégia (célkitűzések) megalapozásának a fontosságára vagy a nemzetközi kapcsolatok fejlesztésében rejlő üzleti lehetőségekre. Meggyőződésünk azonban, hogy a vizsgálati eredményeknek gazdaságpolitikai üzenete is van. Számos érvet sorakoztatnak fel ugyanis annak az igazolására, hogy gazdaságunkban a vállalkozási feltételek, a vállalkozási kedv javítása a régóta várt élénkülés előfeltétele.

### Hivatkozások

- AHOGY A VÁLLALKOZÁSOK... [1992], [1993], [1994], [1995], [1996]: Ahogy a vállalkozások látják. GKI Rt.
- ANTAL LÁSZLÓ–BOKROS LAJOS–CSILLAG ISTVÁN–LENGYEL LÁSZLÓ–MATOLCSY GYÖRGY [1987]: Fordulat és reform. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- BAUMOL W. J. [1968]: Közgazdaságtan és operációanalízis. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BENE LÁSZLÓ [1970]: A vezetés tudományos megalapozása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BOD PÉTER ÁKOS [1986]: A vállalati középtávú tervek céljai. Megjelent: *Papanek Gábor* (szerk.): A középtávú tervezés iparvállalatainknál. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- MC.GUIRE, J.W. [1971]: A vállalkozási magatartás elméletei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- INZELT ANNAMÁRIA [1976]: A vállalati véleménykutatói módszer alkalmazásának tapasztalatai. Gazdaság, 2. sz.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs válság. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- OPPENLANDER K.H.–POSER G. [1989]: Handbuch der IFO Umfragen. Duncker, Berlin.
- PETZ RAYMUND–ZACHER LÁSZLÓ [1995]: Vállalkozói preferenciák és stratégiák a magyar gazdaságban. Gazdálkodás, 4. sz.
- PORTER, M.E. [1993]: Versenystratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- ROMÁN ZOLTÁN [1973]: A szocialista vállalat céljai. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
- ROMÁN ZOLTÁN [1969]: A vállalati magatartás és a vállalat helyzetének megítélése. MTA IKCS, Ipargazdasági Tájékoztató, 6. sz.

## Európai Tükör

### Az Integrációs Stratégiai Munkacsoport kéthavonta megjelenő folyóirata

A folyóirat címe némi magyarázatra szorul. Hiszen a lap a Magyarország EU-csatlakozásának problémáit, és nem a brüsszeli történéseket kívánja taglalni. Mégis az *Európai Tükör* elnevezés mellett döntöttünk, mivel ebben a bizonyos tükörben magunkkal kell, ha úgy tetszik, szembesülnünk, és – megőrizve hagyományainkat, önmagunkat – alkalmazkodnunk a fejlett világ követelményeihez. Ez természetesen nemcsak gazdasági, hanem társadalmi, jogi, kulturális kérdések tömegét veti fel. A folyóirat szerkezete a jelzett feladatok sokrétűségét próbálja követni, amennyiben az európai integrációs folyamat három pillérének megfelelően az Európai Unió gazdaságpolitikája (első pillér), a kül- és biztonságpolitika (második pillér), valamint a bel- és igazságügy (harmadik pillér) problémakörei külön fejezetben jelennek meg.

Az általunk közölt tanulmányok nagy része az Integrációs Stratégia Munkacsoportban készült elemzésekre támaszkodik. Ám a kiadó határozott szándéka, hogy a Magyarország EU-csatlakozásáról, az EU belső fejlődéséről a hazánkban működő többi tudományos műhelyben készült elemzések számára is publikációs lehetőséget kínáljon. Az integrációs fejleményekről is szeretnénk tudósítani, a különböző tudományos konferenciákon részt vevő kutatók, politikusok beszámolóí alapján. Ezt szolgálja az *Intézményi kérdések*, a *Kormányközi Konferencia*, valamint az *Új kiadványok és programok* című rovatunk. Persze a jövőben e paletta tovább bővíülhet és színesedhet.

Az *Európai Tükör* a csatlakozással kapcsolatos szakértői munkában kíván segíteni a döntések háttéréül szolgáló vélemények, viták, tanulmányok közlésével. Ezt azért is tartjuk fontosnak közreadni, mert – különösen gazdasági téren – az EU-csatlakozás a különböző szakmai, társadalmi csoportokat eltérően érintheti. Az integráció szükségessége mellett egyetértésen túl, közismert, hogy jelentősek a véleménykülönbségek is, már ami a folyamat sebességét, a tárgyalásokon követhető taktikát és egyéb kérdések megítélését illeti. A lap szeretne egyik fóruma lenni az ilyen vitáknak, folyamatosan tájékoztatva a szakmai közvéleményt a különböző megközelítésekről, az egymással ütköző véleményekről.

Tematikájában a folyóirat a felkészülés hazai menetrendjét kívánja követni. Első számaiban a 19 vizsgált területről készült helyzetelemzéseknek adunk helyet, majd ezt követően a csatlakozással kapcsolatos előnyöket és hátrányokat bemutató értékeléseket publikáljuk.

Az első számot *Inotai András* helyzetelemzése nyitja, amelyben kitér az Európai Unió fejlődésének kulcselemeire és a magyar integrációs felkészülés dilemmáira. *Meisel Sándor* a magyar kereskedelempolitika mozgásteréről, *Török Ádám* az ipar- és versenypolitika új értelmezéséről, *Varga Gyula* az agrárgazdaság felkészülésének nehézségeiről szól, *Levendel Ádám* és *Hargitai Gábor* pedig a kultúra, média és információcsere területén vet fel érdekes kérdéseket. A kül- és bizton-

ságpolitikai rovatban Kiss J. László elemzését olvashatjuk az európai integráció alapkövének tekintett német-francia bilateralizmusról, a bel- és igazságügyek területén pedig Sieber Edit összeállítása található az ezen területet szabályozó *acquis communautaire*-ről.

Az intézményi kérdések rovatában Kulcsár Kálmán a csatlakozás néhány politikai dilemmáját veti fel, míg Valki László és Kende Tamás az EU fontosabb intézményeinek működését és várható fejlődési irányait vázolja.

Az Európai Tükör más módon is igyekszik az olvasót az integrációs kérdésekben tájékoztatni. Minden szám tartalmazza az Európai Unióval foglalkozó legfrissebb magyar és nemzetközi irodalom válogatott bibliográfiáját és közülük néhány kiadvány ismertetését, valamint a közelmúltban lezajlott tudományos konferenciákról szóló beszámolókat.

A nem magyar ajkú, de a téma iránt érdeklődő olvasókra gondolva az Európai Tükör minden száma valamennyi cikk angol nyelvű összefoglalóját is tartalmazza.

További információ az Integrációs Stratégiai Munkacsoport Titkárságán,  
a 268-40-40-es telefonszámon kapható.

A lap előfizethető: Figyelő Kiadói Rt., 1071 Budapest, Városligeti fasor 47-49.  
Telefon: 344-93-56/153, telefax: 351-03-15.

## Lőrincné Istvánffy Hajna: Európai pénzügyek Múlt, jelen, jövő

(Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996. 510 oldal)

Ahogy közeledik az a bűvös határnap, amikor Magyarország – több vagy kevesebb kelet-közép-európai országgal együtt – megkezdheti majd csatlakozási tárgyalásait az Európai Unió képviselőivel, egyre gyorsabb ütemben szaporodnak az integrációval foglalkozó tudományos tanulmányok és népszerűsítő írások – valamint az ehhez kapcsolódó kormányzati intézkedések. Az előző magyar kormány példamutató előrelátással létrehozta az Európai Ügyek Hivatalát, amelyet a mostani kormány átcsoportosított az egyik minisztériumtól a másikhoz, s integrációs kabinettel és stratégiai munkacsoporttal gyarapította a felkészülést előkészítő szervezetek számát. Ha arra gondolunk, mekkora követelményeket támaszt majd a csatlakozás a magyar vállalkozásokkal, munkavállalókkal és kormányzattal szemben, s milyen alapvető (korántsem csupán kedvező!) változásokat hoz mindannyiunk életébe, akkor üdvözlőnk kell minden törekvést, amely az Európai Unióval kapcsolatos tudásunkat gyarapítja – a magyar kormány európai kommunikációs stratégiájának keretében született ismeretterjesztő írásoktól és filmekről egészen az olyan nagyigényű tudományos vállalkozásokig, mint amilyen Lőrincné Istvánffy Hajna legújabb könyve.

Pedig az Európai pénzügyek című könyv – noha a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó integrációs sorozatának első kötetei közül való – a szó szoros értelmében valójában nem is kifejezetten az európai integrációval foglalkozó munka; horizontja sokkal tágabb: a 19. század utolsó negyedétől a harmadik évezred kezdetéig feszülő hidat tár elénk a szerző. Egy olyan függőhidat, amelynek egyik vége a múlt biztos pillérén nyugszik ugyan, a másik azonban szivárványként ível a nagyratörő nyugat-európai politikusok álma: a gazdasági és pénzügyi unió felé.

A hat fejezetből álló könyv tulajdonképpen hármas tagolású: az első szűk száz oldala az EGK kialakulását megelőző időszak pénzügyi történetét tekinti át, az utolsó szűk száz oldala pedig az EU kelet-európai kibővülésének pénzügyi feltételeit és követelményeit tárgyalja. A mű gerince az a bő háromszáz oldal (négy fejezet), amely az EK-n belüli pénzügy-politikai koordináció fejlődésének főbb szakaszait mutatja be, természetesen a gazdasági és monetáris unió esélyeinek, a közös (egységes) valuta bevezetésének szentelve a legnagyobb teret.

A bevezető fejezet általános pénzügytörténeti áttekintés: a nemzetközi valutarendszer alkotóelemeivel és működési mechanizmusaival, valamint ezek fejlődésével ismerkedhet meg az olvasó. A leírásban szereplő számtalan tény, esemény közötti eligazodást nagyban megkönnyíti, ha mindvégig szemünk előtt tartjuk az igen hamar megelölegezett következtetést: „A nemzetközi valutáris rendszer fejlődésének eddigi története azt bizonyítja, hogy mindig a legnagyobb politikai, gazdasági és pénzügyi hatalommal rendelkező országok érdekei – az azoknak megfelelő játékszabályok és mechanizmusok – uralták a nemzetközi pénzügyi kapcsolatokat.” (17. o.) A fejlődés végső magyarázata tehát a világ politikai és gazdasági hatalmi súlypontjának eltolódása; a brit hegemonia megszűnte, az „oligopol” világhatalmi konstelláció kialakulása a két

világháború közötti időszakban; az Egyesült Államok uralma, majd annak fokozatos „leáldozása”. Lőrincné Istvánffy Hajna nem egyszerűen felidézi az egyes korszakokra jellemző nemzetközi pénzügyi rendszerek legfontosabb sajátosságait (melyek fő vonásaival minden közgazdásznak illik tisztában lennie), hanem izgalmas konkrétumokkal gazdagítja ismereteinket az arany forgalmi szerepével kapcsolatos epizódokkal éppúgy, mint a Nemzetközi Fizetések Bankja (BIS) kialakulásával vagy az Európai Fizetési Unióval (EPU) kapcsolatos adalékokkal. (Az EPU-val azért is érdemes közelebbről megismerkednünk, mert az elmúlt fél évtizedben sokan és sokszor vetették fel, mennyire hasznos lehetne egy ehhez hasonló intézmény a kelet-európai régió számára is. Az elemzés – meg a közelmúlt történelme – egyaránt bebizonyítja, hogy az arra érett gazdaságok effajta regionális összefogás nélkül is képesek vállalni valutájuk konvertibilitását.)

A közös piac országainak valutáris és pénzügy-politikai együttműködése – vagyis a könyv szorosabban vett tárgya – a nyugat-európai integráció más területeihez hasonlóan hosszadalmas (de szakaszos, vagyis időről időre megtorpanó, majd ismét nekilendülő) fejlődés eredményeképpen érte el mai, most is csak átmenetinek minősülő állapotát. A fejlődést a pénzügyek terén is az eltérő helyzetű, különböző adottságú és ezért sokszor divergáló érdekű országok állandó ütközéseinek, vitáinak – majd bölcs kompromisszumainak sorozata jellemezte. Lőrincné Istvánffy Hajna munkájának talán legfőbb erénye, hogy nagy figyelmet fordít ezeknek az ellentéteknek, a fejlődéssel szükségképpen együtt járó kisebb-nagyobb válságoknak a bemutatására; az olvasót újból és újból rádöbbeníti arra, hogy ennek az integrációnak a fogantatását az „alapító atyák” elképzeléseinek és vágyainak emelkedettsége jellemezte, de a megszületése és fejlődése éppúgy nem nélkülözte a fájdalmat, a lemondást és a meghátrálásokat, mint ahogyan az a legtöbb ember életét is megterheli.

A kötet részletesen bemutatja az EK-országok pénzügyi együttműködésének – 1979-ig tartó – korai, 1979 és 1990 közötti kifejtett, majd a maastrichti szerződéssel szentesített, illetve továbbfejlesztett Delors-tervvel kezdődő érett szakaszát. Az olvasó megismerkedhet – többek között – a valutakígyó létrejöttével, a valutáris kooperáció viszonylag magas fokát megtestesítő Európai Monetáris Rendszerrel, annak egymást követő fejlődési stádiumaival, az ECU lényegével és jelentőségével, az EK „felségterületén” túlnyúló árfolyammechanizmussal (ERM) és sajátos intervenciók elveivel, eljárásaival, a gazdasági és monetáris unió „akciótervével” – és megvalósításának nehézségeivel.

Az európai pénzügyek közgazdaságtani szempontból legizgalmasabb területe az egyes pénzrendszerek, nemzetgazdaságok összefonódása. Ezt vizsgálja meg a könyv harmadik fejezete, amely számtalan eszközt vonultat föl a pénzügyi integráció szorosságának mérésére, a különböző kamatparitási elméletektől a közvetett (banki szerepvállalással megvalósuló) és a közvetlen (bankok belépése nélküli) finanszírozás arányán át az egyes nemzeti pénzpiacokon igénybe vehető szolgáltatások közös halmazának nagyságáig. E mutatók – még azok is, amelyek korábban számottevő eltéréseket jeleztek – csaknem kivétel nélkül az összefonódás erősödéséről tanúskodnak. Érdekes, napjaink hazai vitáiban is hasznosítható tanulságokat szűr le a szerző az univerzális és a specializált bankrendszer előnyeinek és hátrányainak egybevetéséből. Bár úgy tűnik, Magyarországon már e dilemma eldőlt az előbbi banktípus javára, a szerző nem érzi meggyőzőnek az univerzális bankok hatékonysági fölényét. A bankok szerepe tendenciájában csökken ugyan, az 1987-es pénzügyi válság megakasztotta ezt a folyamatot, és a pénzügyi intézetek nyújtotta nagyobb biztonság átmenetileg ismét felértékelődött. A bankok súlyának változásától független, általános irányzat a piaci szereplők döntéseinek növekvő jelentősége: „A 90-es évek nemzetközi valutáris rendszere tökéletesen ellentétes a II.

világháborút követően kialakított rendszerrel. A kulcskérdéseket nem a hivatalos szervek – kormányok vagy multilaterális fórumok – döntik el, hanem a mind egységesebb nemzetközi rendszerbe integrálódott pénzügyi piacok.” (200. o.) A pénzügyi összefonódás egyik szemléletes bizonyítéka a direkttőke-áramlások felfutása. Sokat segítettek a nemzetközi pénzügyi kapcsolatok szövetének sűrűbbre szövésében az inkább egy, semmint két évtizedes múltra visszatekintő innovációk is.

Bár a bemutatott összefonódás elsősorban a piaci erők spontán hatásának eredménye, a közösségi szabályozás szerepét sem szabad alábecsülnünk. Mind a bankokra, mind a befektetési szolgáltatásokra vonatkozóan számos nagy jelentőségű előírás született (általában közösségi irányelv formáját öltve). Az EK sajátosságait kevésbé ismerőknek talán ellentmondásosnak tűnik, hogy az együttműködést újra meg újra a liberalizáció erősítésével kívánták fejleszteni, s a következmény mind több és szigorúbb előírás lett. E paradoxont egy közlekedési példával oldhatjuk föl: ha el kívánjuk törölni a gépkocsik sebességkorlátozását, és közben a közlekedők épségét sem akarjuk fölládozni, akkor bizony kemény rendszabályokat kell bevezetni a gépkocsik biztonsági berendezéseire vonatkozóan. Egy ABS-szel és légsákkal felszerelt autó nyugodtabban száguldhat, mint az e felszereléseket nélkülöző társai. Ezt szem előtt tartva, nagyobb megértéssel olvasunk a különféle banki direktívákról; a minimális alaptőkére, a tőkemegfelelési mutatóra, a nagyhitelre vagy a betétbiztosításra vonatkozó előírásokról.

Az európai integrációval nem hivatásszerűen foglalkozó közgazdákhoz valószínűleg a kötet negyedik, A monetáris unió gazdaságtana című fejezete áll a legközelebb. Ez a rész ugyanis egy rendkívül izgalmas témát jár körül: vajon megvalósítható-e a monetáris unió, és ha igen, akkor miként változik a nemzeti gazdaságpolitikák mozgásteret. Az optimális valutaövezet immár „klasszikus” (hiszen az 1960-as évek elejéről származó) elmélete s annak továbbfejlesztett változatai teoretikusan világos iránymutatást adnak arra, hogy milyen feltételek fennállása esetén vezethető be közös valuta a siker valamelyes esélyével. Nyilvánvaló, hogy a közös (egységes) valuta bevezetése megszünteti az árfolyam-politika létalapját, s így az egyes tagországok az átmeneti (vagy annak hitt) versenyképességi hátrányokat többé még ideig-óráig sem ellensúlyozhatják a valuta leértékelésével. A közös monetáris politika várhatóan a mainál nagyobb szigorot honosít meg az unió legtöbb országában, s ennek sokrétű előnyeiből sokan profitálnak. Az infláció csökkenni fog – nem kis részben éppen a monetáris politika hitelességének erősödése miatt (ez a kifejezés elterjedtebb és pontosabb is, mint a könyvben többször előforduló hitelképesség), de emellett még számos más előny is jelentkezik majd.

A költségvetési politika merev, a változásokat csak nagy késéssel képes követni, ezért nagyon korlátozott eredmények várhatók tőle az unió legfőbb ellenségének tekintett „aszimmetrikus sokkok” kezelésében. A deficit felső határának előírása pedig egyébként is rövid pórázra fogja a túlköltekezésre hajlamos kormányokat. A várakozások mégis óriásiak: „Az egyetlen rendelkezésre álló makrogazdasági szabályozó, amellyel a belső egyensúly helyreállítása megkísérélhető, megakadályozva ezzel a reálárfolyam – [a] külső piaci versenyképesség – kedvezőtlen alakulásából fakadó külgazdasági egyensúlyhiány veszélyes fokozódását: a költségvetési politika.” (298. o.)

„A tagországok fiskális autonómiáját a gazdasági és monetáris unió nemcsak megengedi, de az unió zavartalan működése érdekében meg is követeli: ily módon remélhető, hogy az eseti egyensúlyhiányok nem feszítik szét az uniót. Az autonómia azonban távolról sem jelenti a költségvetési fegyelem teljes hiányát, a deficitek fenntartásának és növelésének abszolút szabadságát. Ellenkezőleg: a tagországok kormányainak na-

gyon szigorú költségvetési korlátokat kell betartaniuk. Az unió zavartalan működésének és kiteljesedésének ez az egyik legkritikusabb pontja: a kormányok az unión belül mennyiben lesznek hajlandók és képesek az egységes elvekre épülő költségvetési fejeelmet betartani?” (304. o.).

Az EMU jövője – illúzió vagy realitás címet viselő ötödik fejezet az előző résznél egy fokkal konkrétabb kérdésekkel foglalkozik: a maastrichti konvergenciakritériumokkal, egymással való kapcsolatukkal, teljesítésük feltételeivel, az eltérő helyzetű országok érdekkülönbségeivel. A követelményeket igen nagy kontrasztú háttér elé helyezi: az Európai Monetáris Rendszer (pontosabban árfolyam-mechanizmusa) 1992–1993-as összeomlásának bemutatását követően elemzi őket. Bár a tárgyalásmód mindig megmarad az elméleti gazdaságtani értekezésektől várt és megszokott általánossági szinten, e fejezetben nagyon sok gyakorlati problémával is szembesülünk (az Európai Központi Bank létrehozásának kérdései, a vezetők kinevezésének módja, a döntési mechanizmus, a közös valuta bevezetésének mikéntje, a kosár összetételének változása stb.)

A könyv utolsó fejezete eltávolodik az EU-tól, és a rendszerváltó kelet-közép-európai országok gazdasági-pénzügyi gondjaival foglalkozik. A helyzetfelmérés fontos tanulsága, hogy „a liberális gazdaságpolitikának nagyon kemény piaci feltételei vannak. Ha e piaci feltételek hiányoznak, az állam gazdasági szerepét nem adhatja fel egyik napról a másikra. A gazdaság, illetve a piacok rugalmassága – alkalmazkodási potenciálja – objektíve behatárolja, hogy az adott kormány mikor és milyen mértékű liberalizációra vállalkozhat, s ettől a kormányt semmiféle külső vagy belső nyomás nem térítheti el. Az átalakuló gazdaságokban ez nem így történt” (426. o.) Az árfolyam-politikat mégsem szabad a piacvédelem szolgálatába állítani, mert „a leértékelés egyik biztos közvetlen hatása a reálberek általános csökkenése; valamennyi ágazatban és vállalatnál, a valóságos versenyképességtől teljesen függetlenül a reálberek esése következik be” (439. o.).

A monetáris politika cselekvési szabadsága az átmeneti gazdaságokban is nagymértékben beszűkült: a kamatok a külföldi tőke áramlásának liberalizálásával nem használhatták a konjunktúra befolyásolására, mert a kamatlábak drasztikus változtatása a külföldi tőke gyors ki- vagy beáramlását idézte volna (idézné) elő.

Izgalmas olvasmány a kelet-közép-európai volt szocialista országok, de elsősorban a szovjet utódállamok pénzügyi reformjainak bemutatása. A leírásból kitűnik, hogy az egyes országok igen eltérő adottságokkal és talán még inkább különböző szakértelemmel láttak hozzá önálló pénzrendszereik kidolgozásához, a valutájuk konvertibilissé tételéhez. A balti államok, elsősorban is Észtország példája nemcsak irigylésre, hanem követésre is méltó lenne.

Lőrincné Istvánffy Hajna Az Európai Közösség (Unió) regionális politikája alcím alatt foglalja össze az EK által a kelet- és kelet-közép-európai régióknak nyújtott különféle pénzügyi támogatásokat. (Ez az alcím valamelyest megtévesztő, mert a *regionális politika* fogalma már foglalt az EK szótárában.) Bemutat néhány számítást is, amelyek a régió tőkeigényét próbálták meg fölmérni. Világos, hogy a belső megtakarítások elégtelensége miatt ez csak külső forrásokból fedezhető. Mivel pedig az igények óriásiak, ezeket piaci feltételekkel nemigen lehetne megszerezni. Így a térség országai igen nagy mértékben szorulnak rá egyrészt az EU-ból érkező működőtőke-importra, másrészt a szervezet és tagországai különféle segélyeire is.

Lőrincné Istvánffy Hajna könyve nem könnyű olvasmány: nem jelenségeket mutat be, nem statisztikákat magyaráz, de nem is a monetáris unió – egyébként kétségkívül izgalmas – technikai részleteinek útvesztőjébe viszi be az olvasót. Jóval túlterjed a pénzügyek területén; valójában – összefüggéseket, törvényszerűségeket is feltáró – gazdaságpolitikai munka. Pénztörténeti, gazdaságtörténeti, integrációs ismeretanyaga egyaránt igen bőséges. Nemcsak az Európai Unió iránt érdeklődő olvasóknak ajánljuk, hanem mindazoknak, akik úgy érzik; meg kell barátkozniuk napjaink pénzügyeinek általános összefüggéseivel és európai specialitásaival – vagy legalábbis korszerűsíteniük kell ezekkel kapcsolatos ismereteiket.

**Halm Tamás**



## **Privatization and property administration (Old and new dilemmas)**

*Péter Mihályi*

By the end of 1997 privatization will, on the whole, be completed. This does not mean that all saleable state owned companies will be sold, but it does mean that the easily saleable ones will be actually sold out. In this situation the question again arises: what should be the fate of the unsold firms and of those company shares which, for strategic reasons, the state does not wish to sell even in the future. This is in the background of the professional debates flaring up again in recent months, centering on the concept of a business-based property administration. The author offers some comments on the debate and makes efforts to list convincing arguments supporting his opinion that a business-based property administration makes no sense, and that it is more expedient to entrust a property administration not relying on business considerations rather to the branch ministries.

## **The European Monetary Union and statistics**

*Antonia Hüttl*

The article analyses the EMU from a particular point of view, through the statistics used for its creation and operation. It systematizes the ensemble of macroeconomic indicators which are conditions of membership as well as the requirements raised towards the quality of statistics whose meeting is expected from member countries in the interest of a safe operation of the monetary union. The study extends to several questions which, in consequence of our accession to the EU and later to the EMU, set new, as yet not recognized tasks for Hungarian economic policy and statistics.

## **Some interrelations of agriculture and food production with Hungary's joining the European Union**

*Sándor Meisel—Kálmán Mohácsi*

By joining the EU the Hungarian agriculture and food production will get into hard hard competitive conditions and the freedom of decision of the national agrarian policy will significantly diminish. This is why preparation for EU membership only partly means adjustment to the community norms. The other major task is to lay the foundations for such a position of the branch which makes Hungarian agriculture and food production competitive

also under the conditions of market economy. Ability to rationally join the integration (that is, to enter the market effectively and efficiently) depends above all on the internal components of the Hungarian agrarian sector.

### **Inflation targeting**

*Ágnes Csermely*

The ultimate objective of the National Bank of Hungary is price stability. In the present institutional setting this objective is pursued using intermediate target for crawling exchange rate band. Commitment to narrow and rigid exchange serial target is venerable to speculative attacks. It maybe useful to explore a new institutional framework that supports credibility of monetary policy on the one hand, and more resilient to temporary shocks self-fulfilling expectations and delays in policy coordination on the other hand. Main characteristics and feasibility of inflation targeting regime or investigated.

### **What kind of future is promised by the present efforts of the Hungarian firms?**

*Gábor Papanek*

The article analyses the actual long-term expectations and intentions of Hungarian firms on the basis of empirical surveys conducted by the Economic Research Institute Ltd. (GKI). It is established that, after the crisis of recent years, today quite a few ambitious and healthily developing enterprises can already be found, particularly in manufacturing. But the number of firms setting modest goals and living from hand to mouth is much larger. This is why the author believes that an improvement of the conditions of enterprising is a key task of our country's economic future.

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, March, 1997

C O N T E N T S

*Péter Mihályi*: Privatization and property administration  
Old and new dilemmas ..... 177  
*Antónia Hüttl*: The European Monetary Union and statistics ..... 199  
*Sándor Meisel-Kálmán Mohácsi*: Some interrelations of agriculture and food  
production with Hungary's joining the European Union ..... 217  
*Ágnes Csermely*: Inflation targeting ..... 233

WORKSHOP

*Gábor Papanek*: What kind of future is promised by the present efforts of the  
Hungarian firms? ..... 254

BOOK REVIEW

*Hajna Lőrinc Istvánffy*: European finances:  
Past – present – future (*Tamás Halm*) ..... 266  
English abstracts of the articles ..... 271

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883 76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Maticsák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsik Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagyimihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Bereczné Apfi Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Bathány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Földi Ottóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	nov.-ig: Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
	Konzumbank Rt. fiók	1051 Budapest	nov.-tól: Nádor u. 31.	Németh Károlyné	153 0222
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyar. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárda	Szt. László u. 51.	Amászta Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666 94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015 92/330 015

# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. ÁPRILIS

VINCZE JÁNOS

A stabilizáció hatása  
az árak és a termelés közötti összefüggésekre

FERTŐ IMRE

Elszalasztott lehetőség és/vagy  
elhalasztott paradigmaváltás?

KOVÁCS JÁNOS MÁTYÁS

A tékozló fiú sorsa. A kelet-európai közgazdasági  
gondolkodás (és története) hasznáról

SIK ENDRE

A kgst-piachely a mai Magyarországon

CZAKÓ ÁGNES

Négy város négy piaca.  
A népi kereskedéstől a kgst-piacokig

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. április**

**T A R T A L O M**

*Vincze János*: A stabilizáció hatása az árak és a termelés közötti összefüggésekre.. 273

**KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT**

*Fertő Imre*: Elszalasztott lehetőség és/vagy elhalasztott paradigmaváltás? ..... 296  
*Kovács János Mátyás*: A tékozló fiú sorsa. A kelet-európai közgazdasági  
gondolkodás (és története) hasznáról ..... 311

**A KGST-PIACOK INTÉZMÉNYESÜLÉSE**

*Sik Endre*: A kgst-piachely a mai Magyarországon ..... 322  
*Czakó Ágnes*: Négy város négy piaca. A népi kereskedéstől a kgst-piacokig ..... 339

**INTERJÚ**

A jelen nem lévő macska mosolya. Beszélgetés Nyiri Lajossal,  
az OMF B ügyszervező elnökével a kockázati tőkéről (*Szabó Katalin*) ..... 356

**KÖNYVISMERTETÉS**

Balázs Péter: Az Európai Unió és Magyarország külkapcsolatai (*Palánkai Tibor*).. 363  
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 365

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Vincze János

## A stabilizáció hatása az árak és a termelés közötti összefüggésekre

---

A tanulmány azt vizsgálja, hogy volt-e valami különös a termelés–felhasználás és az árak alakulásában 1995 márciusa után. Miért ugrott meg az infláció 1995-ben, miközben a termelés növekedése lelassult, és a belföldi kereslet visszaesett? Vajon a növekedés további lassulásához – sőt időszakos visszaeséséhez – képest kicsi volt-e az 1996-os dezinfláció? Általánosabban azt is mondhatnánk, hogy a kérdés a *sacrifice ratio* nagyságára és aszimmetrikus természetére vonatkozik: miért kell olyan „nagy” recesszió egységnyi dezinflációhoz, miközben az infláció felgyorsulása nem jár jelentős outputnövekedéssel (lásd *Dornbusch–Fischer* [1993]). A magyar stabilizáció, amely egy gyorsuló inflációs periódusból – amikor a fizetési mérleg stabilizálódott – és egy csökkenő inflációs periódusból áll, nem jól osztályozható makroökonómiai történet. A gazdaságot ért beavatkozások és ezek hatásai (a nagy egyszeri leértékelést követő, fokozatosan csökkenő ütemű leértékelés, a költségvetési kiigazítás, a reálbércsökkenést eredményező jövedelempolitika, a külföldi tőkebeáramlás) pozitív és negatív kínálati és keresleti sokkoknak bonyolult kombinációja. Az sem egyértelmű, hogy valóban fennállt-e a felvetett kérdések mögött húzódoó jelenség, mivel kérdéses az, hogy mit tekintünk „normális” kapcsolatnak az infláció üteme és a termelés változása között. \*

---

A tanulmányunkban először a jelenség leírására, a mögöttes tényezők identifikálására teszünk kísérletet. Makroidősorokat hasonlítunk össze elsősorban grafikusán. Itt semmilyen új állítást nem fogalmazunk meg, célunk mindössze annyi, hogy az ismert tényeket rendezzük, stilizált tényekként tömören megfogalmazott formába öntsük. Ezt követően az egyes ágazatok ár-, termelés- és költségadatait helyezzük egymás mellé, amit az indokol, hogy a magyar gazdaságra továbbra is jelentős strukturális átalakulások jellemzők. A dezaggregált fogyasztói árindexeket vizsgálva, olyan cikkcsoportokat keresünk, amelyek viselkedése speciálisnak tekinthető, majd a relatív árváltozásokat tanulmányozzuk statisztikai mérőszámokkal a stabilizáció előtti és utáni periódusokban.

A stilizált tények magyarázatához, illetve interpretációjához felhasználjuk a függelékben leírt vállalati modellből kapható legfontosabb következtetéseket. Ez a modell lényegében a klasszikus mikroökonómia egy egyszerű alkalmazása külföldön árelfogadó, belföldön (esetleg) bizonyos ármeghatározó képességgel bíró vállalatra. A modell célja annak bemutatása, hogy különösebben „kifinomult” elméletek nélkül is elég sok értelmez-

---

\* A tanulmány első változatához fűzött hasznos megjegyzéseikért köszönettel tartozom *Darvas Zsoltnak, Halpern Lászlónak, Kovács Álmosnak, Kőrösi Gábornak, Kun Jánosnak, Mázsa Péternek, Neményi Juditnak, Sándor Györgynek, Simon Andrásnak, Szapáry Györgynek, Székely Istvánnak és Zsoldos Istvánnak*. A tanulmányban kifejtettek nem szükségképpen tükrözik a Magyar Nemzeti Bank álláspontját.

hető abból, ami Magyarországon történt. Nem tagadható, hogy egyes ágazatok rendelkeznek olyan egyedi vonásokkal, amelyek nem teszik lehetővé viselkedésük értelmezését a modell alapján, viszont azt állítjuk, hogy aggregált szinten első nekifutásra a klasszikus modell értelmezhetővé teszi az árak és mennyiségek alakulásának egy nagy részét. Dacára a modell egyszerűségének, ebből is levonható néhány fontos, talán eddig elsikkadt konklúzió, amelyeket más tanulságokkal együtt újra megfogalmazunk a tanulmány összefoglaló fejezetében.

### A makroadatok vizsgálata

Ebben a fejezetben makroidősorokat vizsgálunk. Általában 12 havi növekedési ütemekkel dolgozunk, amelyet az indexek logaritmusának 12. differenciájaként definiálunk. (Ezért a mi növekedési ütemeink számszerűen eltérnek a publikációkban közölt növekedési ütemektől.) Ennek az az előnye, hogy a legtöbb idősorban meglevő szezonalitást – legalábbis részben – kiszűri. A teljes kiszűréshez valamilyen szezonális kiigazítási módszert kellett alkalmaznunk, de tekintettel az idősoraink rövidegére és annak a nagy valószínűségére, hogy a kilencvenes évek elején a szezonális tényezők nem voltak állandóak, ezt a megoldást választjuk inkább, mint hogy egy nem megbízható kiigazítási eljárással további „zajt” vigyünk az adatokba. A 12 havi növekedési ütemek valójában a tárgyhónapot megelőző 12 hónap növekedési ütemének (súlyozatlan) átlagai éves szintre hozva, vagyis az idősor mozgó átlagolással adódik. Nem csoda tehát, hogy az ilyen idősorok nagymértékű inerciát mutatnak, abban az értelemben, hogy lassan változnak (simák). Könnyen belátható, hogy az elsőrendű autokorreláció  $11/12=0,9167$  lenne egy ilyen idősorban akkor, ha a havi növekedési ütemek egymástól független, azonos eloszlású valószínűségi változók lennének. Tehát 0,9-nél kisebb elsőrendű autokorreláció a mozgóátlagolással kapott idősorokban esetleg azt jelezheti, hogy a havi növekedési ütemek negatívan korrelálnak, vagyis az a tendencia érvényesül, hogy az átlagosnál nagyobb havi növekedést az átlagosnál kisebb követ.

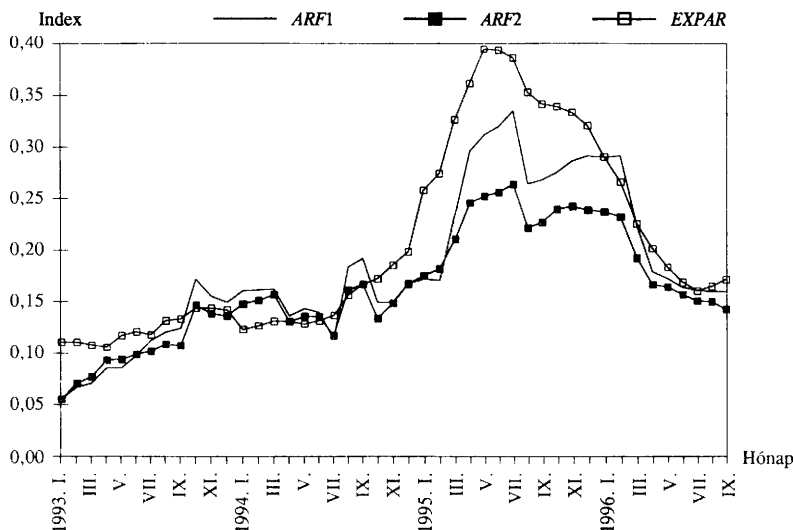
### Az árindexek

Az 1. ábrán a forint nominális effektív árfolyamindexének két változatát (*ARF1* a középárfolyammal, míg *ARF2* a piaci árfolyamokkal számolt nominális árfolyamindex), és az ipari exportárindexet (*EXPAR*) láthatjuk. A grafikonból jól látható, hogy a vizsgált időszakban az ipar exportárai és az árfolyamok kvalitatíve hasonló pályát követtek. 1995 márciusa után az indexek megugrottak, majd a leértékelési ütem többszöri csökkentésével előbb lassan, majd egyre meredekebben csökkentek, míg az utóbbi hónapokban kezdtek stabilizálódni.

Érdeemes megemlíteni, hogy a külföldi termelői árak viselkedése is nagyon hasonló volt. Ez magyarázhatja részben a különbséget az exportárak és az árfolyam alakulásában, amennyiben az utóbbi a stabilizáció időszakában rendre alatta maradt az exportáraknak. Ugyanakkor az eltérések túlságosan nagyok (az időszak egészében 5 százalék alatti) a külföldi nagykereskedelmi árindexhez képest, és különösen nagy az eltérés az *ARF2*, a piaci árfolyamindex és az exportárindex között. Ennek a jelenségnek lehetséges egy strukturális magyarázata, vagyis az, hogy a magyar export struktúrájának különösen magas árindex felelt volna meg a kereskedelmi partnerekkel szemben. Az árfolyamindexek elsőrendű autokorrelációs együtthatója 1993 januárja után 0,9 körüli, míg az exportáraké 0,97. Az árfolyamok és az exportárak közötti korreláció 0,93.



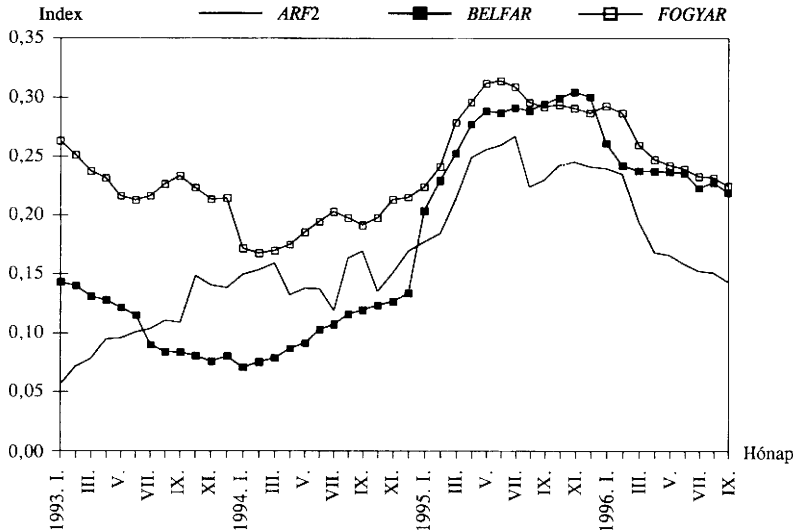
1. ábra  
Árfolyam és ipari exportárindexek



A 2. ábrán az egyik árfolyamindexet (ARF2) vetjük össze az ipari belföldi értékesítési árindexszel (BELFAR) és a fogyasztói árindexszel (FOGYAR). A három index 1995 előtt nagyon eltérően viselkedett. 1995 után a két árindex viselkedése kvalitatíve nagyon hasonlít egymáshoz, és az árfolyam pályájához is, de az utóbbihoz képest lényeges különbségeket is megfigyelhetünk. 1995 márciusában mind a belföldi termelői, mind pedig a fogyasztói ár inflációja megugrott, majd valamikor június-július környékén tetőzött, azután pedig – időnként megszakításokkal ugyan, és 1996-tól meredekebben – visszaesett. Az 1995. őszi visszaesés az árfolyamindexben az 1994. augusztusi nagy leértékelés következménye, és ennek nincs megfelelője a fogyasztói és a belföldi ipari árindexben, míg az exportárindexben (lásd 1. ábra), ha nem is olyan erőteljesen, de jelentkezik.

Speciális volt a fogyasztói árindex viselkedése annyiban, hogy itt az 1996. eleji nagy árnövelések miatt 1996. januárban és februárban az infláció egy kicsit még meg is lódult, és csak márciusban következett be jelentősebb visszaesés. Ugyanakkor azt találjuk, hogy az exportárakhoz viszonyítva, amelyek a visszaesésben szorosan követték az árfolyam pályáját, a belföldi ipari értékesítési árak és a fogyasztói árak pályája az árfolyam pályájánál sokkal kisebb ingadozást mutatott, kicsit kevésbé volt meredek az emelkedés, és a csökkenés mértéke jóval kisebb volt. Az inercia ugyanolyan ezekben az idősorokban, mint az exportárakéban, a fogyasztói árindex elsőrendű autokorrelációs együtthatója 0,95, míg a termelőié 0,97. Másfelől a két belföldi árindex között nagyon jelentős volt a koherencia 1995–1996-ban, ami akkor igazán érdekes, ha emlékezünk a két árindex között 1995 előtt meglévő ollóra, vagyis arra, hogy éveken keresztül megfigyelhető volt az, hogy a fogyasztói árak növekedése szignifikánsan meghaladta a termelői árak növekedését.

2. ábra  
 Árfolyam, belföldi ipari értékesítési ár, fogyasztói ár



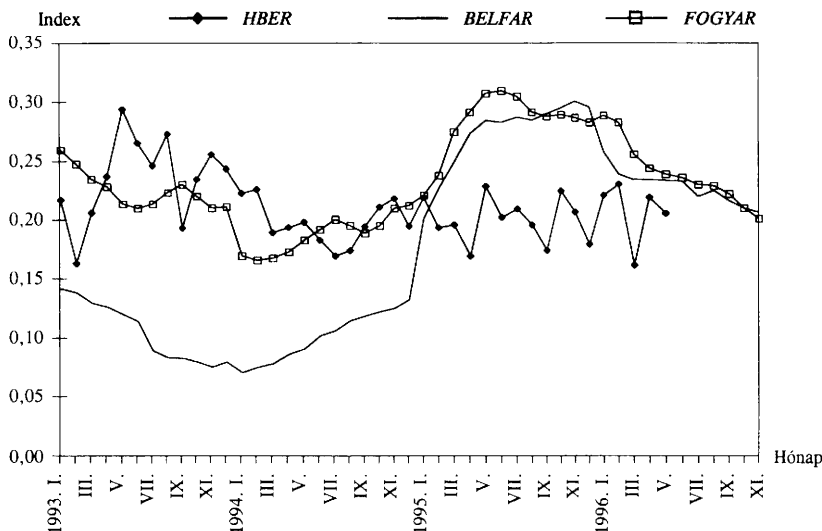
A fentiek alapján megfogalmazhatjuk a makroadatokból megfigyelt első stilizált tényünket.

1. stilizált tény. Az árindek kvalitatíve nagyon hasonlóan alakultak 1995 márciusa után az árfolyamindexhez. Az exportárak és a belföldi árak viselkedése közti lényeges eltérés az, hogy az előbbiekingadozásának mértéke nagyobb volt. Az utóbbiak 1996-ban az indexek visszaesésekor nem követték az árfolyamindex csökkenését ugyanolyan mértékben. A belföldi termelői és fogyasztói árak között a korábbinál sokkal szorosabb összefüggés volt megfigyelhető.

### A bérköltségek

Ha az árak alapvető (végső) költségösszetevőinek az importköltséget és a bérköltséget tekintjük, akkor ezek egyikét implicité már vizsgáltuk, amennyiben az importköltséget alapvetően az árfolyam határozza meg, hiszen ma Magyarországon a devizaárak nagyságrendekkel kevésbé változnak, mint az árfolyam. A másik költségem, a bérköltségek vizsgálatához egy ipari átlagbérköltség-indexet néztünk meg (*HBER*), amely a bruttó bérekhez a bérjellegű adókat is hozzászámolja (3. ábra). Ennek növekedési ütemei mind 1995-ben, mind pedig 1996-ban általában alatta maradtak az árak növekedési ütemeinek, és nem mutattak olyan karakterisztikus pályát, mint az árindek, sőt mintha egy gyengén növekvő trend mellett helyezkednének el. A bérköltségek időszora sokkal kevésbé sima, mint az áridősorok és mint később a nominális mennyiségek időszorai általában. Az elsőrendű autokorreláció nagysága mindössze 0,4. Ugyanakkor a bérköltségindex hosszú távon stabilabbnak tűnik, mint az árindek.

3. ábra  
Ipari átlagbérköltségek és árak



Összefoglalva az előző megfigyeléseket, megkapjuk a második stilizált makrotényt.

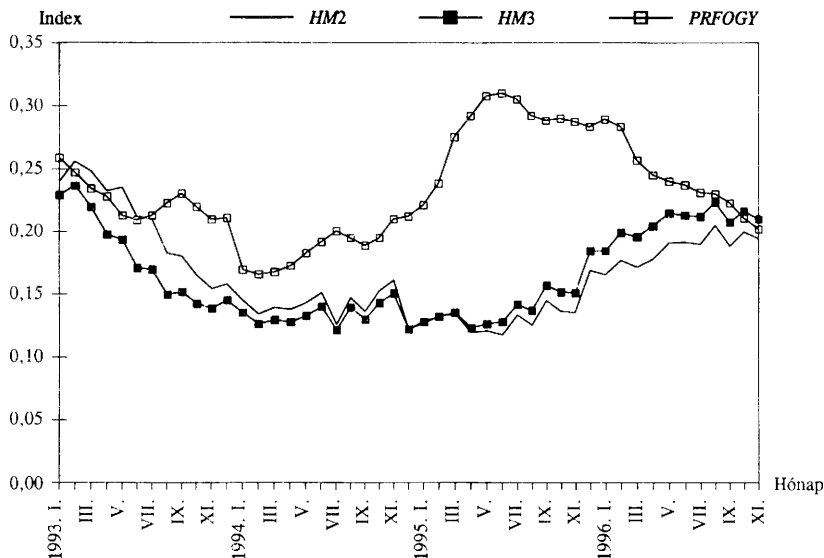
2. *stilizált tény.* A bérköltségek mozgása kvalitatíve nem volt hasonló az áralakuláshoz. A reálátlagbérek 1993–1994-ben nőttek, majd 1995–1996-ban estek, míg a nominálberek növekedési üteme meglehetősen stabil volt.

### A pénzmennyiség

Fontos kérdés, hogy hogyan tudjuk reprezentálni az aggregált (nominális) keresletet egy gazdaságban. Magyarországon hagyomány a (nettó) béreknek, illetve bizonyos lakossági jövedelmeknek kitüntetett szerepet tulajdonítani a (aggregált) magán kereslet alakulásában. Ezzel szemben modern közgazdasági modellek általában valamilyen pénzaggregátummal közelítik a nominális kereslet nagyságát. Két oka is van annak, ami miatt az utóbbi szemléletet részesítjük előnyben. Az egyik az, hogy a bérek egy nem szocialista gazdaságban nem az egyetlen fontos jövedelemforrás, viszont a statisztikák nem teszik lehetővé a nem bér jellegű jövedelmek számbavételét. (Különösen nem havi szinten.) Egy másik elméleti megfontolás pedig azt állítja, hogy a kereslet elsősorban a vagyon nagyságától függ, és nem a folyó jövedelemétől. A vagyon likvid komponensének mérésére pedig valamilyen pénzaggregátum szolgál legjobban.

A belföldi keresletet mérő változónak tehát két pénzmennyiség indikátor [M2 (széles értelemben vett pénz) és az M3] változását tekintettük (4. ábra). Ezeknek az idősoroknak az az érdekessége, hogy 1994 közepe után viselkedésük szinte tükörképe az áridősorok viselkedésének. Lényegében 1995 nyaráig a pénznövekedési ütemek enyhén csökkentek, majd azután, egy időben az infláció tetőzésével megugrottak, és növekedésük azóta is folytatódik. 1996 második felére a pénz és az árak növekedése durván egyforma lett, azaz a reálpénzmennyiség nem változott. Ez azonban úgy alakult ki, hogy 1995 nyaráig a reálpénzmennyiség nagymértékben csökkent, és aztán ez a csökkenés fokozatosan le-

4. ábra  
Széles értelemben vett pénz és árak



lassult. A pénzidősorok elsőrendű autokorrelációja 0,88, vagyis az inercia inkább az árfolyamhoz, mint az árindexekhez hasonló. Ugyanakkor a hosszú távú ingadozás, hasonlóan a bérköltségekhez, itt is kisebbnek tűnik, mint az ár- és árfolyamindexek esetében.

3. stilizált tény. A pénzmennyiség mozgása 1995–1996-ban mintegy tükörképe volt az árfolyam mozgásának, amikor az árfolyam által reprezentált költségoldali nyomás enyhülni látszott, a pénzmennyiség növekedése által reprezentált keresleti húzás fokozódott.

#### A hozamgörbe

Egy újabb makrováltozó, amely releváns lehet az infláció alakulásának megítéléséhez, a hozamgörbe valamilyen mérőszáma. Mi az egyhavi és az egyéves diszkontkincstárjegyhozamok – aukción elért havi átlaghozamok – eltérését választottuk indikátornak. (1. táblázat) (Az egyhavi hozamokat az összehasonlíthatóság kedvéért hatványozással hoztuk éves szintre.)

A hozamgörbe várakozásmélete (*expectations theory of the term structure*) abból indul ki, hogy például az egyéves hozamnak – többé-kevésbé kockázatközömbös befektetőket alapul véve – meg kell egyeznie a mai egyhavi hozam és a mától egy hónapra várt 11 hónapos hozam összegével. (Az utóbbi pedig hasonlóképpen későbbi időpontokra várt egyhónapos hozamok összegére bontható.) Amennyiben még feltesszük azt is, hogy a piac várakozásait a rövid távú jövőbeli hozamokról egy olyan feltételezett központi banki válaszfüggvény határozza meg, amely szerint az MNB az infláció növekedésére a kamatlábak emelésével válaszol, akkor a hozamgörbe meredekségének növekedését az inflációs várakozások növekedése jeleként értelmezhetjük.

Az 1. táblázatból azt láthatjuk, hogy a hozamgörbe meredeksége az infláció csúcspontján radikálisan megugrott, és csak 1995 októberében esett vissza, hogy azután tartósan negatívvá váljon. Ezt interpretálhatjuk úgy, hogy az infláció tetőzésekor még nőttek is az

I. táblázat  
A hozamgörbe meredeksége

Dátum	1 hónapos hozam	12 hónapos hozam	Különbség
1995. február	33,4	33,2	-0,2
1995. március	34,5	34,0	-0,5
1995. április	34,9	35,5	0,6
1995. május	36,3	35,2	-1,1
1995. június	33,1	35,6	2,5
1995. július	31,8	35	3,2
1995. augusztus	32,8	35,3	2,5
1995. szeptember	33,6	34,1	0,5
1995. október	33,6	32	-1,6
1995. november	33,2	31,4	-1,8
1995. december	33,7	31,3	-2,4
1996. január	32,1	30,7	-1,4
1996. február	28,2	27,3	-0,9
1996. március	28,3	25,8	-2,5
1996. április	26,9	24,2	-2,7
1996. május	26,7	24,7	-2
1996. június	26,7	25	-1,7
1996. július	26,6	25	-1,6
1996. augusztus	26	24,4	-1,6
1996. szeptember	25	22,5	-2,5

inflációs várakozások. (Ha elfogadjuk a várakozáselméletet, akkor interpretációnk látszólag azt implicálja, hogy az inflációs várakozások nem voltak racionálisak. Valójában ez korai következtetés lenne. Csak annyit mondhatunk, hogy *ex post* tévesnek bizonyultak.)

A hozamgörbe meredekségének magyarázatára a fenti érvelés persze csak egy a lehetséges sejtések közül, amit igazolni nem tudunk. Az egyéves hozamok lehettek azért is sokkal magasabbak 1995 közepén, mint az egyhónapos hozamok, mert a piaci szereplők valamikor a következő év során váratlan nagy leértékelést vártak, pontosabban nem tartották elképzelhetetlennek egy ilyen bekövetkezését. Mivel azonban a nagy leértékelések Magyarországon az elmúlt évek tapasztalatai szerint az infláció megugrásával is járnak, a konklúzió (infláció növekedésének a várakozása) lényegében változatlan marad.<sup>1</sup>

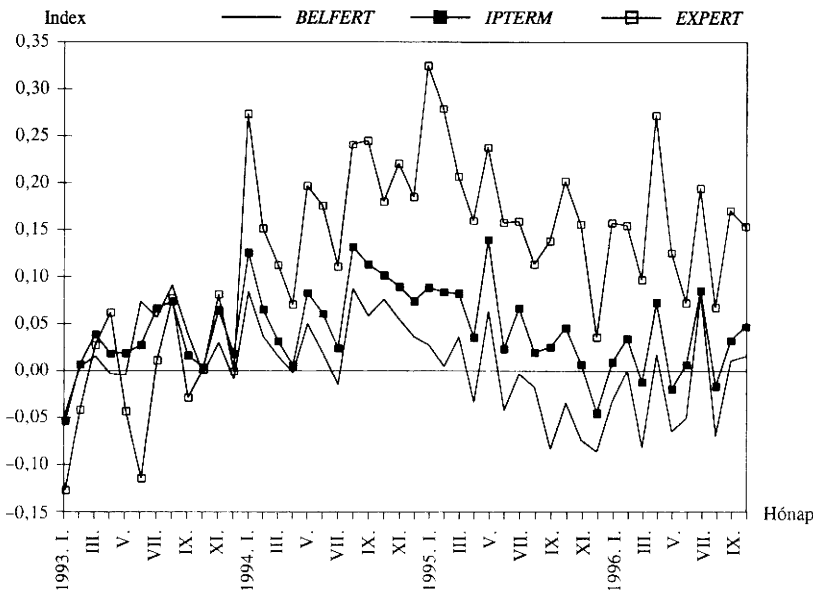
4. *stilizált tény. A hozamgörbe, bizonyos elméleti megfontolások alapján, erős inflációs várakozásokat mutatott 1995 júniusa és októbere között, majd 1996-ban állandósult az infláció csökkenésének várakozása.*

#### Ipari termelés, értékesítés, foglalkoztatás

A termelési és értékesítési 12 havi növekedési ütemek korántsem mutatnak olyan inerciát, mint az ár adatok. Az ipari termelés elsőrendű autokorrelációja 0,22, a belföldi értékesítésé 0,26, az exportértékesítésé pedig 0,56. Ez azt bizonyítja, hogy egy-egy hónap

<sup>1</sup> *Calvo-Végh* [1993] az árfolyam stabilizáció „hiteltelenségével” magyarázzák azt a jelenséget, hogy számos dél-amerikai stabilizációs epizód során az infláció jelentős maradt a leértékelési ütem csökkentése után is.

5. ábra  
Ipari termelés és értékesítés



valamilyen irányban kiugró teljesítményét gyakran követi az átlagtól való ellenkező irányú eltérés. Az 5. ábra mutatja be a termelés és értékesítés idősorait 1993 után.

Az ipari termelés a kiemelkedő 1994-es növekedés után már 1995-ben lelassult, és bár a lassulás úgy tűnik, hogy 1996-ban is folytatódott, nem következett be visszaesés. Ez elsősorban annak volt köszönhető, hogy az export növekedési üteme mindhárom évben kétszámjegyű maradt, jóllehet a növekedés üteme csökkent. Az 1994-es kisebb belföldi értékesítési boom után 1995-ben a belföldi értékesítés visszaesett, és ez a – gyenge – visszaesés 1996-ban is folytatódni látszik. A belföldi értékesítés és a termelés közti korreláció 0,79, a termelés és az exportértékesítés közötti korreláció 0,71 volt, míg az export és a belföldi eladások csak csekély mértékben korreláltak egymással (0,24).

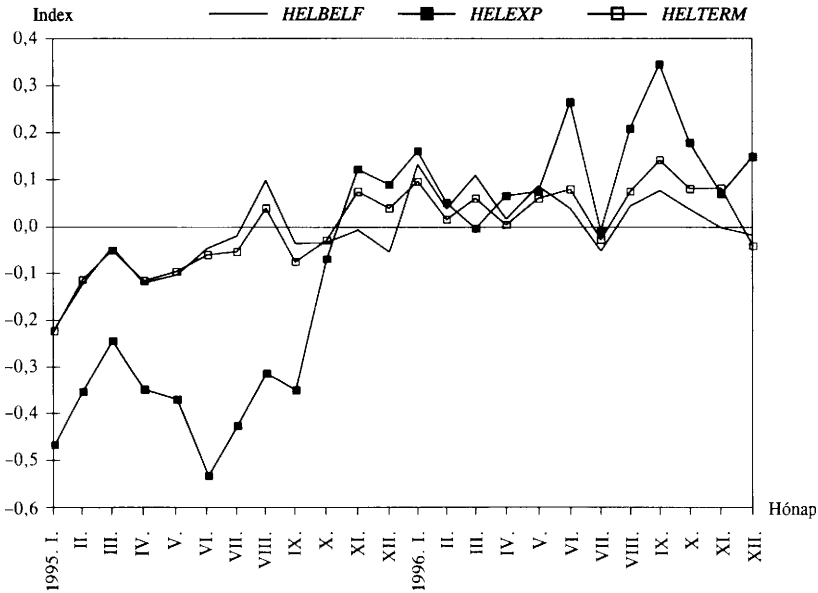
A foglalkoztatás fokozatosan csökkent, 1995-ben az átlagos létszám 94,7 százaléka volt az 1994-esnek, míg 1996 első félévében 93 százaléka az előző év első féléves átlaglétszámának. Azaz a munka átlagtermelékenységének növekedési üteme az utóbbi két év egyikében sem lehetett messze a 10 százaléktól.

*5. stilizált tény. 1995-ben a növekedés üteme 1994-hez képest csökkent, és 1996-ban sem éledt újra. Az értékesítésben az export növekedési üteme csökkent, de még mindig jelentős maradt, míg a belföldi értékesítés mind 1995-ben, mind pedig 1996-ban valószínűleg visszaesett. A munkatermelékenység növekedése minden évben jelentős volt. A belföldi és az exportértékesítés közötti korreláció gyenge, míg mind az export, mind a hazai értékesítés erősebben korrelál a termeléssel.*

### Három feldolgozóipari ágazat

A következőkben áttekintjük három fontos feldolgozóipari ágazattal kapcsolatos ár-, termelési, értékesítési és foglalkoztatási adatokat. Azt fogjuk látni, hogy az ágazatok diffúz képet mutatnak, vagyis az átlagok mögött jelentős egyedi eltérések rejlenek.

6. ábra  
Élelmiszer-ipari termelés és értékesítés



Élelmiszeripar

Egészében véve az iparág termelési és értékesítési struktúrájának változása 1995–1996-ban hasonlított az ipar átlagához. Szerény növekedés jellemezte, amit a hazai felhasználás stagnálása és az export 1995 végén kezdődő aránynövekedése kísért (6. ábra). Az ágazat profitabilitása javult, 6-9 százalékos foglalkoztatáscsökkenés mellett a bruttó átlagbérköltség csak 19-20 százalékkal nőtt, stabilan 20 százalék feletti árnövekedés mellett. (2. táblázat és 7. ábra)

2. táblázat

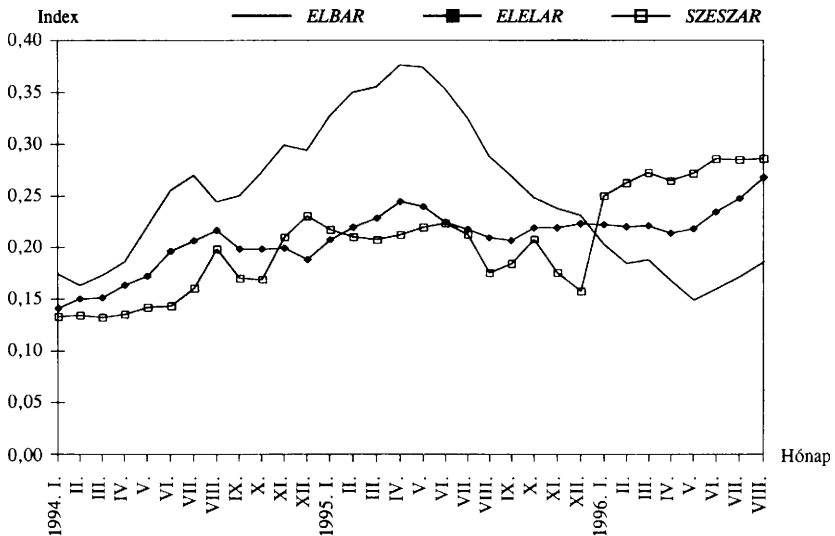
Élelmiszer-, gép-, és textilipari bérek, valamint foglalkoztatás  
(százalékos változás előző év azonos időszakához képest)

Ágazat	Bérek 1995	Bérek 1996. I. félév	Foglalkoztatás 1995	Foglalkoztatás 1996. I. félév
Élelmiszeripar	19,4	19,9	93,8	91,8
Textilipar	21,2	21,7	92,9	94,6
Gépipar	20,9	24,0	96,2	94,8

Az élelmiszeripar magában foglalja a szeszesitalokat, kávé és dohánytermékeket is, amelyek árai igen nagy mértékben tartalmaznak adót, és amelyek árképzése elég speciálisnak tekinthető. Ez tükröződik a fogyasztói árindex élelmiszer- (ELELAR) és dohány-szeszesital- (SZESZAR) komponensének egymástól eltérő viselkedésében is (7. ábra). Az utóbbi árindex szinte független az általános áralakulástól és az árfolyamtól, míg az előbbi, ha nagy vonalakban is, de az árfolyam-alakulást tükrözi. Az élelmiszer-ipari termelői

7. ábra

Élelmiszer, dohány-szeszesital fogyasztói árindexek és élelmiszer-ipari értékesítési árak



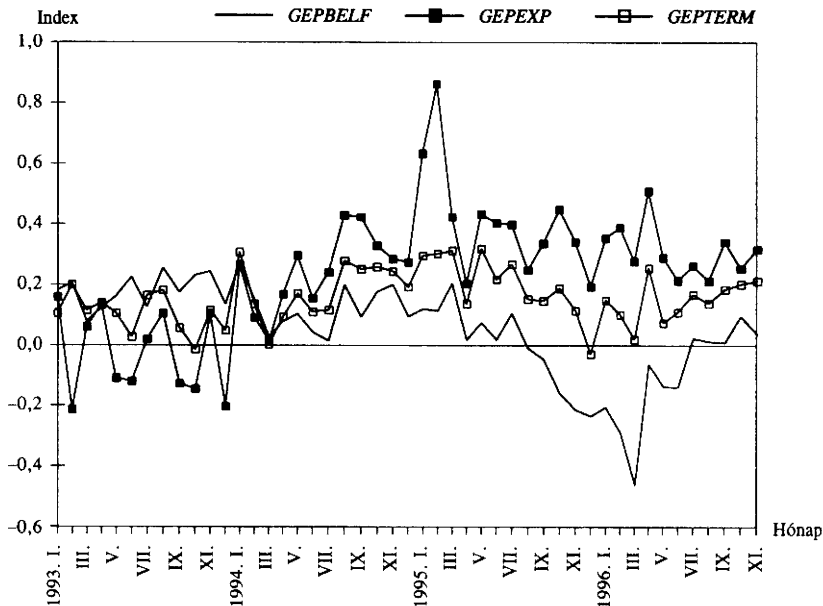
árak (ELBAR) alakulását tehát némiképpen magyarázza az, hogy két jelentősen eltérő áralakulású alágazat „keveréke”.

Furcsának tekinthetjük azonban az élelmiszer-ipari árak alakulását, ha a mezőgazdasági felvásárlási árakkal vetjük őket össze. A felvásárlási árak már 1995 elején is jelentősen nőttek, és ehhez a márciusi leértékelés nem adott hozzá, inkább csak fenntartotta a folyamatot. Növekedésük későbbi visszaesése – jelentős ingadozásoktól nem mentesen, de – követte az exportárak és az árfolyam alakulását egészen 1996 júliusáig, amikor is ismét nagy áremelkedés kezdődött, elsősorban a búza és kukorica árnövekedésének betudhatóan. Ezek a fejlemények nyilvánvalóan speciális világpiaci, szabályozási, kínálati okokkal magyarázhatóak, de a nagy zaj mögött mégiscsak felismerhetőnek tűnik az, hogy hosszabb távon az árfolyammozgás befolyással van a felvásárlási árakra. Ezt gyengíthette az, hogy a mezőgazdasági termékek felvásárlásának volumenindexe sokéves visszaesés után 1995-ben jelentősen nőtt (15 százalékkal), majd hogy ez a növekedés 1996-ban megtört (1,6 százalékkal az év augusztusáig).

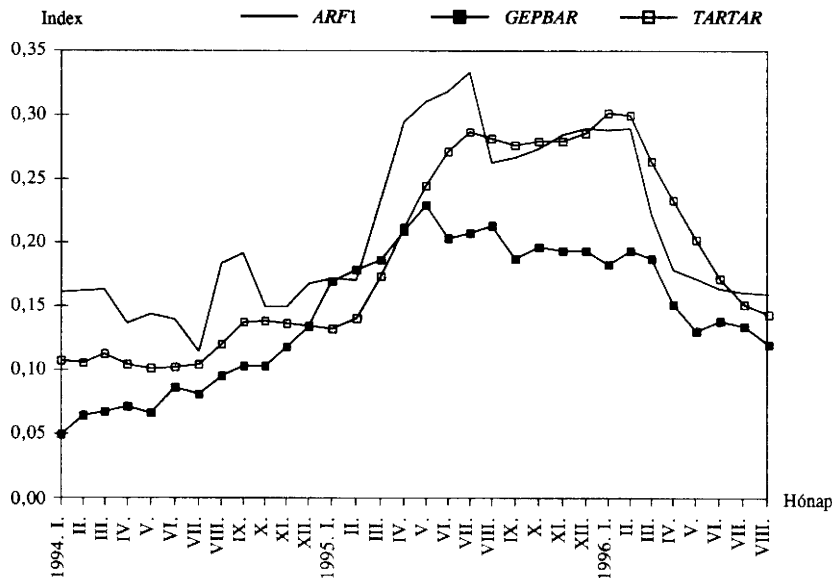
6. stilizált tény. Az élelmiszeripar termelési és jövedelmezőségi mutatói nagyjából az ipar átlagát követték, miközben – jöllehet az ágazat áralakulásában felfedezhető a belföldi értékesítési és fogyasztói árak alakulásának általános mintája – az ágazat specifikuma miatt feltehetőleg számos extravagáns jegy figyelhető meg: bizonyos árak változása szinte megmagyarázhatatlan az árfolyammal, a termelői árak nagyon lassan változnak, és a fogyasztói árak a termelői árakhoz képest sokkal jobban ingadoznak. Úgy tűnik, hogy az élelmiszer-ipari vertikumon belül jelentős rövid távú jövedelemátcsoportosítások zajlanak le.



8. ábra  
Gépipari termelés és értékesítés



9. ábra  
Tartós fogyasztási cikkek-árak és gépipari belföldi termelő árak



### Gépipar

1995–1996-ban a legdinamikusabban növekvő ágazat, amelyre az jellemző, hogy az ipari átlagot messze meghaladóan nő az export, és esik vissza a hazai értékesítés (8. ábra). A jövedelmezőséget itt a termelékenységnövekedés tarthatta fenn, mivel a bérköltség legalább annyira vagy gyorsabban nőtt, mint a termelői ár (2. táblázat és 9. ábra).

A gépipar belföldi értékesítési árai (GEPBAR) kvalitatíve, a tartós fogyasztási cikkek fogyasztói árai (TARTAR) kvantitatíve jól követik az árfolyamokat (ARF1). A gépipari értékesítési árindexek azonban sokkal kisebb ingadozást mutatnak, jellegzetességük az, hogy sohasem mentek az árfolyamindex fölé (9. ábra).

*7. stilizált tény. A gépipar feltehetőleg egyre inkább világgpiaci integráltságú ágazattá válik, ahol az ágazaton belüli (intra-industry) külkereskedelem nagyon jelentős. A belföldi termelői és fogyasztói árak alapvetően az árfolyamváltozásokat követik. Vannak jelei annak, hogy a növekedés már csak a fajlagos munkaköltségek növekedése révén volt megvalósítható.*

### Textil- és ruházati ipar

A textil- és ruházati iparban az a különleges, hogy 1995–1996-ban jelentősen visszaesetek a hazai eladások, és a teljes termelés egyre inkább stagnál (10. ábra). Ennek ellenére a béremelkedés viszonylag jelentős volt, többé-kevésbé összhangban az átlagnál nagyobb termelőiár-növekedéssel (2. táblázat és 11. ábra).

A textilipari termelői árak (TEXBAR) hosszabb távon elég jól követik az árfolyamot. Azt látjuk, hogy a termelői árak kissé lemaradtak 1995-ben, majd 1996-ban inkább felzárkóztak. A ruházati fogyasztóiár-inflációnak (RUHAAR) 1995 márciusa után nem volt csökkenő szakasza, a fogyasztói árak sokkal kevésbé ingadoznak, mint a textilipari termelői árak, amelyek hosszabb távon az árfolyamnál nagyobb kilengéseket mutattak.

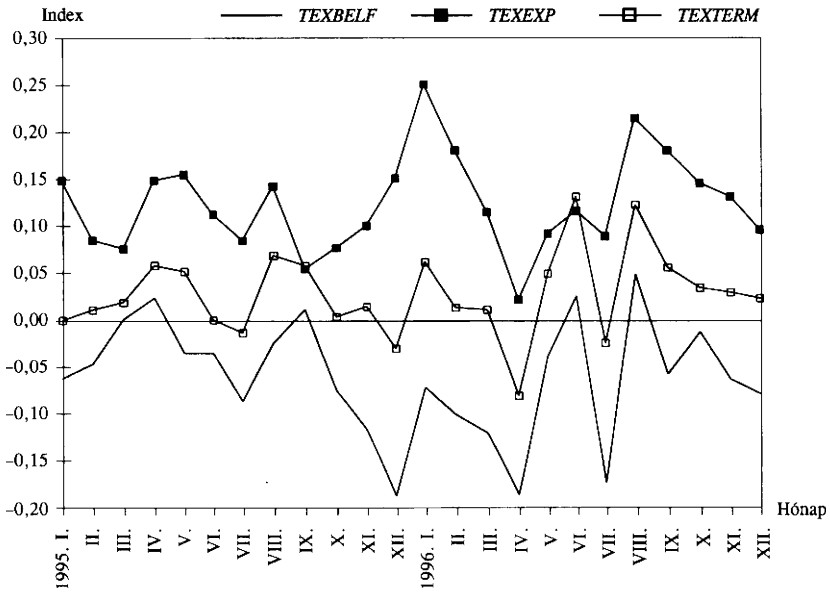
*8. stilizált tény. A textilipart a termelés visszaeséséhez képest jelentős béremelkedés jellemezte, ami relatív profitabilitási problémákat is okozhatott. Az árindex változása a ruházati cikkek esetében speciális volt annyiban, hogy pozitív trendet lehetett megfigyelni, míg a textilipari termelői árak inkább az árfolyam ingadozásait követték.*

### A 160 fogyasztási termékcsoporth árindexei

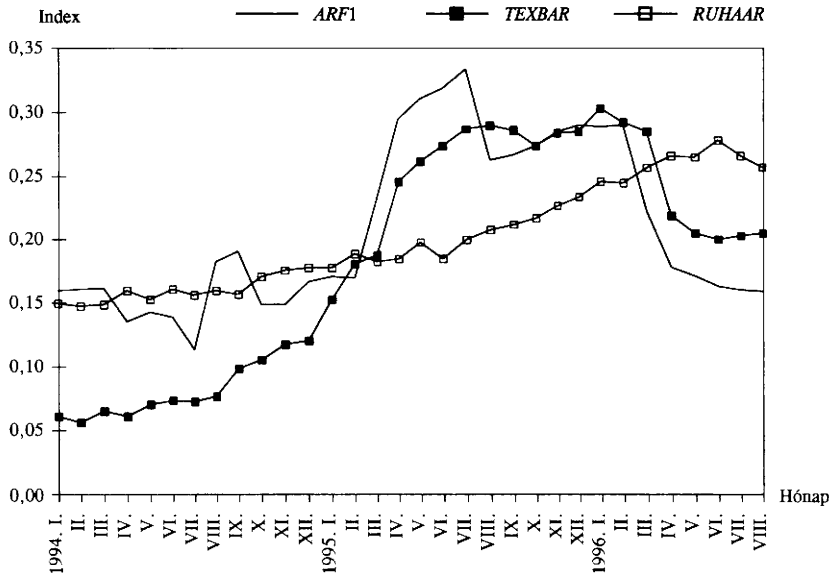
160 fogyasztási cikkcsoportról állnak rendelkezésre havi árindexek. Ezeket az árindexeket vizsgáltuk annak érdekében, hogy bizonyos mélységben is tanulmányozzuk a fogyasztói árak alakulását. Két nagyobb, és azokon belül egy, illetve kettő részidőszakot vizsgáltunk. A két nagyobb időszak az 1993–1994 közötti évek, amelyeket destabilizálódási periódusnak hívhatunk, és az 1995–1996-os évek, amelyeket nevezhetünk stabilizációs periódusnak. Az utóbbin belül megkülönböztetjük 1995-öt mint inflációs, valamint 1996-ot mint deflációs periódust. (Jóllehet a periódusok határait nem szigorúan az évkezdetek-évvégék alkották, azok elég közel voltak ezekhez, s így nem követtünk el nagy hibát az elnevezésekkel. Egész éves periódusok választása viszont célszerű az összehasonlíthatóság miatt, mivel az árindexek túlnyomórészt szezonálisak, és számos árindexre jellemző a nagy év eleji kiugrás is.) Hogy legyen a részidőszakokkal azonos hosszúságú periódusunk is, számításokat végeztünk az 1995 márciusát megelőző egy év adataival is.

A relatív árak hosszabb távú alakulását jellemezhetjük a két nagy időszak áralakulása

10. ábra  
Textilipari termelés és értékesítés

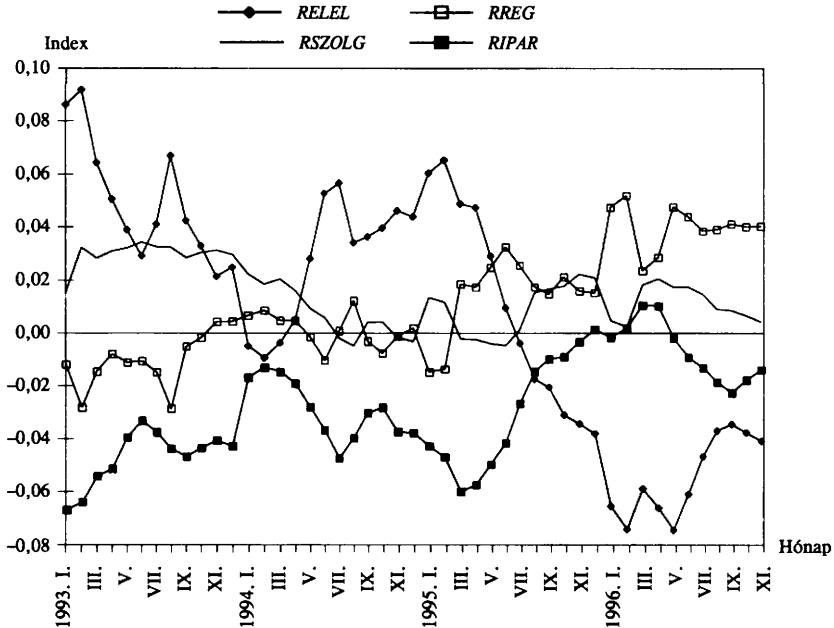


11. ábra  
Textilipari termelési és ruhaipari fogyasztási árindexek



12. ábra

A relatív árak alakulása négy cikkcsoportban (regulált, élelmiszer, iparcikk, szolgáltatás)



közötti korrelációs együtthatóval is. Ez az együttható  $-0,07$ -nek adódott, amiből úgy tűnhet, hogy van bizonyos tendencia arra, hogy az egyes relatív árak visszatérjenek valamilyen stabil érték felé, azaz egy hosszabb időszak alatt bekövetkezett arány-változás idővel megforduljon. Ez a korrelációs együttható 1994 és 1996 között már jelentősebb ( $-0,23$ ), ami arra utal, hogy az 1996-os árváltozások bizonyos értelemben korrekciói voltak az 1994-es árváltozásoknak. Ennek a „relatívár-visszatérésnek” a jelenségét tapasztalhatjuk akkor is, ha ábrázoljuk az általunk definiált négy cikkcsoportra [élelmiszerek (RELEL), szolgáltatások (RSZOLG), iparcikkek (RIPAR), regulált termékek (lásd Vincze-Zsoldos [1996]) (RREG)] a relatív árak alakulását (12. ábra).

A 12. ábrából az tűnik ki, hogy az élelmiszerek relatív ára a stabilizáció előtt jelentősen nőtt, és ez a nyereség a stabilizáció alatt erodálódott. Fordított irányú – jóllehet gyengébb – tendencia volt megfigyelhető a regulált árak, és kisebb mértékben az iparcikk árak esetében is.

9. stilizált tény. A stabilizáció után az élelmiszer- és a regulált árak mutattak kiugró viselkedést, a legtöbb relatív ár azonban viszonylag stabilnak bizonyult. Hosszabb távon tendencia mutatkozik a relatív árak valamilyen stabil értékhez való közelítésére, s e tendencia különösen a relatív élelmiszerárak esetében okozott nagy „hullámokat”.

Egy másik érdekes mérőszáma a relatív árak viselkedésének a keresztmetszeti áreloszlások ferdesége (skewness). Pozitív ferdeség esetén a keresztmetszeti eloszlás olyan, mintha egy szimmetrikus eloszlást balra döntenének, és negatív ferdeség esetén megfordítva. (A ferdeségi együtthatókat lásd az 3. táblázatban.) Először azt az eredményt kaptuk, hogy míg a stabilizáció előtt a ferdeség pozitív volt, a stabilizáció első periódusában az eloszlás szimmetrikus lett (ami ilyen távú áralakulás esetében a várt eredmény), és a stabilizá-

ció második szakaszában az eloszlás fordítva dőlt. Az utóbbiról azonban kiderült, hogy egyértelműen a „magyar krumpliciklusnak” tudható be. Ha újraszámolnánk a burgonya-  
adatok elhagyásával, akkor továbbra is pozitív, ám némiképpen csökkent mértékű ferdeséget kapnánk. Pozitív ferdeséget gyakran figyelnek meg nagyobb frekvenciájú áradatok esetében, és a jelenség szokásos magyarázata valamilyen árváltoztatási költséggel történik, azaz azzal, hogy a vállalatok hajlanak arra, ám egy-egy nagy árváltoztatást hajtssanak végre, majd relatív árakat hagyják csökkenni. Hosszabb távon azonban a ferdeség általában eltűnik a relatív inflációra számolt eloszlásokból. Adataink szerint ez a nagyobb időszakok közül csak a stabilizációs periódusban történt meg, de akkor is a burgonyaár „sajátos” változásának köszönhető.

A ferdeség hatása az átlagolásra hasonló a stabilizáció előtt és közvetlenül utána. A 3. táblázatban található nyesett átlagok (*trimmed means*) azt mutatják meg, hogy milyen átlagot kapunk, ha az eloszlások széleit lenyessük. Nagyobb különbségek az 1994-es és 1995-ös években találhatók, míg az 1996-os áreloszlás már egyéves szinten is „stabilizálódni” látszik. Ugyanilyen következtetésekre juthatunk a mediánok vizsgálatánál is.

3. táblázat  
Keresztmetszeti eloszlások statisztikai jellemzői

Megnevezés	1996	1995-96	1995	1993-94	1994
Átlag	0,179	0,211	0,243	0,196	0,194
Szórás	0,092	0,079	0,111	0,083	0,109
Ferdeség	-3,525	0,031	2,821	2,629	2,050
Csúcosság	30,001	13,663	16,562	15,995	7,681
1. kvartilis	0,149	0,180	0,189	0,147	0,136
Medián	0,187	0,209	0,231	0,188	0,174
3. kvartilis	0,218	0,242	0,272	0,231	0,222
4. kvartilis	0,473	0,651	1,025	0,789	0,749
Nyesett átlag (10 százalék)	0,183	0,209	0,235	0,190	0,185
Nyesett átlag (20 százalék)	0,184	0,209	0,233	0,189	0,181
Relatív szórás	0,517	0,376	0,455	0,427	0,562

10. stilizált tény. A stabilizáció kicsit szimmetrikusabbá tette a relatív árak változásait. Az átlagárak most már jobban reprezentálják az árindex összetevőit, mint a stabilizáció előtt tették.

Az áralakulás bizonytalanságát gyakran szokás a keresztmetszeti eloszlások szórásával, illetve relatív szórásával jellemezni (3. táblázat). Azt látjuk, hogy a relatív árak bizonytalansága a stabilizáció után hosszabb távon némiképpen csökkent. Egy másik bizonytalanságot jelző mérőszám lehet a keresztmetszeti eloszlások csúcossága (*kurtosis*). Minél nagyobb ez a mérték, annál csúcsosabb az eloszlás, azaz a megfigyelések nagyon erősen koncentrálnak a legvalószínűbb érték körül, de annál nagyobb súlyt képviselnek az eloszlás peremén található értékek is. Azt látjuk (3. táblázat), hogy a csúcosság megnőtt a dezinflációs periódusban (ismét a burgonyaár), és lényegében ugyanúgy alakult a stabilizáció után, mint előtte. Ez tehát nem mutat bizonytalanságnövekedést. Sőt a bizonytalanság némi csökkenését jelzi a kvartilisek vizsgálata, ahol a két nagy időszak kvartiliseit tekintve, elmondható: a stabilizáció előtti alsó kvartilis lényegesen kisebb, mint a stabilizáció utáni alsó kvartilis, miközben a további kvartilisek nagyjából azonosak. Ez azt jelenti, hogy a stabilizáció előtt a leginkább vesztes 25 százalék jobban vesztes relatív árából, mint a stabilizáció után.

*11. stilizált tény. A statisztikák üzenetét (bár nem teljesen egyértelműen) úgy összegezzhetjük, hogy a stabilizáció után összességében a relatív árak ingadozásából fakadó bizonytalanság nem nőtt, és legalábbis a „vesztés” kockázata csökkent.*

### A stilizált tények magyarázata

Kialakítottunk egy egyszerű vállalati modellt, amely részben olyan feltevéseken alapul, amelyek összhangban vannak a fent megfogalmazott stilizált tényekkel, és amely alkalmas arra, hogy a stilizált tények egy további részét értelmezhetővé tegye. A modell részletes ismertetése a matematikai levezetésekkel a függelékben található, itt a modell feltevéseit, konklúzióit és ezek alapján a stilizált tények – egy részének – magyarázatát tárgyaljuk.<sup>2</sup>

Feltevésünk szerint a vállalatok egy csoportja olyan árut állít elő, amelyet belföldi és külföldi felhasználásra is eladhat (*tradable good*). Ez a jószág kvalitatíve ugyanaz, akár bel-, akár külföldön kerül felhasználásra, más szóval tehát ugyanazzal a technológiával állítják elő. (Ez utóbbi feltevés azt jelenti, hogy a magyar exportképes szektor integrálódott annyira, hogy ne legyenek a termelési spektrumnak hazai („szocialista”), illetve konvertibilis export részei, amelyek között lehet erőforrásokat átcsoportosítani, de nem tökéletes helyettesíthetőséggel.) Feltesszük, hogy az exportpiacon a vállalat árelfogadó, ami durván összhangban van a *1. stilizált ténnyel*, amely szerint az exportárak jól követik az árfolyam változásait. A vállalat inputjai a munka és az importjóság. [Rövid távú termelési és árdöntésre koncentrálnak, tehát az állótőkét adottnak vesszük, és a tőkeköltséget lényegében fix költségként kezeljük. A hazai alapanyagokat azonosnak tekintjük az importtal, vagyis implicite avval a feltevéssel élünk, hogy az anyag- (közbenő termék) piacokon világgpiaci árak érvényesülnek.] Az importjóság felhasználási igénye egységni termeléshez konstans, vagyis az importfelhasználás határ- és átlagköltsége állandó, és az importártól, vagyis lényegében az árfolyamtól függ. Ugyanakkor feltesszük, hogy a munka csökkenő határozadékkal állítja elő az outputot, ami azt vonja maga után, hogy a munka egységköltsége növekvő. (Csökkenő hozadék feltételezése helyett azt is feltehetnénk, hogy a termelés növeléséhez jobban meg kell fizetni a munkásokat – például prémiummal, túlorapénzzel, vagy magasabban kvalifikált munkaerőt kell alkalmazni –, s ez vezet az egységköltségek növekedéséhez.) Ez a feltevés összhangban látszik lenni a *7. stilizált ténnyel*, azaz azzal, hogy a leggyorsabban növekvő ágazatban, a gépiparban a többi ágazathoz képest jobban nőttek a fajlagos munkaköltségek. A vállalat két döntést hoz: meghatározza termelésének szintjét, és dönt a hazai piacon alkalmazott árról. Amit nem ad el a hazai piacon azt az exogén módon adott áron exportálja. A hazai piacon a vállalat érzel valamilyen keresleti függvényt, amely függ a saját áraitól, az import áratól, amelyet az árfolyam reprezentál, és az aggregált likvid vagyontól (aggregált nominális kereslet). Lényeges feltevés, hogy nemcsak a kereslet függ az utóbbi változótól, hanem a keresleti függvény ár rugalmassága is. Feltesszük ugyanis, hogy a likvid vagyon növekedése a keresletet kevésbé rugalmas teszi, vagyis 1 százalékos nominális áremelés a likvid vagyon magasabb nominális szintjein egyre kisebb százalékos keresletcsökkenéshez vezet. (A keresletcsökkenés azonban mindig több, mint 1 százalék.)

A fenti feltevéseken alapuló modellt a következőket vonja maga után. *1.* A termelés szintjét az árfolyam és a bérek közti különbség, valamint a költségfüggvény paraméterei – vagyis alapvetően a technológiai ismérvek – határozzák meg. Ha az árfolyam (export-

<sup>2</sup> Egy hasonló jellegű, de az ittenitől néhány ponton lényegesen eltérő implikációjú modellt fogalmaz meg Pujol-Griffiths [1996].

ár) és a bérköltségek azonos arányban nőnek, a termelés növekedése csakis a technológiai haladásból származhat. A belföldi keresleti függvény paramétereitől a termelés szintje teljesen független. 2. A belföldi árak függetlenek a költségfüggvény paramétereitől, s így a bérektől is. Ezért a belföldi árakat az árfolyam, a likvid vagyon (pénz), a keresleti függvény érzékelt árrugalmassága és a tranzakciós technológia paraméterei határozzák meg. Határesetben az árfolyam egyszázalékos változása egyszázalékos árnövekedéshez vezet. (Ez áll fenn akkor, ha a tranzakciós technológia nem változik, és ha a likvid vagyon nem hat a kereslet rugalmasságára.) Egyébként a belföldi ár százalékos változása valamilyen kombinációja az árfolyam és a likvid vagyon százalékos változásának, valamint egy olyan tényezőnek, amely a tranzakciós technológia változását reprezentálja.

A gazdaság egy másik része külkereskedelmi forgalomba nem kerülő termékeket (*non-tradables*) állít elő (szolgáltatásokat nyújt). Itt az egyszerűség kedvéért tökéletes versenyt feltételezünk. Ezek inputja a munka és a másik szektor által előállított termék. (Ez utóbbi tartalmaz importot.) Ekkor e termékek árváltozása végső soron az árfolyam, a likvid vagyon és a bérköltség változásainak konvex kombinációja, és csak a technológiai paramétereiktől függ, viszont nem függ a keresleti függvény paramétereitől. Ebben a szektorban a termelés azonos az így meghatározott árak mellett adódó kereslettel, vagyis függ mind a költségfüggvény, mind pedig a keresleti függvény paramétereitől.

A modell parciális, vagyis sem az árfolyamot, sem az aggregált keresletet, sem pedig a bérek alakulását nem modellezi. Ezek között nyilvánvalóan lehet kapcsolat, így a „hagyományos” komparatív statika érvényessége iránt lehetnek kétségeink. Mindenesetre a modell kimutatja azt a fontos összefüggést, hogy egy nyílt gazdaságban a termelés a *tradable* szektorban az alapvető relatív árak (exportár viszonyítva a bérekhez) a függvénye. A modell lezárása persze azzal a feltételezéssel járhat, hogy ez a relatív ár nem szabad paraméter. Azonban, amíg van bizonyos bérmerevség rövid távon, addig az árfolyam-politika (vagy esetleg a monetáris politika lebegő árfolyamrendszerben) hathat erre a relatív árakra, és csakis ezen keresztül a termelés mennyiségére.

A modellben a hazai valuta leértékelődése mind a termelés, mind pedig a hazai ár növekedésével jár, azaz az export nő, és a belföldi értékesítés (valószínűleg) csökken a *tradable* szektorban. A *non-tradable* szektor számára az árfolyamváltozás negatív kínálati (költség) sokként hat, és az árak nőnek, miközben a termelés (eladás) csökken. Így tehát a leértékelés expanziós hatása az egész gazdaságban kétséges.

A következőkben vegyük sorra némely magyarázatra szoruló stilizált tényünket, és nézzük meg, hogy melyikük van összhangban a modellel, illetve melyikük jelent „rejtvényt” a modell számára.

Az *1. stilizált ténynek* egy részét – árfolyamot szorosan követő exportárak – beépítettük a modellbe. Mint megjegyeztük, az exportárak növekedése lényegesen meghaladta az árfolyam-növekedést 1995-ben, amelynek okát nem látjuk világosan. A modell szempontjából az az érdekes, hogy a magyar vállalatok külföldön árelfogadóak. A *1. stilizált tény* lényeges része az, hogy a belföldi árak simább pályát futottak be, mint az árfolyam, 1996-ban az árfolyam fölé mentek, és hogy a belföldi termelői árak és a fogyasztói árak között szoros az összefüggés 1995 után. Összevetve a modell konklúzióit a 2. és a 3. *stilizált ténnyel*, amelyek a bérköltségek és a pénzmennyiség alakulását írják le, ezek együttesen összhangban vannak a *1. stilizált ténnyel*. Az árak növekedési üteme nagyjából az árfolyam és pénz növekedési üteme között volt, kivéve 1995 végét, amikor talán kissé meghaladta az árfolyam növekedési ütemét is. Itt azonban két dolgot kell figyelembe venni. Az egyik az, hogy a modell szigorúan véve az exportár és a pénzmennyiség növekedési ütemei közti árnövekedést feltételezi, aminek a tények 1995-ben is megfelelnek. (Más kérdés, hogy mint említettük, nem értjük tökéletesen az árfolyam és az exportárak divergenciáját ebben az időszakban.) Másfelől segítségül hívhatjuk a *4. stilizált*

tényt, amely arról árulkodik, hogy ebben a periódusban az inflációs várakozások még nagyon nagyok voltak. (A modell persze nem tartalmaz várakozásokat, de „érezni” lehet, hogy egy ilyen irányú kiterjesztés esetén a jövőbeli inflációs várakozások ma is magasabb inflációt indukálnának.) Ugyanakkor az 1996-os árfolyamváltozásnál nagyobb infláció magyarázható a likvid vagyon növekedési ütemének pozitív változásával, azzal, hogy a tranzakciós technológia fejlődése is nagy valószínűséggel rohamosan javul a bankrendszer privatizálásával és a korszerűbb fizetési módszerek bevezetésével, valamint a non-tradable szektorban a bérköltségek kicsit nagyobb növekedési ütemével.<sup>3</sup>

A belföldi termelői árak és a fogyasztói árak nagyfokú összhangja 1995 után, amely olyan szembeszökően különbözik az azt megelőző időszak áróllójától, nagy vonásokban megfelel a bérek viselkedésének két időszak közötti eltéréssel. Az előző periódusban ugyanis a bérek növekedési üteme általában jóval nagyobb volt, mint az utóbbi periódusban, és a függelékben leírt modell szerint a fogyasztói árakra hatnak a bérek, míg a termelői árakra közvetlenül nem. Természetesen az áróllót részben magyarázhatják olyan „átmeneti” jelenségek, mint a nyomott kiskereskedelmi árrés szükség szerű növekedése, illetve az, hogy a kiskereskedelem inkább magántulajdonban lévő, azaz profitorientált szegmense volt a gazdaságnak, mint az ipar. Ez utóbbiak indokolhatják az árólló nagyságát a múltban. Amennyiben létezik olyan hosszú távú relatívár-átrendeződség, amelyet számos országban megfigyelnek, és amely különböző indokokból a szolgáltatások – így a fogyasztási cikkek – relatív árának növekedéséhez vezet hosszabb távon is, akkor ez magyarázhatja azt, hogy a stabilizációs periódusban a fogyasztói árak növekedési üteme miért nem ment jobban a termelői árak növekedése üteme „alá”, amit a bérköltségek alacsonyabb növekedési üteme indokolt volna.

Másodsor magyarázatra szorul az 5. *stilizált tény*, amely összefoglalja a reálváltozók alakulását. A fő probléma az, hogy a reálváltozók pályája valójában összhangban van-e a modell azon tulajdonságával, hogy a kompetitív szektorban a termelést a belföldi kereslet nem befolyásolja. Első látásra az 1994-es nagy növekedés a belföldi keresletnek tudható be, pontosabban annak a központi komponensének. Figyelembe kell azonban venni, hogy az 1994-es növekedés évek során csökkenése és stagnálás után következett be. Más szóval igen könnyen elképzelhető, hogy ekkor a határköltség (kapacitáskihasználás) igen alacsony volt, és kisebb leértékelés mellett is jelentős termelésnövekedés volt kifizetődő, míg a belföldi árak a kis leértékelés – és a *non-tradable* szektorban a kis bérköltség-növekedés – miatt nem emelkedtek annyira, hogy ez visszafogja a belföldi vásárlásokat.

Az 1995-ös növekedéscsökkenés viszont megfordítva magyarázható azzal, hogy a kapacitások kihasználása fokozódott, és valójában a munka határköltsége nem csökkent annyira, amennyire az az egész gazdaságra jellemző átlagbérköltség-növekedésből következne. Ezt alátámaszthatja az is, hogy az ipari bérek jobban nőttek, mint a gazdaság bérköltsége általában. Itt fontos kérdés az, hogy a létszámléptéssel járó hatékonyságnövekedést hogyan értelmezzük. Lehetséges az, hogy a bérköltségnek egy része fix költség, azaz valójában fölösleges – negatív hozzáadott értéket termelő – munkásoknak kifizetett bérből származik, és a piacgazdaság kibontakozása, illetve a privatizáció ezeknek a fix költségeknek a lemorzsolását jelenti. Ilyen értelemben a hatékonyság növekedésének egy része virtuális, vagyis nem hat a vállalat határköltségeire, és így a termelési döntéseire sem. (Az, hogy a munkából kikerülők lényegében a munkaerőpiacról is kikerülnek, és a munkanélküliségi ráta nem nő, alátámasztani látszik ezt az interpretációt.)

Másfelől 1996-ban indokoltnak látszana a növekedés további visszaesése, hiszen a

<sup>3</sup> Megközelítésemben a likvid vagyon (pénzaggregátumok) növekedése keresletet felhajtó és ezáltal árnövelő tényező. A reálpénzmenyiség növekedése egy alternatív modellben lehetne „eredménye” annak, hogy az inflációs várakozások csökkentek.



bérek tovább nőttek, ami a kapacitáskorlátok kiéleződésére utalhat, miközben a leértékelés üteme jelentősen csökkent. Modellünk persze nem kezel késleltetéseket, és a termelésben nem elhanyagolható inercia érvényesülhet. Továbbá a privatizációval járó technikai fejlődés, valamint az előző évek beruházásainak beérése is indokolhatja a növekedés ütemének bizonyos fenntartását. Nem kell elfelejtenünk azt sem, hogy a modell szerint a belföldi keresletnek is van szerepe a nem kompetitív gazdasági szektor termelésének meghatározásában.

Mindezek alapján azt mondhatjuk, hogy a makroadatokat tág értelemben jól magyarázzák a különböző árindexek alakulását. Az exportár együtt mozog a leértékelés ütemével. A belföldi fogyasztói és termelői árak ennél kevésbé ingadoznak, az exportár, a pénzmennyiség és a bérköltségek kombinációjának tekinthetők. Mivel a pénzmennyiség negatívan, a bérköltségek pedig nem nagyon korreláltak az exportárakkal, modellünk indokolni tudja ezt a jelenséget. A bérek és az árfolyamok lefelé húzó hatását 1996-ban ellensúlyozta az aggregált kereslet fokozódó nyomása, és 1995-ben az árvárakozások is szerepet játszhattak az infláció momentumának fenntartásában.

Kétségtelen azonban, hogy a gazdasági növekedés és a modell összehangolása nehezebbnek tűnik, mint az árak viselkedésének magyarázata. Legalábbis egy nagyon fontos rejtett változót kell segítségül hívnunk az összeegyeztetéshez, és ez a kapacitások kihasználtsága, vagyis a hozadék szférája. A bérköltségek állandó csökkenése állandó hatékonyságjavulásra utal, de kérdéses az, hogy ebből mennyi az igazi, a határköltséget csökkentő hatékonyságjavulás, és mennyi pusztán a fix költségek, vagyis a használhatatlan, de kiadással járó munkaerő leépítéséből származó nyereség. A modellnek egy logikai következtetése azonban mégis figyelemre méltó: ha egy ágazat kompetitív, akkor a belső keresletnek semmilyen befolyással sem kell lennie a termelési döntésekre. Gyanítható, hogy a magyar gazdaságban vannak bizonyos szektorok, s éppen a kompetitív feldolgozóipari ágazatok, amelyek esetében a növekedés visszaesése inkább kínálati, mint keresleti okokra vezethető vissza, és ezért a hazai kereslet növelése nem járna jelentős termelésexpánzióval.<sup>4</sup>

Míg az aggregált tények viszonylag jól értelmezhetőnek tűnnek a modell segítségével, addig az ágazatokra vonatkozó stilizált tények sokkal kevésbé. A 8. *stilizált tény* szerint egy stagnáló ágazat, a textilipar fenntartott árnövekedése magas volt, és a ruházati cikkek árának a növekedési üteme sohasem csökkent 1995–1996-ban. Úgy tűnhetett, mintha a textilipari vállalatok „kiáraznák” magukat a hazai piacról, miközben termékeiket külföldön sem tudják sokkal nagyobb mennyiségben eladni. Értelmezésünk szerint a textilipar tényei összhangba hozhatók a modellel, ha igaz az, hogy a textilipari létszámcsökkentés túlnyomórészt fixköltség-csökkentő jellegű volt. Ebben az esetben ugyanis a textilipart úgy tekinthetjük, mint amely gazdaságos kapacitásainak még mindig a határán dolgozik, s így a termelés stagnálása a hozadék csökkenésével, illetve a bérnyomás növekedésével magyarázható. Az árazás pedig nem „kiárazás”, csupán a textilipar nem kíván többet eladni a hazai piacokon. Kérdés persze, hogy erős külföldi verseny esetén indokolt-e feltenni azt, hogy a textil- (ruha-) ipar ármeghatározó itthon. Az árak pályája is nehezen értelmezhető, hacsak úgy nem, hogy az 1995-ös áremelkedés nem volt jelentős, ezért az 1996-os további ütememelést csupán relatívár-korrekciónak tekinthetjük.

A legnagyobb problémát az élelmiszeriparra megállapított 6. *stilizált tény* jelenti, pontosabban a belföldi termelői árak és fogyasztói árak viselkedése közötti diszkrépancia. (Itt probléma az áremelkedések időzítése.) Azt kell gondolnunk, hogy ebben az esetben

<sup>4</sup> A függelékben elemzett modell alapján egyenleteket becsültem mind belföldi árakra, mind pedig bizonyos termelési indexekre (lásd Vincze [1997]). Az eredmények, ha nem is mondható, hogy statisztikailag igazolják a modellt, legalábbis reményt adnak arra, hogy munkahipotézisként elfogadhatók.

több dolog összjátékáról van szó. 1. Az élelmiszeripar nemzetközi integráltsága korántsem teljes a különböző vámkorlátok miatt például. 2. Az állami felvásárlás rendszere nagy zajokat képes az árakba vinni. 3. Az iparág vertikális struktúrája mutathat furcsaságokat. 4. A termelési ciklus hullámzásokat okozhat az árakban. 5. A kínálati (technológiai) sokkok általában is olyan nagyok, hogy a rövidebb távú mozgásokat ezek nagymértékben dominálhatják.

A gépipar estében (7. *stilizált tény*) a termelői árak alacsony növekedési üteme kicsit furcsa, valamint az is, hogy az export dinamizmusa alig látszik megtörni 1996-ban. Ugyanakkor talán ez a szektor felel meg a három közül legjobban az aggregált adatok tükrözti ipari átlagnak, s így az első öt stilizált tény állításai közvetlenül leginkább ebben az esetben alkalmazhatók.

### Összefoglalás

A következőkben röviden összefoglaljuk elemzésünk tanulságait, és vázoljuk a legfontosabb nyitott kérdéseket.

#### *Aggregált árszint*

Az árak alakulásának 1995. március utáni magyarázatával nincsenek különösebb problémák, azok jól értelmezhetők elsősorban az árfolyam, és kisebb mértékben az aggregált kereslet, valamint a bérköltségek viselkedésével.<sup>5</sup> Az aggregált kereslet hatásai esetében figyelembe kell venni annak kettős funkcióját, vagyis azt hogy a likvid vagyoni növekedése részben eltolja a keresleti függvényt, részben pedig megváltoztathatja a kereslet rugalmasságát. Ha némi fölös infláció lett volna a rendszerben 1995-ben, akkor az indokolható a gazdasági alanyok 1995 közepén mutatott pesszimista várakozásaival.<sup>6</sup> Azt, hogy 1995–1996-ban a fogyasztói árak közötti olló szélesedését nem lehetett megfigyelni, részben magyarázhatjuk azzal, hogy az árakhoz képest a bérek kevésbé nőttek ebben az időszakban, mint a megelőző négy évben.<sup>7</sup>

#### *Relatív árak*

Az árindexben a stabilizációs időszak egészében inkább antiinflatorkus hatása volt az élelmiszeráraknak, amelyek azonban hosszú ciklusokat tudnak produkálni, s ezért ezek oldaláról pótlólagos inflatorkus hatás várható a közeljövőben. Az árak alakulása talán megváltozott 1995 után, de több olyan tényező is van, amely magyarázhatja ezt, és ezek közül csak egyik a csúszó árfolyamrendszer. A csúszó rendszer mintha stabilabbá tette volna a relatív árakat, csökkentve ezáltal a relatívár-bizonytalanságot.

<sup>5</sup> Ezt támasztották alá empirikusan korábbi kutatásaink is. (Lásd *Hamecz–Vincze–Zsoldos* [1996].)

<sup>6</sup> A vámpótlék bevezetése volt egy másik ok, ami miatt az árszint „jobban” növekedett 1995-ben.

<sup>7</sup> A jelenség majd minden átmeneti gazdaságban megfigyelhető volt. Lehetséges magyarázatairól lásd *Dittus* [1993].

*Reálváltozók*

Lehetséges, hogy 1995–1996-ban a magyar ipar nem elhanyagolható része kapacitás-, nem pedig keresleti korlátok miatt nem növelte jobban a termelését. Mindenesetre meg kellene tudni különböztetni kapacitás- és keresletkorlátos ágazatokat, mivel gyanítható, hogy mindkettő jelen van a gazdaságban. Legalábbis a gépiparról elmondható, hogy a világgazdaságba jól integrált ágazat. Itt jelentős növekedés valósulhatott meg a beruházások hatására, jórészt függetlenül a belföldi kereslet alakulásától. A munkaerő-változtatás – munkanélküliség növekedés nélkül – olyan folyamat, amely egy másik fontos különbségtétel kérdését veti fel: van vagy volt-e a munkaköltségeknek fix és változó része. A termelési döntésekre profitmaximalizáló vállalatok esetében elsősorban az utóbbiaknak kell hatnia.

\*

Mit tudunk tehát válaszként mondani a bevezetésben felvetett ikerkérdésre? Úgy tűnik, hogy a magyar gazdaságnak az 1995. márciusi csomagra, majd az azt követő gazdaságpolitikára adott reakciója mind mennyiségi, mind pedig áralkalmazkodásban jelentkezett. Érzésünk szerint a mennyiségi alkalmazkodást technológiai (kapacitás-) korlátok is befolyásolták. Az árak alakulása nem volt túlságosan szélsőséges, és nincs igazán okunk feltételezni, hogy a magyar vállalatok jelentős mértékben „tévedésből kiárazták volna magukat” a hazai piacról. A vállalatok számára releváns árak alakulása megmagyarázhatja a piaci struktúra váltását. Úgy tűnik, hogy az infláció nagymértékben csökkenthető a leértékelés csökkentésével, ha ez nem vezet „hihetőségi” problémákhoz. A hihetőséget alááshatja, ha a bérköltségek nem követik az árfolyamot, mivel az utóbbi esetben reálleértékelődést, fizetésimérleg-hiányt és recessziót várhatunk.<sup>8</sup>

*Hivatkozások*

- CALVO, G. A.–VÉGH, C. [1993]: Exchange rate based stabilization under imperfect credibility. Megjelent: Open economy macroeconomics. Szerkesztette: *Worgrotter, A.–Frisch, H.* Mac Millan Press, London, 3–28. o.
- DORNBUSCH, R.–FISCHER, S [1993]: Moderate inflation. *The World Bank Economic Review*, Vol. 7, No. 1, 1–44. o.
- DITTUS, P. [1993]: Consumer prices outpacing producer prices: a problem? *Bank Review* 4, 45–57. o.
- HALPERN LÁSZLÓ–WYPLOSZ, CH. [1995]: Equilibrium real exchange rates in transition. CEPR Discussion Paper.
- HAMECZ ISTVÁN–VINCZE JÁNOS–ZSOLDOS ISTVÁN [1996]: The Nature(s) of Hungarian Inflation. A Study in Plurality. University of Leicester, Research Memorandum No. 96-3.
- PUJOL, TH.–GRIFFITHS, M. [1996]: Moderate inflation in Poland: A real story. IMF Working Paper.
- VINCZE JÁNOS [1997] Chronic Moderate Inflation in Transition: The Tale of Hungary. Kézirat.
- VINCZE JÁNOS–ZSOLDOS ISTVÁN [1996]: A fogyasztói árak struktúrája, szintje és alakulása Magyarországon 1991–1996-ban. MNB füzetek, 5. sz.

<sup>8</sup> Fontos még egyszer pontosan hangsúlyozni a bérköltségek szerepét. A bérköltségeknek nem lehet lényeges szerepük a tradable szektor belföldi árai meghatározásában, de jelentős mértékben befolyásolják a non-tradable árakat. A tradable szektor outputja az, amire a bérek és az árfolyam változásának eltérése hatással van.

## Függelék

## A vállalatmodell

A vállalat homogén jószágot állít elő, amit otthon és külföldön ad el.

$$q = x + y,$$

ahol  $q$  a termelés,  $x$  a belföldi eladás és  $y$  az export.

Profitfüggvénye ekkor

$$\Pi = ey + px - W(q) - emq$$

alakban írható, ahol  $e$  az árfolyam (a külföldi árat az egyszerűség kedvéért egységnyinek vesszük),  $p$  a hazai ár,  $W(q)$  egy konvex bérkölség függvény, és  $m$  az import koefficiens.

Feltesszük, hogy a vállalat ármeghatározó a hazai piacon, és létezik egy (érzékelt) keresleti függvény  $D(p, e, M)$  alakkal, ahol  $M$  reprezentálja az aggregált nominálkeresletet, azaz nagyobb  $M$  érték növeli a keresletet adott  $p$  és  $e$  mellett. A függvény természetesen  $p$ -ben csökkenő, és  $e$ -ben növekvő.

Két döntési változóként vegyük  $q$ -t és  $p$ -t. Ekkor a szokásos elsőrendű feltételek a következő alakban adódnak:

$$W'(q) = (1 - m)e, \quad (1)$$

$$(p - e)/p = 1/\varepsilon, \quad (2)$$

ahol  $\varepsilon$  a keresleti függvény ár rugalmassága.

Ilyenkor a Lerner-formulában (2) a határkölség szokásos szerepét az árfolyam veszi át. Ha a termelési függvény egy szigorúan konkáv, növekvő hatványfüggvény ( $\log q = s \log L$ ) alakú, (vagyis  $s$  0 és 1 közötti szám) akkor konstans ( $w$ ) exogén bért feltételezve a költségfüggvény

$$W(q) = wq^{1/s}$$

alakú. Ekkor az (1) formula

$$\log q = T + \Phi(\log e - \log w) \quad (1')$$

formát ölt, ahol  $T$   $s$  és  $m$  függvénye, míg  $\Phi$  pozitív és  $s$ -től függ oly módon, hogy minél közelebb van  $s$  1-hez, azaz minél hatékonyabb a technológia, annál nagyobb, azaz annál nagyobb a termelés válasza a relatív árak megváltozására.

Azonos átalakításokkal (2)-t a következő árképzési képlette transzformálhatjuk:

$$\log p = \log e + \log \varepsilon - \log(\varepsilon - 1). \quad (2')$$

Látható, hogy az ár csak akkor függ  $M$ -től (az aggregált kereslettől), ha a kereslet elaszticitása függ  $M$ -től. Közelítésként feltesszük, hogy

$$\log \varepsilon - \log(\varepsilon - 1) = K \log M + D \log e - S \log p + J$$

Egy ilyen jellegű, habár nem(log)lineáris összefüggés igaz például lineáris keresleti függvény esetén.

Ekkor végső termelői (*tradable*) ár képletünk alakja:

$$\log p = r_1 \log e + r_2 \log M + G, \quad (2'')$$

ahol

$$r_1 = (1 + D)/(1 + S), \quad r_2 = K/(1 + S), \quad G = J/(1 + S).$$

Fogyasztói (*non-tradable*) árrá úgy lehet transzformálni a fenti képletet, ha feltesszük, hogy a fogyasztói cikk a vállalat által előállított terméknek és munkának – mint inputoknak – a Cobb–Douglas-függvénnyel előállított outputja, és azt, hogy ebben a szektorban tökéletes a verseny. Ekkor

$$\log pc = \alpha \log p + (1 - \alpha) \log w. \quad (3)$$

Kombinálva (3)-at (2'')-vel kapjuk:

$$\log pc = \alpha r_1 \log e + \alpha r_2 \log M + (1 - \alpha) \log w + \alpha G \quad (3')$$

A fogyasztói ár logaritmusának konvex kombinációja a termelői ár és a bér logaritmusának, és végül is az árfolyam, a pénzmennyiség és a bér logaritmusának lineáris kombinációjának az eltoltja.

A (2'') képletből adódik a reálárfolyam számítások egy szokásos eredménye: a nominális aggregált kereslet növekedése rontja a reálárfolyamot. Ám mivel ebben a modellben a termelésre nincs hatással  $M$ , ezért a kereskedelmi mérlegre való negatív hatás csak azért jelentkezik, mert az  $M$  felfelé tolja a keresleti függvényt, és mivel a belföldi ár csak kevésbé nő, mint  $M$ . (*Ceteris paribus* egy pozitív keresleti sokk után az eladás az adott piacon nőni fog.) Ugyanakkor figyelemre méltó az, hogy kompetitív esetben  $M$  növekedése nem hat a belföldi árakra, tehát a negatív kereskedelmimérleg-hatás még nagyobb, viszont ez nem jelentkezik reálárfolyam-romlásként. Vagyis a termelési árakkal definiált reálárfolyam „félrevezető” információt nyújthat a kereskedelmi mérleg változásáról.

A modell talán legfontosabb hiányossága az, hogy a pénzmennyiség és a bérek alakulását exogénként kezeli. Bár ez a feltevés az ármeghatározó vállalatok szempontjából valószínűleg nem nagyon rossz, a gazdaságpolitikai következtetések megfogalmazásakor óvatosságra kell, hogy intsen. Egy másik nyilvánvaló fogyatékoság a várakozások mellőzése. A várakozások két oldalon is szerepet játszhatnak. Először is a vállalatok a várt kereslet alapján döntenek áraikról és termelésükről, másrészt pedig a jövőbeli árakra vonatkozó várakozások valószínűleg befolyásolják a jelenlegi keresletet. Egy harmadik potenciális kihagyott változó a kamatláb. Úgy vélhetnénk, hogy a (reál)kamatlábnak helye lenne a keresleti függvényben.

Folytatjuk a magyar közgazdasági gondolat 1989 utáni sorsáról szóló fejtegetések tavaly áprilisban megkezdett közlését. E számunkban Fertő Imre az agrárgazdaságtan elszalasztott lehetőségeit vizsgálja, a vitát elindító Kovács János Máttyás közbeszólásában a kelet-európai közgazdasági gondolkodás hasznáról tesz fel kérdéseket.

---

Fertő Imre

## Elszalasztott lehetőség és/vagy elhalasztott paradigmaváltás?

### A magyar agrárgazdaságtan a kilencvenes években

Ebben a rövid írásban a teljesség igénye nélkül a hazai agrárgazdaságtani kutatásokat igyekszünk áttekinteni.<sup>1</sup> Azt vizsgáljuk, hogyan fejlődött a magyar agrárgazdasági gondolat a rendszerváltozás után, mennyiben nyomták rá bélyegüket a kutatásokra a szocialista örökség máig élő elemei, illetve hogyan sikerült az agrárgazdaságtan főáramának eszközeit alkalmazni az átmenet elemzése során. Másképpen fogalmazva: a hazai kutatók inkább a „régieket baltával”, vagy egy „új stíhl fűrészszel” próbáltak utat vágni a felmerült problémák sűrűjében.

Mielőtt ezekre a kérdésekre választ keresnénk, tisztázni kell, mit is értünk egyáltalán agrárgazdaságtanon. A főáramú tankönyvek az agrárgazdaságtant alkalmazott gazdaságtanként szokták definiálni, amely az alapvető közgazdasági elvek érvényesülését vizsgálja a mezőgazdaságban, illetve a közgazdaságtan eszközeivel igyekszik választ találni a mezőgazdaság problémáira. Az agrárgazdaságtan a következő főbb területeket foglalja magában:<sup>2</sup> farmmenedzsment, agrármarketing, mezőgazdasági fejlődéstudomány, agrárpolitika, mezőgazdasági pénzügyek, természeti erőforrások gazdaságtana. Az elmúlt évtizedekben az agrárgazdaságtan fejlődésére elsősorban az volt jellemző, hogy a kutatók a közgazdaságtan egyéb területein – elsősorban a neoklasszikus mikroökonómia, az alkalmazott jóléti gazdaságtan, az új intézményi közgazdaságtan, a fejlődés gazdaságtana, a nemzetközi gazdaságtan – elért elméleti eredmények segítségével igyekeztek választ találni a mezőgazdaságban előforduló jelenségek teoretikus magyarázatára, illetve értelmezésére, és nem törekedtek sajátos külön agrárelmélet megalkotására. Ugyanakkor a mezőgazdasággal foglalkozó empirikus vizsgálatok során mindig törekedtek az ökonometria legújabb eredményeinek alkalmazására.

<sup>1</sup> Szemlénkben elsősorban a folyóiratokban megjelent írásokra és a különböző kiadóknál megjelent könyvekre támaszkodunk. Igyekeztünk a jellemző álláspontokat képviselő munkákat bemutatni, amely nem jelenti azt, hogy más szerzők nem képviseltek volna hasonló véleményt egy-egy kérdésben. Előre is elnézést kérünk azoktól, akik kifelejtve érzik magukat. Ugyanakkor tematikailag a terjedelmi korlátok miatt is kellett korlátozni az áttekintést. Ezúton mondok köszönetet *Elek Sándornak*, *Lányi Kamillának* és *Mohácsi Kálmánnak* az írás korábbi változataihoz fűzött értékes megjegyzéseikért. Természetesen a cikkben megfogalmazott minden állításért a szerzőnek kell vállalni a felelősséget.

<sup>2</sup> A nyugat-európai és az egyesült államokbeli egyetemi tanmenetekben.

Cikkünkben először áttekintjük a szocialista agrárgazdaságtan legfontosabb jellemzőit, kitérve az elmúlt évtizedek agrárfejlődésének eltérő megítélésére. Ezután bemutatjuk az átmenet agrárgazdaságtanának fontosabb kutatási irányait és az eddigi eredményeket, a különböző álláspontok ütköztetésével. Külön foglalkozunk két, hazai szempontból örökzöld téma rövid nemzetközi reflexiójával: az üzemnagyság kérdésével a földreform kapcsán, valamint az állam szerepével a mezőgazdaságban. Végezetül összegezzük, hol tart most a hazai agrárgazdaságtan, és melyek a jövő kilátásai.

### A szocialista örökség

A szocializmus agrárgazdaságtanát az elmúlt évtizedekben sajátos féloldalasság jellemezte: inkább empirikus, mint elméleti érdeklődésű, többnyire mikro-, mint makroszemléletű volt. Elméleti érdeklődése nagyrészt kimerült a mezőgazdasági nagyüzemek vezetéséhez, illetve az ott felmerülő problémák megoldásához szükséges ismeretek iránt. A mezőgazdasági nagyüzemek tervszerű gazdálkodásához szükséges közgazdasági divatok és újdonságok ezért mindig átszivárogtak. Ez történt a hatvanas évek végén a lineáris programozás, az operációkutatás, majd később a rendszerelmélet és a döntési modellek esetében (például *Fekete és szerzőtársai* [1977], *Csáki* [1981]). Néhányan bekapcsolódtak az agrárpolitika nemzetközi modellezésébe, amelyek először a világelelméleti válsággal, majd a nemzetközi agrárkereskedelem liberalizálásával foglalkoztak (például *Csáki–Rabár* [1990]). A szocialista agrárfejlődés (azon belül a mezőgazdaság iparosodásának) elméleti értelmezésére azonban csak néhány elszórt kísérlet történt: egyrészt Kautsky „Agrarfrage”-jének tükrében (*Komló* [1982]), másrészt a növekedésemelletek szemszögéből (*Juhász* [1973]).

A szocialista agrárelmélet inkább az ideológiai problémák iránt volt fogékony, ilyen kérdések foglalkoztatták például: egyenrangú forma-e a szövetkezeti tulajdon és az állami tulajdon, vállalkozásnak lehet-e tekinteni a termelőség-szövetkezeteket, továbbá nyílik vagy éppen csukódik az agráröllő. Az ilyen vitákban – ha szükség volt rá – egyszer a termelőség-szövetkezetek kellően szocialisták voltak, mikor az állami gazdaságokkal vagy a háztájival hasonlították őket össze, majd később komoly szocialista vállalkozásokká lettek, ha az iparvállalatokról volt szó. Ezeknek a vitáknak nemcsak ideologikus töltete volt, hanem „makroökonómiai” vetülete is, mivel komoly szerepet játszottak a költségvetési erőforrásokért folytatott harcban a mezőgazdaságon belül, valamint az agrárszektor és a többi ágazat között.

Az agrárgazdasági kutatások azonban döntően empirikusak voltak, a szocialista valóság, azon belül is elsősorban a mezőgazdasági nagyüzemek működésének megismerésére, az élelmiszer-gazdaságban kialakuló sajátos tervgazdasági vertikális integráció, az agráripari komplexumok vizsgálatára irányultak. A mezőgazdasági kistermelés kutatása csak annyiban volt érdekes, ha a szocialista nagyüzem integrálta őket. Azonban a kistermelés önmagában vett kutatása „tudományosan” érdektelen és ideológiailag veszélyes volt, néhány elszánt agrárközgazdász (*Tóth* [1982]) mellett elsősorban a falu-, illetve agrárszociológusok (*Juhász* [1982]) érdeklődésére tarthatott inkább számot.

A magyar mezőgazdaság a hetvenes és nyolcvanas években a szocialista rendszer sikerágazatának számított. A siker mércéje az volt, hogy a többi szocialista országhoz képest a magyar mezőgazdaság nemcsak önellátó volt, hanem termelésének egyharmadát exportálta. Az öt éves tervek során végrehajtott különféle modernizációs programok eredményeképpen a termelés mennyiségi mutatói a nemzetközi élvonalba kerültek (*Gazdag* [1992]). A nyolcvanas évek közepére ezért a hazai kutatók többsége úgy vélte, hogy a hazai mezőgazdaság világszínvonalú – következésképpen, szemben például az iparral,

további reformokra nincs szükség. Nem zavarta a szocialista nagyüzem felkent tudósainak az öntudatát, hogy ez az „aranykorban” sem volt igaz. A nyolcvanas években elvégzett vizsgálatok tanúsága szerint ugyanis a magyar mezőgazdaság hatékonysága európai összehasonlításban is csak közepes színvonalú volt (*Németh-Rózsa-Vita* [1986], *Rózsa-Vita* [1988]).

Az agrárius közhangulatot azonban évtizedeken át döntően a „folytatjuk jól bevált agrárpolitikánkat” szelleme hatotta át. A szocialista agrárfejlődés védelmezőinek véleménye szerint ugyanis az agrárszektor számára nem a szervezeti (tulajdon-)forma volt az alapkérdés, hanem a költségvetési elvonás mértéke (például *Sántha* [1989]). Ebben az álláspontban jól tükröződött az agráros közhangulat sajátos „konzervatív reformizmus”. A nyolcvanas években a nagyüzemekben végrehajtott különböző belső vállalkozás-kísérletek (például Baksa, Szentes, Bordány) jelezték, hogy az adott jogi kereteken belül már nem lehetséges a továbblépés, ezért egyre erősödött a nagyobb vállalati autonómia követelése. A politika azonban nem engedte, hogy „széjjel hordják az évtizedek alatt felhalmozott közös vagyont”, ezért a szövetkezeti közös tulajdon dogmája a politikai rendszerváltozásig érintetlen maradt. Míg a „reformerek” vállalati szinten igényelték a piaci viszonyokat: azaz döntsön a verseny a termelőeszközöket – mindenekelőtt a földhasználatot – monopolizáló nagyüzemek és az azokhoz csak korlátozottan hozzáférő kisüzemek között, addig az állami támogatás követelése magától értetődő maradt, hiszen „Nyugaton is támogatják a mezőgazdaságot”.

Néhányan azonban már akkor is felvetették, hogy a keleti piacokra épített agrárstratégia elhibázott (*Lányi* [1984], [1985]), a nagyüzemi gazdálkodás gyakorlata a világ mezőgazdaságának fejlődésével ellentétes irányú (*Kopátsy* [1986]), sőt a magyar agrárfejlődés zsákutcába jutott (*Juhász* [1988]). A korszak empirikus kutatási eredményeit összefoglaló könyv már címében is (Válaszúton az agrárpolitika) érzékeltette, hogy a korábbi agrárpolitika megújulásra szorul (*Sipos-Halmi* [1988]). A nyolcvanas évek végén megkezdődött politikai változások, az agrárkérdésnek földkérdésre való leszűkítése azonban továbbra is a szőnyeg alatt tartották a korábban odasöpört, kibeszéletlen elméleti kérdéseket (például a szocialista agrárfejlődés viszonya a nyugati fejleményekhez). Másrészt már az átmenet első problémáinak jelentkezésekor megindult az egykori sikerárgazat „eredményeinek” megvédése a „méltatlan támadásokkal” szemben, kevésbé eufemisztikusan fogalmazva: a múlt megszipító átértékelése. Így vált hirtelen a „magyar modell a mezőgazdaságban tevékenykedők: tudósok, az agrárértelmiség és a parasztság közös leleményévé a politikával szemben” (*Varga Gy.* [1990]). Pedig korántsem az agráriusok sajátos szabadságharcáról volt szó a korlátolt politikusokkal szemben, hanem egyszerűen a mezőgazdasághoz kapcsolódó eltérő érdekű gazdasági és társadalmi csoportok harcáról (*Gaál* [1990]).

Az agrárgazdaságtan bevezetőben adott definíciójából láthatjuk, hogy a szocialista agrárgazdaságtan tárgyán kívül maradt a nyugati főáram elméleti problémáinak döntő többsége. A tervgazdaság működése – és ebből következően a hazai kutatók – szempontjából érdektelenek voltak azok a témák, amelyek például az agrárfejlődés-elmélet eredményeit, a mezőgazdasági terménypiacok (árutőzsde és az aukciós piacok) működését vagy a mezőgazdasági árképzés sajátosságait feszegették. A hazai termeléspontú agrárgazdaságtani gondolkodás számára nemcsak az agrárpolitikai intézkedések jóléti elemzése, hanem az agrárgazdaságtan újabb, az uralkodó ideológiát érintetlenül hagyó eredményei maradtak idegenek. Így kimaradtak a mikroökonómia újabb fejleményei (a bizonytalanság és a kockázat melletti döntések), amelyek egyre fontosabbak a farmerek döntéseinek elemzésében, vagy az információ közgazdaságtanából származó kérdések (erkölcsi kockázat, kontraszelekció), amelyek a mezőgazdasági hitelpiacok és a terménybiztosítás működési zavarainak megértéséhez járultak hozzá (például *Helmsberger-Chavas*



[1996] és Hoff–Braverman–Stiglitz [1993]). De említhetjük a neoinstitucionalista elmélet (tranzakciós költségek, kollektív cselekvés, járadékvadászat, a közösségi választások elmélete) eredményeit is, amelyek segítségével kielégítőbb módon lehet elemezni az agrárpolitika döntéshozatali mechanizmusait és eszközeinek redisztribúciós hatásait, vagy a mezőgazdasági szervezetek működését (például Bardhan [1989], Binswanger–Rosenzweig [1986], Gardner [1987] Roumasset [1995]).

### Az átmenet agrárgazdaságtana

A piacgazdaságra való átmenet a mezőgazdaságban jó alkalmat teremtett (volna) arra, hogy az agrárközgazdászok leszámolva korábbi ideológiai tabuikkal, immár elfogulatlanul folytassák munkájukat. Elérkezett végre az idő arra, hogy a szocialista ballasztokkal terhelt agrárpolitikai tételeknek a mindenkori helyzethez történő aktualizálása helyett immár tényleg agrárgazdaságtannal is foglalkozzanak. Kegyelmi pillanat jött el, ugyanis a kutatók számára a politikailag érdekes témák egyben tudományosan is tartalmasnak bizonyulhattak, ugyanakkor a politikusok is tudhatták volna hasznosítani a kutatások eredményeit. Ehhez azonban a következő problémákkal kellett volna szembenézni. Miért bukott meg a szocialista gazdaság, benne a „világhírű”, a nagyüzem–kisüzem kényszer-szimbiózisára épült hazai agrárrendszer? Igaz-e a nagyüzemi mezőgazdaság felsőbbrendűsége a túlnyomórészt családi munkaerőre épülő nyugati farmgazdaságokkal szemben? Az átmenet kihívásai ugyanakkor számos új, korábban nem kutat(hat)ott téma feldolgozását igényelték. A teljesség igénye nélkül néhányat megemlítünk, amelyek az átmenet szempontjából is fontosak (lettek volna): a mezőgazdaság piaci intézményrendszerének a felépítése és működésének sajátosságai; az állam szerepének újraértékelése a mezőgazdaságban; az agrárpolitikai intézkedések jóléti elemzése; a mezőgazdaság szerepe a gazdasági fejlődésben, a mezőgazdasági háztartások modelljei. Az agrárgazdaságtan korábban említett elméleti eredményei hozzájárul(hat)tak volna az átmenet számos jelenségének jobb megértéséhez: például a mezőgazdasági termelés jelentős visszaesése utáni alig észlelhető növekedés; a mezőgazdasági piacszabályozás kudarcai; az agrárlobby újbóli megerősödése; a mezőgazdasági termelők magatartása. A legerősebb igény – amelyet a fentiekkel szemben nem az intellektuális érdeklődés, hanem az Európai Unióhoz való integrációs törekvéseink kényszerítettek ki – az EU közös agrárpolitikájával (CAP) való foglalkozás iránt mutatkozott. Az elmúlt években folytatott agrárgazdasági kutatások három nagy téma köré csoportosíthatók: a piacgazdaságra való átmenet problémái, ezen belül is elsősorban a földkérdés és az állam szerepe a mezőgazdaságban; a mezőgazdasági piacok szabályozása, valamint az Európai Unióhoz való csatlakozás kérdései.

### A földkérdés

A politikai és a „szakmai” indulatok leginkább a mezőgazdaság átalakulásának, illetve annak következményeinek, mindenekelőtt a mezőgazdasági termelés jelentős visszaesésének megítélése körül emelkedtek magas hőfokra. A fenti összetett problémahalmaz értékelésén belül is különösen a földtulajdon kérdése, illetve a mezőgazdasági termelőszövetkezetek átalakulása váltott ki erős érzelmeket. A földkérdés kárptólás, illetve a reprivatizáció formájában elképzelt megoldása ironikus módon egy táborba terelte a nagyüzemi modell legfőbb védelmezőit és annak korábban legelszántabb kritikusait. Miután tudományos viták helyett továbbra is elsősorban agrárpolitizálás zajlott, ezért számos, a földreformhoz kapcsolódó tudományos probléma is elsikkadt. A kárptólásnak mint a

földtulajdonreform eszközének majdnem minden egyebet elsöprő bírálata félrelökött néhány, a szocialista agrárfejlődés védelmezői számára kényelmetlen, több évtizedes kérdést. Miért maradtak fenn, és váltak meghatározóvá a családi gazdaságok a fejlett országok mezőgazdaságában a neoklasszikus és marxista próféciák ellenére? (*Schmitt* [1989].) A kérdést általánosabban megfogalmazva: miért kicsik a farmok az ipari vállalkozásokhoz képest (*Johnson–Ruttan* [1994]); miért nem jellemzőek a hierarchizált üzemszerkezeti formák a mezőgazdaságban (*Hayami–Otsuka* [1993]).

A földkérdés megértését tovább nehezítette, hogy a szocialista és a fejlett országok mezőgazdasági struktúráját leíró fogalmak használata, illetve értelmezése meglehetősen konfúzus (lásd *Fehér–Bálint* [1991], *Fehér* [1992], *Cseresné* [1991], [1992] vitáját). A szocializmusban háztáji és kiegészítő gazdaságoknak nevezett üzemek családi vagy magángazdaságokká váltak, és egyben a hatékonyságot, a múltba révedést szimbolizálták. A korábbi nagyüzemek, illetve utódszervezeteik azonban továbbra is a modernizációt jelképezték az optimális üzemnagyság és a növekvő skáláhozadék ki nem mondott fogalmainak egyoldalú bővkörében élő szakemberek számára. Történt ez annak ellenére, hogy már *Donáth* [1978] vizsgálatai is rámutattak arra, hogy a hetvenes évek termelőszövetkezet-összevonási kampányai – a korabeli döntéshozók szándékaival ellentétesen – nem járultak hozzá a hatékonyság növekedéséhez a mezőgazdasági nagyüzemekben. Az üzemnagyság és a hatékonyság közötti kapcsolatokkal foglalkozó empirikus vizsgálatokat összegző tanulmányok, a hazai közhiedelemmel ellentétben, nem támasztották alá a két változó közötti lineáris kapcsolatot. A fejlődő országok esetében inkább fordított (*Binswanger–Deninger–Feder* [1995]), míg a fejlett országokban csak az állattenyésztés bizonyos ágazataiban találtak pozitív kapcsolatot az üzemméret és a hatékonyság között (*Hallam* [1993]). Másképpen fogalmazva, a területnagyság és a hatékonyság közötti kapcsolat nem bizonyított. Sőt a magyarhoz hasonló duális agrárszerkezettel rendelkező fejlődő országok esetében inkább inverz kapcsolat áll fenn. Ugyanakkor a vizsgálatok rámutattak arra, hogy a hatékonyságot az adott üzem területnagyságánál lényegesen jobban befolyásolja a farmerek szaktudása, a mezőgazdasági áru piacokhoz, illetve a tőkepiacokhoz való hozzáférés. Az agrárstruktúrákkal kapcsolatos elméleti és empirikus eredmények feldolgozása azonban még csak kezdeti stádiumban van. Ennek keretében sor került a tranzakciós költségek szerepének bemutatására a mezőgazdasági struktúra alakulásában (*Szakál* [1994]) és a vertikális koordináció kialakulásában (*Fertő* [1996b]), a mezőgazdasági háztartások alapmodelljeinek ismertetésére (*Szép* [1994]), a mezőgazdasági fejlődésemélet néhány fontosabb eredményének leírására (*Lányi* [1992a]), valamint a rész munkaidős gazdaságok súlyának és szerepének hangsúlyozására a fejlett országok mezőgazdaságában (*Elek* [1991]).

A földkérdés kárptólás formájában való megoldása egyöntetű elutasításra talált a hazai agrárközgazdászok körében, azonban a kritikák hangsúlyaikban alapvetően különböztek egymástól. A véleménykülönbségek gyökere az egykori szocialista sikertörténethez való viszonyban, illetve a kívánatosnak tartott jövőképben rejlett. Az egyik értelmezés szerint a nyolcvanas évek második felére a magyar mezőgazdaság egyre mélyülő válságba került, amely nemcsak valamilyen részkörülménnyel (agrárólló, helytelen árarányokkal, a hazai és a világpiaci árak eltéréseiből, azaz alapvetően jövedelemelosztási kérdések), hanem alapvetően üzemszerkezeti, pénzügyi-hatékonysági, termékszerkezeti és értékesítési gondokkal magyarázható (*Brooks–Guash–Braverman–Csáki* [1991], *Fertő–Juhász–Mohácsi* [1991], *Gaál* [1990], *Lányi* [1992b], *Sipos–Halmai* [1991], [1993]). A másik vélemény szerint a magyar mezőgazdaság alapvetően jó úton járt az elmúlt évtizedekben, egy hatékony, versenyképes ágazat alakult ki, a bajok gyökere elsősorban a kedvezőtlenül megváltozott külső körülményekre vezethetők vissza, nem pedig a mezőgazdaság működésének belső problémáira (*Keserű* [1993], *Mocsáry* [1994], *Varga Gy.* [1990]). Az agrárválság

eltérő diagnózisainak megfelelően a kárpótlás megítélése is különböző volt. Noha a szakmai közvélemény, mint említettük, egyértelműen elutasította a kárpótlást, az első véleményt képviselők úgy vélték, hogy a kárpótlás létező probléma, nevezetesen a földkérdés nem túl gyakorlatias, sőt az adott körülmények között meglehetősen szerencsétlen megoldása. A másik interpretáció már azt is sejtetni engedte, hogy a tulajdonviszonyok körül lényegében semmi alapvető probléma nem volt a mezőgazdaságban, ezért „főlöskéges volt a korábban jól működő nagyüzemeket szétverni” (Benet [1995], *Kendőzetlenül...* [1995]).

Míg a kárpótlás, illetve a földkérdés rendezése körüli vita még mindig nem csitult el, a mezőgazdasági földtulajdonviszonyok átalakulásának hatásait vizsgáló KSH-felmérések számos, korábban nem várt fejleményre mutattak rá (Harcza [1994], [1996], *Németh-Vati* [1995]). Egyrészt az eddigi folyamatok arra utalnak, hogy a konzervatív kormányzat elképzeléseivel és vágyaival szemben a családi gazdaságok nem váltak a hazai agrárstruktúra meghatározó elemeivé, a volt nagyüzemek utódszervezeteinek a súlya továbbra is fontos maradt. Ugyanakkor a kárpótlás révén jelentős réteg tudott élni a lehetőségekkel, és fogott mezőgazdasági tevékenységbe. Ez a csoport azonban csak részben rekrutálódott a háttájából kinövő, korábban is mezőgazdasági vállalkozással foglalkozókból. Másik részük a nagyüzemekből kivált elit vállalkozásaiból származik. A földtulajdonviszonyok elaprózódása a várakozásokkal szemben nem vezetett a földtulajdon használatának hasonló változásához, az üzemszervezés alapvető átalakulásához.

### *A mezőgazdaság átalakulásának hatásai*

A posztoszocialista átalakulást, akár a gazdaság más ágazataiban, a mezőgazdaságban is a termelés jelentős arányú csökkenése kísérte. A mezőgazdasági termelés 1989–1993 közötti drasztikus visszaesésének értékelése, illetve okainak megítélése szintén különböző. A helyzet súlyosságát néhányan úgy érzékeltették, hogy a termelés csökkenését a Nagy Válság idején lezajlott folyamatokhoz hasonlították (Harcza–Kovács–Széleányi [1994]). A visszaesés egyik lehetséges magyarázata szerint a bajok fő oka az 1990–1994 között folytatott alapvetően hibás, a családi gazdaságok elavult ideológiáját képviselő agrárpolitika, amely lerombolta a „magyar mezőgazdasági csoda” alappilléreit. A mezőgazdasági támogatások erőteljes csökkentése, a piaci viszonyok (ár- és külkereskedelemliberalizálás) hirtelen ráengedése a mezőgazdaságra, a földtulajdonviszonyok megbolygatása, az agrárrolló kinyílása – tetéztve mindez a keleti piacok összeomlásával és a belső kereslet jelentős visszaesésével – szükségszerűen vezetett a termelés csökkenéséhez (Horváth [1992]).

A másik interpretáció, amely elismeri az előbbi vélemény részleges igazságtartalmát, arra helyezi inkább a hangsúlyt, hogy a mezőgazdaság esetében is transzformációs válságról, a piaci folyamatokhoz való alkalmazkodás fájdalmas következményeiről van inkább szó, amelyért nem kizárólagosan a helytelen agrárpolitika a bűnös. Másképpen fogalmazva, a mezőgazdasági termelés visszaesése elkerülhetetlen volt akár a gazdaság egyéb ágazatait, akár a környező országokban lezajlott folyamatokat tekintjük. A kérdés inkább az, mennyiben volt szükségszerű a termelés ilyen nagy arányú csökkenése, és miképpen tudta az agrárpolitika menedzselni az átalakulási folyamatot. Meg kell jegyezni, hogy az átmenet agrárpolitikája nem tekinthető sajátos magyar útnak, hiszen a régió többi országában is a különbözőségek ellenére hasonló agrárpolitikát folytattak (Csáki [1994] és Fertő [1994]). A hazai agrárpolitika tevékenysége egyrészt a mezőgazdasági üzemszervezés átalakítására, másrészt a mezőgazdasági termékpiacon folyamatosan fellépő miniválságok kezelésére irányult (Juhász–Mohácsi [1993]), ezért nem tudta megfelelő módon ellensúlyozni a makrokörülmények kedvezőtlen hatásait, sőt működésének bizonyos elemei tovább súlyosbították a mezőgazdaságban kialakult problémákat.

*Az állam szerepe a mezőgazdaságban*

A szocialista agrárgazdaságtan – a múlt megszépítésén, a nagyüzemek primátusának hirdetésén kívül – másik, tartósan tovább élő eleme az állam mezőgazdasági szerepvállalásának természetes igenlése, amely többnyire a mezőgazdaságnak juttatott költségvetési támogatásokkal összefüggésben merül fel. Az agrárközgazdászok többsége az állam szerepét kizárólag az ágazatnak nyújtott támogatásokra korlátozza. A hazai agrárius körökben számos mítosz él a mai napig is a mezőgazdaság támogatottsági szintjével kapcsolatban. Az első és leggyakoribb agrárpanasz, hogy a mezőgazdaság támogatása folyamatosan csökken a nyolcvanas évek óta, sőt – *horribile dictu* – 1982 óta az ágazat nettó befizetője a költségvetésnek. Azonban a költségvetési adok-kapok egyenlegét vizsgáló számítások olyan módszertani problémákkal küzdenek, amelyek nemcsak alapjaiban kérdőjelezik meg azok helyességét, hanem azoknak az ágazat számára kedvezőtlen irányát is (lásd *Vági* [1991] és *Gaál* [1991] vitáját). Kétségtelen tény, hogy a mezőgazdasági támogatások 1986–1992 között jelentősen csökkentek, de a támogatások és az elvonások megtisztított egyenlege valószínűsíthetően inkább pozitív. Másrészt az élelmiszer-gazdaság támogatottságának helyzete az átmenet időszakában relatíven korántsem olyan rossz, ahogy azt a mezőgazdasági érdekképviseletek szószólói és a hozzájuk kapcsolódó kutatók hangsúlyozzák. 1992–1993-ban más iparágakkal összehasonlítva a mezőgazdaság és az élelmiszeripar kapta a legtöbb központi támogatást, ha az összes támogatást a nettó árbevételhez hasonlítjuk. 1993-ban a mezőgazdaság exportárbevételével csaknem megegyező nagyságú, míg az élelmiszeripar exportárbevételének csaknem egynegyedét elérő költségvetési támogatást kapott. A vállalkozásoknak nyújtott összes nemzetgazdasági támogatásokon belül a legnagyobb tételt az előbb említett exporttámogatások, valamint az agráripari és agrárpiaci támogatások adják (*Varga I.* [1995]). A magyar mezőgazdaság alkupozíciója a költségvetésen belül még a legkritikusabb években sem volt rossznak tekinthető a többi iparágához képest, bár 1992-ig a korábbi időszakhoz viszonyítva egyértelműen romlott.

Az agrárprotekciónizmusról szóló viták második szintje arról szól, miképpen alakul a magyar mezőgazdaság támogatottsága nemzetközi összehasonlításban. A közkeletű agrárius vélekedés szerint „a világon mindenütt támogatják a mezőgazdaságot, kivéve hazánkat, Ausztráliát és Új-Zélandot” (*Varga Gy.* [1995]). Ez az állítás azonban több szempontból is árnyalásra szorul. A mezőgazdasági támogatásokat az úgynevezett PSE-mutató (*Producer Subsidy Equivalent*) segítségével hasonlíthatjuk össze a fejlett országokéval. Az OECD [1993] számításai szerint 1987–1992 között a fejlett országokban a mezőgazdasági támogatások mértéke 43–49 százalék között mozgott. Az egyes országok között jelentős eltérés van, a PSE-mutató értéke 1992-ben 3–71 százalék között szóródott. Magyarországon a vizsgált időszakban a PSE-mutató 44 százalékról 8 százalékra csökkent, amely igazolja a támogatások jelentős csökkentéséről fent írtakat. A korábbi OECD-átlaghoz közelítő érték tehát Ausztrália és Új-Zéland szintje közé esett vissza. A nyolcvanas évek számítási értékeit a hazai agrárkörökben vitatják, *Mészáros-Spitálszky* [1993] számításai erre az időszakra, alacsonyabb számokat mutattak, 1987-re 32 százalékot, míg 1992-re 5 százalékot. Az eltérések módszertani különbségekre vezethetők vissza. A támogatásleépítési stratégia a szomszédos országokban is némi eltéréssel megfigyelhető. Lengyelországban és hazánkban 1992-ig jelentősen csökkentették az agrártámogatásokat, majd utána azok ismét növekedésnek indultak. Ezzel szemben Csehországban egy folyamatos támogatásleépítési programot hajtottak végre. A fentiek eredményeképpen 1994-re mindegyik országban 20 százalék körül volt a PSE-mutató értéke (*OECD* [1996]).

A mezőgazdaság támogatottságát más módszerrel is mérhetjük, összevethetjük az összes mezőgazdasági támogatást a GDP-vel. A fejlett országok esetében 1988–1992 között a mezőgazdasági támogatások aránya a GDP-hez képest csak kis mértékben változott. Az

egyed országok támogatottsági szintje ebben az esetben is jelentősen különbözik egymástól, 0,1–2,7 százalék között szóródott. A magyar adatok némi meglepetést keltenek az előzőekhez képest, ugyanis 1988-ban a fenti mutató értéke 5,8 százalék volt, amely több mint 2,5-tel haladta meg az OECD-átlagot. A támogatásleépítési program hatására 1992-ben a támogatottsági mutató értéke 1,6 százalék volt szemben az OECD átlaggal, amely 2,1 százalékot mutatott. Meg kell jegyezni azonban, hogy az OECD-országok között is jelentős szóródást lehetett tapasztalni, például az Egyesült Államokban ez az érték 1,5, míg Kanadában 2,3 százalék volt. Magyarország 1992-ben tehát a fejlett ipari országok átlagánál kevésbé támogatta mezőgazdaságát. Hangsúlyozni kell azonban, hogy ezek a vizsgálatok csak a fejlett országokra vonatkoznak. Ha a fejlettség szempontjából hasonló fokozatú országokkal, vagy akár a fejlődő országokkal vetjük össze magunkat, akkor azt állapíthatjuk meg, hogy ott általában adóztatják a mezőgazdaságot (*Schiff-Valdes* [1992]). A támogatások megfelelő vagy kívánatos szintjéről szóló elméletek nem sokat mondanak, illetve elfeledkeznek arról, hogy mire is érdemes fordítani a mezőgazdaság támogatására szánt összeget. Az agrártámogatások egy lehetséges rendszerének néhány alapeleméről mindössze egy tanulmány született (*Juhász-Mohácsi* [1995]).

A kérdésfeltevésnek ez a módja – milyen mértékben kell támogatni a mezőgazdaságot – megkerüli azt az alapproblémát, hogy miért is van egyáltalán szükség állami beavatkozásra az agrárgazdaságban. A tradicionális agrárius válasz, amelyet a hazai közvélemény széles körben elfogad, a mezőgazdaság különféle termelési sajátosságaira hivatkozik: az időjárástól és a biológiai adottságoktól függő termelésingadozás, a hosszú termelési ciklus, az inverz kínálati magatartás, a ciklikus áringadozás, a mezőgazdaságot input- és outputoldalon körülvevő monopol- és oligopolpiaci struktúrák. Ezek a sajátosságok azonban az agrárgazdaságtan főárama szerint sem külön-külön, sem együtt nem vezetnek olyan speciális agrárproblémához, amelyet az államnak kellene megoldania. Azonban a mezőgazdaság sajátos piaci kudarcaira építő modern érvelés sem ad megnyugtató támaszt az agrárprotekciónak híveinek. A mezőgazdaság támogatása mellett szóló elméleti érvek – jövedelemdiszparitás, instabilitás, a beruházások szuboptimális szintje – ugyanis jórészt megalapozatlanok, és empirikusan is gyenge lábakon állnak (*Fertő* [1996a]). Az állami beavatkozások egyre költségesebbé váló kudarcjai a mezőgazdaságban, a különböző agrárpolitikai eszközök mindinkább célellentétessé váló hatásai megingatták az agrárgazdaságtani főáram képviselőinek hitét a kormányzati szerepvállalás pozitív eredményeit illetően. Az ötvenes években még általános volt az a vélemény az agrárközgazdászok körében, hogy az államnak jelentős szerepet kell vállalnia a mezőgazdaságban. Nemcsak az agrárgazdaságtan fejlődése a mezőgazdaság problémáinak megértésében, hanem elsősorban a fejlett országokban követett agrárpolitikai gyakorlat nyomán elháruló kormányzati kudarcok játszottak döntő szerepet abban, hogy meggyőzzék a kutatókat: lényegesen csökkenteni kell az állam szerepvállalását a mezőgazdaságban (*Gardner* [1996]). Ennek a felismerésnek vezetett arra, hogy megkülönböztetik az úgynevezett ragadozó és termelő típusú politikákat (*Rausser* [1982]).<sup>3</sup>

<sup>3</sup> A ragadozó politika azt jelenti, hogy az állam újraelosztja a jövedelmeket, és ezekhez nem kapcsolódnak hatékonysági követelmények. Ide sorolhatjuk például az exporttámogatásokat, ártámogatásokat, kereskedelmi korlátozásokat stb. Ezzel szemben a termelő jellegű politika célja, hogy korrigálja a piac kudarcait vagy közjóságok előállítását biztosítsa, például piaci információs rendszerek, a piacok átláthatóságának a javítása, kutatás és fejlesztés támogatása. Az ilyen politikáknak általában semleges elosztási hatásai vannak.

*Mezőgazdasági piacsabályozás: gyakorlat és elmélet*

A piacgazdasági átmenet másik kutatási területét a hétköznapi tapasztalat kényszerítette ki. A kilencvenes évek elején a hazai agrárválság leglátványosabb jelei a mezőgazdasági termékpiacokon jelentkeztek, ahol egyszerre volt jelen a hiány és a túlkínálat. A tervgazdaságból örökölt szabályozási technikák ugyanis már csak korlátozott hatékonysággal működtek a kialakulóban lévő piaci körülmények között, másrészt az új piackonform szabályozás kiépítése meglehetősen lassan és ellentmondásosan haladt. A kutatók figyelmé ezért szükségszerűen a mezőgazdasági termékpiacok szabályozása felé fordult, ezen belül is elsősorban a fejlett országok, főképp az Európai Unióban folytatott szabályozási gyakorlat megismerésére (Éder [1995], Halmai [1992], Pálovicsné-Varga [1991], Lányi-Fertő [1993], Szabó-Újhelyi [1991]). Az államigazgatás által a kutatások elé állított feladat kettős volt. Egyrészt meg kellett ismerni a fejlett országok mezőgazdasági piacsabályozásának legfontosabb eszközeit és intézményrendszerét, másrészt az így szerzett tapasztalatok alapján javaslatokat kellett megfogalmazni az kiépülőben lévő hazai agrárpiacon szabályozás számára. A vizsgálatok inkább egy-egy konkrét állami eszköz vagy részpiaci szabályozás leírására törekedtek, azonban azok hatásmechanizmusaival nem nagyon foglalkoztak. Az agrárpiacon rendtartásról szóló törvény 1993-as elfogadása után azonban ezek a kutatások fokozatosan elhaltak, és helyüket csak részben vették át a már korábban beindult (Halmai [1991], Lányi-Fertő [1993], Szabó [1993]), a magyar szabályozás működését középpontba állító szórványos elemzések (Halmai [1996], Pálovicsné [1996], Sipos [1995a]). Mivel a kutatások elég esetlegesen kapcsolódtak egymáshoz, ezért ezek révén csak egy igen töredékes mozaikkép alakulhatott ki a hazai állapotokról. A tanulmányokból levonható közös konklúzió, hogy a honi agrárpiacon szabályozás rossz úton jár, s a valóságban nem is működik. A kormányzat gyakran kétségbeesett intézkedései, amelyekkel a rendszeresen fellépő részpiaci válságokat akarja orvosolni, sok esetben ahelyett, hogy tompítanak az árciklusokat, inkább felerősíti azokat. Ennek az oka, hogy a mezőgazdasági piacok intézményrendszere fejletlen, következésképpen a piacok átláthatósága meglehetősen rossz, így az állam piacot szimuláló vagy annak funkcióit átvenni kívánó akciói szükségszerűen termelik újra és erősítik fel a piaci zavarokat. Az állam tehát nemcsak a tervgazdaságban, hanem a fejletlen piackonform mezőgazdaság körülményei között sem jeleskedik a mezőgazdasági piacok szabályozásában.

Míg a mezőgazdasági piacok szabályozásának gyakorlata viszonylag nagy hangsúlyt kapott a kutatásokban, addig a mögötte lévő elméleti háttér iránt meglehetősen gyér volt az érdeklődés. Pedig a különböző agrárpolitikai intézkedések jóléti közgazdaságtan eszközeivel való elemzése – és annak kiterjesztése a mikroökonómia és az új intézményi közgazdaságtan újabb fejleményeivel – rendkívül sokat fejlődött az elmúlt húsz esztendőben. Az új elméleti eredmények feldolgozása, illetve hazai alkalmazása azonban még továbbra is gyerekcipőben jár. Ez annak ellenére így van, hogy például az agrárpolitika által is alkalmazott kereskedelempolitikai eszközök egy részének alapmodelljei már korábban is olvashatók voltak a magyar nyelven hozzáférhető nemzetközi gazdaságtannal és kereskedelempolitikával foglalkozó tankönyvekben. A hazai agrárközgazdák túlnyomó többségének azonban továbbra is sikerült megőrizni tradicionális immunitását az agrárpolitika egyre szofisztikáltabbá váló modelljeivel szemben. Idáig csupán néhány szórványos kísérlet történt a különböző agrárpolitikai eszközök alapmodelljeinek bemutatására. Ezek azonban inkább egy adott szabályozási eszköz – mint például az exporttámogatások az Egyesült Államok gabonapiacán (Éder [1995]), és az EU közös agrárpolitikájának ártámogatási modellje (Halmai [1995]) – bemutatását szolgálják. Másrészt sor került a mezőgazdasági árak stabilizálását szolgáló állami intézkedésekkel kapcsolatos elméleti problémák feldolgozására (Fertő [1995]).

### Az Európai Unió

A harmadik kutatási témát is a gyakorlat kényszerítette ki. Az Európa Unióhoz való csatlakozásunk várhatóan egyik legérzékenyebb területe a mezőgazdaság lesz. A magyar érdekek megfelelő színvonalú képviselője elmélyült elemzéseket igényel(ne). A kutatók egyik iránya ennek megfelelően természetesen az EU közös agrárpolitikájának a megismerésére irányult. A korábban már említett, a mezőgazdasági piacok szabályozásának vizsgálatára koncentráló tanulmányok mellett elkészült az Európai Unió agrárrendszérét bemutató könyv (*Halmai [1995]*).

A vizsgálatok másik része az Európai Unióval kötött társulási szerződésnek a mezőgazdaságra gyakorolt hatásait elemezte. A mezőgazdasági érdekvédelmi szervezetek a társulási szerződéssel mindkét fél oldalán elégedetlenek voltak, a másik partnernek nyújtott túlzott engedményekkel vádolták kormányait. Mind az Európai Unióban mind itthon a tudomány is részt vett a mezőgazdasági érdeksérelmek megalapozásában. A hazai kritika élesen bírálta az Európai Uniót a meglehetősen szűkkeblű kedvezményekért, illetve a magyar kormányt ennek elfogadásáért. Érvelését az Európai Unió és Magyarország közötti mezőgazdasági kereskedelem romló arányával igyekezett alátámasztani (*Kiss [1992]*, [1993]). A kereskedelmi hatásokat vizsgáló elemzők másik csoportja viszont arra hívta fel a figyelmet, hogy árualap hiányában az Európai Unió által adott kvótákat nem sikerült kihasználni, illetve a Nyugat-Európából származó import bázisa nagyon alacsony volt (*Halmai [1993]*, *Meisel-Mohácsi [1993]* *Vajda [1992]*). Ráadásul paradox módon akkor csökkent az Európai Unióba irányuló magyar agrárexport, amikor valamelyik kedvezmény életbe lépett (*Halmai [1995]*). A társulási szerződés nyugat-európai, a hazainál lényegesen szofisztikáltabb kritikáinak négy fontos irányzata – a koncessziók nagyságrendje, a versenysemlegesség sérelme, a privilegizált piacra jutás magas költségei, a globális jóléti kritika – különböztethető meg (részletesen ismerteti *Halmai [1993]*).

Az Európai Unióhoz való csatlakozás stratégiájának kidolgozása számos hatásvizsgálat elvégzését igényelné. Már megjelent ugyan a végrehajtandó feladatokról és kívánatos stratégiáról az államigazgatás által kijelölt szakértők tézisyűjteménye (*Varga Gy. [1996]*), amely inkább egy indulatos vitairatra hasonlít. Ez nem is csoda, hiszen nem támasztja alá semmilyen háttérszámítás. A teendők kimerülnek a jogharmonizációs feladatok megoldásában, de az Európai Unió termelő jellegű politikáinak átvételéről még nem hallani, mint például a mezőgazdasági piacok különböző szintjeinek kiépítése vagy a piaci átláthatóság megteremtése, szaktanácsadás. Bár mind az Európai Uniónak, mind más csatlakozni kívánó országoknak már megvannak a csatlakozás hatásait vizsgáló ökonometriai modelljei, ahogy ez a nemrég csatlakozott EFTA-országok esetében történt, addig nálunk mindössze egy, a fentieknél módszertanilag szerényebb igényekkel fellépő modell készült el (*Halmai-Pálovicsné [1997]*).

### Összegzés helyett

Hogyan értékelhetjük az átmeneti időszak agrárgazdaságtanának eredményeit? Az eddigiekből talán kiderült, hogy a posztzocialista agrárátalakulás problémáinak kibogozásához továbbra is a régi, jó életlen balta volt a legfőbb segítség, amelyet azóta mintha a rozsdá is belepett volna néhány helyen. A szocialista agrárgazdaságtan hosszúra nyúlt árnyai még mindig rávetülnek az elemzések többségére. A terepet továbbra is az „ideológiába oltott, agárpolitikai locsogás” uralja. A hazai agráriusok számára nem túl szimpatikus, konzervatív kormányzat politikai felhangoktól zajos, publicisztikai színvonalú

pocskondiázása nem helyettesíthette az elmélyült elemzéseket. Bár az indulatok emberi szempontból érthetőek, hiszen az agrárkérdések mindig túlpolitizáltak voltak, mindez nem ad okot arra, hogy a normál tudományos tevékenység alapvető kritériumait a szocialista agrárgazdaságtan hagyományait követve, továbbra is semmibe vegyék. A tanulmányok túlnyomó része nemcsak elméleti, hanem módszertani igénytelenséggel is íródott. Ezt részben az is jól jelzi, hogy az elmúlt hét évben egy publikált kutatás sem használt még alapvető ökonometriai módszereket sem.

A vizsgálatok kisebb része igyekszik a „reform-agrárgazdaságtan” pozitív hagyományait követve, ideológiai felhangok nélkül korrekt képet adni az elmúlt évek mezőgazdasági fejlődéséről. A „nőtt-csökkenet”, konjunktúrajelentés-szerű elemzések viszont továbbra sem tudják ötvözni a főáram elméleti és módszertani újdonságait. A hagyományos módszertannal folytatott kutatások mellett kevés energia marad a főáram régi és új eredményeinek a feldolgozására. A kutatások legnagyobb megrendelője, így az anyagilag is fontosnak minősülő témák meghatározója továbbra is az államigazgatás maradt, a kutatások elvégzése pedig nem igényli a tudomány újdonságait. Ennek következtében a *l'art pour l'art* típusú, a főáram iránt érdeklődő elméleti kutatásoknak úgy tűnik jó időre befellegzett. A köldöknézegető, „csak intellektuálisan érdekes” vizsgálatoknak azonban sok esetben gyakorlati haszna is lehetne. A szocialista agrárgazdaságtan átpolitizált nyelvezete ugyanis csak a korábbi hagyományos agrárpanaszok imamalomszerű ismételtetésére alkalmas, az átmenet és a fejlett piacgazdaságok mezőgazdasági problémáinak megértése, diagnosztizálása esetleg megoldása elsősorban a főáram konceptuális sémájában lehetséges.

A fenti folyamatok eredményeképpen cseppet sem meglepő, hogy miközben tőlünk nyugatra paradigmaváltást sürgetnek az agrárgazdaságtanban (*Schmitt* [1993]), mi még a régi leckét sem tudjuk rendesen. A nyugati főáramtól való lemaradásunk sajnos akkor is tény marad, ha nem „Chicago vagy Oxford a mérce” (*Kovács* [1996]), vagy esetünkben a szakmai topfolyóirat, az *American Journal of Agricultural Economics* által támasztott követelmények. A hazai agrárgazdaságtan provincializmusa, illetve nemzetközi versenyképességének alacsony szintje sajnos nemcsak a szemleíró szubjektív ízlésén vagy az általa fontosnak tartott témák iránti homi érdektelenség fölötti kesergésen alapul.

A hazai agrárközgazdászok nemzetközi versenyképességének helyzetét jól mérhetjük az idegen nyelvű publikációs teljesítménnyel. Az Econlit adatbázis, amely évtizedekre visszamenően tartalmazza az angol nyelvű szakirodalomban, valamint a fontosabb német és francia szakmai folyóiratokban megjelent publikációkat és könyvrészleteket, korlátaival együtt is jó eszköze lehet az idegen nyelvű publikációs teljesítmények mérésének (*Laki* [1995]). A következők táblázatban az Econlit adatbázis segítségével bemutatjuk a hazai agrárközgazdászok 1990–1996 közötti nemzetközi tudományos teljesítményét.

Az alacsony számú (27) publikáció mindössze 14 kutató nevéhez fűződik. A publikációk tényleges száma valójában alacsonyabb, mivel öt cikk magyar társszerzők műve, így azok mindegyik szerző nevével szerepelnek. Külföldi társszerzőkkel három írás jelent meg. A szóródás azonban nagyon nagy. Csáki Csabának nyolc publikációja van, továbbá két gyűjteményes kötet szerkesztésében vett részt, amelyet nem számoltunk külön. A nagy tekintélyű lapokban megjelent öt tanulmány, amelyből kettőt szintén Csáki jegyez, mindössze két folyóiratra korlátozódik: az *American Journal of Agricultural Economics* és a *European Review of Agricultural Economics*. Ez részben nem meglepő, mivel a legtekintélyesebb kilenc folyóiratból négy nem jár egyik magyar könyvtárba sem. Az agrárközgazdászok külföldi publikációs teljesítményét tovább rontja, hogy olyan kutatók is hozzájárultak az „ágazat” eredményéhez, akik nem kifejezetten agrárközgazdászok (Harcza István, Kiss Judit, Lányi Kamilla). A fenti rövid vizsgálat világosan mutatja a hazai agrárközgazdaságtan periférikus helyzetét a nemzetközi tudományos közéletben. Úgy tűnik, hogy a többnyire politikai irányultságú hazai elemzések iránt nincs



## 1. táblázat

A hazai agrárközgazdászok nemzetközi publikációi<sup>4</sup>

A megjelenés helye	Darab
Nagy presztízsű agrárgazdasági folyóirat	5
Egyéb nem agrárgazdasági folyóirat	1
Könyv vagy gyűjteményes kötet	8
Kelet-európai angol nyelvű folyóirat	13
Összesen	27

nagy nemzetközi kereslet. A helyzet minden bizonnyal tovább fog romlani, mivel az átalakulás első szakaszának lezárulásával egyre kevésbé leszünk érdekesekek, így végleg beszűkülhet a tér a hazai folyamatok bemutatását a hagyományos módon elemző tanulmányok számára.

A hogyan nyugatosodjunk, illetve hogyan zárkózzunk fel a nemzetközi szellemi élvonalhoz problémája azonban nemcsak számunkra fontos kérdés. A lényegesen jobb szellemi állapotban lévő német agrárközgazdászok is versenyképességük elvesztése, illetve csökkenése miatt panaszkodnak, és mind többen sürgetik az amerikai standardokhoz való közeledést (*Heckelei-Witzke* [1995], *Schmitt* [1996]). Miközben a hazai agrárgazdaságtan jobb esetben is csak egy helyben topog, addig a korábban lesajnált poszt szocialista versenytársaink (lengyelek, bulgárok) – úgy tűnik – sikeresen próbálnak beilleszkedni a nyugat-európai szellemi közéletbe, amelyet az európai folyóiratokban terjedő publikációk és a rangosabb egyetemeken elnyert tanári állások is alátámasztanak.<sup>5</sup> A fenti gondolatmenet persze csak akkor értelmezhető, ha elfogadjuk, hogy nemcsak a mezőgazdaságunknak, hanem a hazai agrárközgazdaságtannak is be kell lépni legalább az Európai Unióba.

Ha mégis válaszolni akarunk a címben feltett költői kérdésre, elmondható, hogy esélyünk van egy újabb nagy lehetőség elszalasztására, hogy felzárkózzunk legalább a nyugat-európai színvonalhoz. Mit hozhat a jövő a magyar agrárgazdaságtan számára e nem túlzottan lelkesítő leltár tükrében? Amennyiben az eddigi tendenciák továbbra is érvényesülnek, akkor sajnos nagy valószínűséggel előre jelezhető, hogy egyre tovább fog mélyülni a szakadék a viharos gyorsasággal fejlődő főáram és a hazai agrárius, önmaga levében fortyogó, többnyire még mindig a szocialista agrárgazdaságtan régi varázsszavait bűvös talizmánként ismételtető közgondolkodás között.

<sup>4</sup> A táblázatban a nagy presztízsű agrárgazdasági folyóiratok, amelyek benne vannak az Econlit adatbázisában, így az *American Journal of Agricultural Economics*, *Australian Journal of Agricultural Economics*, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, *European Review of Agricultural Economics*, *Journal of Agricultural Economics*, *Journal of Agricultural and Applied Economics*, *Journal of Agricultural and Resource Economics*, *Land Economics*, *Review of Marketing and Agricultural Economics*; a kelet-európai angol nyelvű folyóiratok mindössze három újságra korlátozódnak: *Acta Oeconomica*, *Russian and Eastern European Finance and Trade*, *MOCT-MOST*.

<sup>5</sup> Számos bolgár és lengyel publikációval találkozhatunk az *Agrarwirtschaft*, a *Berichte über Landwirtschaft*, illetve a *Food Policy* című folyóiratok hasábjain. Davidova professzori állása a londoni egyetem Wye College-ban azt mutatja, hogy a kelet-európai tudósoknak sem lehetetlen jó hírű nyugat-európai egyetemeken állásának elnyerése.

## Irodalom

- BARDHAN, P. [1989]: *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford University Press, Oxford.
- BENET IVÁN [1995]: A föld, az istenadta föld... Statisztikai Szemle, 3. sz.
- BINSWANGER, H. P.–ROSENZWEIG, M. R. [1986]: Behavioral and Material Determinants of Production Relations in Agriculture. *Journal of Development Studies*, 22. évf. 3. sz.
- BINSWANGER, H. P.–DENINGER, K.–FEDER, G. [1995]: Power, Distortion, Revolt and Reform in Agricultural Land Relations. Megjelent: *Behrman, J.–Srinivasan, T. N.* (szerk.): *Handbook of Development Economics* Vol.3B. North-Holland, Amsterdam, 2659–2772. o.
- BROOKS, K.–GUASH, L.J.–BRAVERMAN, A.–CSÁKI, Cs. [1991]: Agriculture and the Transition to the Market. *Journal of Economic Perspectives* 5. évf. 4. sz. 149–161. o.
- CSÁKI CSABA (szerk.) [1981]: *Operációkutatási módszerek alkalmazása a mezőgazdaságban*. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- CSÁKI CSABA [1994]: Merre tart Közép-Kelet-Európa Mezőgazdasága? *Magyar Tudomány. Új Folyam* 6. sz. 659–668. o.
- CSÁKI CSABA [1995]: Magyar agrárpolitika a rendszerváltás éveiben. *Társadalom és Gazdaság Közép és Kelet-Európában*. 15–28. o.
- CSÁKI CSABA–RABÁR FERENC [1990]: Nemzetközi fejlődés – magyar agrárpolitika. Egy mezőgazdasági világmodell tanulságai. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*.
- CSERESNÉ KOVÁCS ZSUZSA [1991]: Megjegyzések a családi gazdaság, családi gazdálkodás, kistermelés, részmunkaidős gazdaság fogalmához. *Gazdálkodás*, 12. sz.
- CSERESNÉ KOVÁCS ZSUZSA [1992]: További adalékok a családi gazdaságok természetrajzához. *Gazdálkodás*, 5. sz.
- DONÁTH FERENC [1978]: Tulajdon és hatékonyság. Szövetkezeti Kutató Intézet, Közlemények 144. Budapest.
- ÉDER TAMÁS [1995]: Az állam szerepe az Egyesült Államok gabonaágazatában. *Európa Fórum*, 3. sz.
- ELEK SÁNDOR [1991]: Részmunkaidős családi farmok Nyugat-Európában. *Európa Fórum*, 3. sz.
- FEHÉR ALAJOS–BÁLINT DÉNES [1991]: A családi gazdaságok kialakulása Észak-Magyarországon. *Gazdálkodás*, 7-8. sz.
- FEHÉR ALAJOS [1992]: Még egyszer a családi gazdaság fogalmáról és jövedelemérdekeltségéről. *Gazdálkodás*, 4. sz.
- FEKETE FERENC–HEADY, E. O.–HOLDREN, B. R. [1977]: *Célok és optimumok a mezőgazdaságban*. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- FERTŐ IMRE–JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [1991]: A magyar élelmiszer-gazdaság gondjai és lehetőségei. *Európa Fórum*, 2. sz.
- FERTŐ IMRE [1994]: A mezőgazdaság átalakulása Kelet-Közép-Európában. *Európa Fórum*, 3. sz.
- FERTŐ IMRE [1995]: A mezőgazdasági árak stabilizálásának problémáiról. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- FERTŐ IMRE [1996a]: A mezőgazdaság a piacgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- FERTŐ IMRE [1996b]: A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- GAÁL GYULA [1990]: Vita múlttól, jelenről, jövőről. *Közgazdasági Szemle*, 7-8. sz.
- GAÁL GYULA [1991]: Az érzelmek iskolája – Vági Ferenc cikkéhez. *Közgazdasági Szemle*, 7-8. sz.
- GARDNER, B. L. [1987]: *The Economics of Agricultural Policies*. Macmillan Press, New York.
- GARDNER, B. L. [1996]: Why Experts on the Economics of Agriculture Have Changed Their Policy Tune. Megjelent: *Antle, J. M.–Sumner, D. A.* (szerk.): *The Economics of Agriculture*. Volume 2. Papers in Honor of D. Gale Johnson. University of Chicago Press, 225–243. o.
- GAZDAG LÁSZLÓ [1992]: Kitérés pontok és zsákutcák. *Gazdálkodás*, 12. sz.
- HALLAM, A. [1993]: Empirical Studies of Size, Structure and Efficiency in Agriculture. Megjelent: *Hallam, A.* (szerk.): *Size, Structure, and Changing Face of American Agriculture*. Westview Press, Boulder, 204–231. o.
- HALMAI PÉTER [1991]: Az agrárpiaci rendtartás kiépítésének lehetőségei. *Kereskedelmi Szemle*, 12. sz.

- HALMAI PÉTER [1992]: Agrárpiaaci intézmények, termék tanácsok. *Gazdálkodás*, 12. sz. 1–15. o.
- HALMAI PÉTER [1993]: Magyar agrár export és EK-társulás. *Társadalmi Szemle*, 6. sz.
- HALMAI PÉTER (szerk.) [1995]: Az Európai Unió agrárrendszere. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- HALMAI PÉTER [1996]: Agrárpiaaci zavarok az átmeneti gazdaságban. Megjelent: Agrárátalakulás, stabilizáció, modernizáció. MTA Agrárközgazdasági Bizottság, Budapest, 89–94. o.
- HALMAI PÉTER–PÁLOVICS BÉLÁNÉ [1997]: Az EU-tagság agrárgazdasági hatásmechanizmusai. *Külgazdaság*, 2. sz.
- HARCSA ISTVÁN–KOVÁCH IMRE–SZELÉNYI IVÁN [1994]: A poszt szocialista válság a mezőgazdaságban és a falusi társadalomban. *Szociológiai Szemle*, 3. sz.
- HARCSA ISTVÁN [1994]: Paraszti gazdaságok, mezőgazdasági vállalkozók. *Társadalomstatistikai füzetek* 3. KSH, Budapest.
- HARCSA ISTVÁN [1996]: Paraszti gazdaságok, mezőgazdasági vállalkozók. *Társadalomstatistikai füzetek* 3. KSH, Budapest.
- HAYAMI, Y.–OTSUKA, K. [1993]: *The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective.* Clarendon Press, Oxford.
- HECKELEI, TH.–WITZKE, H-P. [1995]: Gedanken zu Aufgaben und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Agrarökonomie. *Agrarwirtschaft*, 44. évf. 12. sz. 430–432. o.
- HELMBERGER, P. G.–CHAVAS, J. P. [1996]: *The Economics of Agricultural Prices.* Prentice Hall, New Jersey.
- HOFF, K–BRAVERMAN, A.–STIGLITZ, J. E. [1993]: *The Economics of Rural Organizations.* Oxford University Press, Oxford.
- HORVÁTH GÁBOR [1992]: Sikerágazatból stabilizáló ágazat? *Gazdálkodás*, 2. sz.
- JOHNSON, N. L.–RUTTAN, V. W. [1994]: Why Are Farms So Small? *World Development*, 22. évf. 5. sz. 691–706. o.
- JUHÁSZ PÁL [1973]: A mezőgazdaság fejlődésében megnyilvánuló tehetetlenségről. Szövetkezeti Kutató Intézet, Közlemények, 73. Budapest.
- JUHÁSZ PÁL [1982]: Agrárpiaaci, kisüzem, nagyüzem. *Medvetánc*, 1. sz. 117–140. o.
- JUHÁSZ PÁL [1988]: Zsákutcában van-e a magyar mezőgazdaság? *Medvetánc*, 1. sz.
- JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [1993]: Magyar élelmiszer-gazdaság – tények, problémák, lehetőségek. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [1994]: Az élelmiszer-gazdaság átalakításának ellentmondásai. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [1995]: Az agrárágazat támogatásának néhány összefüggése. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- KENDŐZETLENÜL ... [1995]: Kendőzetlenül a mezőgazdaságról. *Statistikai Szemle*, 11. sz.
- KESERŐ JÁNOS [1993]: Rendszerváltás az agrárgazdaságban. *Társadalmi Szemle*, 3. sz.
- KISS JUDIT [1992]: Társulás után (Az EK-társulás és a magyar mezőgazdaság). *Külgazdaság*, 9. sz. 12–23. o.
- KISS JUDIT [1993]: Társulás után – remények és realitások. *Külgazdaság*, 1. sz.
- KOPÁTSY SÁNDOR [1986]: Agrárpiaacik történelmi mozgástere. *Medvetánc*, 4. sz.
- KOMLÓ LÁSZLÓ [1982]: Hogyan iparosodik mezőgazdaságunk? *Medvetánc*, 1982. 4.-1983. 1. sz.
- KOVÁCS JÁNOS MÁTYÁS [1996]: Örökség – utánpótlás – felfedezés. *Közgazdasági gondolkodás Magyarországon 1989 után.* *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- LAKI MIHÁLY [1995]: Zárthelyi dolgozat. *BUKSZ*, 1. sz.
- LÁNYI KAMILLA [1984]: A gazdaságos növekedés és export korlátai a magyar mezőgazdaságban. *Külgazdaság*, 8. sz.
- LÁNYI KAMILLA [1985]: Magyar mezőgazdaság: exportfőlölség vagy főlölséges növekedés. *Külgazdaság*, 3. sz.
- LÁNYI KAMILLA [1992a]: Agrárelmélet és agrárpiaacika. *Napi*, 268. (343.) sz. november 21. 4. o.
- LÁNYI KAMILLA [1992b]: A hazai agrárgazdaság válságának természetéről. *Kapu*, 5. sz. 35–36. o.
- LÁNYI KAMILLA–FERTŐ IMRE [1993]: Az agrárpiaacok felépítése a fejlett ipari országokban és a magyar rendtartás. *Külgazdaság*, 1. sz. 34–59. o.
- MEISEL V. SÁNDOR–MOHÁCSI KÁLMÁN [1993]: A társulási szerződés és a magyar agrárágazat. *Európa Fórum*, 1. sz.

- MÉSZÁROS SÁNDOR–SPITÁLSZKY MÁRTA [1993]: A magyar mezőgazdaság támogattságának nemzetközi összehasonlítása. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet.
- MOCSÁRY JÓZSEF [1994]: Az agrárjátszma tegnap, ma holnap. Valóság, 3. sz.
- NÉMETH FERENC–VATI LÁSZLÓ [1995]: Egyéni gazdálkodás a mezőgazdaságban. Statisztikai Szemle, 8–9. sz.
- NÉMETH JÓZSEFNÉ–RÓZSA BÉLA–VITA LÁSZLÓ [1986]: A magyar mezőgazdaság nemzetközi összehasonlításban. Statisztikai Szemle, 4. sz.
- OECD [1993]: Magyarország agrárpolitikájának áttekintése. Párizs.
- OECD [1996]: Agricultural Policies, Markets and Trade. Monitoring and Outlook 1996. In the Central and Eastern European Countries, The New Independent States and China. Párizs.
- PÁLOVICS BÉLÁNÉ [1996]: Az agrárpiaci rendtartásról. Megjelent: Agrárátalakulás, stabilizáció, modernizáció. MTA Agrárközgazdasági Bizottság, Budapest.
- PÁLOVICS BÉLÁNÉ–VARGA GYULA [1991]: Magyarország agrárgazdasága és az Európai Közösség. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest.
- RAUSSER, G. C. [1982]: Political Economic Markets = PESTs and PERTs in Food and Agricultural Policies. American Journal of Agricultural Economics 64. évf. 821–833. o.
- ROUMASSET, J. [1995]: The nature of agricultural firm. Journal of Economic Behavior and Organization, 26. évf. 161–177. o.
- RÓZSA BÉLA–VITA LÁSZLÓ [1988]: A magyar mezőgazdaság hatékonysága nemzetközi összehasonlításban. Statisztikai Szemle, 10. sz.
- SÁNTHA ATTILA [1989]: Napjaink agrárvitáiról. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- 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.
- SCHMITT, G. [1989]: Warum ist Landwirtschaft eigentlich überwiegend „bäuerliche Familienwirtschaft“? Berichte über Landwirtschaft, 67. évf. 161–219. o.
- SCHMITT, G. [1993]: Wechsel der Paradigmen in der Agrarökonomie? Berichte über Landwirtschaft, 71. évf. 586–608. o.
- SCHMITT, G. [1996]: Gedanken zu Aufgaben und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Agrarökonomie. Agrarwirtschaft, 45. évf. 4–5. sz. 207–209. o.
- SIPOS ALADÁR [1995a]: Az átalakulás dilemmái a magyar mezőgazdaságban. Társadalom és Gazdaság Közép és Kelet-Európában, 3. sz.
- SIPOS ALADÁR [1995b]: Az Agrárpiaci Rendtartás kérdőjelei. Kereskedelmi Szemle, 1. sz.
- SIPOS ALADÁR–HALMAI PÉTER [1988]: Válaszúton az agrárpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SIPOS ALADÁR–HALMAI PÉTER [1991]: Az agrárpolitikai célok alternatívái és dilemmái. Valóság, 9. sz.
- SIPOS ALADÁR–HALMAI PÉTER [1993]: Jelenkori agrárproblémák. Magyar Tudomány, 2. sz.
- SZABÓ MÁRTON [1993]: Agrárpiac-szabályozás az Agrárpiaci Rendtartást Koordináló Bizottság keretében (1991–1992). Agrárgazdasági Kutató Intézet. •
- SZABÓ MÁRTON–ÚJHELYI TAMÁS [1991]: Nemzetközi tapasztalatok az agrárrendtartásokról. Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- SZAKÁL FERENC [1994]: A tranzakciós és szervezési költségek szerepe a mezőgazdasági struktúra alakításában. Gazdálkodás, 1. sz.
- SZÉP KATALIN [1994]: Mezőgazdasági kistermeléssel foglalkozó háztartások gazdálkodási modelljei. Szigma, 1–2. sz.
- TÓTH ANTAL ERNŐ [1982]: A mezőgazdasági kistermelés árutermelési tendenciái, jövedelme és annak szabályozása. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- VÁGI FERENC [1991]: Támogatott vagy saját lábán álló a mezőgazdaság? Közgazdasági Szemle, 7–8. sz. 898–912.o.
- VAJDA LÁSZLÓ [1992]: Társulás után – eredmények és feladatok. Külgazdaság, 12. sz.
- VARGA GYULA [1990]: Agrárpolitikai viták és a kutatói lelkiismeret. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- VARGA GYULA [1995]: Magyarország mezőgazdasága és az EU. Külgazdaság, 1. sz.
- VARGA GYULA [1996]: Az EU-csatlakozás és az agrárproblémák. Társadalmi Szemle, 10. sz.
- VARGA ISTVÁN [1995]: Fiskális járadékszerzés hanyatló iparágakban és válságövezetekben. Kutatási beszámoló a Pénzügyminisztérium számára, Budapest.

## Kovács János Mátyás

### A tékozló fiú sorsa

#### A kelet-európai közgazdasági gondolkodás (és története) hasznáról<sup>1</sup>

*„Egy embernek vala két fia. És monda az ifjabbik az ő atyjának: Atyám, add ki a vagyomból rám eső részt! És az megosztá köztök a vagyont. Nem sok nap múlva aztán a kisebbik fiú összeszedvén mindenét, messze vidékre költözék; és ott eltékozlá vagyonát, mivelhogy dobzódva élt. Minekutána pedig mindent elköltött, támada nagy éhség azon a vidéken, és ő kezde szükségét látni. Akkor elmenvén, hozzásegődék annak a vidéknek egyik polgárához; és az elküldé őt az ő mezeire disznókat legeltetni. És kívánja vala megtölteni az ő gyomrát azzal a moslékkal, a mit a disznók ettek; és senki sem ad vala néki. Mikor aztán magába szállt, monda: Az én atyámnak mily sok bérese bővölködik kenyérben, én pedig éhen halok meg! Fölkelvén elmegyek az én atyámhoz, és ezt mondom néki: Atyám, vétkeztem az ég ellen és te ellened. És nem vagyok immár méltó, hogy a te fiadnak hívattassam; tégy engem olyanná, mint a te béreseid közül egy! És felkelvén, elméne az ő atyjához. Mikor pedig még távol volt, meglátá őt az ő atyja, és megesék rajta a szíve, és oda futván, a nyakába esék, és megcsókolgatá őt. És monda néki a fia: Atyám, vétkeztem az ég ellen és te ellened; és nem vagyok immár méltó, hogy a te fiadnak hívattassam! Az atya pedig monda az ő szolgáinak: Hozzátok ki a legszebb ruhát, és adjátok fel rá; és húzzatok gyűrűt a kezére, és sarut a lábaira! És előhoznán a hízott tulkot, vágjátok le, és együnk és vigadjunk. Mert az én fiam meghalt, és feltámadott; elveszett, és megtaláltatott.”*

(Lukács 15./11–24., Károli Gáspár fordítása)

Elherdálván a családi örökséget, a kelet-európai elméleti közgazdász megtér idősen is fiatalos atyjához, nevezzük őt „egyetemes közgazdaságtannak”, akit valamikor e század folyamán hűtlenül elhagyott, de aki mégis örül, hogy végre megbocsáthat bűnbánó fiának. Lapos analógia? Bizony, elég lapos. Bár... bár vagyunk néhányan e régióban, kiket időnként megkísért a gondolat, hogy valljunk saját eszmei hűtlenségünkről, még inkább persze másokéről, majd feloldozást kérjünk nyugati kollégáinktól a tudomány ürügyén

<sup>1</sup> Amikor kelet-európai közgazdasági gondolkodásról beszélek, e szavakat jobb híján használom. Az amerikaiban elfogadott *communist economics* kifejezés mindkét tagja túl sokat mondana. Ha a „szocialista” jelzővel próbálkoznék, valójában *réalszocialistát* kellene írnom, hogy a Nyugat szocialista tanait kizárjam, ám a reálisból időközben irreális lett. Talán a „szovjet típusú” lenne még mindig a legpontosabb terminus, az viszont a magyarban változatlanul nehézkes. *Economics* helyett *political economy* illene használni, ez meg nyomban a polgárd asszociációját hívná elő, kizárva a reform-közgazdaságtant. Maradok hát Kelet-Európánál, melynek képzeletbeli határai időnként Pekingig is elérnek, s a térség 1917 (Szovjetunió), illetve 1945 utáni és 1989 előtti korszakánál. Közgazdasági gondolkodást említek, nem tudományokat, hogy ne kelljen a címben megelőlegeznem, amit később részint kétségbe vonok. Gondolkodáson ehelyütt nem a „nép” közgazdasági mentalitását értem, hanem viszonylag magas – elméleti – kultúrát, még ha a kelet-európai gazdasági teoretikusok hagyományosan szerettek is közel tartózkodni a (gazdaság)politikához. Végül, midőn e gondolkodás hasznára kérdezek, nem forintban vagy emberéletben mérek, hanem – még kevésbé megfogható – intellektuális hozadékban.

elkövetett vétségeinkért és műveletlenségünkért. A megbocsátás – reméljük ilyenkor – bebocsátással ér fel a „civilizált” közgazdasági gondolatok világába.

Akár a tékozló fiú, mi is „messze vidékre költözünk”, sokan kommunizmusnak hívták azt a tájat, szolgáltuk az ottani uraságot, aki – bár többnyire nem éhezett – túlságosan azért nem tisztelt bennünket. Most, elkerülendő a teljes megsemmisülést, lehajtvá fejünket, menedéket keresünk a szülői házban, akár szolgálként is – sokan gondolják rólunk, hogy csak azért, mert látjuk, atyánk „mily sok bérese bővülködik kenyérben”. Megtérésünk persze korántsem haszontalan vállalkozás, hisz – lám – gyűrű, saru és hízott tulok lesz első fizetségünk. Kimódolt haszonlesés? Természetes élni akarás? Szellemi útkeresés?

Kimondva-kimondatlanul, Kelet-Európát manapság percenként szembesítik a tékozló fiú történetével, pontosabban annak sajátos értelmezésével. A térség országai, mielőtt bebocsátást nyernének a szabad világba, különféle várótermekben rostokolnak, miközben valakik folyton vizsgáztatják, instruálják, jó és rossz tanulókra osztják őket. A helyett, hogy siettetnék őket: jöjjenek a Nyugatot gazdagítani, azt üzenik nekik, hogy lassan érkezzenek, nehogy elszegényítsék az ottaniakat. Nincs nagylelkű atya, nincs ünnep, nincs feltétlen szeretet – még Németországban sem. A bibliai példázatnak csak az első felét szokás idézni. Azt, amelyik a fiú eltévelyedéséről és megpróbáltatásairól szól. A megbocsátást úgymond ki kell érdemelni.

A posztkommunista alaphelyzet ebben az értelemben is meglehetősen paternalisztikus, nem csoda hát, ha józan rezignáció helyett még a kelet-európai liberálisok egyike-másika is a Kelet-Németországból jól ismert *Ossi*-mentalitás rabjává vált az utóbbi években. Hamis kollektivista nosztalgiaíról, helyenként agresszív Nyugat-ellenességéről és nemzeti paranoiájáról ismerszik meg ez a típus. Büszke az *ancien régime* bizonyos teljesítményeire. Eredetinek, szervesnek, endogénnek tekinti őket, egyszóval vívmányoknak, melyek – nem tudni, milyen összehasonlítás szerint – vannak olyan „jók”, ha nem jobbak, mint a Nyugat eredményei.

Hát az ökonómiában?

### Egy unalmas diszciplína

Furcsa mód a mi szakmánkban a szabad világba szóló belépőjegyeket nem Cambridgeben vagy Chicagóban ellenőrzik, hanem inkább Prágában, Varsóban és Budapesten. A nyugati elméleti közgazdászok túlnyomó többsége – mit tegyünk? – mindig is közömbös volt kelet-európai kartársaik kedvenc ötletei iránt. Némelyikük, nem is akármik a tudományos világválogatott tartaléksapatában, ugyan a közelmúltban le-leereszkedett az átmenet közgazdaságtanáról folyó vitákhoz, de sietett is mindjárt vissza az *area study* kissé gyanús világából a magas tudományokba. Többnyire azzal a meggyőződéssel távoztak, hogy Kelet-Európa sínen van: közgazdasági gondolkodásának minősége előbb-utóbb elérheti a fejlett világ széleinek átlagos színvonalát. E tudósok a távolban nemigen foglalkoznak azzal, vajon tényleg „Nyugat-érett”-e már a keleti ökonómus. A jegyszédők köztünk élnek. A paternalizmust – sovány vigasz – nem apáink, hanem őséink és hűgáink, sőt gyermekeink gyakorolják.

Valóban, a kilencvenes években egy új, sebesen nyugatosodó közgazdásznezmedék jelent meg térségünkben (Magyarországon, Lengyelországban és a volt Jugoszláviában legalább másfél generációt mondanék). Tiszta lappal, ígéretes kutatási programokkal érkeztek, s nemritkán egyenest a tudomány, az oktatás vagy a politika élbolyában kötöttek ki. Már pusztá létük is óriási nyomást gyakorol az idősebb „tékozlókra”, hogy bánják meg s ezzel részint töröljék múltjukat. E nyomás persze gúnyos megjegyzésekben, fölényes mosolyokban vagy teljes közönyben is testet ölt, sajnos jóval inkább ilyenekben,

mint a kelet-európai közgazdasági gondolkodás több mint fél évszázados történetének kritikai rekonstrukciójában. E fiatal szakemberek többségét abban a minutumban elnyomja az álom, hogy valaki a régiek közül arról kezd mesélni, mily heves viták gyűrűztek egykor akörül, érvényesül-e az értéktörvény a szocializmusban vagy arról, miért választották ügyes reformerek a „gazdasági mechanizmust” a piac fedőnévének. Unalmas frontharcostörténetek egy szűnni nem akaró operettháború idejéből – ásítanak, és leveleszik a polcra a játékelméletről szóló legfrissebb amerikai könyvet, hogy egy kicsit felvidítsák magukat. Nincs igazuk?

Egyelőre ne firtassuk! Ha viszont így állnak a dolgok, akkor a „létezett szocialista” közgazdasági elméletek történetét semmi sem menti meg attól, hogy azon hölgyek és urak felségterülete maradjon, akik bajosan lehetnek elfogulatlan krónikások, hiszen nemcsak írták, de gyakorta alakították is e szeletét a történelemnek. Továbbél hát – ha továbbél egyáltalán – az önreflektív, memoárízú irodalom, melyet a reform-közgazdaságtan utolsó évtizedében volt alkalmunk megismerni. Meglehet, a nemzedéki viszály sem csitul majd. Az önéletrajzírók, felbőszülve az utókor hálátlanságán, saját sorstársaik nemes cselekedeteiről regélnek majd, s a jelent a múlt beteljesüléseként („mi már akkor tudtuk...”) vagy halovány visszfényeként („nekünk még jutott valami eredeti az eszünkbe...”) ábrázolják. Az egyik rosszabb lenne, mint a másik, abban azonban hasonlítaniuk egymásra, hogy a mai és jövődő generációk nagyot legyintenek mindkettőre.

Paradox módon, manapság olyanok is képesek *Ossi*-pózba merevedni, akik nemrégiben még a reformerdoktrínák nyugatosítását sürgették, akik a szocialista reformok szimulált piacának politikai gazdaságtanát magántulajdonnal és parlamenti demokráciával szerették volna feldúsítani. Ettől annak idején nem pusztán azt várták/vártuk, hogy a reformprogram politikailag merészebb, hanem azt is, hogy tudományosan következetesebb lesz. Nemegyszer azok panaszkodnak ma szerte Kelet-Európában a nyugati fősodor szolgálai utánzásáról, primitív modellek sorozatgyártásáról és bornírt neoliberaisok szellemi diktatúrájáról, akik ha mástól nem, hajdani mérges ideológiai ellenfeleiktől jól tudták, hogy a kapitalizmus az első hamburgernél kezdődik, s ami minőségi színvonalát illeti, nemegyszer ott is végződik. Volt idő, amikor ez még nem zavarta őket. Sőt, sejtették, hogy 1. az amerikai hamburgert nem a Gundel kulináris költeményeivel illő összehasonlítani, hanem sokkal inkább a szocialista vállalatok ebédlőiben élénk lökött zsíros fasírtgombócokkal; 2. azért a szabad világban is van egy-két hely, ahol a Gundelhez mérhető színvonalon, sőt jóval afölött főznek; s ami a legfontosabb: 3. kérdéses, vajon akadtak-e, akadnak-e (még/már) a kelet-európai közgazdászok között gundelek.

Igenis, akadtak és akadnak – hangoznék az egyenes válasz. S itt egy fényes felsorolásnak kellene következnie nagy művekről, kiemelkedő alkotókról, elegáns tudományos ötletekről. Ehelyett az úgymond mindent elárasztó *mainstream* hangos bírálatának hátterében mindössze egy szerény feltevés búvik: nincs szégyellnivalónk. Ugyanez kicsit részletesebben: jóllehet Kelet-Európa elmúlt évtizedeit talán túlzás lenne a közgazdasági gondolkodás aranykorának hinnünk, eredetiség dolgában aligha van okunk a bűnbánatra; egyébként is a háborúban hallgatnak a múzsák; amikor békén hagytak, gondolkodtunk; ha lehetett, közre is adtuk, amit kigondoltunk.

Bűnbánatra szerintem sincs túl sok ok, önkritikus visszatekintésre azonban igen. Még-hozzá lehetőleg nem egyszerűen a helyi közgazdasági kultúra kizárólagos – ezért provinciális – szempontjai szerint. Ha a „mindenséggel” mérjük magunkat, mikor hátrapillantunk, valószínűleg eltörpülnek majd korábban világraszólónak hitt diadalok (például a reformizmus felemás győzelme a sztálini politikai gazdaságtan fölött), míg jó néhány, annak idején aprónak tűnő részlet (egy matematikai sejtés, egy gazdaságpolitikai megoldás, egy mérési módszer) originalitásával tüntet.

Magyarán szólva: a „hol tartunk a művelt Nyugathoz képest” kérdését kellene újból

föltennünk, mely térségünkben legalább azóta aktuális, amióta azt az orosz *zapadnyikok* a múlt század derekán pedzegetni kezdték. Csak épp – elménket élesítendő – jó lenne egyszer megfordítani a kérdést, és nem azt tudakolni, mit kínált a Nyugat, hanem hogy mit ajánlottunk mi. Nem a jószerivel be sem hozott gondolatokat kellene ismét lajstromozni, hanem a Kelet-Európában született közgazdasági eszmék potenciális kivitelét megvizsgálni. Voltak-e kemény (konvertibilis) árucikkeink a tudományban és – Karinthyval szólván – ha igen, miért nem? Ha tényleg voltak, hol találtak piacra, s ha ez nem sikerült, mi gátolta az exportot?

### Serdületlenül

Ha nem vezetelni, hanem elemezni akarunk, akkor mi szükség a bibliai példázatra? Elejthetjük, de aligha szabadulunk a kérdéstől: mi lapul a tékozló fiú tarisznyájában? Vajon tényleg mindent elherdált-e az atyai örökségből, s ha igen, nem pótolta-e az út során az elpazarolt javakat legalább részben újakkal?

Tudom, a kelet-európai közgazdasági gondolkodás kacskaringósabb utat járt be a múlt rendszerben, mint a tékozló fiú: ez az út sokfelé ágazott, és nem volt körkörös. Több apa még több fiát kell a történésznek nyomon követnie, mely ifjak miután elhagyták a szülői házat, időnként vissza-visszafordultak, hogy aztán megint eltávolodjanak tőle. Ráadásul a hetvenesztendős távollét során az ősi otthont alaposan átrendezték, többször is, az apák részint eltávoztak az élők sorából, a fiúkat pedig felváltották az unokák. Hogy egy példát mondjak: Nyikolaj Buharin szenvedélyesen megtagadta Eugen Böhm-Bawerket és Friedrich von Wiesert, akiknél Bécsben tanult, hogy Marxot kövesse (uram bocsá', egy harmadik nyugati közgazdász); a hadikommunizmus idején más (ismét csak nyugati) utópikus szerzőktől, illetve Otto Neurathtól is kölcsönzött gondolatokat; majd a húszas évek során megbarátkozott néhány kváziliberalis és újnarodnyik nézetel (apropó, Alekszandr Csajanov és Nyikolaj Kondratyev vajon nem tartozik a „nyugati” atyák közé?). Ki tudja, ha Buharint nem végzik ki 1938-ban, vajon egy szovjet Ota Sik vált volna belőle a maga „Harmadik Út” programjával, egy Liska Tibor a maga vállalkozói szocializmusával vagy egy Branko Horvat a maga öngazgatási elméletével. Vagy felváltva mindhárom. Vagy egy Nagy Imre, egy Nyers Rezső, egy Teng-Hsziao-ping. Esetleg követi a bibliai körutat, és Friedrich-August von Hayek hódolójaként Bécs szelleméhez tér vissza.

Veszélyesen történelmietlen kérdéseket feszegetek. Mindazonáltal e kérdések rávilágítanak az eszmetörténet-írás számos nehézségére a „kezdet” és a „vég”, az események irányának és kölcsönhatásainak, valamint a folyamatok sebességének meghatározásakor. Gazdaságtan az, amit a közgazdászok művelnek – szeretjük jobb híján mondogatni. De kik ezek a közgazdászok a mi térségünkben? Akik Kelet-Európában születtek? Akik itt (is) alkottak? Akik rólunk írtak? Mit is? Tankönyvet, párttárazatot, reformtervet, ökonometriai modellt, vállalati esettanulmányt, analitikus alapművet, szamizdat brosrát? Valójában hány történet van? Van-e, volt-e „keleti” főáram? S az uralkodó iskolák? Vajon egymás mellett vagy egymás után uralkodtak? Vajon a tanszéki politikai gazdaságtan, az optimális tervezés ökonomiája és a reform-közgazdaságtan szentháromsága mindent magában foglal? Ilyen egyszerű lenne? És azok az évtizedek a történet elején, amikor polgárd helyett gazdaságtechnikát vagy gazdaságpolitikát mondott a szovjet hivatalosság? És azok, már a történet vége felé, amikor a normatív reformgondolkodás közben fellendültek a leíró-elemző kutatások is?

Az eszmetörténet eseményeiről ráadásul – akár a régészetben – gyakran azt sem tudjuk, valóban megtörténtek-e, ha igen, mikor. Amíg például nem ismerjük, hogy mi állt Nyikolaj Voznyeszenszkij, a második világháborús szovjet hadigazdaság vezérének a



kommunizmus ökonómiájáról szóló könyvében, amelyet a negyvenes évek végén már kegyvesztve a börtönben írt (ha volt ilyen könyv egyáltalán), vagy amíg nem világos, miért választotta bűnbaknak „Jarosenko elvtársat” Sztálin (ha ő választotta egyáltalán) híres/hírhedt 1951–1952-es brosúrájában, hogy csak két sorsdöntő esetet idézzek a szocializmus politikai gazdaságtanának egy felettébb zavaros történeti szakaszából, nos addig az is kétséges, hogy rendelkezünk-e legalább közepesen megbízható kronológiával. Ne gondoljuk, hogy mindössze a szovjet-bizánci udvartartás titkai várnak megfejtésre. A saját házunk táján, Magyarországon, ahol Jugoszlávia és Lengyelország mellett a leginkább volt szabad a múltat bolygatni, még itt is jobbára csak fehér foltok díszlegnek a közgazdasági gondolkodás történeti térképén. Nem írtunk monográfiákat a tanszéki politikai gazdaságtan fejlődéséről, az örökösen átszerkesztett tankönyvekről, a közgazdasági kutatóintézetek félszabad világáról, az egyes gazdasági diszciplínák sorsáról, a magyar reformgondolat külföldi forrásairól és hatásairól, hiányoznak a reformeréletrajzok, nem sorolom tovább. Ne vigasztaljon senkit, hogy a többi társadalomtudomány historiográfiája esetleg még silányabb!

Önkínzó pillanataimban azt kívánom, bárcsak már mesterségünk posztmodern szakaszában tartanánk. Akkor ugyanis rendelkezni a szükséges adatokkal (dátumokkal, nevekkel, írásokkal) és az őket értelmező történeti magyarázatok egymással versenyző iskoláival. Lenne miben kételkedni, és megengedhetnénk magunknak az uralkodó tudás relativizálásának luxusát. Ehelyett – elnézést a pátoszért – a kelet-európai közgazdasági eszmék története lassan cseperedő gyermek, ki hirtelen halállal végezheti, mielőtt elérné a serdülőkort. Pedig fejlődési körülményei – ha eltekintünk az önéletrajzírói hagyományoktól és a növekvő érdektelenségtől – még sosem voltak ilyen kedvezőek. Ismerjük ugyanis a megírandó sztori végét: a szemünk előtt nőtt át a radikális reformizmus egyfajta szociális liberalizmusba, indult el a transzformáció kutatása, s váltották fel a szocpégé-tankönyveket a standard nyugati művek. Ugyancsak magunkon érezhettük a szakma szociológiai és politikai átrendeződésének összes áldásos és átkos következményét. Módkban áll ezért e viharos utolsó fejezet segítségével újraértelmezni az egész történetet, a retrospektív elemzést a genetikussal ütköztetve. És már az öncenzúra sem akadályoz a grandiózus terv végrehajtásában.

Ugyanakkor talán kezdünk már legalább annyira eltávolodni a történeti anyagtól, hogy hátrahagyjuk egynémely előítéletünket, ám nem vagyunk még olyan messze, hogy gondot okozna a történet rejtett üzeneteinek megfejtése. Élnek még számosan a korai reformerek közül, személyesen ismerjük őket, akárcsak egyetemi oktatóinkat, akik buzfón vagy némi cinizmussal verték a fejünkbe a „szocialista gazdaság alaptörvényeit”. Emlékszünk még a Központi Bizottságok főközgazdászaira, és tudjuk, mit értettek „jobboldali elhajlás” vagy a „vállalati önállóság erősítésén”. Az uralkodó diskurzusok ismeretében képzetten olvassuk a kordokumentumokat, mi több, sejtjük, hol kell azokat keresni. Felületes nekrológok fogalmazgatása helyett – hogy rendőryelven szóljak – inkább a bűnjeleket kellene most biztonságban tudnunk.

### A kanál és a villa

Hogy serdületlen diszciplínánk túléli-e az érdektelenséggel vegyes szabadságot, attól is függ, mit mondunk, mi rejtőzik a tékozló fiú tarisznyájában. Kár tagadni, az eszmetörténész (és tárgya, a kelet-európai közgazdász) eminens érdeke, hogy az eltékozolt tudás értékét alá-, míg a „messze vidéken” szerzettét túlbecsülje. Ha ugyanis a pazarlás nem volt számottevő, sőt a kommunista gazdaság kutatása fontos, a nem kommunista gazdaságokra is érvényes, eredeti tudományos felfedezésekre vezetett, akkor a kelet-európai

ökonómia egyenrangú része a világ közgazdaságtudományának, nem pusztán *area study*, hanem olyan funkcionális fejezete/korszaka az egyetemes elmélettörténetnek, mint mondjuk a merkantilizmus vagy a neokeynesianizmus – tehát tanulmányozása is legitim tevékenység. Effajta *raison d'être* nélkül – vélik sokan – a krónikás lesüllyedne a falusi tűzoltóegylet hőstetteit megörökítő helytörténetész szintjére.

Összeesküvést keresek? Modelljeikbe belehabarodó festőket? Nem hinném. Már a legnaivabb reformizmussal rokonszenvező elemzők is hajlottak arra, hogy felértékeljék az irányzat újításait, igaz, inkább csak a hivatalos eszmekörön belül. Nemegetszer még ezeket a – „keleti” hagyományokon félig-meddig túllépő – újításokat is ajánlatos volt titkolni. A kelet-európai közgazdasági gondolkodás nyugatos jellegzetességeiről szóló tételek viszont végképp magánhasználatra készültek egészen a nyolcvanas évek végéig. Ezek a legváltozatosabb formákat öltötték, és eleinte szó sem esett bennük a Nyugatról. Kezdetben voltak a közgazdászok és krónikásaik között is, nem is kevesen, akik a marxi politökonómia meghosszabbíthatóságában hittek: azt egyrészt érvényesnek vagy továbbfejleszhetőnek tartották a modern kapitalizmus kutatásában; másrészt a munkaérték-elmélet bázisán vagy annak közelében modern matematikai eljárások segítségével alkottak új input-output modelleket és általában optimális tervezési rendszereket; harmadrészt pedig a munkás-önigazgatás találmányát (sőt, a vállalkozói szocializmus programját) vezették le belőle. E közgazdászok, amikor „alkotó marxizmussal” vagy annak közelében töltötték idejüket, meg voltak győződve róla, hogy nem pusztán egyetemes hagyományt követnek, de eközben legalább olyan invenciózusak, mint nyugati társaik. A konvergenciaelmélethez például ki szállította a tervezési ötleteket meg az önigazgatás eszméjét? És még tőlünk kérjük, tudományt művelünk-e! – dohogtak gyakran. Leonyid Kantorovics, Michal Kalecki, Oskar Lange vagy a magyarok közül Bródy András, Erdős Péter, Kornai János – ők lennének a keleti barbárok? Akkor Vaszilij Leontyev miért nem az? A kutatási programok hasonlóak, a nyelv közös, mi értelme itt Nyugatról és Keletről beszélni? – mondhatnánk visszatekintve. Van lényeges különbség talán egy nyugati és egy keleti lineáris programozó, szabályozásimodell-építő vagy ökonóméter között?

Mások a reformközgazdászokkal példálóztak, abból az időből, amikor azok már nem nagyon marxizáltak, a szocialista rendszer optimalizálásában sem nagyon hittek, inkább intézményi átalakításokon törték a fejüket. Úgymond utópiamentesen. Ekkortájt mindössze a terv-és-piac modellt kellett a vegyes gazdaságok egyik aleseteként értelmezni, a szocialista piacgazdaság fogalmát pedig a szociális piacgazdaság társfogalmaként, s máris a világszínvonal környékén jártunk. E felfogás szerint a reformizmus egyfajta deregulációs elmélettől szépül. A piaci szocializmust üdvözölve lehetett helyi, nem kommunista szaktekintélyekre is hivatkozni (orosz szociáldemokratákra és újnarodnyikokra a húszas évekből, ha magyar referencia kellett, Varga Istvánra, Csikós-Nagy Bélára stb.), akik személyükben-eredetükben testesítettek meg valamit a meglehetősen tágan értelmezett nyugatosságból. Hasonlóképp, azokat a kelet-európai emigránsokat is könnyű volt föl-emlegetni (Włodzimierz Brustól és Ota Siktól kezdve egészen Káldor Miklósig és Balassa Béláig), akiket befogadott a Nyugat, s maguk is egykor reformközgazdászok voltak, vagy még régebbi távozókként rokonszenveztek az otthoni kísérletezőkkel. Igazából nem is kellett emigránsnak lenni ahhoz, hogy felszökjön a szimpátia: a keynesi korszakban, de még azt követően is, számos nyugati megfigyelőnek fel sem tűnt a reformerek többségének a nálukénál sokkal mélyebb, már-már zsigeri intervencionizmusa.

És végül mód nyílt arra is, hogy e két gondolatmenetet Kornai János személyében kapcsolják össze a krónikák, és úgy ábrázolják e korai reformert és optimális tervezőt, mint akiből az idők során *par excellence* univerzális közgazdász vált. Olyan tudós, aki a nyugati gazdaságtudomány nyelvét beszélve úgy képes Keleten feltalálni (még hozzá gazdaságpolitikában éppúgy, mint absztrakt elméletben), hogy eközben a Nyugat közgazda-

sági kultúráját is megtermékenyíti azáltal, hogy annak uralkodó doktrínáját, az általános egyensúlyelméletet bírálja. Kantorovics, Kalecki és Lange mellett kétségkívül – és dacára minden túlzásnak: joggal – ő a legnagyobb büszkesége ez idáig a „nyugatosító” igyekezetű eszmetörténet-íróknak Kelet-Európában.

Miért van az mégis, hogy a Nyugat mindmáig alig hajlandó elismerni e teljesítményeket? Kollégáink sírámaiból unalomig ismerjük a már-már megalázó tényeket Kantorovics egyetlen Nobel-díjától kezdve, a szomorú idézési indexeken és nem létező lexikonszócikkeken át egészen a mainstream tankönyvekben sokszor nem is szereplő (az összehasonlító gazdasági rendszerekről szóló művekbe száműzött) szegényes tervezdaság-fejezetekig. Legfeljebb antropológiai megfigyelés tárgyai vagyunk – bosszankodtak sokan: csak tessék, csak tessék, ilyen furán gazdálkodnak a bennszülöttek, ha túl sok a politika, és túl kevés a piac. Nesze nekünk, Polányi Károly! Az érdektelenség vélt okait is betéve tudjuk: nyelvi korlátok, elnyomás innen – lenézés onnan stb. S a kifakadások sem újak: dacosan – mondhat bárki bármit, vagyunk, olyan jók, mint a spanyolok vagy a dánok; epésen – miért, a nagy múltú német közgazdaságtudomány hol tart manapság; fáradtan – nem mi leszünk az elsők, akiknek újításaira csak évtizedek múltán figyel fel a nagyvilág; vagy ellenségesen – igazából a Nyugat a provinciális, midőn minket vádol azzal, hisz mi aránytalanul jobban ismerjük az ő szerzőiket, mint ők a mieinket.

Ákár mennyire is figyelek, az egykori vasfüggönyön innen még nem találkoztam az alábbi – szerényebb – érvelésmóddal. A Nyugat közömbösségét elsősorban az magyarázza, hogy Ludwig von Mises és Hayek óta a vezető nyugati közgazdászok többsége a szocialista gazdasági kalkuláció problémáját lényegében ad acta tette: bármit mondjon is Fred Taylor, Oskar Lange vagy Abba Lerner, a kommunista gazdaság nem lehetséges, punctum. Most ne vitassuk, jogos volt-e ez a sommás megállapítás vagy sem, azt se részletezzük, hányan lázadoztak ellene a hatvanas évek második feléig, amikor is az „optimális népgazdasági tervezés” egyszer s mindenkorra komputópiának bélyegződött, illetve a nyolcvanas évek elejéig, amikor a jugoszláv öngazgatási rendszer egyensúlyi modellezésébe vetett remények is elhalványultak. A reálszocialista gazdaságok stagnációja, majd hanyatlása nem javított a képen: nocsak, végérvényesen igazolódott a Mises–Hayek-hipotézis – dőltek hátra karosszékükben a közgazdaságtudomány nagyjai. Nem állítom, hogy megnyugodva, mivel nem remegtek az izgalomtól, oly régen leírták már magukban a kommunizmus kísérletét. És ami még fontosabb, annyira nem bíztak annak a tervezdaságot szelídítő reformprogramnak a tudományos értékében (eredetiségében, konzisztenciájában), melyre Kelet-Európában kollégáik ezrei tették fel – időnként a szó szoros értelmében – az életüket.

Nem érdekelte őket, ha egyáltalán eljutott hozzájuk, a reformerek és krónikásaik ígérete: tanuljuk tudományos nyelveteket, közben kísérletezünk, gyűjtjük a helyi tapasztalatokat, és nemsokára – ha hagynak bennünket, és úgy tűnik, a reformhullámok ritmusában valóban nő a szabadságunk – két találmánnyal is kirukkolunk. Egyrészt autentikus leírását és elvont elemzését nyújtjuk mindenkori gazdasági rendszerünknek, másrészt pedig az elméletben és a gyakorlatban is bizonyítani fogjuk, hogy létezik működőképes vegyes modell a kapitalizmus és a kommunizmus között, mely a piacot nem a magántulajdonnal házasítja össze. Ne tévesszen meg bennünket, hogy erre még a legelszántabb libertariánus gondolkodók sem szisszentek fel a nyilvánosság előtt, hisz a politikailag rokonszenves félig-eszmetársakat nem lett volna különösebben ízléses kioktatni.

Magukban meg talán így morfondíroztak: hagyni kell őket, előbb-utóbb majd csak föltalálják a melegvizet. Valóban, ha valaki a józan észet meghazudtolva villával kezdi enni a levest, és amikor éhen marad, mégis a kanálra fanyalodik – minősíthetjük-e ezt eredeti felfedezésnek? Téréségünkben meglepően sokan gondolták annak. Olyanok is, akik közben szerették mesélni a viccet a szocializmusról, mely ragyogó megoldásokat

talál ki azokra a problémákra, melyek nélküle sajna nem léteznének. Így a kanál csak nagy sokára váltotta fel a villát. A reformközgazdászok hol abban reménykedtek, hogy a leves majdcsak besűrűsödik, hol pedig azzal próbálkoztak, hogy a villa fogait mind vastagabbra faragják. Később a két evőeszközt még gondosan egymáshoz is csavarozták, csöppet csodálkoztak persze, hogy a villa még így is képes akadályozni a leves elfogyasztását... Nem folytatom. Hátha – reménykedtek a reformerek. Hátha működik. S panaszkodtak folyvást: gúzsba kötve kell táncolnunk. E „hátha” – azt hiszem – éppoly fontos hívószava volt a mind kiábrándultabb reformközgazdászoknak, mint Jánossy Ferenc „kvázija”.

### A tékozló fiú bátyja

A „kanálpártiak” csak a történet legvégén erősödtek meg, lassan eltompult a „majd mi megmutatjuk” büszkesége is, már semmi kivagyiság, helyette a felzárkózási vágy, a szemérmes, majd nyílt utánzás lett az uralkodó attitűd a kelet-európai közgazdaságtudományban. Pedig valószínűleg ez volt az a pillanat, amelytől fogva tényleg lehetett volna mivel büszkélkedni, még ha kissé defetista lett volna is ez a büszkeség. Merthogy furcsamód kudarcunkkal kellene elégedettnek lenni (egy zsákutca apoteózisa?). Azzal, hogy sem a piacot, pénzt stb. tudatosan tagadó, sem pedig mindössze felemás módon elfogadó, szimuláló kísérletek nem sikerültek. A hatszázötödik után a hatszázhatodik sem. Vagy alig. Más szóval, az őket megalapozó elméleti programok egy óriás laboratóriumnyi ellenőrző terepen mondtak végső soron csődöt. Talán nem tűnik hivalkodásnak, ha azt mondjuk, hogy e csőd legkitűnőbb tudója az ezeket a programokat kiöltő és megvalósítani próbáló, esetleg csak őket szemléltető helyi elméleti közgazdász. Annak a tudásnak, azoknak a bizonyítékoknak a letéteményese, melyekkel a jövőben minden olyan, hasonló kísérletekbe torkolló teória bírálható, mely nem kis bátorsággal abból indul ki, hogy elvileg még egy ekkora cáfolat sem elegendő egy tétel teljes elvetéséhez. Ahhoz, hogy e tétel alapötletét gigantikus elméleti hibának tarthassuk. Akár az örökmozgó elvét a fizikában. Tudván persze, hogy nélküle a fizika története is szegényebb lenne.

A kelet-európai közgazdasági gondolkodók fejében a nyolcvanas évek végére mindenestre csaknem elkészült egy „soha többé” emlékmű, egyfajta *memento mori*, mely a jövőendő nemzedékeket (Nyugaton is) arra inti, jobb lesz kétszer is megfontolni, mielőtt a kanál helyett villával esünk neki a levesnek. Hogy ezt már Enrico Barone, Vilfredo Pareto, Mises és későbbi követőik sejtették? Sőt a tetthelyen, Pétervároton a polgárháború idején Borisz Brucksz is? Hogy majdani kollégái többnyire mindössze – önkéntelen – nyersanyagszállítói voltak az általa elindított kritikának? Ami igaz, az igaz, egy utólagos átfogó elméleti-történeti összegzés arról, pontosan hogyan is igazolódtak ezek a sejtések, biztosan növelné az emlékmű hitelét, egyszersmind a szakma reputációját. Egyelőre azonban a nagy mű várat magára. Amit Kornai néhány esztendeje megkezdett a Szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan című könyvével, mely nem kifejezetten eszméleti írás, folytatásra csábít.

Hisz ezen összegzéshez a nyolcvanas évek második felére már egészen jó minőségű empirikus anyag gyűlt össze, szaporodtak a saját szerkesztésű fogalmi sémák, és toborzódtak a „konvertibilis” tudású helyi teoretikusok is. Kelet-Európa számos országában már régóta nem a hivatalos politikai gazdaságtan tette fel a kérdéseket, elsorvadtak a hitviták, de csökkent a reformgondolkodás vonzereje is. Elapadtak a normatív vágyak. Leírni, elemezni, magyarázni, megérteni – lett mindinkább a tudományos credo. Formálódott egyfajta határeset-gazdaságtan, mely a kapitalista vegyes gazdaságokban gyakran mindössze *in vitro* tanulmányozható piachibákat *in vivo* vizsgálta. Ami odaát nemegyszer

alig több határesetnél (hiány, hadigazdaság, tervalku stb.), nálunk jó ideig tipikusnak számított. Ha a kommunizmus neadj'isten kicsit hosszabban agonizál, e határeset-gazdaságtan fogalmai bizonyos helyet kapnak a tulajdonjogokról, kormányzati hibákról stb. szóló nyugati érvelésben. Feltéve, ha a kelet-európai közgazdászok időközben szakítanak sajátos (én spekulatívnak mondanám) institucionalizmusukkal, mely egyszerre kevésbé empirikus és absztrakt-axiomatikus, mint nyugati társaiké. A szellemi találkozásból például csinos – és jó értelemben földhözragadt – megbízó-ügynök, monopólium- stb. modellek születhettek volna. Az „Elbánál” ott váraakoztak már az Ordo-liberalizmus hívei vagy messzebből érkezve az evolúciós közgazdaságtan és általában az új intézményi iskolák képviselői. Talán még nincs minden elveszve. Sőt.

Persze kell egy kis kurázi (vagy méltóságteljes beletörődés) annak kimondásához, hogy ezek a fogalmak és elméletek nem biztos, hogy a nyugati közgazdasági gondolkodás kemény magvába épülnek majd bele. Nélkülözhetetlenek lesznek, de mindenekelőtt mint ellenpéldák lesznek azok, melyek megmutatják (*off the mainstream*), mi történik akkor, ha az uralkodó közgazdasági iskolák szokásos feltevéseinek java része nem teljesül. Ahhoz azonban, hogy valóban nélkülözhetetlenek legyenek, először érthetővé kell válniuk a „nagy fehér ember” számára. Kevesebb verbális, több formalizált elemzés, szigorúbb definíciók, pontosabb bizonyítási szabályok, a leíró-magyarozó és a normatív, a deduktív és az induktív, valamint az elvont-elméleti és az empirikus eljárások elválasztása, a premisszák nyílt kimondása, standard nyelvhasználat, illetve az attól való eltérés kimerítő indoklása stb. stb. – a kelet-európai tudósok által bevezetett legkitűnőbb fogalmaknak is venniük kell (kellett volna) ezeket a módszertani akadályokat, hogy lefordíthatóvá-fogyaszthatóvá váljanak a világ közgazdasági tudományossága számára.

Lehet persze lázadni e bennünket, „bennszülötteket” sújtó megaláztatások ellen, lehet módszertani imperializmust emlegetni (a verbális-történeti elemzés talán smafu?!), és lehet félni a marginalizálódástól is. Ha nem ezt tesszük, véleményem szerint, még nem leszünk defetisták, inkább szerények, józanok, egyszóval realisták. Még így is megkérdézhetik tőlünk: mondják, mire olyan szerények önök.

Aki határesetet elemez, és érti a mesterségét, nem alávalóbb, semmivel sem műveletlenebb és kevésbé értelmes, sőt, valószínűleg bátrabb, mint nyugati tudós társa, aki – mondjuk így – normális gazdasági alaphelyzeteket vizsgál. Még az sem biztos, hogy teljesen más eszközöket használ majd, legfeljebb kutatási tárgya és az „őshonos” tudományos tradíciók rendezik át a műfaji-módszertani hangsúlyokat: inkább művel majd *political economyt*, mint *economicsot*, jobban érdeklik az intézményi-szociológiai, mi több, antropológiai szempontok, a történeti megközelítés, a nem matematikai modellalkotás stb.

És az eszmetörténész, aki e kelet-európai közgazdász munkásságát szemléli, ő mit kezdjen egy olyan diszciplínával, melynek képviselői leginkább azzal büszkélkedhetnek, hogy legjobb pillanataikban bizonyos határesetek tudományos vizsgálatában tűnnek ki, illetve rádöbbennek, mely világjobbító programokat nem szabad ezentúl javasolniuk? A *mi a teendő*től indultak, de ma már azt is tudják, *mi nem a teendő*. Közben azért gyakran szellemi zsákutcákban kalandoznak, kényszer(es) megoldásokat csiszolgatnak (piac helyett gazdasági ösztönzőket fabrikálnak, árak híján természetben mérnek – egyszóval kényszerhelyettesítenek), újrafelfedeznek, utópiákat gyártanak, politikai alkukba bocsátkoznak, reformprogramokkal kereskednek, menekülnek, apátiába esnek, vagy hittel őrzik magukat a szebb jövő számára. Aki róluk elmélkedik, nem küzd a bőség zavarával. Nem lapozgat a tanszéki könyvtár puha foteljébe süppedve pompás tudományos folyóiratokat, melyek szinte maguk írják saját történetüket, hanem – némi önsajnálattal mondom – kagylók tízezeit nyitogatja a mély vízben, míg talál egy közepes gyöngyszemet. Egyfolytában nyomoz. Pravda-vezércikkek százait olvassa át, pártkongresszusi határozato-

kat böngész, hogy rekonstruálja egy ötlet születését, mondjuk Preobrazsenszkijéét az „eredeti szocialista felhalmozásról”, mely Viktor Novozsilov egykorú hiányfogalmával együtt több mint három évtized múltán elgondolkodtatta Wlodzimierz Brust, aki azután személyesen, illetve néhány magyar közgazdász közvetítésével hatott Kornai Jánosra, mikor ő a hetvenes években könyvet írt a hiány ökonómiájáról. Hogy e könyv fő tételei végül miként tagozódnak be Nyugaton (ha betagozódnak egyáltalán) a disequilibrium-elméletek sorába, már nem nyomozati kérdés, nem kell hozzá ismerni például az ötvenes évek végének lengyel gazdaság- és politikatörténetét, hanem rendszerint szintiszta tudományos komparatiztika.

Egy szó mint száz, a kelet-európai közgazdasági gondolkodás krónikája a Nyugaton szokásosnál többször említi a nagy teljesítmények ígérését, mint magukat e teljesítményeket, a bevezetést, mint a befejezést. Jóval gyakrabban beszél az alkotás körülményeiről, mint annak gyümölcseről, többet foglalkozik szociológiájával, mint módszertanával, sürűbben szól történetéről, mint logikájáról, s behatóbban tárgyalja politikai, mint tudományos iskoláit. Közgazdaságtudományi műveltség bizton kevesebb kell hozzá, történelmi erudíció talán több. Más világ. Másvilág?

Ez részben a Nyugattól is függ, mert a Kelet a posztkommunista átmenet forгатagában érthetően hajlamos a múltat temetni vagy szépíteni, a „rossz” gondolati folyamatosságot bagatellizálni, a „jókat” meg fölnagyítani. Erős a késztetés, hogy némi túlzással a Varsói Tervezési Főiskola minden tanárában felfedezzük a későbbi Leszek Balcerowiczot, a Kommunyszt összes rovatvezetőjében a majdani Jegor Gajdart és a Szabad Nép minden egyes újságírójában a leendő Kornai Jánost, hogy felcsigázzuk az új helyi tudósnemzedékek érdeklődését, és igazoljuk saját szakmánk létjogát. A nyugati tudományos közösség várható viselkedését kémlelve, talán még szomorúbb kép bontakozik ki. Nekik még kevésbé esik nehezükre a létezett szocialista közgazdasági kultúra elföldelése. A Biblia sokat sejtetően tájékoztat a mai állapotokról, amikor a tékozló fiú bátyjának méltatlankodó szavait idézi. Ő így korholja apját:

*Ímé ennyi esztendőtlől fogva szolgálok néked, és soha parancsolatodat át nem hágtam; és nékem soha nem adtál egy kecskefiat, hogy az én barátaimmal vígadjak. Mikor pedig ez a te fiad megjött, a ki paráznákkal emésztette föl a te vagyonodat, levágattad neki a hízott tulkot.*

(Lukács 15./29–30.)

Az erkölcsös báty, ha el is tűri majd öccse jelenlétét, nem valószínű, hogy annak kicsapongásaiból óhajt majd tanulni. Kivált, hogy ujjongó atyja így csitítja:

*Fiam, te mindenkor én velem vagy, és mindenem a tiéd! Vigadnod és örülnöd kellene hát, hogy ez a te testvéred meghalt, és feltámadott; és elveszett és megtaláltatott.*

(Lukács 15./31–32.)

Féltékeny, mégis közönyös méricskélés vagy a tiszta lap ígérete – nem tudom, mi árt jobban a történetírásnak.

### Vita közben

A fenti sorokkal eredetileg egy elmélet-történelmi konferencia résztvevőit riogattam tavaly Németországban. Mondhatom, jelentős sikerrel. Az volt a tisztem, hogy úgymond esszéisztikus modorban (de húsz percnél ne beszélj többet!) nyilatkozzam meg közgazda-

sági gondolkodásunk hasznáról. Mindössze egész Kelet-Európáról kellett szólnom, és csupán az 1989-et megelőző négy uszkve nyolc évtized mérlegét megvonnom. Alighogy mondandóm végére értem, kitört a vihar. A hozzászólók egymás után kérték ki maguknak, hogy (kommunista) tékozló fiúknak nevezzék őket, és egy bizonyos, etalonnak tekintett „fehér-angolszás” közgazdasági kultúra nevében hasonlígtassák eddigi teljesítményüket egy Nyugatnak nevezett valami érdemtelenül ünnevelt tudományosságához. Az előbbi egész hitelesen hangzott egy szlovén ökonómer szájából, az utóbbi kissé furcsán egynémely volt endékás polgazdoséból. A harmadik világot – büszkélkedett valaki – például jócskán megelőztük közgazdasági kultúra tekintetében, nekik mi tudnánk igazán okosakat mondani, nem a Nyugat. Egyébként is ki dönti el, mi éppen a tudományos világszínvonal? Ha mi tékozlók vagyunk, a japán közgazdászok is azok, ők is ragaszkodnak a maguk különútjaihoz. Mellesleg nem saját jószántunkból hagytuk el a szülői házat, a Nyugat engedett el (adott át) bennünket a Keletnek.

Magyar kollégáim is sűrűn ráncolták homlokukat. Mi nem tékozlunk, hanem „öriztük a tüzet” és „elvittek a balhét” – mondták. Miért nem inkább a legkisebb fiú példáját idézed a meséből, aki az üveghegyen túlra indul szerencsét próbálni. Hát mi is ezt tettük, nem kis vakmerőséggel, és most azoknak engedjük, hogy megbocsássanak nekünk, akik helyett a bőrünket kockáztattuk?! Mi legalább megismertünk egy gazdaságot a maga eredeti valójában. Azért szégyenkezzünk mondjuk egy portugál közgazdász előtt, aki egész életében egy valószínűleg amerikai eredetű tankönyvi modellt csiszolgat, mert ő esetleg (de korántsem biztosan) jobban ért a függvényanalízishez? A *Journal of Economic Literature*-be mégsem őt, hanem Kornai Jánost hívják publikálni. Vagy volt talán világhírű közgazdászunk 1945 előtt? Most van. Akkor volt üres a kezünk, amikor elmentünk, nem amikor visszajöttünk. Elég már az állandó panaszkodásból, azzal – önbeteljesítő jóslatként – csak saját pozíciónkat rontjuk az eszmék világszínvonalán.

Már kezdtem megbánni, hogy – bár többször elmondtam: épp ellenkezője a céloom – végül is ekkora morális terhet raktam kollégáim vállára a bibliai hasonlattal. A vihar elültével azonban a konferencia néhány nyugati, illetve fiatalabb kelet-európai résztvevője is megkeresett, hogy négy szemközt biztosítson mérsékelt rokonszenvéről. Szerintük nem kellett volna mentetnem a kelet-európai közgazdasági tudományokat, hisz azok „nettó szakmai hasznukat” tekintve még egy húszperces expozét sem érdemelnének. Erényeik politikátörténeti, nem pedig közgazdaság-elméleti méltatásra szorulnak. Patt.

Sokáig töprengtem azon, van-e értelme a fenti esszét közreadnom? Végül úgy döntöttem, talán van, mivel az a tavaly tavasszal a Közgazdasági Szemlében megindult, a Kelet és Nyugat között címet viselő eszmecsere hangulatában fogant. Írásomat is a cikksorozat megelőző konferencia hármás tagolása (örökség – utánzás – felfedezés) ihlette. Csaknem megdupláztam a húszperces szöveget, de – bármennyire is szerettem volna – nem fűztem minden mondatához három lábjegyzetet.<sup>2</sup> Ebben a pillanatban még nem annyira bizonyítani, mint kérdezni szeretnék. Feltevésekkel élni, melyek alkalmasint vitává tüzelek a fenti eszmecsérét. Nem lezárni, közbeszólni.

<sup>2</sup> A hivatkozások jó része szerencsére fellelhető az eddigi vitacikkekben a Közgazdasági Szemlében, illetve néhány korábbi írásomban. Lásd Kovács János Máttyás: From Reformation to Transformation: Limits to Liberalism in Hungarian Economic Thought, *Eastern European Politics and Societies*. Winter, 1991; Az Átmenet mérnökei. Intervencionista kísértés a kelet-európai közgazdasági gondolkodásban. 2000, 1992. 1. sz.; Compassionate Doubts about Reform Economics (Science, Ideology, Politics). Megjelent: Kovács János Máttyás–Tardos Márton (szerk): Reform and Transformation. Eastern European Economics on the Threshold of Change. London, Routledge, 1992; Az institucionalizmus népszerűségéről. Amikor kelet-európai közgazdászok liberális paradigmát keresnek, *Világosság*, 1994. 5–6. sz.; Liska-torzó. 2000, 1996. 1. sz.; Örökség–utánzás–felfedezés. Közgazdasági gondolkodás Magyarországon 1989 után. *Közgazdasági Szemle*, 1996. 4. sz.

Sik Endre

## A kgst-piachely a mai Magyarországon

---

A tanulmány alaptétele az, hogy a szocialista gazdaság és ezen belül a KGST máig ható örökségének egyik legnagyobb hatású maradványa az úgynevezett kgst-piac. A következő oldalakon a szerző előbb azt mutatja be, hogyan írható le a kgst-piac sokféle, ma létező formája a gazdaságtanpolitika és a szociológia piachely és informális piachely fogalmaival. Ezután amellet érvel, hogy a lehetséges fogalmak közül miért a nem létező KGST-intézményre utaló elnevezést tartja a rendszerváltás utáni sokadik évben még mindig a legalkalmasabbnak a fent definiált jelenség megnevezésére.\*

---

### Piachely, informális piachely

Piachelynek nevezem a kereskedelemnek azt a formáját, amikor egy meghatározott területen, több-kevesebb rendszerességgel eladók és vevők találkoznak. Lényeges eleme a definíciónak a terület adott és a találkozások rendszeres volta, mert e két jellemvonás szükséges az intézményesítésnek ahhoz a minimumához, hogy mind az eladó, mind a vevő szempontjából a piachely mint gazdasági intézmény létezzen. Másként, a piachelynek és alapvető jellemzőinek (például nyitva tartás napja(i), időtartama, a várható áruk összetétele, a várható kereslet mértéke) ismernek kell lennie mind a kereskedő, mind a vásárló számára, hogy azok a maguk gazdasági stratégiájába illeszthessék azt. Az eladók esetében ez azt jelenti, hogy egy adott piachely részévé lesz árusítási tervüknek. A vásárlóknak pedig tudniuk kell, milyen árut milyen árusoktól s milyen árakon vásárolhatnak ott.<sup>1</sup>

A piachely fogalmát *Polányi* [1957/1976], [1984] értelmében használom. E szerint a piachely a kereskedelmi tevékenység egy sajátos szervezeti formája, ahol „egyszerű” termékek cserélnék gazdát. Helyénvalónak tűnik *Polányi*nak az a megközelítése is, hogy intézményi értelemben a piachely nem egyszerűen a kereslet–kínálat–ár egymásra hatásának területi megjelenése, hanem egy olyan intézmény, amelyben a csere folyamatát a

---

\* A kutatást az ILO/Japan project, a Világbank és az ICCR-Budapest támogatta. A kutatás eredményeiből eddig négy jelentés készült. Az első a kutatás módszerét (*Sik* [1996b]), a harmadik a kgst-piacok területi elhelyezkedését mutatja be (*Dövényi* [1996]). A második jelentés alapján készült Czákó Ágnesnek folyóiratunk e számában olvasható tanulmánya. Az itt közölt írás a negyedik jelentés első két fejezetét tartalmazza.

<sup>1</sup> S ne feledjük, sok esetben az árus- és a vásárlószerep nem válik szét a piachelyi stratégiában. Ez jelentheti azt, hogy saját terméket árusító kistermelő akkor jár el ökonomikusan, ha a piachely fajlagos felkeresési költségét vásárlással is csökkenti, de azt is, hogy a kiskereskedő miközben termékeit árulja, esetleg fel is vásárolja azokat a portékákat, amelyeket más piachelyeken jobb áron eladhatónak vél.



szokások, a központi adminisztráció és a piachely saját szervezete is befolyásolja. Ugyanakkor Polányi gazdaságtörténeti szemléletű szűkítésével szemben, úgy vélem, a piachely fogalmának nem elengedhetetlen feltétele, hogy ott csak élelmiszert vagy egyszerű kézműipari terméket áruljanak.<sup>2</sup> A Polányi-követő antropológusok, például *Bohannan–Dalton* [1962] által definiált piachely a cserefolyamat helyszíne, amelynek társadalmi, kulturális, politikai és gazdasági sajátosságai befolyásolják azt, hogy milyen mértékben és módon nyilvánul meg a piaci elv (ami teljes mértékben természetesen sohasem hiányozhat) a tranzakciókban. A piachely nem gazdasági funkciói azon alapulnak, hogy a piachelyi tranzakciókban sok, eltérő etnikumú ember találkozik, akiknek egyébként erre nincs alkalmuk. Ezért a piachely a hírek cseréjének és szórakozásnak, rokoni találkozásnak és politikai kampánynak egyaránt helye, mint ahogy a „sokadalom” jelleg olyan tevékenységek megjelenését is ösztönzi, amelyeket éppen a fogyasztásra orientált, az otthoni kulturális kötöttségektől (időlegesen) megszabadult tömeg jelenléte éltet (prostitúció, lopás).

A hazai köznyelvben a piachely sokféleképpen neveztetik meg (ócskapiac, zugpiac, perzsavásár, zsbívásár, kirakodóvásár stb.). A szakirodalomban a legaltalanosabban használt két fogalom a vásár és a hetipiac. A két fogalom közötti különbség lényegét a piachelyek legnagyobb hatású hazai kutatója a következőképpen írja le: „A vásár kiváltságokon alapuló és a piacnál minden tekintetben nagyobb jelentőségű kereskedelmi alkalom. (...) A piac gyakoribb, különleges szabadalmak nem szükségesek hozzá, rendszerint a helyi hatóságok szabályozzák. (...) a munkamegosztás (*fejlődése* – *S. E.*), a lakosság szaporodása, a közlekedés fejlődése, a feudális kötöttségek bomlása eredményezte, hogy a nagy vásári alkalmak mellett a mindennapi szükségletek kielégítésére piacokat rendeztek.” (*Dankó* [1977d] 32. o.). „A piac (...) elsőrendű feladata a nem önellátó város élelmiszerekkel való ellátása (...) a piachoz az idők során más jellegű csere vagy kereskedelmi tevékenység is kapcsolódott...” (*Dankó* [1977a] 369 o.). Az elemzés szempontjából fontos továbbá, hogy a piacok a vásároknál kevésbé voltak ceremoniálisak, szabályozottak. (*Viga* [1990] 144. o.)

Eredetét tekintve a vásár (s általában a „sokadalom”, például a búcsú) pogány vallási tevékenységre – amely egyben nemzeti, rokoni összefogás is volt – vezethető vissza, amire ráépült a kereskedelem. Ezt a „természetes” folyamatot az egyház tőle telhetőleg tiltotta (vö. Jézus és a kufárok történetét), de legalábbis szabályozta, például elrendelte, hogy a vásárt a vasárnapról (tehát a vásár napjáról) más napra tegyék át. (*Kós* [1972]).

A vásár speciális társadalmi jellegét (és persze a fogalom maximalizálásának érdekében tett erőfeszítés erejét) mutatja, hogy a vásár idejére a rendes jogi eljárásrend is változtattak. Így a vásár szabadsága azt is jelentette, hogy ilyenkor csak a vásár rendjét megbontókat büntethették meg, de más okból nem járhattak el a hatóságok, illetve hogy ilyenkor – feltéve, hogy tisztességes áron és jó minőségű árut kínáltak – külföldiek, nem helybeliek és kontárok is árulhattak (mindazonáltal a vásár térszerkezetének elrendezése során a helyieknek előnye volt a vidékiekkel és az idegenekkel, a céheknek a céhen kívüliekkel, az idősebbnek a fiatalabbal szemben, de számított az érkezés sorrendje is, s a vidékiek esetében a vásárvárostól való távolság is). (*Tárkány-Szűcs* [1981] 661. o.)

Informális az a piachely, amelyen jellemzően közteherviselést (adót, vámot, illetéket) elkerülő módon történik az adásvétel. Ez jelentheti az áru származási (rossz minőségű, lejárt szavatosságú, hamisított, csempészett, lopott) és/vagy az árusítás módját (engedély

<sup>2</sup> „A helyi piacok egyik típusa az az intézmény, ahol Hellasz és Róma társadalmában – a nyers vagy főtt – élelmiszert kis mennyiségben adták és vették. Ezt a kereskedőhelyet röviden agorának fogjuk nevezni, s megkülönböztetjük az öntözéses birodalmak rokon intézményeitől, a városkaputól (a városállam redistributív élelmiszer-elosztó helye – *S. E.*) és a bazártól ... (amely) nem élelmiszerek, hanem hangsúlyozottan iparcikkek, kézművestermékek piaca volt.” (*Polányi* [1984] 90. és 102 o.).

nélküli árusítás, feketemunka) egyaránt. Jellemzően az informális piachelyeken a helyi, illetve a központi hatalom csak helypénzfizetési előírás és razzizálás formájában van jelen. Ebben az értelemben használja a bolhapiac fogalmat az egyesült államokbeli informális piachely definiálása (és az utcai árusítástól való megkülönböztetés) során egy szerző: „A bolhapiac az utcai kereskedés helyhez kötött formája. A bolhapiacok formalizáltságának mértéke különböző lehet. A helyi közigazgatás akaratától függően a bolhapiaci kereskedők – a helypénz fizetésén túlmenően – engedély kiváltására is kötelezhetők, de egyébként a bolhapiaci kereskedők nem különböznek az informális gazdaság vállalkozóitól.” (Smith [1987] 88. o.)

A piachelyek az informális–formális kontinuum eltérő pontjain helyezhetők el. Teljes mértékben informális piachely az lenne, ahol csak engedély nélkül, tilos cikket, rejtve árusítanának a kereskedők. Értelemszerűen egy ilyen informális piachely nem létezhetne sokáig, hiszen a hatóság figyelmét hamar magára vonná, de mivel kevesen tudnának róla, forgalma sem lenne nagy. A lebukás kockázatának nagysága és a forgalom kicsiny volta még embrionális állapotában megszüntetné az ilyen piachelyet. A megoldás a formalizálódás, vagyis feljebb lépni a kontinuumon a formális pólus felé. Ennek érdekében bizonyos közterheket (de lehetőleg minél kevesebbet) célszerű megfizetni, valamint érdekközösség megteremtésével (helypénz, a vásárlók olcsó áruval való ellátása) a helyi hatóságokat rá lehet venni, hogy tűrjék el a piachely működését.

Az informalitás fokozatai között egy adott piachely folytonos mozgásban van. Ez azt jelenti, hogy egy „újszülött” informális piachely esetleg nem több, mint néhány árus csoportosulása egy forgalmas utcasarkon. Ezek a teljes mértékben informális minipiacok aztán vagy stabilizálódnak, de akkor különböző módon formalizálódnuk is kell (hasonlóan az engedély nélküli építkezések életciklusaihoz), vagy naponta megújulnak, illetve eltűnnek. Egy újságcikkben kukapiacnak nevezték a nagy forgalmú közterületen kialakuló, alkalmi kereskedőkből álló eladók gyülekezetét, akik jobbára személyes dolgukat kínálják eladásra (Szalai [1996]). Ez a naponta megújuló, nem intézményesedő piachely alaptípusa.

A piachelyeken belül és a piachely környékén is folyamatosan mozog a formalitás szintje. Vannak a piachelynek olyan részei [egyes árukra specializálódó szektorok, a mozgóárusok, a tiltott (például jövedéki) termékeket a parkolóban vagy a piac hivatalos határain túl – de attól nem messze – terítők], ahol teljes mértékű az informalitás, miközben más szektorokban ennek mértéke minimális (de sohasem zérus).

Születhet informális piachely „felsőbb akaratból” is. Az MDF-piacot az a populista szándék hívta életre, hogy kikapcsolva a közvetítő kereskedelmet a szegényebbek is hozzájussanak olcsó áruhoz. Ez a cél teljesült is, de oly módon, hogy olyan piachelyek újabb rendszere jött létre, amely folyamatosan ki van téve az informálizálódás növekedésének (tiltott, nem őstermelők által termelt és nem mezőgazdasági terméket árusítók megjelenése). A jogi szabályozás változásai is elmozdíthatják a piachelyeket az informalitás kontinuumán, anélkül hogy bármilyen érdemi változás történne a valóságban. Így ha a központi akarat a mezőgazdasági kistermelőket bejegyzésre és adózásra kényszeríti, még informálisabbá lesz az addig a kontinuum formális végpontjához közel elhelyezkedő MDF-piac.

Végül, az egyes kereskedő is folyamatosan változtathatja helyét az informális–formális kontinuumon. Lozano [1983] mutatja be, hogy a vállalkozás időtartamának, méretének és a kereskedő társadalmi háttérének függvényében hogyan „játszik” a formalitás kritériumaival az amerikai bolhapiaci kereskedő. E szerint a nagyobb forgalmú, hosszabb ideje működő, biztosabb anyagi háttérrel rendelkező árus „valamennyire” formalizálja tevékenységét, míg ugyanez az újonnan és kényszerből belevágó, kis jövedelmű árusnak megengedhetetlen luxus és felesleges kiadás lenne.

A kontinuum formális végpontján található ideáltipikus piachelyen csak engedéllyel rendelkező, minden közterhet befizető és feketemunkást nem alkalmazó kiskereskedők árulnának. Ez az állapot azért elképzelhetetlen, mert az ilyen piac felesleges lenne, hiszen az ilyen feltételek között kereskedni képes árusok boltokat is vásárolhatnak (azok működési költségei sem lennének nagyobbak), s az itt vásárlók is inkább a bevásárlóközpontba valók, mint ahogy az árak egy ilyen piachelyen nem lennének alacsonyabbak az ottani áraknál.

Mivel kontinuumként képzelhető csak el a piachely informalitása, amelyen nem tudom bejelölni, hogy hol húzódik az informális–formális határ, ezért a továbbiakban minden piachelyet, ahol vélelmezhető, hogy van némi informalitás (aminek közvetett jele az alacsony ár, a közteher-elkerülő magatartás és a beruházásminimalizáló működés) informális piachelynek tekintem. Feltételezem továbbá, hogy az informalitás elemei (nem regisztráltak a tevékenységek, s ezért nem kerülnek be a GDP-számításokba, ugyanakkor nem felelnek meg a munkaügyi, a kereskedelmi, illetve a közteherviselési szabályozásnak, s ezért a fekete- vagy szabályozatlan jelző is jogosan használható) egymással összefüggve jelennek meg e piachelyeken, s amennyiben megjelennek, akkor hamar és nagymértékben saját érdekeiknek megfelelően alakítják a piaci folyamatokat. Másként, azt feltételezem, hogy a formális–informális kontinuumon az informális piachelyek nem egyenesen, még csak nem is normális eloszlás szerint oszlanak meg, hanem nagy részük egy adott időpontban az informális pólushoz van közel. Ugyanez a piachelyek dinamizmusát is figyelembe véve úgy fogalmazható meg, hogy a piachelyen belüli, illetve a szabályozó-ellenőrző szervezetekhez való kapcsolódás (e helyütt nem részletezhető) sajátosságai miatt a piachelyek zöme nem marad meg sokáig a formális–informális kontinuum közepén, hanem – ha meg nem szűnik – az informális pólus felé mozdul el.

A korábbi időszakok magyar vásárait és piacait jellemző volt, hogy „noha a vásáron kívüli árulást a különböző hatóságok rendszeresen tiltották, minden vásár mellett megtelepült a zöldvásár, az illegális vásárok egyik típusa. Vitatható (eredetű? – S. E.), kétes áru, jószágok kerültek itt olcsón piacra.” (*Tárkány-Szűcs* [1981] 660 o.). Továbbá a formális kereskedelem részeként funkcionáló vásárokon is értékesítettek tiltott árucikkeket. Így például „(szépítőszereket, amelyeket – S. E.), mivel tiltva volt, letakarva árulták. A vevő szemintéséből értette meg a kofa, mi kell az érdeklődőnek.” (*Kiss* [1939/1981] második kötet, 357. o.). Végezetül a formális vásári és piaci tevékenységet kiegészíthették informális piachelyi tranzakciók. Így például az illegális felvásárlás. „A kofának régóta tiltva van az aprójóság összevásárlása reggel 8-9 óra előtt..., mert a kofák a piac előtt olcsón összevásárolták a csirkét és a vásárlóknak drágán adták el. Hiába doboltatták és hirdették templomok előtti publikálószerkről a tilalmat, és büntették az aprójóság elkobzásával, a kofák éppen úgy vették és veszik piac előtt ...az se tartja vissza őket, ha egyszer, kétszer rajta vesztenek, mert így is lehet nyerni rajta.” (*Kiss* [1939/1981] második kötet, 380. o.)

Az ötvenes években a vásárok és piacok egészében az informális kereskedelem részének voltak tekinthetők, de hogy ennek ellenére léteztek, azt *Viga* [1990] képanyaga bizonyítja, amely az ötvenes évek vásáraitól készült, s amely olyan piachelyeket mutat be, amelyek nem különböznek semmiben a századfordulón készített képektől. Az illegális piacokat a közigazgatás mindig is vadul üldözte. „A zöldvásárokat a körülkerített vásárhelyeken kívül a fűvön, a zöld gyepen tartották. A zöldvásárokon rendszerint vitatható eredetű árukat, főleg állatokat adtak és vettek. A zöldvásárok előnye az volt, hogy vám nem terhelte az árut, helypénzt sem fizettek. Igen korai időktől kezdve (15. sz.) ismertek a használatcikk-piacok és -vásárok is, de csak a múlt század végén önállósultak nagyobb városainkban (ócskapiac, zsidóvásár, Debrecenben: zsidógó).” (*Dankó* [1977a] 375. o.)

Jól példázza az informális és a formális vásár formaváltásait a hortobágyi hídi vásár életpályája. A hortobágyi hídi vásár a Debrecenben a 15. sz. óta létező piacokhoz kapcsolódott. Eredetileg a 19. században jött létre betyárvásár – s mint ilyen illegális piac hely – formájában. A helye kezdetben a pusztaszélén volt, s egyszerű zöldvásár-jellegű állatvásár lehetett, amit csak 1882-ben legitimált a debreceni tanács. (*Dankó* [1977c] 404. és 406. o.) Eredetileg évente egyszer, majd később kétszer tartották, s a debreceni állatkereskedők gyöngyösi, majd jászapáti vásáraihoz kapcsolódó köztesvásár (vagyis az országos vásárok előtt és után tartott regionális vásár, amit kényelmesen útba ejthettek az országos vásárra tartó vagy onnan hazatérő kereskedők és vásárlók) volt, ahová a vevők az ország sok részéből jöttek. A második világháború után jelentőségét elvesztette, míg nem a hatvanas években augusztus 20-ára át nem tették, s mint idegenforgalmi nevezetességet fel nem elevenítették.

Egy rövid kitérő erejéig meg kell jegyezni, hogy a *kgst-piachely* csak egy a kereskedelem sokféle intézménye közül. Ennyiben ez az elemzés csak igen korlátozottan alkalmas az illegális kereskedelmi tevékenység megismerésére. Nem térek ki például a legális kereskedelmi egységekben folyó illegális tranzakciókra (pult alóli árusítás hiánygazdaságban,<sup>3</sup> a vevő megkárosítása vagy munkahelyi lopás például Angliában – vö. *Ditton* [1977], *Henry* [1978], *Mars-Nicod* [1984]), az utcai és a munkahelyi mozgókereskedelmre, a magánháztartások közötti kereskedelemre, valamint a nagybani illegális kereskedelem vám- és adóügyeire. Mindezek azonban csupán a legális tárgyakkal folytatott kereskedelem illegális ügyletei. Vannak olyan árucikkek is, amelyekkel kereskedni szabadkereskedelmi elveket valló gazdaságban is tilos – például nukleáris anyagok, kábítószerek –, illetve csak korlátozottan lehetséges (például jövedéki termékek).

### A *kgst*-piac jellemzői

Mindenekelőtt példák bemutatásával szeretném illusztrálni azt a piachelyjelenséget, amelyet a későbbiekben *kgst*-piacként tárgyalok.

1. A piac a nyolcvanas évek végén keletkezett egy zöldségpiac mellett. Egy héten hat nap tartott nyitva, fő cikke a használt ruha volt, de meg lehetett találni itt használt bútort, magnószalagot, könyvet, konyhafelszerelést, játékokat, piperecikket, ajándéktárgyakat és kisebb gépeket is. Az árucikkek zöme után nem fizettek az eladók vámot, így az árucikkek ára jóval a helyi árszint alatt volt. 1990-ben a hatóságok átköltöztették a piacot egy kézműipari cikkeket árusító piac mellé. Az árusok maguk építették fel bódéikat, és helypénzt kellett fizetniük. 1992-ben már 120 árus dolgozott a területen, a legtöbb épít(tet)ett bódét is, de többen, nem bízván a piac jövőjében, csak asztalokról árultak. Az árut naponta szállították a piacra, ami természetes határt szabott a kínálat méretének. A forgalom pénteken és szombaton, valamint karácsony előtt a legnagyobb.

2. A piac 1981-ben jött létre. Kezdetben használt árucikkek (leginkább ruha, cipő, konyhai eszközök és alkatrészek) jellemezték a piacot, de mindinkább teret nyertek a csempészett vagy lopott vadonatúj áruk. 1988-ra (egy véres vietnami–cigány verekedés után, s mert nagy lett a piac forgalma) a piacot a város egy távolabbi pontjára költöztették. Mivel akkoriban ez volt a főváros egyetlen ilyen jellegű piaca, naponta akár 25-30 ezer vásárló is megfordult itt,

<sup>3</sup> A létező szocializmusban mind a hiánygazdaság generálta magánkereskedelem, mind a társadalmi tulajdon tulajdonosnélküliségéből fakadó munkahelyi lopás, illetve a háztartások egymás közötti kereskedelme széles körben elterjedt. Adatok nélkül is hihető ez, ha azokra a fogalmakra utalunk, amelyek közismertsége bizonyítja a jelenség elterjedtségét, legitimítását. Így a „kéz alatt szerzett”, a „valahonnan került” vagy a „pult alóli áru” fogalma a Szovjetunióban vagy Lengyelországban éppúgy ismert volt, mint Magyarországon (*Fish-Lynn* [1989], *Wedel* [1992]).

de miután több más piac is létrejött, a napi vásárlók száma így sem csökkent 5-7 ezer fő alá. A rendőri jelenlét állandó, de célja nem az áruk eredetének felderítése, hanem a rendfenntartás (helypénzbehajtás, lopások megakadályozása, bandaközi küzdelem megelőzése). Ennek köszönhetően kábítószer-, fegyverkereskedés nincs is a piacon. Manapság már jelen vannak a piacon kazah, kínai, mongol, afgán és tadzsik áruk és kereskedők is.

3. A piac kezdetben őstermelői piac volt, majd a háború idején feketepiac, utána rongyszedők terepe lett, majd bolhapiaccá alakult át, ahol mindent lehetett kapni használt ruhától szerszámokig, építőanyagoktól antik tárgyakig. A hetvenes évek elején előtérbe kerültek az olcsó, nem túl jó minőségű, de új árucikkek. Ezek forrása vagy közvetlenül a gyár, vagy egy nagybani árus, de lehet leértékelés és szezonvégi kiárusítás idején felvásárolt készlet is, no meg illegális gyártótól származó, hamisított márka, lopott és csempésztett áru. A piachely területe is megnőtt, ma körülbelül 12 blokknyi területet foglal el a főváros egyik kerületének központjában, s körülbelül 307 áruda működik területén. Egész héten működik, de a vásárnap (reggel kilenctől délután háromig) a vásár igazi időszaka. A jellemző eladótípus a legális és az illegális (köznyelvi megnevezés szerint a feltörekvő vagy a vásárnapos) vásároló, aki sorra járja a nagyobb városok piachelyeit. A városban és környékén (50 kilométeren belül) körülbelül 40 kisebb piachely található, amelyek eltérő napokon vannak nyitva.

4. Ilyen piac a környék valamennyi városában található. A helyi hatóságoknak gyakorlatilag nincs beleszólásuk a piacok életébe, az eladók nem fizetnek adót, de még helypénzt sem. Az árut bőröndökben szállító kereskedők többsége a határhoz közeli városokból jön, de megtalálhatók grúzok, fehéroroszok, türkmének és ukránok is. Az eladók elítje autóval hozza a videokamerát és a színes televíziót. Az ellenkező véglet a vonaton érkezik, s bőröndjében használt ruha vagy apró fogyasztási cikkek (fogkrém vagy gyufa) található. A zöm turistabuszon érkezik, és viszonylag nagy mennyiségű textilneműt, gyerekjátékot, szerszámot vagy szocialista emlékcikket (jelvény, okirat, katonasapka) szállít. A piac fő csábereje olcsósága.

5. A piac a város egy régi negyedében található, közel a bírósághoz, pályaudvarhoz, fő közlekedési utak csomópontjaihoz. A hetvenes években körülbelül 900 bódé működött itt. Eredetileg kiskereskedelmi árusítás volt jellemző a piacra, de lassan megnőtt a nagybani értékesítéssel foglalkozók aránya, s ma a város többi piachelyeiről ide járnak a kiskereskedők árut vásárolni. Helyet csak öröklés, vesztegetés vagy bérlés útján lehet szerezni, a helypénz viszonylag alacsony, de folytonos harc van a terület tulajdonosa és a bódék tulajdonosai között a helypénzemelés mértékéről. A piac rég kinőtte eredeti területét, és a környék utcái felé terjeszkedik, ami miatt folyamatos konfliktus van a rendőrséggel. 1986-ra a szomszédos kínai bazár olyan nagyra nőtt, hogy összeér a piaccal. Ezen a piacrészen a legnagyobb a zsúfoltság, a kereskedők ott élnek a boltjaikban, az áruk nagy része csempésztett vagy hamisított.

6. A piac a vasútállomás mellett alakult ki, a munkáslakótelepek közelében, de nem messze a kerület bevásárlóközpontjától és a buszpályaudvartól sem. Mintegy 300 árus dolgozik itt a csúcsidőszakban, túlnyomó többségük semmilyen engedéllyel nem rendelkezik. A vásárlók zöme a közelben lakók vagy itt dolgozók közül kerül ki, becslések szerint egy nap akár tízezer vásárló is megfordul a piacon. 1984 telén a korábbi bazárt lerombolták, és helyére egy többszintes üzletközpontot emeltek. Mivel itt kevesebben fértek el, s ugyanakkor a piacot jobban ellenőrizték, ezért sokan kiszorultak a piacról, de az így is megmaradt népszerű és nagy forgalmú piachelynek.

7. A piacot drótkerítés veszi körül. 42 bódé és körülbelül ugyanennyi alkalmi bodega található rajta. Az első árus fél ötkor érkezik, s a legnagyobb forgalom nyolc és kilenc között van. A piac környékén árusok sokasága tanyázik rendszeresen, s árul a földről, asztalról. A piacon külön részen található a szolgáltatók, a háztartási eszközöket árusí-

tók, a ruha-, a zöldség- és gyümölcs-, illetve a húsárusok. A piac szélén boltok húzódnak, a bejáratot biztonsági őrök vigyázzák. A helypénz nem sok (sokak azonban inkább ezt is megtakarítják), de a bódék bérlése ennek tízszerese. Az azonos cikket árusítók egymáshoz közel helyezkednek el, kivéve az apró ajándéktárgyak árusait, akik szétszóródva találhatóak, mivel úgy ítélik meg, hogy vásárlók nem tervszerűen, hanem őket meglátva szeretnek vásárolni.

8. A piac a 19. század eleje óta folyamatosan létezik. Pénteken és szombaton vannak a piacnapok, amikor kb. 90 vállalkozó árusítja termékeit. Ők egész évre bérlik az árusítóhelyeket, s ehhez jön még kb. 20 áruda, amelyet napi bérlet formájában lehet megkapni, s amelyek inkább iparcikkeket árusítanak. Télen csak néhány áruda üzemel. A tipikus eladó generációk óta dolgozik a piacon, és legtöbbjük rokoni kapcsolatban is áll egymással (1978-ban 180 eladóból csupán 18-nak nem volt rokona a többi eladó között). A piac családi kisvállalkozásokra alapozva működik. A vevőkör szélesítése és megtartása érdekében a kereskedők, akik maguk termelik áruik zömét, készek olyan tranzakciókra, amelyek célja a törzsvevői kapcsolatok kialakítása és ápolása (például személyre szabott árukészlet tartása, rendelésvétel).

9. A nyolcvanas évek elején a piacon ezer bódé volt – ez a piac a környék legnagyobb piaca –, ennek negyede az utóbbi öt évben nyílt meg. A piac széléin asztalokon, kocsis csomagtartójából és a földről is árulnak, amiért szintén kell helypénzt fizetni, de kevesebbet. A piac általában a hétféteken üzemel. Árusait és a jellemző árucikkeket három típusba lehet sorolni: termelő-kereskedők, akik kézműipari termékeket, alkalmi árusok, akik használt cikkeket és ócskaságokat és profi kereskedők, akik olcsó, de új árucikkeket árulnak.

Ismerősek a példák? A választ az Olvasónak magának kell megadnia. Ami engem illet, a fenti példák jól megfelelnek azoknak a tapasztalatoknak, amelyet megfigyelőink leírtak az egyéves kutatás során (*Sik [1996b]*, *Czakó [1997]*), de egybecsengenek e példák azokkal a riportázsokkal is, amelyeket a hazai újságokból ollóztunk ki. Hogy ez miért érdekes? Azért mert a példák származási helye a következők:

1. A *Vásárhely (The Fair)*, Nukualofa városában, Talamahu szigetén, amely a Tonga királysághoz tartozik (*Brown–Connell [1993]*).

2. *Bitak* (ami a bitpazar fogalomból keletkezett, s jelentése használtcikk-piac) Szófiában (*Konstantinov [1993]*).

3. *Rastro* (neve az ösvény szó származéka) Madridban (*Oliver-Smith [1990]*).

4. *Az orosz piac* Törökország északi határán (*Hann–Hann [1992]*).

5. *Kottuwal Chavadi* (központi nagybani piac) Madrasban (*Lessinger [1988]*).

6. *Shui Wo Street Market* (utcai piac) Hongkongban (*Smart [1989]*).

7. *Pasar Wetan*, Kabekalen város piaca Jáván (*Alexander [1987]*).

8. *Soulard* piac, farmerpiac St. Louis-ban (Egyesült Államok) (*Plattner [1983]*).

9. Észak-Kalifornia legnagyobb bolhapiaca (Egyesült Államok), (*Lozano [1983]*).

A hasonlóság a mai magyar és a világ többi részéről származó piachelyi példák között azt sejteti, hogy az a piachelyjelenség, amit a kgst-piac fogalommal illetek, nem valamilyen magyar sajátosság, hanem a kereskedelemnek egy sajátos intézményi változata, amely megjelenik (fennmarad?), ha ezt strukturális és kulturális tényezők lehetővé teszik, illetve kikényszerítik.

### Miért kgst-piac?

A fogalom nem az én találmányom. Én csupán komolyan veszem ezt a hetvenes-nyolcvanas években a köznyelv által széles körben használt megnevezést. Teszem ezt azért, mert – mint a továbbiakban bizonyítani is igyekszem – a köznyelv e fogalom „feltalálásával”

nagyon is zseniálisan ragadta meg az informális piachelyek rendszer- (s mint látni fogjuk rendszerváltás-) specifikus jellemvonását.

Eredetileg a köznyelvben gúnyos elnevezésként létezett e fogalom. Azt fejezte ki, hogy körülbelül ennyi az, ami a KGST-ből működőképes és egyszersmind hasznos a mindennapi emberek számára.

Az első kgst-piacok valamikor a hetvenes évek elején jelentek meg Magyarországon – egy forrás szerint a Garay téri piac és a Baross téri aluljáró környéke volt az első kgst-piacszerű utcai „lengyel”-árustömörülés színhelye (*Egy piac...* [1995]). Ezeket a piacokon elsősorban külföldiek (kezdetben szinte kivétel nélkül lengyelek), valamint külföldön megfordult magyarok árusították. A sláger a zsebszámológép, a farmernadrág és a digitális karóra volt. Akkoriban ezek a piacok egyáltalán nem számítottak olcsónak, valójában a kurrens „nyugati cuccok” beszerzésének helyéül szolgáltak, a kevésbé igényesek számára. Nagyon sem voltak, forgalmuk sem volt számottevő. A hatalom megkülönböztetett figyelmet szentelt e kereskedelmi gócnak, talán nem is elsősorban a forgalom nagysága, hanem a „nyugati mételet” terjesztő, más csatornán szinte beszerezhetetlen – mai szemmel hétköznapiak minősülő – áruféleségek miatt. Ezért gyakoriak voltak a razzziák, a lefoglalások. A rendőri beavatkozásoknak nemegyszer vásárlók is áldozatul estek.

Az egykori csendes – legfeljebb rendőrileg „zajos” – üzletmenet a nyolcvanas évek közepén kezdett fellendülni, amikor a lengyelek, csehek (később a szovjetek, a bolgárok és a románok) az ottani utazási korlátozások feloldásának következtében tömegesen kezdtek Magyarországra jönni. 1990–1991-ben, amikor a román és a szovjet bevásárlóturisták is tömegesen megjelentek Magyarországon, e piacok igazi kereskedelmi vámszabad területté váltak. Ugyanakkor a kgst-piacok a nemzetközi lánckereskedelem elemeivé is váltak, amennyiben az árusok között szaporodott a viszonteladók és a nagykereskedők aránya.

A kgst-piacokon a KGST-tagországok polgárai voltak az eladók, és gyakran a vevők is. Ennek oka alapvetően az volt, hogy ezen országok állampolgárai csak a többi KGST-országba utazhattak olcsón, vízumkényszermentesen, s fordítva: ide nyugati állampolgár magánkereskedni nem nagyon jöhetett, de oka sem volt jönni. *Böröcz* [1992] jellemzése szerint a kgst-piac létrejötté idején – „főként lengyel utazók – akik közül sokan vendégmunkásként dolgoztak Magyarországon, és ily módon közelről ismerték az itteni második gazdaság felépítését, csakúgy, mint a piaci kereslet dinamikáját – Magyarország második gazdaságában az olcsó áruellátás szilárd szegmensét alakították ki a gyermekcipőtől kezdve egészen a kisebb szerszámgépekig terjedő áruskálán. Ezzel szemben a (...) magyar határ mentén élő (...) jugoszláv állampolgárok (...) az osztrákokkal együtt (...) a Magyarországról történő nagybani »magán« élelmiszer-behozatalra specializálódtak. A regionális határ menti integrációnak egy hasonló formája alakult ki (a »kishatárforgalom« elnevezésű bilaterális rendelkezések oltalma alatt) a magyar–szlovák és a magyar–román határon. A nyolcvanas évek végére ezeket az informális kiskereskedelmi láncszemeket azok a nyugat-ukrajnai lakosok kapcsolták egybe, akik Kelet-Magyarországon minden mozdítható dolgot felvásároltak. Hasonló módon vált a Balaton környéke a hetvenes évek közepére a »belső német határ« által szétválasztott német családok viszonylag nyugodt találkozóhelyévé... Ennek az időszaknak az elején nyerte el a magyar forint a KGST-kereskedelem második gazdaságában a túlbecsült, »kvázi-keményvaluta« státust...” (*Böröcz* [1992] 199–200. o.).

A kgst-piacok első időszakában a lengyelek meghatározó szerepének tudható be az is, hogy a kgst-piac egyik alternatív elnevezése a „lengyel piac”.<sup>4</sup> Ez az elnevezés a nyolcvanas évek első felében valószínűleg jogos is volt, amennyiben a lengyelek:

– (más KGST-ország állampolgáraival ellentétben) ebben az időben már teljesen szabadon utazhattak,

– a hazai gazdaság válsága miatt rá voltak kényszerülve a „bőröndturizmusra”,

– és hogy a lengyel közgondolkodásban, dacára a kereskedés (s különösen a zsidó vándorkereskedők) hagyományos megvetését valló értékrendnek, a német megszállás idején átörökölt-kifejlesztett védekezési mechanizmusok a mindennapi viselkedés részévé tették a spekulációt (*Wedel [1992]*).

A hagyományos magyar–lengyel barátság és a lengyel piacok kuriózum- – s egyszerűs mind hasznos cikkeket olcsón biztosító – jellege miatt ez az elnevezés nem volt sértő az ott árusítók számára, de nem volt stigmatizáló a vásárlók számára sem. Ezzel szemben Németországban a lengyelek népszerűsége 1995-re a mélypontra csökkent, messze alulmúlva a törökökét vagy az oroszokét, de az Egyesült Államokban is a lengyelek a Puerto Ricó-iakkal vetélkednek a legnépszerűlenebb nemzetiség címéért (*Szalai Z. [1995]*).<sup>5</sup>

A nyolcvanas évek eleji helyzetet jól jellemzi a következő összefoglalás: „Azok a magyarok, akik gyakran vásároltak a lengyel piacokon, úgy érezhették, hogy a lengyelek megérdemelték a rokonszenvet: ők csupán azért utazgattak és kereskedtek, mert a lengyel gazdaság zűrzavaros helyzetében nem volt más választásuk... Ezeket a piachelyeket kis KGST-nek is nevezték, ironikus párhuzamot vonva köztük és az oly tökéletlenül működő nemzetközi kereskedelmi tömb között. E piacokon a szokásos fizetőeszköz a magyar forint volt, de a barterügylet sem volt ritka, és 1990-ig a nyugati valuta (mindezekelőtt a nyugatnémet márka) is egyre nagyobb befolyásra tett szert. Az áruk többségét a háztartási cikkek tették ki: a magyarok biztosak voltak benne, hogy a lengyel piacon az árukat jobb áron kaphatják meg, mint az állami üzletekben, csakúgy, mint a Csehszlovákiából behozott cipőket, illetve a Romániából és a Szovjetunióból származó különféle műszaki cikkeket. Olyan tizenévesekről is hallottam, akik Kelet-Németországból, illetve Csehszlovákiából azért utaztak Magyarországra, hogy isztambuli farmeranyagot vegyenek lengyel közvetítőktől. Mások létfontosságú autóalkatrészek után kutatva járták ezeket a piacokat, talán valami olyan alkatrészt, amely a hivatalos csatornákon keresztül egyik országban sem volt beszerezhető (...) ezeket a piachelyeket mindig is a kiskereskedők uralták. Egy Polski Fiat és egy utánfutó raktere azonban véges, még akkor is, ha 1990-ben a vámőrök hajlandók voltak korlátozás nélkül mindent átengedni. E kiskereskedelem szélsőséges eseteit azok a magyar nemzetiségű szovjet állampolgárok jelentették, akik azon igyekeztek, hogy megtakarítsanak pár forintot a helyi vásárlásokra (...) minden, amit magukkal hozhattak, egy-két üveg vodka vagy olcsó bor volt, így felállították a standjukat és kitétek egyetlen üveget, amelyből a piaclátogatóknak szeszesített mértek (...) Egészében véve a (hatóságok – *S. E.*) türelme az évtized folyamán erősödött, és (mint Lengyelországban 1990-ben) azon igyekeztek, hogy a szabadtéri kereskedelem minden formáját a helyi önkormányzatok hatáskörébe utalják (...) az önkormányzat kije-

<sup>4</sup> S hogy ez nem hazai sajátosság volt, lengyel piacnak nevezik a pekingi Zsitan piacot, noha ott szinte kizárólag oroszok árulnak (*Dunai [1995]*), de a németországi kgst-piacok elnevezése is ez, igaz, hogy itt valóban a lengyel seftelők uralkodtak korábban (*Szalai Z. [1995]*).

<sup>5</sup> Mindebben a szerző szerint szerepe van annak, hogy a Németországban ellopott kocsik zöme Lengyelországba vagy azon keresztül távozik, hogy fiatalok lengyelek ezrei járnak át Németországba rendszeresen, hogy ellopjanak ezt-azt, hogy a Németországba becsempészett cigaretták 70 százaléka Lengyelországból származik, csakúgy, mint a feketemunkások vagy a prostituáltak zöme (*Szalai Z. [1995]*). Mint ahogy nyilván nem növeli a lengyelek népszerűségét Svájcban az, hogy a lengyelek monopolizálták a lomtalanítás során kidobott háztartási gépek exportját, vagy hogy Franciaországban és Ausztriában a lengyel katolikus templom környéke egyben bazár és a félvilági élet központja is.



lölt egy megfelelő területet valamelyik nagyobb (Balaton melletti – S. E.) üdülőhely külterületén, lengyel nyelvű feliratokat helyezett el, és az árusoktól napi illeték gyanánt megpróbált viszonylag kis összegeket beszédni.” (Hann [1992] 248–249. o.)

Manapság a kgst-piacokat nem nevezik már lengyel piacnak. Ha egyáltalán nevezik másként, mint piacnak azt a helyet, ahol olcsón lehet vásárolni, akkor vagy régi fogalmakat élesztenek fel (zsbvásár, bolhapiac, ócskapiac) vagy speciális neveket konstruálnak, mint például a gagyipiac (Bercsi [1996]), a csencselőpiac (Csíte szerzőtársai [1995]), illetve a kukapiac (Szalai A. [1996]), vagy az újabban e piacokra jellemző kínai jelenlét<sup>6</sup> miatt több nagy kgst-piachelyet „átnevezett” a köznyelv kínai piacnak (például a Józsefvárosi piacot<sup>7</sup>).

A hagyományos fogalmak (zsbvásár, bolhapiac, ócskapiac) választása azért nem vonzott, mert ezek a fogalmak kevésbé képesek visszaadni a kgst-piacok máig ható rendszer- és rendszerváltás-specifikus jellemvonásait, s ugyanakkor értékterheltek, amennyiben a nagy felfordulást,<sup>8</sup> az eladásra kerülő tárgyak olcsóságát, egyszersmind használt és használhatatlan voltát, illetve az eladók szegénységét fejezik ki. Márpedig e vonások vagy igazak vagy sem a kgst-piacok esetében (lásd erről Czako Ágnes folyóiratunk jelen számában közölt írását), de részben a fogalom elnevezése során nem célszerű kész tényként kezelni ezeket a feltételezéseket, részben e fogalmak csak a piachelyi kereskedelem különöségeit jelenítik meg.

Ezekkel a fogalmakkal ellentétben, a kgst-piac fogalmát strukturális fogalomnak tekintem, amennyiben ez az elnevezés éppen azt fejezi ki, ami szerintem e piachelyi kereskedelmi forma létrejötté, illetve – a rendszerváltás (és a KGST kimúlása) ellenére történő – fennmaradása során meghatározó jelentőségű volt. A következőkben amellet fogok érvelni, hogy a KGST volt az az intézmény, amely a kgst-piacokat megteremtette, sőt – paradox módon – elmúltával is segítette életben maradásukat.

1. A KGST a tömegfogyasztó szemszögéből nézve az olcsó és rossz minőségű, de nem használhatatlan tömegtermékek előállításában volt sikeres. Ilyen típusú fogyasztási javakat nagy mennyiségben (de sokszor így sem eleget<sup>9</sup>) állított elő a KGST-be szerveződő szocialista gazdasági rendszer. Ezek a javak azonban a nehézkes KGST-szervezetben nem jutottak el a többi KGST-ország fogyasztóihoz. Ezen segített a kgst-piac. Itt nagy értékű, minőségi cikkek nem nagyon jelenhettek meg, mert ez a kereskedelem családi vállalkozásként, „kicsiben utazott”, de meg kockázatos is lett volna a nagy értékű cikkek csempészete, szállítása és tárolása, s a potenciális vevőkör sem éppen a minőségérzékeny nagypénzüekből állt össze. Ugyanakkor a nagy rezsivel dolgozó KGST-kereskedelemnek nem érte meg az olcsó fogyasztási cikkekkel való kiskereskedelem. A kgst-piacra orientált magánkereskedelemben azonban a család ingyen munkája, az alacsony szervezési

<sup>6</sup> Meg kell jegyezni, hogy ez az elnevezés nemcsak a világ egészét behálózó kínai diaszpórát foglalja magában, de minden más „sárga és vágott szemű” ember is kínai a magyar közvélemény számára. Márpedig a vietnámi, a mongol és a különféle posztszovjet „kínaiak” jelenléte biztosan nem ritka (és hogy a „kínai” elnevezés mennyire függetlenedett a kínaiaktól, arra példa, hogy kínai boltok neveznek sok olyan boltot, ahol olcsó árut lehet vásárolni, függetlenül az eladó-tulajdonos szeme formájától).

<sup>7</sup> Nyíri [1994] szerint 1992 körül négy kgst-piacon volt meghatározó a kínai jelenlét, leginkább a Kondorosi úti piacon, ahol a nagybani kiskereskedelem a legjelentősebb volt.

<sup>8</sup> Köllő János 1992-ben megjelent cikkében a címben szereplő zsbvásár fogalom mellett a tanulmány szövegében a perzsavásár fogalmat is használja, ugyancsak a nagy nyüzsgés megjelenítése céljából (Köllő [1992]).

<sup>9</sup> Ezért írhatta joggal a berlini Alexanderplatz (központi fekvésű piactér, ahol a 18. században már állatvásárt, később gyapjűvásárokat tartottak, s ahol a szocializmus éveit alatt is léteztek magánkereskedők, hogy aztán 1993-ban fellépüljön itt az első posztkolektív Mall) kereskedőinek életútját bemutatva a szerző, hogy a szocializmus vállalkozójának (szemben a nyugati vállalkozókkal) az áru s nem a vásárló megszerzése volt a gondja, mert ez utóbbit az állam folyamatosan költségmentesen újratermelte a számára (Ostow [é. n.]).

költségek és a megélhetés kényszere elégséges lehetőség és indok volt a magánkereskedés e formájának folytatására.

2. A KGST nagyban hozzájárult ahhoz is, hogy a kgst-piacok tranzakciós költségei alacsonyak lehessenek. Olcsó volt a közlekedés (vonat, benzin, de még a repülőgép is), a tömegturizmus pedig nem csupán olcsó, de jól szervezett is volt, hiszen kompenzálni kellett a nyugati utazási lehetőségek elmaradását,<sup>10</sup> a vámok megvesztegetése sem volt veszélyes vagy drága, hiszen az állam becsapásának ideáját össz-KGST méretekből vallozták a népek, s a fizetés minden határőrizeti szervezet esetében alacsony volt.<sup>11</sup>

Külön kell említeni a szocialista országok között bilaterálisan létező vendégmunkas-egyezmények keretei között Magyarországon dolgozó lengyelek és az NDK-ban dolgozó magyarok tízezreit. Ezek a munkások (általában fiatal férfiak) olcsón utazhattak, sőt gyakran a szerződésük részeként a vállalat fizette útjukat, jól megismerhették a fogadóországbeli keresletet, kiépültek itt kapcsolataik, miközben nem szűntek meg otthoni személyi kapcsolataik sem, hiszen elég gyakran fordultak meg otthon. Egy forrás szerint ez a szituáció, s különösen az ingyenes vagy olcsó utazási lehetőség, valamint a számukra biztosított vámkedvezmények, jelentették a „közép-európai feketekereskedelem alapjainak lerakását.” Ehhez a társasághoz csatlakozott az a lengyel kereskedőtársaság, akik azt használták ki, hogy Lengyelország és Ausztria között hamarabb szűnt meg a vízumkényszer, mint Magyarország és a Nyugat-Európa között. (*Egy piac ...* [1995] 18. o.).

3. A kgst-piacok olcsóságát részben a KGST fogyasztói árpolitikája biztosította, hiszen politikai kérdés volt az elemi fogyasztási cikkek árának alacsonyan tartása. Ennek megfelelően minden KGST országban dült az olcsóság még a jobb minőségű termék esetében is. Az ily módon keletkező komparatív előnyöket a kgst-piac magánkereskedői föllozték le.

4. A divat- és luxusjavak esetében a külföldi árunak a hazaival szemben felsőbbrendű volta is KGST-melléktermék, amennyiben a zárt gazdaságokban minden, ami külföldi volt, egyszersmind keresett is volt. Részben mert a szűk választékhöz képest „más” volt, részben, mert vagy jobb minőségű vagy kívánatosabb csomagolású volt, de olykor alternatív hazai jószág nem is létezett. Magyarországon az orosz bűvárszivattyú, a lengyel fehérnemű, a csehszlovák radír és cipő a magas minőséget jelentette. A nyugatiak is szívesen jöttek Magyarországra, s a tőlük származó valuta, illetve „nyugati cuccok” (amit persze csomagban is lehetett kapni) a kgst-piacok népszerű árucikkeivé váltak.

S hogy mindez nem magyar specialitás volt, azt mutatja, hogy a Szovjetunióban a nyugati turisták által kínált árucikkek ugyanazok voltak, mint Magyarországon (és való-

<sup>10</sup> Ez az érv nem minden KGST-országban lenne azonos mértékben érvényes. Így például ismeretes, hogy a szovjet állampolgárok nem utazhattak mindenhova, s különösen nem egyedileg, illetve, hogy a nyolcvanas években Magyarországról a Szovjetunióba utazni nehezebb volt, mint Nyugatra. Sok további példát hozhatunk még a KGST-árképzés, a piacok ellenőrzése s más a kgst-piaci tranzakciók költségeit befolyásoló tényezők országonkénti eltéréseire. Mindazonáltal úgy vélem, hogy a KGST-be tartozó gazdaságok kgst-piacokra gyakorolt hatásainak átfogó elemzése nem hamis.

<sup>11</sup> A rendszerváltás idején vízummentesen jöhettek a kínaiak és az 1992. évi szigorítások után is megkapták a letelepedési engedélyt az, aki egy vállalkozásnak volt igazgatója, s amíg ezt nem szigorították meg, az egymillió forintos kezdőtőke körbejárta, és egy-egy kft.-nek igen sok igazgatója lett. Az sem véletlen, hogy eltérően a nyugat-európai és amerikai gyakorlattól, Magyarországon a kínaiak nem vendéglátásba, hanem kereskedelembe (*Nyírti* [1994]), főleg ruházati kiskereskedelembe investáltak. A profit ugyanis az elején ebben volt a legnagyobb, mivel a vámok felkészületlenül (*Kalmár* [1996]) és korruptak, a kgst-piacok pedig adottak voltak.

Egy 1974 óta Magyarországon élő lengyel – aki „piacozóból” dolgozta „fel” magát régiségkereskedővé – is úgy emlékszik vissza erre az időre, hogy „mindenki pontosan tudta, milyen csempészárúnak mennyi a vámok kezébe letétendő tarifája” (*Egy piac ...* [1995]).

színiileg minden KGST-országban<sup>12</sup>), s ez köztudott volt az ideigyekező nyugati turisták körében (*Alexeev-Sayer* [1987]). Ez annak az ambivalens állapotnak az általános voltára utal, hogy a kelet-európai szocializmus számára ideológiailag veszélyes volt a nyugati árucikkek és kváziluxusjavak elterjedése, de ezeket tiltani nem nagyon lehetett, másolásra nem volt tőke és know how, importálására (s ily módon elvenni a bennük megtestesülő ideológiai fenyegetést) nem volt mersz és pénz.

5. A szocializmus magyar változatának hatóságai többé-kevésbé tolerálták a kgst-piacok létét, ezzel segítették olcsón tartani az árakat, hiszen nem kellett a rejtőzést, védelemért túl magas vesztegetési pénzeket fizetni. Az olcsó áru miatt a bűngazdaság sem telepedett kezdetben rá a kgst-piacokra (hiszen nem érte meg a szervezetlen, kiskforgalmú piacokat megerősokolni, s a rendőrség erős volt, a határokon nem lehetett könnyen átjárni).

6. A kgst-piacok ugyanakkor nem veszélyeztették a „bolti” kereskedelmet,<sup>13</sup> ahol továbbra is a hiány dominált, ugyanakkor e piachelyek növelték a nép jólétét s ezzel javították a politikai helyzetet.<sup>14</sup> Még az is hozzájárult ehhez, hogy a kgst-piacok kezdetben össznépi látványosságként is javították a közérzetet, ahol, mint egy kirakodóvásáron, a kelet-európaiak „kishopingolhatták” magukat. Ahogy a bazár is az idegenforgalom kedvelt célja az arab világban, úgy kereste fel kezdetben a hazai és az ide látogató külföldi vásárló a pécsi vásárt, az Ecseri úti piacot.

7. A KGST-országok valutái egymás között átválthatók voltak, ugyanakkor nyugati devizát otthon tartani, magánszemélytől vásárolni vagy eladni tilos volt. Az előbbi könnyűvé tette a KGST-országok közötti áruvásárlást és az utazások során a valutatranszfereket. Ugyan nem jött létre a KGST transzferábilis rubeljéhez hasonló közös valuta, de a könnyű valutabeszerezés és -konverzió olcsóbbá tette a kgst-piacok működését.

A nyolcvanas évek végére, a rendszerváltást megelőzően a kgst-piacok nagymértékben megváltoztak (utaltam már arra, hogy olyan országok állampolgárai jelentek a kereskedők között, ahonnan eladdig nem jöttek árusok, másutt – *Sik* [1994] – említettem a határok nyitódásának és a fogyasztási cikkek hiányának csökkenését, mint olyan tényezőket, amelyek átalakítják az informális gazdaságot). Mindazonáltal a posztkommunizmusban, a KGST múltán, nem csupán kegyeletből használom továbbra is a kgst-piac elnevezést. Ma is alkalmasabbnak tekintem ezt a fogalmat az informális piachelyi kereskedelem e sajátos változatának leírására, mint a többi fogalmat. Ugyanis meggyőződésem, hogy a kgst-piacok ma is őrzik a KGST dominálta kezdetek számos strukturális sajátosságát, noha a mai kgst-piac sokban már nem hasonlít ahhoz a piachelyi formációhoz, ami a hetvenes években létrejött.

<sup>12</sup> A szovjetunióbeli lista készülhetett volna akár Magyarországon is: farmernadrág, hátizsák, póló (Harvard felirattal), baseballsapka, kismagnó és rádió, futócipő, cigaretta, számológép, kozmetikumok (*Fish-Lynn* [1989]).

<sup>13</sup> A „bolti” kereskedelem fogalmát az informális piachelyi kereskedelem ellentettjeként kezelem, vagyis megkülönböztetés nélkül idesorolok állami boltot, nagyáruházat, külföldi elit butikot és turkálót.

<sup>14</sup> Hasonló folyamattal állunk itt szemben, mint amit Galasi Péter és Kertesi Gábor leírt az állami és a magánszektor ár- és minőségérzékeny vásárlót monopolizáló piacfelosztásának elemzése során (*Galasi-Kertesi* [1985]).

## Irodalom

- ACHESON, J. M. [1989]: The Social Organization of the Maine Lobster Market. Megjelent: *Markets and Marketing* (Szerk.: Plattner, S.). University Press of America Lanham, 105–130. o.
- AKERLOF, G. A. [1970]: The Market for Lemons. Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500. o.
- ALEXANDER, J. [1987]: Trade, Traders and Trading in Rural Java. Oxford University Press, Oxford.
- ALEXANDER, J.–ALEXANDER, P. [1987]: Striking a bargain in Javanese markets. *Man*, 22 42–68. o.
- ALEXANDER, J.–ALEXANDER, P. [1991]: What is a Fair Price? Price Setting and Trading Partnerships in Javanese Markets. *Man*. 26 493–512. o.
- ALEXEEV, M.–SAYER, A. [1987]: The Second Economy Market for Foreign Made Goods in the USSR. Megjelent: *Studies on the Soviet Economy, Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR*, No 11.
- BABB, F. E. [1988]: From the Field to the Cooking Pot. Economic Crisis and the Threat to Marketers in Peru. Megjelent: *Clark* [1988] 17–40. o.
- BALÁZS ETIENNE [1976]: Gazdaság és társadalom a régi Kínában. Európa, Budapest.
- BARNA GÁBOR [1986]: A búcsúvásár. Megjelent: *Árucseré és migráció. Szerk.: Szabadfalvy József és Viga Gyula*. Miskolc, 39–50 o.
- BÁCSKAI VERA–NAGY LAJOS [1984]: Piackörzetek, piacközpontok és városok Magyarországon 1828-ban. Akadémia, Budapest.
- BEALS, R. L. [1975]: The Peasant Marketing System of Oaxaca, Mexico. University of California Press, Berkeley.
- BELSHAW, C. S. [1965]: Traditional Exchange and Modern Markets. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.
- BEN-PORATH, Y. [1980]: The F-connections Families, Friends and Firms and the organization of Exchange. *Population and Development Studies*, 1–30. o.
- BENCsik JÁNOS [1982]: Adatok a dél-borsodi falvakból a paraszti árutermelés és piacozás ismeretéhez. Megjelent: *Néprajzi Tanulmányok. Szerk. Balassa Iván és Ujváry Zoltán*. Debrecen, 407–420. o.
- BERCSI JÁNOS [1996]: Milliárdos értékben lefoglalt áruk a zsvásárokon. *Magyar Hírlap*, április 5, 6. o.
- BÉRES ANDRÁS [1976]: A hortobágyi hídi vásár néprajza. Megjelent: *Vásártörténet–Hídvásár, Hortobágyi Intéző Bizottság*, 215–282. o.
- BÍRÓ A. ZOLTÁN [1994]: Adalékok a vándorló ember ikonográfiájához (Migrációs folyamatok a Székelyföldön 1985–1989) Megjelent: *Jönnek? Mennek? Maradnak? Szerk.: Sik Endre és Tóth Judit*, MTA PTI, Budapest, 19–39. o.
- BOHANNAN, P.–DALTON, G. [1962]: Introduction. in *Markets in Africa*. Evanston Northwestern University Press, 1–27. o.
- BOISSEVAIN, J.–GRONENBERG H. [1986]: Culture, structure and ethnic enterprise the Surinamese of Amsterdam. *Ethnic and Racial Studies*. 9(1)1–23. o.
- BONACICH, E [1973]: A Theory of Middleman Minorities. *American Journal of Sociology*, 38 (október) 583–594. o.
- BÖRÖCZ JÓZSEF [1992]: Dual dependency and the informalization of external linkages the Hungarian case. *Research in Social Movements, Conflict, and Change*. 14 189–209. o.
- BROWN, P. C. R.–CONNELL, J. [1993]: The Global Flea Market Migration, Remittances and the Informal Economy in Tonga. *Development and Change*, 24 611–647. o.
- CLARK, G. (szerk.) [1988]: Traders versus the State. Westview Press, Boulder.
- CZAKÓ ÁGNES [1997]: Négy város négy piaca. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- CZAKÓ ÁGNES–SIK ENDRE [1995]: The Role of Network as a Resource in Economic Transactions in Post Communism. Megjelent: *Marguerite Mendell-Nielsen, Klaus* (szerk.): *Europe Central and East*, Black Rose Books, Montreal, 224–247. o.
- CSITE ANDRÁS–IVASKIN ATTILA ÉS SZERZŐTÁRSAI [1995]: Csencselők és maffiózók Kárpátalján. *Szabolcs-Szatmár-Beregi Szemle*, No. 2, 253–261. o.
- DANKÓ IMRE [1963]: A gyulai vásárok. Gyulai Erkel Ferenc Múzeum Kiadványai 44–46., Gyula.

- DANKÓ IMRE [1976]: Tiszántúli vásárok-piacok. Megjelent: Vásártörténet–Hídvásár, Hortobágyi Intéző Bizottság, 15–104. o.
- DANKÓ IMRE [1977a]: A magyar vásárok funkciói. Megjelent: *Opuscula Ethnographica*, Debrecen, 367–387. o.
- DANKÓ IMRE [1977b]: A gyöngyösi vásárok-piacok néprajza. Megjelent: *Opuscula Ethnographica*, Debrecen, 388–403. o.
- DANKÓ IMRE [1977c]: A hortobágyi hídi vásár. Megjelent: *Opuscula Ethnographica*, Debrecen, 404–415. o.
- DANKÓ IMRE [1977d]: A sárospataki piac. Megjelent: *Opuscula Ethnographica*, Debrecen, 32–37. o.
- DANKÓ IMRE [1979]: Hagyományos árúk – hagyományos árusítási módok. *Múzeumi Kurír*, augusztus, 30. sz. 51–65. o.
- DANKÓ IMRE [1980]: Piaci és vásári viselkedésformák. Megjelent: *Népi kultúra – Népi társadalom*, Akadémia, Budapest, 155–189. o.
- DANNHAEUSER, N. [1989]: *Marketing in Developing Urban Areas*. Megjelent: *Economic Anthropology*. Szerk: Plattner, S., Stanford Stanford University Press, 207. o.
- Dewey, A. G. [1962]: *Peasant Marketing in Java*. The Free Press of Glencoe.
- DEWEY, A. G. [1964]: *Capital, Credit and Saving in Javanese Marketing*. Megjelent: *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Szerk.: Firth, R.–Yamey, B.S., Allen and Unwin Ltd., London, 230–256. o.
- DITTON, J. [1977]: Perks, Pilferage, and the Fiddle, *Theory and Society*. 4 1–38. o.
- Dövényi, Zoltán [1996]: A feketemunka és feketekereskedelem néhány területi jellemzője, ILO/ Japan Project Working Papers, Informal Market Research Series No 2., Budapest, kézirat.
- DUPIRE, M. [1962]: Trade and Market in the Economy of the Nomadic Fulani of Niger (Bororo) in Markets in Africa. *Evanston Northwestern University Press*, 335–363. o.
- EGY PIAC... [1995]: Egy piac, ha kelet-európai. *Népszabadság*, december 16., 19. o.
- EPSTEIN, S.R. [1994]: Regional fairs, institutional innovation, and economic growth in late medieval Europe. *Economic History Review*, XLVII, 3, 459–482. o.
- FANSELOW, F. S. [1990]: The Bazaar Economy or How Bizarre is the Bazaar Reality? *Man*. 25 251–265. o.
- FARBERMAN, H. A.–WEINSTEIN, E. A. [1970]: Personalization in Lower Class Consumer Interaction. *Social Problems*, 17 449–457. o.
- FINAN, T. J. [1988]: Market relationships and market performances in Northeast Brazil. *American Ethnologist*. 15(4) 694–710. o.
- FISH, M.–LYNN, E. [1989]: Shadow trading by international tourists in the Soviet Union. *Journal of Criminal Justice*, 17 417–427. o.
- FOSTER, B. L. [1974]: Ethnicity and commerce. *American Ethnologist*, 1(3) 437–448.
- FOSTER, B. L. [1980]: Minority Traders in Thai village social networks. *Ethnic Groups*, 2 221–240. o.
- GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1985]: Second Economy, Competition, Inflation. *Acta Oeconomica*, 35 (3–4): 269–293. o.
- GLADWIN, H.–GLADWIN, C. [é. n.]: Estimating Market Conditions and Profit Expectations of Fish Sellers at Cape Coast, Ghana. Megjelent: *Dalton G. (szerk.) Studies in Economic Anthropology. Anthropological Studies*, No. 7. 122–142. o.
- GEERTZ, C. [1963]: *Princess and Peddlers Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago University Press, Chicago.
- GEERTZ, C. [1967]: Social Change and Economic Modernization in two Indonesian Towns. Megjelent: *Tribal and Peasant Economies*. Szerk.: Dalton, G. The Natural History Press, New York, 366–394. o.
- GEERTZ, C. [1978]: The Bazaar Economy Information and Search in Peasant Marketing. *The American Economic Review*, No 4., május, 28–32. o.
- GEERTZ, C. [1979]: *Suq The Bazaar Economy in Sefrou*. Megjelent: *Meaning and Order in Contemporary Morocco*. Szerk.: Rosen, Lawrence és szerkesztőtársai. New York.
- GYÓRFFY ISTVÁN [1922/1983]: A régi vásárok. Gondolat, Budapest, 369–373. o.
- HANDWERKER, P. W. [1979]: Daily Markets and Urban Economic Development. *Human Organization*. 38(4) 366–376. o.

- HANN, C. [1992]: Market Principle, Market-place and the Transition in eastern Europe. Megjelent: *Dilley, R.* (szerk.) *Contesting Markets*. University Press, Edinburgh, 244–259. o.
- HANN, C.–HANN ILDIKÓ [1992]: „Samovars and sex on Turkey’s Russian markets.” *Anthropology Today*, 8(4) 3–6. o.
- HÁRS ÁGNES [1992]: Vendégmunkások Magyarországon. Megjelent: *Menekülők, vándorlók, szerencsétpróbálók*. Szerk.: *Sik Endre*, MTA PTI, Budapest, 33–48 o.
- HENRY, S. [1978]: *The Hidden Economy*. Martin Robertson, Oxford.
- HERMANN G. M.–SOIFFER, S. M. [1984]: For Fun and Profit – An Analysis of the American Garage Sale, *Urban Life* 12 (4): 397–421. o.
- HUNYADI ZSUZSA [1992]: Vendégmunkások Erdélyből. Megjelent: *Menekülők, vándorlók, szerencsétpróbálók*. Szerk.: *Sik Endre*. MTA PTI, Budapest, 23–32 o.
- HÓGYE ISTVÁN [1986]: A hegyaljai görögök és zsidók szerepe az árucserében (1711–1848) Megjelent: *Árucseré és migráció*. Szerk.: *Szabadfalvy József és Viga Gyula*. Miskolc, 57–64. o.
- IRWIN, M. D.–KASARDA J. D. [1994]: Trade, Transportation, and Spatial Distribution. Megjelent: *Handbook of Economic Sociology*. Szerk.: *Smelser N. J.–Swedberg, R.* Princeton Princeton University Press, 342–367. o.
- ISAAC, B. L. [1981]: Price, Competition, and Profit among Hawkers and Shopkeepers in Pendembu, Sierra Leone An Inventory Approach. *Economic Development and Cultural Change*. 29(2) 353–373. o.
- KAPLAN, D. [1965]: *The Mexican Marketplace Then and Now*. Megjelent: *Essays in Economic Anthropology*. American Anthropological Society, Seattle University of Washington Press, 80–94. o.
- KATONA IMRE [1976]: A magyar vásárok folklórja. Megjelent: *Vásártörténet–Hídvásár Hortobágyi Intéző Bizottság*, 111–206. o.
- KISS LAJOS [1939/1981]: *A szegény emberek élete, I-II kötet*. Gondolat, Budapest.
- KÓKAI SÁNDOR [1995]: A nyíregyházi, ún. KGST-piac nemzetközi vonzása. *Szabolcs-Szatmár-Beregi Szemle*, No. 2, 238–252. o.
- KONSTANTINOV, J. [1993]: *Small-Scale Trading in Bulgaria in the Context of Post-Totalitarian Changes*. Kézirat, Szófia.
- KONSTANTINOV, J. [1994]: *Hunting for Gaps Through Boundaries Gypsy Tactics for Economic Survival in the Context of the Second Phase of Post-Totalitarian Changes in Bulgaria (1994–)*. *Innovation* 7(3) 237–248. o.
- KONSTANTINOV, J. [1996]: *Patterns of Reinterpretation Trader-Tourism in the Balkans (Bulgaria) as a Picaresque Metaphorical Enactment of Post-totalitarianism*. *American Ethnologist*, 23(4) 1–21. o.
- KONSTANTINOV, J.–THUEN, T. [1996]: *Boundaries as a Resource Regional Small-Scale Trading in the Balkans*. Univ. of Tromsø, Occasional Papers No. 84.
- KÓS KÁROLY [1972]: *Az árucseré néprajza*. Megjelent: *Népélet és néphagyomány*. Kriterion, Bukarest, 9–51 o.
- KÖLLŐ JÁNOS [1992]: Zsibvásár az aluljárókban. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- LANDA, J. T. [1981]: *A theory of the ethnically homogeneous middleman group an institutional alternative to contract law*. *Journal of Legal Studies*, 10 349–363. o.
- LESSINGER, J. [1988]: *Traders versus Developer The Market relocation Issue in an Indian City*. Megjelent: *Clark* [1988] 139–164. o.
- LIGHT, I. [1977]: *The Ethnic Vice Industry, 1890–1944.*, *American Sociological Review*, 42 (július) 464–479. o.
- LOZANO, B. [1983]: *Informal Sector Workers*. *International Journal of Regional and Urban Studies*. No. 7, 340–361. o.
- MARS, G.–NICOD, M. [1984]: *The World of Waiters*. Allen and Unwin, London.
- MEILLASSOUX, C. [1962]: *Social and Economic Factors Affecting Markets in Guro Land*. Megjelent: *Markets in Africa*. Evanston Northwestern University Press, 279–298. o.
- MIDDLETON, J. [1962]: *Trade and Markets among the Lugbara of Uganda*. Megjelent: *Markets in Africa*. Evanston Northwestern University Press, 561–580. o.
- MINTZ, S. W. [1961]: *Pratik Haitian Personal Economic Relationships*. Megjelent: *Proceedings of*

- the 1961 Annual Spring Meeting of the American Ethnological Society. University of Wisconsin Press, 54–63. o.
- MINTZ, S. W. [1964]: The Employment of Capital by Market Women in Haiti. Megjelent: *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Szerk.: *Firth, R.–Yamey, B.S.* Allen and Unwin Ltd., London, 256–286. o.
- NYÍRI PÁL [1994]: Kínai élet és társadalom Magyarországon. Megjelent: *Jönnek? Mennek? Maradnak?* Szerk.: *Sik Endre és Tóth Judit*. MTA PTI, Budapest, 50–84 o.
- NYÍRI PÁL [1996]: Magyarország helye a kínai világkereskedelmi hálózatban. Megjelent: *Táborlakók, diaszpórák, politikák*. Szerk.: *Sik Endre és Tóth Judit*. MTA PTI, Budapest, 130–138 o.
- OLÁH SÁNDOR [1994]: Egy székesfalu vendégmunkás potenciálja (1990–1993). Megjelent: *Jönnek? Mennek? Maradnak?* Szerk.: *Sik Endre és Tóth Judit*. MTA PTI, Budapest, 9–18 o.
- OLIVER-SMITH, A. [1990]: Economic Crisis and the Informal Street Market System of Spain. Megjelent: *Perspectives on the Informal Economy*, Szerk.: *Smith, Estellie M.* Monographs in Economic Anthropology, No 8. University of America Press Lanham, 207–233. o.
- OSTOW R. [é. n.]: Berlin Alexanderplatz. The Market Hall Vendors, 1989–1994. Kézirat, Centre for Russian and East European Studies, University of Toronto.
- PALÁDI-KOVÁCS ATTILA [1982]: Piac és vándorárúsítás a Losonc-vidéki magyar kertészfalvak életében. Megjelent: *Néprajzi Tanulmányok*. Szerk.: *Balassa Iván és Ujváry Zoltán*. Debrecen, 377–386 o.
- PARRY, J [1989]: On the moral perils of exchange. Megjelent: *Parry, J.–Bloch, M.* [szerk.:] *Money and the morality of exchange*. Cambridge University Press, Cambridge, 64–93. o.
- PETERCSÁK TIVADAR [1982]: Adatok a Zempléni-hegység és az Alföld közötti paraszti árucseréhez. Megjelent: *Néprajzi Tanulmányok*. Szerk.: *Balassa Iván és Ujváry Zoltán*. Debrecen, 387–394. o.
- PIRENNE, H. [1983]: A középkori gazdaság és társadalom története. Gondolat, Budapest.
- PLATTNER, S. [1979]: Market Memo June 21. Center for International Studies, idézi: *Plattner [1983]*.
- PLATTNER, S. [1983]: Economic Custom in a Competitive Marketplace. *American Anthropologist*, 85 848–858. o.
- PLATTNER, S. [1985]: Equilibrating Market Relationships. Megjelent: *Markets and Marketing*. Szerk.: *Plattner, S.* University Press of America Lanham, 133–169. o.
- PLATTNER, S. [1989]: Markets and Marketplaces. Megjelent: *Economic Anthropology*. Szerk.: *Plattner, S.* Stanford University Press, 171–207. o.
- PLATTNER, S. [1989]: Economic Behavior in Markets. Megjelent: *Economic Anthropology*. Szerk.: *Plattner, S.*, Stanford University Press, 208–221. o.
- POLÁNYI KÁROLY [1972]: Dahomey és a rabszolgakereskedelem. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- POLÁNYI KÁROLY [1957/1976] *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Gondolat, Budapest.
- POLÁNYI KÁROLY [1984] *Kereskedelem, piacok és pénz az ókori Görögországban*. Gondolat, Budapest.
- RUPP KÁLMÁN [1983]: *Entrepreneurs in Red Structure and Organizational Innovation in the Centrally Planned Economy*. Albany State University of New York Press.
- SELIGMANN, L. J. [1993]: Between Worlds of Exchange. *Ethnicity among Peruvian Market Women*. *Cultural Anthropology*, 8(2) 187–213. o.
- SIK ENDRE [1994]: 'From Multicoloured to Black and White Economy The Hungarian Second Economy and the Transformation.' *International Journal of Urban and Regional Research* 18(1) 46–70. o.
- SIK ENDRE [1995]: Measuring the Unregistered Economy in Post-Communist Transition. *Eurosocial Report*, 52 European Centre, Vienna.
- SIK ENDRE [1996a]: Feketefogyasztás. Report of the 5<sup>th</sup> Wave of the Hungarian Household Panel Survey (Szerk.: *Sik Endre és Tóth István György*) Tárki, Budapest.
- SIK ENDRE [1996b]: The Methodology of the Informal Market Research. ILO/Japan Working Paper Series, No. 1., kézirat, Budapest.
- SJOBERG, G. [1965]: *The Preindustrial City*. New York Free Press.
- SMART, J. [1989]: *The Political Economy of Street Hawkers in Hong Kong*. University of Hong Kong.

- SKINNER, W. G. [1964]: Marketing and Social Structure in Rural China, Part I. *Journal of Asian Studies*, 24 3–243. o.
- SKINNER, W. G. [1965]: Marketing and Social Structure in Rural China, Part II. *Journal of Asian Studies*, 25 195–228. o.
- SMITH, C. A. [1974]: Economics of Marketing Systems Models from Economic Geography. *Annual Review of Anthropology*. Vol. 3, 167–201. o.
- SMITH, C. A. [1985]: How to Count Onions. *Methods for a Regional Analysis of Marketing*. Megjelent: *Plattner, S.* (szerk.) *Markets and Marketing*. Monographs in Economic Anthropology, No. 4. University Press of America.
- SMITH, C. A. [1985]: Methods for Analyzing Periodic Marketplaces as Elements in Regional Trading Systems. *Research In Economic Anthropology*. Megjelent: *Isaac, B.* Vol. 7, Greenwich JAI Press Inc., 291–337. o.
- SMITH, J. D. [1987]: Measuring the Informal Economy. *Annals*, 493 (szeptember) 83–99. o.
- SMITH, J. D.–ADAMS, T. K. [1987]: The measurement of selected income flows in informal markets 1981 and 1985–1986. Report for the IRS, Ann Arbor, Michigan
- SMITH, M. G. [1962]: Exchange and Marketing among the Hausa. Megjelent: *Markets in Africa*. Evanston Northwestern University Press, 299–334. o.
- SPALTER-ROTH, R. M. [1988]: The Sexual Political Economy of Street Vending in Washington D.C. Megjelent: *Clark* [1988] 165–188. o.
- STEWART, M. [1993]: Gypsies, the work ethic, and Hungarian socialism. Megjelent: *Socialism*. Szerk.: *Hann, C. M.* Routledge London and New York, 187–203. o.
- STEWART, S. M. [1994]: Daltestvérek (Brothers in Song). *Szociálpolitikai Értesítő*, 2. sz.
- SZALAI ANNA [1996]: Ócskapiac a templom árnyékában. *Népszabadság*, augusztus 13., 20. o.
- SZALAI ZOLTÁN [1995]: Miért nem szeretik a lengyeleket? *Népszabadság*, szeptember.
- SZANTON, M. C. B. [1972]: A Right to Survive Subsistence Marketing in a Lowland Phillipine Town. The Pennsylvania State University Press, University Park.
- TÁRKÁNY-SZÜCS ERNŐ [1976]: A vásár és jogi népszokásai. Megjelent: *Vásártörténet–Hídvásár*. Hortobágyi Intéző Bizottság, 333–384 o.
- TÁRKÁNY-SZÜCS ERNŐ [1981] *Magyar jogi népszokások*, Gondolat, Budapest.
- TINKER, I. [1987]: Street Foods, Testing Assumptions About Informal Sector Activity by Women and Men. *Current Sociology*, Vol. 35, No. 3. 1–110. o.
- TOPLEY, M. [1964]: Capital, Saving and Credit among indigenous Rice Farmers and Immigrant Vegetable Farmers in Hong Kongs New Territories. Megjelent: *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Szerk.: *Firth, R.–Yamey, B. S.* Allen and Unwin Ltd., London, 157–186. o.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1996]: A nem regisztrált lakossági vásárlások mértéke és társadalmi összetevői. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- TREML, V. G. [1985]: Alcohol in the Soviet Underground Economy. *Studies in the Second Economy of the Communist Counties*, Berkeley–Duke papers, No 5.
- UCHENDU, V. C. [1967]: Some Principles of Hagglng in Peasant Markets. *Economic Development and Cultural Change*. 16(1) 37–50. o.
- VIGA GYULA [1990]: Árucseré és migráció Észak-Magyarországon. *Ethnica*, Debrecen–Miskolc.
- VIGA GYULA [1996]: Változások a gazdasági kapcsolatok térszerkezetében. Megjelent: *Hármas határon*. Officina Musei, Miskolc, 111–165. o.
- WEDEL, J. [1986]: *The Private Poland*. Facts on File Publ., New York
- WEDEL, J. (szerk.) [1992]: *The Unplanned Society Poland During and After Communism*. Columbia University Press, New York.
- WIEGAND, B. [1994]: Black Money in Belize. The Ethnicity and Social Structure of Black-Market Crime. *Social Forces*, 73(1) 135–154. o.



Czakó Ágnes

## Négy város négy piaca

### A népi kereskedéstől a kgst-piacokig

---

**A tanulmány Magyarország négy nagy kgst-piacán végzett, egy évig tartó megfigyelések eredményeit foglalja össze. A helyi piacok forgalmát, szerkezetét, infrastruktúráját, az elárusítás körülményeit, a vásárlók és kereskedők társadalmi jellemzőit elemzi, s közli a kutatás során összegyűjtött leglényegesebb statisztikai adatokat.\***

---

#### A kgst-piacok intézményesülésének folyamata

A piacok, azaz a vásárhelyek sajátos fajtája alakult ki hazánkban az utóbbi években, ami sem nem vásár, sem nem bolhapiac vagy zsigb vásár, különbözik a keleti bazárkereskedelem piachelyeitől, annak ellenére, hogy ránézésre nagyon is hasonlít a felsoroltakra. Ez az új intézmény, bár általánosan elfogadott neve nincs is – pontosabban sokféle néven nevezik mind a köznapi, mind a hivatalos nyelvhasználatban –, már megszokott része mindennapjainknak. Mégis mindenki tudja, mire gondolunk, ha lengyel piacról, kgst-piacról vagy kínai piacról beszélünk.

A piac szót eredetileg két fogalom elnevezésére is használjuk: jelenti egyrészt azt a vásárhelyet, ahol az árukat kínáló eladók és a vevők találkoznak, s jelenti a kereslet-kínálat-ár egymásra hatásának mechanizmusát, vagyis az árszabályozó piacot.<sup>1</sup>

A két piacfogalmat egymástól teljesen el kell különíteni. A helyi piacokon (vásárhelyeken) jelen van az áru, amelynek van ára is, a vevő és a kereskedő alkudozhat is, akár hitelre is vásárolhatnak, pénzzel fizetnek, még sincs feltétlenül szó árszabályozó piacról (például a középkori társadalmak piacain), mert ott az árak csak az adott piacra vonatkoznak. A nemzetgazdaságok kialakulása előtti időkben a helyi piacok az ellátási elven működő, kicsi és nagyobb háztartásokhoz tartozók élelmezését, (ön)ellátását biztosították vagy egészítették ki piaci csere útján. A piaci elven szabályozott cseremechanizmus, árszabályozó piac anélkül is létezhet, hogy a cserét valamely konkrét helyszínhez lehetne kötni.

A cseregazdaságban a rendelkezési jog közvetítésére szakosodott szereplő a kereskedő. (A saját javak értékesítése is piaci jellegű vállalkozás, ám mindaddig nem jelent „közvetítést”, amíg a kereskedői tevékenység külön foglalkozássá, „melléküzemmé” nem válik a háztartáson belül.) *Max Weber* a kereskedelem formáit funkcionális alapon osztá-

---

\* ILO/Japan Project on Employment Policies for Transition in Hungary. A szerző köszöni *Hárs Ágnes* hasznos észrevételeit. Az első, ötletadó piaci megfigyelést 1991–1992 telén készítettük Sipos Balázs, akkor elsőéves közgazdászhallgatóval a Kondorosi úti kgst-piacon.

<sup>1</sup> A piacfogalom értelmezéséről, valamint az archaikus gazdasági intézményekről, illetve a gazdaságot integráló elsajátítási formákról részletesen írt *Polányi* [1966].

lyozta aszerint, hogy a szóban forgó áru fölötti rendelkezési jog kit és milyen mértékben illet meg. Közvetítő szerepet töltenek be a gazdaságban azok, *a)* akik fizetségért egy-egy gazdasági szervezet igazgatási csoportjának tagjaként adnak-vesznek (például a fejedelem vagy egy kolostor termékeit piacra vivők), *b)* akik a beszerzési és az értékesítési szövetkezetek tagjai, *c)* az ügynökök, akik díjazás ellenében bonyolítják az adásvételt anélkül, hogy az áru feletti rendelkezési hatalmat megszereznék maguknak és *d)* azok is, akik nyereségszerző kapitalista vállalkozásként foglalkoznak kereskedelemmel, vagyis saját kockázatukra kereskednek, szabályozott vagy szabad piacon értékesítenek és vásárolnak. A hálólok és az árujukat kísérő vándorkereskedők, az utazó kiskereskedők saját munkával, helyben teszik élvezhetővé a javakat, gondoskodnak róla, hogy az áru a helyi piacokra jusson.

*Karl Bücher* [1910] az ipari üzemműködés történelmi fejlődéséről azt írja, hogy a háziipart és a munkaértékesítő iparűzést a kézműipar követi az iparűzési formák történelmi sorrendjében. A kézműipari tevékenység lényege szerinte: termékértékesítő iparűzés, vevőkör számára történő termelés. A fejlődés következő láncszemeként említi a bedolgozó rendszerrel, ami a kereskedővállalkozó felvásárlói tevékenysége nyomán alakult ki.

A kereskedelem Max Weber szerint lebonyolítható vagy *piaci ügyletként* a fogyasztói piacon (a piaci kiskereskedelem, ahol az áru jelen van), a nyereségszerző vállalkozások közötti vásári kereskedelem, illetve a tőzsdei kereskedelem (ahol az áru nincs jelen), vagy olyan kereskedelmi ügyletként, amelyben a kereskedő *állandó vevőkört* szolgál ki: háztartást vagy nyereségszerző gazdaságokat (nagyban vásárló termelőt, árukészletet vásárló kiskereskedőt vagy nagybani közvetítő kereskedőt).

A piac mint vásárhely néprajzi leírásokból ismert. Az úrbéri bevallásokból rekonstruálhatóak a kis és nagyobb települések „népi kapcsolatai”: a vásárhelyek és vonzáskörzeteik, sőt a vásározással, szállítással kapcsolatos konfliktusok is.<sup>2</sup> Az archaikus piachelyek inkább „vendéglátó” funkciót töltöttek be, lévén elsődleges kínálatuk a főtt étel, amit az asszonyok készítettek és árúsítottak (*Polányi* [1968], [1972]). A jobbágyvásárolók általában a mezőgazdasági, illetve élelmiszer-felesleget szállították a mezővárosokba, ahova jobb utak vezettek, és ott vásároltak háziipari, kézműipari terméket, amit más hegyvidéki települések lakói szállítottak oda, s meghatározott szabályok szerint értékesíthettek.<sup>3</sup> A közeli szomszédságban élők, vagy a távolabbról érkező vándorkereskedők és a helybeliek társadalmi érintkezésének színtereként a piac sokszor elűtő kultúrák, eltérő nyelvek találkozási pontja. Ezt a „népi kapcsolat” következményeként<sup>4</sup> kultúrtörténeti szempontból igen jelentősnek tartja a néprajztudomány.

A mai piaci (kereskedelmi) intézmények között számon tartott kgst-piacok – maradjunk ennél az elnevezésnél<sup>5</sup> – csírái kezdetben nem a vásárhelyekkel, hanem a piaci mechanizmusok hiányával, azok „népi” működtetésével hozhatók összefüggésbe.

A tervgazdaság országaiban a hiány, a fogyasztási cikkek országonként eltérő szabott ára, különböző mértékben silány minősége, rendkívül szűkre szabott választéka szinte magától értetődővé tette, hogy aki átléphette az országhatárt – és pénze is volt – olcsóbb,

<sup>2</sup> A 17. és a 18. századi Zólyom és Liptó vármegyék települései közötti vándorlásról és vásározási szokásokról, a kereskedés és a gazdaság térszerkezetéről valamint a vándorlás, a kereskedés és egyéb „népi kapcsolatok” kultúrák közvetítő hatásairól *Viga* [1994] és *Udvari-Viga* [1994] munkái hívták fel figyelmünket a kereskedés és a vándorlás, az utazás sajátos összefonódására.

<sup>3</sup> „Mezővárosunkban évi két vásár van, ahol áruinkat jó pénzre tudjuk fordítani. Besztercebánya még egy negyedóra járásra sincs tőlünk, vásár idején az odavezető úton mindent pénzre fordíthatunk; e bányavárosba jó út vezet” – sorolja a *Hasznok* fejezetcím alatt Radvány mezőváros úrbéri bevallása. Ez az útmenti árusításra tett utalás (bozótpiac). A *Károk* fejezetben ez áll: „Az is nagy kárunkra van, hogy piacnapokon Besztercebánya bányavárosban termékeinket nem árulhatjuk, mert különben elkobozzák tőlünk.”

<sup>4</sup> Munkára küldött cseregyerekek, szomszédos népek nyelvének megismerése, fogalmak átvétele a megnevezéssel együtt.

<sup>5</sup> Lásd erről Sik Endre folyóiratunk jelen számában közölt írását.

szebb és jobb árut vásárolt, vagy megvette azt, ami otthon nem volt kapható. Ezekben az országokban a központilag szabályozott, viszonylag stabil valutaárfolyamok kalkulálhatóvá tették a külföldön vásárló számára az elérhető árnyereségeket. A külföldön elkölthető pénz szigorú limitálása mind a keleti szocialista, de különösen a nyugati országokba utazókat arra készítette, hogy eladásra szánt „ajándékokat” vigyenek magukkal (Magyarországról főleg élelmiszert, szalámit, pálinkát, bort), s abból származó bevételükkel egészítsék ki a külföldön elkölthető pénzt. A csoportos turistautazások engedélyezése (a hatvanas évek eleje), a kezdetben szigorúan korlátozó utazási feltételek fokozatos enyhítése (hetvenes és nyolcvanas évek) következtében mind többen keltek útra. A turistaforgalom közismertté tette, hogy Nyugaton van választék, s a termékek ugyan drágábbak, de jobb minőségűek, divatosabbak, mint az itthon kapható – akár nyugati – importcikk, s hogy a keleti szocialista országokból is érdemes egyes termékeket behozni. Ezek az árucikkek, bár a turistaforgalom révén kerültek be az országba, nem feltétlenül minősültek csempészárúnak, ha a szabályok betartásával hozták be ezeket. A turisták a behozott árucikkek, egy részét értékesítették, személyes kapcsolatokon keresztül az ismerősök, barátok, rokonság, munkatársak körében, sőt ezek a javak – a kevés magánkereskedő kínálatát bővítendő – a kiskereskedelmi forgalomba is bekerültek.

A külkereskedés állami (vállalati) monopóliuma mellett mindig létezett valamilyen „népi kereskedés”, ami az utazási és külföldi munkavállalási tilalmak felszámolásával párhuzamosan egyre terebélyesedett, s a nyolcvanas évek közepén – ekkorra már az állami külkereskedelmi monopólium is megszűnt – már kispénzű társadalmi csoportok számára többé-kevésbé állandó kereseti forrássá vagy jövedelemkiegészítő tevékenységé vált a virtuális turizmus, vagyis a modern vándorkereskedés.<sup>6</sup>

A kínálat ekkor már nemcsak a személyes kapcsolathálózatokon vagy az ügyes magánkiskereskedőkön keresztül jutott el a vásárlókhoz, hanem az eladók, viszonteladók – külföldiek és hazaiak – mindenütt megjelentek, ahol forgalom volt: utak mentén, aluljárókban, busz- és vonatpályaudvarok, városi lakótelepek környékén, főtereken, üdülőtelepüléseken (ezek intézményesült, de nem formális piachelyek). Természetesen olyan helyszíneken is felbukkantak az olcsó kávét, cigarettát, italt, édességet, ruhát, cipőt, népművészeti vagy műszaki cikkeket kínáló kereskedők, ahol már úgyszólván volt valamilyen árusítás: élelmiszer- vagy őstermelői piacokon, heti vagy havi vásárokon, búcsúban – vagyis a „helyi piacokon” (ezek intézményesült és formális piachelyek). Az elburjánzó köztéri árusítás, ami megfelel az archaikus „bozótpiac” intézményének, felforgatta a települések, utcák megszokott rendjét, ezért az ezt-azt kínálókat – miután időközönkénti szétzavarásuk teljesen eredménytelen volt – a hatóság kijelölt „színterekre” igyekezett beszorítani: így kerültek az őstermelői piacokra, a tradicionális használtcikk-piacokra a hazai vagy külföldi fogyasztási cikkeket árusítók, vagy területeket kerítették körül a települési előljárási határozatára, amelyek többé-kevésbé alkalmasak lehetnek az ilyen „népi kereskedésre”. Időközben a kereskedés elvesztette az előbb vázolt „spontán” jellegét, mert a piaci vásárhelyekre betért eladók túlnyomó többségének csak akkor engedélyezték a rendszeres árusítást, ha kereskedői igazolványt váltott ki, az árusítóhelyért pedig bérleti díjat fizetett.

Nagyjából így alakult ki vagy formálódott át a hazai – főként városi – piachelyek arculata. Olyan árucikkek jelentek meg tehát asztalokon, sátrakban, bódékban és konténerekben, amelyeket korábban csak a szabályozott állami kereskedelmi egységekben, boltokban, áruházakban lehetett megvásárolni.<sup>7</sup> A szegényes árusítási körülmények és az

<sup>6</sup> Erről bővebben Czako [1994]. De például a hazánkban állomásozó Vörös Hadsereg tisztjei nem sorolhatók a turisták közé.

<sup>7</sup> Az árusítás körülményei és a viszonylagos átmeneti jelleg csak meghatározott áruféleségek kínálatát teszi lehetővé (Czako [1994]).

áru többnyire vitatható eredete és minősége miatt vélhetően sokkal olcsóbban, mint az üzletekben. A nyolcvanas évek vége óta a kiskereskedelemben is és a külkereskedelemben is megszűnt az állami tulajdon fölénye és monopóliuma, szabad a vállalkozás, már régen a múlté az álturista vándorkereskedő-import, igazi vállalkozók kereskednek, exportálnak, importálnak. A fogyasztási javak kgst-piaci kereskedelme elkülönült a bolti kereskedéstől, látszólag ugyanolyan árucikkeket forgalmaz, mint a bolti kereskedelem, csak olcsóbban. A kiskereskedő kínálata akkor lehet olcsó, ha alacsony áron tud beszerezni, költségeit – vám, adó, bérleti díj, beszerzési ár – minimális szinten tartja. Az a legolcsóbb – szélsőséges esetben –, ha lopott, csempészett, hamis, hibás, gyenge minőségű, garancia nélküli terméket ad el blokk vagy számla nélkül, s a szolgáltatás sem kerül túl sokba, mert egy asztalt bérel, vagy magával viszi a naponta felállítandó sátrat, raktára pedig az autó csomagtartója. Az ilyen típusú árversenyben a kgst-piac – a piaci-kereskedelmi szerveződés jellegzetességei, kialakulása, tradíciói folytán – minden jel szerint fölényben van a többi kereskedelmi szervezettel szemben, amelyek persze szintén élnek a költségcsökkentő/nyereségnövelő trükkökkel (sokszor ugyanazokkal, mint a vándorke-reskedők).

A kgst-piac mint kereskedelmi intézmény a fogyasztási cikkek – ruházati, divatcikkek, háztartási kellékek, hobbiárúk és műszaki cikkek – értékesítésének a bolti hálózat mellett kiépült alternatív formája. Az eladó kereskedő, s nem őstermelő háztartástag vagy kézműves. Az intézményt a kezdetben a vásárhelyeken többségben levő álturista vándorke-reskedők „őshazájáról” nevezték el: először lengyel piacnak hívták, majd kgst-piac lett – az oroszok, románok, lengyelek nagyszámú részvétele miatt nevében ironikusan örökölte meg a hajdani szocialista államok által a gazdaságok szocialista együttműködéséért létrehozott Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsát –, legutóbb az ázsiai kereskedők jellemző túlsúlya miatt kínai piacként emlegetik. A kgst-piac mint vásárhely lehet olyan terület, amelyet kimondottan az effajta kereskedés igényei szerint alakítottak ki. Hozzákapcsolódhat azonban az eredetileg őstermelői zöldségpiacok területeihez, vagy helyet kaphat a kézművesek, kisiparosok vásárain, a régiségpiacokon is. Mint látjuk, ezek a vásárhelyek különböznek a zsibpiacoktól vagy a nyugati nagyvárosok használtcikk-piacaitól, az iparosok, művészek kirakodóvásáraitól, a keleti bazároktól – ahol az ételt, az edényeket, szobrot, szőttest, szőnyeget a vásárló szeme előtt készítik – vagy a turistacsalogató bazároktól, ahol az ország jellemző termékeit – például olasz, török bőr- illetve szőrmeárut – kínálják a kereskedők a bolti árnál olcsóbban.

Összegezve: *kgst-piacok az utazás, a kereskedés és a gazdálkodás központi korlátozásának megszűntével párhuzamosan intézményesültek, majd formalizálódtak.* Más kérdés, hogy az itt megfigyelhető közvetlen *piaci ügyletek* – eladó és fogyasztó között – szinte mindegyike *informális* (piachelyi informális) *kereskedés*. A kereskedelmi ügyletek – nagykereskedő, viszonteladó és kiskereskedő között – pedig legalább akkora arányban informálisak, mint más kereskedelmi tranzakciók, amelyeknek a kgst-piacokhoz nincs közük. Mivel mostanra egyes kgst-piacok elosztó piacokká váltak, feltételezhető, hogy bizonyos termékek országos fogyasztói árai – akár a bolti kiskereskedelemben – a kgst-piacon működő importőr nagykereskedők tevékenységétől függenek. *E piacok árszabályozó hatását azonban megfigyeléssel vizsgálni nem lehet.*

### A megfigyelt piacokról<sup>8</sup>

A kgst-piacokkal foglalkozó tanulmányunk része egy, a feketekereskedelemről szóló nagyobb vizsgálatnak, amely ezen kívül számos kiegészítő megfigyelésből, adatgyűjtésből és megkérdezésből áll. Az átfogó kutatás célja, hogy megkíséreljen egy eddig ki nem próbált módszerrel becslést adni a kereskedelmi forgalom legális/illegális metszetéről (Sik [1996]).

Beszámolóink Magyarország négy nagy kgst-piacán végzett egy évig tartó megfigyelésének eredményeit foglalja össze. Helyi piacokat vizsgáltunk: adatokat gyűjtöttünk a piac szerkezetéről, infrastruktúrájáról, az elárúsítás körülményeiről, vizsgáltuk, hogy vajon a kínálat bizonyos jellemzői eltérnek-e egymástól. Megfigyeltük a piacok forgalmát, a vásárlók és kereskedők társadalmi jellemzőit, és vizsgáltunk egy vásárlói mintát is.

A kiválasztott piacok *Kecskemét, Szeged, Pécs és Budapest–Józsefváros* piacai, amelyek persze semmilyen statisztikai módon nem reprezentálják a hazai városi piacokat. Annyit tudunk csupán mondani, hogy ezek bizonyára a legnagyobbak közül valók.<sup>9</sup> (Dövényi [1996]). A kiválasztást nem segítette semmilyen nyilvántartás, mivel ilyen nem létezik.<sup>10</sup> Szempontunkból az volt a legfontosabb, hogy a vizsgálandó piachely megfelelően nagy és közismert legyen, s áruválasztéka felöleljen mindenféle, piacon árusítható (kiskereskedelmi) terméket.

A napisajtóban gyakran szerepeltek a kgst-piacok már a nyolcvanas évek végén. A híradások a lakosság és a piacozók ellentmondásos viszonyát taglalták: nagyon is üdvözlendő, hogy lehet olcsó árut kapni az utcán, de nagyon nemkívánatos, ha zaj, kosz, csavargók jelennek meg a vásárolás kísérőjeként. Az utóbbi két évben időnként visszatérő téma, mit menniért lehet kapni, milyenek a körülmények egyes nagyobb városok kgst-piacain. *Kecskeméten* a városi tanács még 1986-ban engedélyezte azt, hogy a lengyelek a külön kijelölt asztalokon árusítsanak az őstermelői piac nyitott részén. A tömeges érdeklődés miatt azonban az árusítás átterjedt a szomszédos telekre, mígnem a tanács megtiltotta az árusítást, ami természetesen tovább folytatódott az utcasarkokon, kapuk alatt. Egy év múltán a nagy lakossági nyomásnak engedve, ismét engedélyezték a piacot. Egy 1994. szeptember végi piaci körkép (*Kápe*, 1994. szeptember 22.) szerint itt a lengyelektől prémekeket, vörös- és ezüstrókból készült sapkákat, gallérokat lehet kapni. Az ukránok ezüst és réz gyertyatartókat kínáltak olcsón, s némely eladó megrendeléseket is felvett: néhány napon belül behozzák a kívánt árut a kialakított áron (kisgép, szerszám). A felmérés idején, 1996-ban ismét a bezárás fenyegette a piacot. (A *Kápe* című lap már 1995 nyarán (július 18.) arról számolt be, hogy azért nincsenek megbízható információk a kecskeméti fekete- valutaárfolyamokról, mert a valutázók a környékbeli kocsmákba tették át székhelyüket.)

A *pécsi vásárt* – különösen a vasárnapot – a közvélemény jól ismeri. Eredetileg itt használt holmikát árultak. Ma is családi program ide kijönni és nézelődni. Antikvitást, népművészeti tárgyakat, állatokat, különleges árucikkeket, a délvidek (a volt Jugoszlávia) teljes áru kínálatát lehetett kapni Pécsen a nyolcvanas évek közepétől. A kgst-piac is ezen a vásárterületen telepedett meg. A piacon elkülönül a sokféle kereskedőnáció, sokan vannak még mindig (*Kápe*, 1995. július 18.)

<sup>8</sup> Köszönet illeti a piacmegfigyelőket – Kecskeméten Szabó Csabát, Szegeden Lévai Editet, Pécsen Pozsonyi Gariellát, Budapesten Hídeg Gergelyt és Grajczjár Istvánt –, akik egész éven át kitartóan, pontosan és szorgalmasan dolgoztak.

<sup>9</sup> Az összes piac – a helyi vásárhelyek és a forgalmas helyeken, a semmiből keletkező „bozótpiacok” – feltérképezése majdnem lehetetlen. Csak becslésekre vagyunk utalva. Ugyanennek a kutatásnak a keretén belül a települések polgármesterei körében végzett megkérdezés alapján tudunk becsült számokat mondani, ezzel azonban jelen tanulmányunkban nem foglalkozunk.

<sup>10</sup> A piacokról a rendőrségnek, APEH-nek, a munkaügyi ellenőri szervezetnek lehetnének országos adatai – amennyiben ezeket összesítenék. Ők ugyanis elvileg a legkisebb településen is ellenőriznek. A piacoknak nincs egységes országos „központja”, felügyeleti szerve. A piacfelügyeleti jog – esetenként a tulajdonjog is – a helyi önkormányzatoké, a működtetésre azonban magántulajdonosokkal is köthetnek szerződést. Előfordulhat az is, hogy egy-egy piac területe is magántulajdonosé.

a romániai népművészeti cikketek árusítók, bár kínálatuk elsekélyesedett a nyolcvanas évek végi-hez képest. A bővítiárusok a ruházati cikkek kivételével sokféle háztartásban használható aprócikket is kínálnak, sok a hamisított, megtevesztő márkajelű áru. Ugyanez a híradás számol be arról, hogy a kínai kereskedőkkel azért különösen elégedettek a pécsiek, mert az áremelésekben mértéktartóak, s meglepően jól tájékozottak az itteni életről: Pécs püspöki székhely, a bérmlások, elsődölzások előtt például hófehér alkalmi lánykaruhákat kínáltak nem túl magas áron. Szomorúan megjegyzi a cikkíró, hogy kevesebben jönnek már át a volt Szovjetunió országaiból, ahonnan remek szerszámokat hoztak. A hajdan olcsó búvárszivattyú ma 30 százalékkal többbe kerül, mint néhány éve. (Van viszont motoros fűrés az Egyesült Államokból elég drágán.)

A nyolcvanas évek végén a *szegedi* városi tanács vezetői a pénzügyminisztériumhoz fordultak állásfoglalásért: törvénytelennek kell-e tekinteni a *szegedi cserepessori*hoz hasonló piacokat. (Itt 1990-ben 150 deviza-bűncelekmény történt.) Nem tudjuk, milyen választ kaptak, de a piac él és virágzik. A többdiplomás rendőrből lett igazgatót egyszer már hátba szúrták, de túlélte. Ő is, mint sok árus, kényszerből került a vásárolók közé. Kereskedik itt volt rendőr alezredes, fiatal tanárnő, üzveg fizikus, egykori vállalati jogász (*Népszabadság*, 1995. január 25.), még Indonéziából is jönnek kereskedők. A leggyakrabban mégiscsak a Romániából jött magyarokkal találkozni, akiket „batyuzóknak” hívnak, mert hatalmas élelmiszercsomagokat cipelnek, igaz, a piacra csak a ruhát, cipőt hozzák be eladni, mert az élelmiszert – mivel a piac területén árusítani azt tilos – már a buszmegállóban eladják (ott nincs ellenőrzés). A napi bevételt összedobják, és használt autót (román Dáciát) vesznek rajta, amit haszonnal lehet Romániában eladni. (*Kárpé*, 1994. szeptember 9.) Szeged a volt jugoszláviai határ mentén sok bevándorlóknak ad otthont, sokan éltek itt olajcsempészetből (embargó megszegése), itt vezet át a heroinút. Mindez Szegedet nemzetközileg ismert bűnügyi központtá tette. Bár a városban nagymenők ellenségeskednek, a kgst-piac nyugodt sziget: gyakorlatilag nincs szesz- vagy lopottdohány-árusítás, nincs arany-, fegyver- vagy hasadóanyag-csempészáru. A cserepessori piac a szelidebb, szolidabb családok világa. (*Magyar Nemzet*, 1995. március 25.)

A *budapest-józsefvárosi piac* az egyik legnagyobb, tiszta profilú kgst-piac, amely egy pályaudvar mellett, jó közlekedéssel érhető el. Az 1200 négyzetméteres terület a MÁV tulajdona, amelyet piacozás céljára egy hajdani árusból lett magánvállalkozó bérel. A rendet őrző-védő kft.-k tartják fenn, néha brutális módszerekkel. Az árusok főként ruházati termékeket kínálnak, ezek legnagyobb része keleti holmi, amit kínaiak és vietnamiak árusítanak. Közülük néhányan beszélnek magyarul is, a környékbeli – immár megszűnt – nagy iparvállalatok épületeit használják raktározásra, sokuk viszonteladó. A többi budapesti nagy kgst- vagy kínai piac kereskedői itt vásárolnak. Az „egydarabos” vásárlók, – így nevezi a piaci zsargon azokat, akik saját fogyasztásra vásárolnak – főleg a hétvégeken jönnek. A kínaiak bódékban, konténerekben árusítanak. Az asztalokat főként románok, romániai magyarok, törökök foglalják el. A volt szocialista országokból jövők ma is buszokkal érkeznek. A hordárok, takarítók, parkolóőrök általában alkalmi munkások, erdélyiek vagy cigányok (*Hideg-Grajczjar* [1995]).

A piacokon kizárólag a megfigyelés útján begyűjthető adatokat akartuk rögzíteni.<sup>11</sup> Információink megbízhatósága érdekében igyekeztünk kiküszöbölni a megfigyelést végzők személyéből, a lehetséges értelmezési különbségekből eredő torzításokat.<sup>12</sup>

A piacokat szektorokra, kisebb piacrészekre osztottuk, az összeírók ezekről gyűjtöttek

<sup>11</sup> E módszertani követelmény a kutatás fő céljával, a feketekereskedelem méretének majdani becslésével függ össze. Minimalizálni akartuk a kérdés során a megkérdezettek visszaemlékezéseinek hiányosságaira visszavezethető torzításokat.

<sup>12</sup> A megfigyelés körülményeiről és a megfigyelt tárgyak különféle tulajdonságairól szerzett információk egységes értelmezési keretét úgy igyekeztünk biztosítani, hogy a piaci összeírókkal a kutatás megkezdése előtt sokszor és hosszan megvitattunk a megfigyelés minden dimenzióját, s a megfigyelők egész éven át ugyanazok a személyek voltak (szükség esetén egy-egy állandó helytesszel, aki szintén részt vett a vitákban). Így kíséreltük meg biztosítani, hogy a lényeges kérdésekben a piaci összeírók saját véleményüktől vagy hétköznapi tapasztalataiktól függetlenül, egységesen értelmezzék a piacokon látottakat. Az általunk közösen kidolgozott kategóriák és a kategóriákba való besorolás nagy valószínűséggel a közösen kimunkált értelmezés szerint történt.

információkat 1995. április elsejétől 1996. március végéig éves reprezentativitást biztosító 84 alkalommal. A piacokon az egyedi körülményeknek megfelelően eltérő számú és területű szektor jelentette a kijelölt időpontokban a megfigyelési egységet. Az év folyamán az összeírók egymás után, meghatározott sorrendben keresték fel a szektorokat. Az építkezések, felújítások és a hatósági ellenőrzések esetenként „eltűntettek” egy-egy szektort.

### A piacok mérete, forgalma

A piacokról eddig kiderült, hogy működésükben jellemző különbségek vannak: a *józsefvárosi* egy elosztópiac, a *szegedi cserepessori* nagyméretű, népi kereskedelmi központ, a *kecskeméti* magán viseli az őstermelői „beütés” nyomait, a *pécsi* pedig még mindig őrzi a hajdanvolt vásárjellegét. Egyik sem „tisztá profilú”, kgst-piac, vagyis nem tisztán a kiskereskedői boltok, netán áruházak szabadtéri változata. Eltérő méretűek, mind az alapterület, mind a forgalom szempontjából. A piacok forgalmát jól jellemzi a megfigyelések kezdő és befejező időpontjában három lehetséges bejáratnál egy időegység alatt (5-5 percig összeszámolt) piacra bemenő potenciális vásárlók száma (Lásd a *függelék táblázatát*).

A piacok látogatottságának jelzőszámai meglehetősen nagy eltéréseket mutatnak. Minden alkalommal 3-szor 5 percig számlálták a megfigyelők a piacra bejövő vásárlókat a megfigyelési periódus kezdetén és végén. Tudjuk tehát, hogy fél óra alatt hányan érkeztek a piacra. Kecskeméten 122 belépőt, Szegeden 168-at, Pécsen 102-t, Budapesten pedig 842 érkezőt számláltak óránként. A hat-, illetve nyolcórás napi nyitva tartást és az ünnepnapokat figyelembe véve, egyszerű szorzással durván megbecsülhető a piacokat a vizsgált év alatt felkeresők száma. A kecskeméti piacot 190 ezer, a pécsit 336 ezer, a szegedit 277 ezer látogató kereste fel, s nem meglepő, hogy ez a szám Budapesten 2,7 millió. A vizsgált öt-öt percek alatt beözönlő lehetséges vásárlók ott vannak többen, ahol tömegközlekedés is van. Mindegyik piacnak van kijelölt parkolózónája. Regisztráltuk az itt található gépkocsik fajtáját (személyautó, teherautó vagy turistabusz) és számát, valamint a parkolók telítettségét is. Kecskeméten és Szegeden alkalmanként 50-50 személyautót számláltak össze, Pécsen ez a szám csak 31, Budapesten azonban 83. A pécsi vásárt nemigen látogatták különbuszokkal, turistabuszokkal, de igen sok fordult meg Budapesten (alkalmanként 36-ot regisztráltak). Szegeden átlagosan négy busz parkolt a piac környékén, ide jellemzően kisteherautóval jönnek az emberek.

### A piacok infrastruktúrája, a kínálat szerkezete

A négy piacon egész éven át közel 1400 elárusítóhelyről gyűjtöttünk adatokat. Pécsen és Budapesten 400-400 standot, Kecskeméten és Szegeden – részben a piaci szünnapok miatt – 100-100-zal kevesebbet.

Az elárusítóhelyeket abból a szempontból vizsgáltuk, hogy állandó vagy ideiglenes árusítás lehetőségét kínálják-e az építményt bérlő kereskedőknek. A zárt üzletek – bódé, konténer – nagyobb árukészlet-kínálatára, sőt raktározásra nyújtanak lehetőséget. A fedett, állandó jellegű épületet bérlők valószínűleg hosszú távra – legalább egy évre – rendezkednek be a piac területén. A fedett, a fedetlen, de „beépített” asztalokon alkalmanként rakodhatnak ki az elárusítók. Nemcsak az építmény jellege, hanem az elárusítóhelyek piacon belüli elhelyezkedése is utal arra, hogy a kereskedő éves bérlettel vagy napi jeggyel árusít, ez a piac szervezettségéből általában jól látható, megállapítható.

Azok, akik a földre vagy saját, magukkal hozott asztalukra rakják ki árujukat, netán autójuk csomagtartójából árulnak, bizonyára alkalmi (vándor)kereskedők a piacon. A kereskedés körülményeit jól illusztrálja, s a piac képéről, célszerű szervezettségéről, kulturáltságáról és az eladók szándékáról sok mindent elárul, hogy a kereskedők kifüggesztik-e az árakat vagy sem, ömlesztve, egyenként vagy kisebb csomagokban rendezik el az árut, és hogy használnak-e reklámot, tájékoztató feliratokat vagy sem. Az árak és tájékoztató feliratok hiánya jelentheti azt is, hogy a kereskedők egymás előtt sem akarják felfedni áraikat.

Budapesten csak elvétve fordul elő, hogy saját asztalon, földről vagy autó csomagtartójából árul valaki, Pécsen azonban a vizsgált időszakban az elárusítóhelyek majdnem fele ilyen volt. Budapesten az elárusítóhelyek jellemzően állandó építmények, bódék, pavilonok, konténerek, Kecskeméten – Pécshez hasonlóan – az elárusítóhelyek többsége félig-meddig állandó építmény: sátor, az eladók több mint egyharmada magával hozza standját a piacra (saját asztal, csomagtartó), vagyis a budapesti piac kivételével a többi piac standjainak felét-harmadát a kereskedők „önellátó” módon magukkal hozzák.

Budapesten és Pécsen teljes biztonsággal el lehetett dönteni, ki az éves bérlettel és ki a napi jeggyel árusító. Budapesten állandó kereskedők dolgoznak döntő többségben, míg a pécsi és a kecskeméti piac az alkalmi (napijeggyel) árusítók piaca. Szeged is az állandó kereskedői körnek kínál lehetőséget. A piacokon az állandó, fedett építményeket általában éves bérlettel értékesítik, kivéve Pécsen, ahol a bódék, pavilonok napijeggyel is bérelhetők. A fedetlen asztalokat, sátrakat, lakókocsikat Szegeden és Budapesten inkább éves bérlettel, Kecskeméten és Pécsen inkább napijeggyel veszik igénybe. *Mindent összevetve, a budapesti és a szegedi piac inkább állandó vásár, hosszabb nyitva tartással, a másik két helyszínen pedig napi piac-jellegű.*

Az árukön általában nincs reklámszöveg, és az árakat sem tüntetik fel. Pécs piaca kivétel: itt az árak minden második standon ki vannak írva. A többi piacon azonban az ár nem „publikus”, akit érdekel, annak meg kell kérdeznie. *Az árak ilyetén „eltitkolása”, azt jelzi, hogy a kereskedők között nincs nyíltan vállalt konszenzus a mindenkori árakról.*

Az eladók mind a négy helyszínen passzívan viselkednek, nem kiabálnak, nem kínálnak, szó nélkül dolgoznak, mintha az áruházban vagy a boltban lennének. A megfigyelt standok egyharmadán többen dolgoznak együtt. Az árusítás körülményeit jól illusztrálja, hogyan rakják ki, hogyan „tálalják” az árut. A pécsi és a budapesti piac kínálata rendezett, áttekinthető, Kecskeméten feliratok is vannak, figyelemfelhívóan rendezik el a portékát, Szegeden a standok egyharmadán ömlesztve van kitéve az áru.

Egy-egy standon jellemzően többféle terméket<sup>13</sup> árusítanak Pécsen és Budapesten; Szegeden és Kecskeméten az egyfélélt árusítók aránya nagyobb. Arra voltunk kíváncsiak vajon szakosodott-e kereskedő valamely árucikkre: a két utóbbi helyszínen minden negyedik, harmadik kereskedő egyféle árucikket kínált, Budapesten és Pécsen ezzel szemben 63, illetve 90 százalék volt a több mint hatféle árucikket kínáló aránya. *Széles termékkála jelenik meg a standokon.*

Azt gondoltuk, jellemző a piacokra, hogy a kínálat vélhetően mely országból származik, vagy az, hogy kinek a terméke. Ennek megállapítása is megfigyeléssel történt: az áruk fajtájából, márkájából, látható minőségéből állapították meg az összeírók, hogy egy-egy termék melyik csoportba sorolható. Azt is vizsgáltuk, hogy az iparosok, kistermelők megjelennek-e az általuk termelt cikkekkel. Feljegyeztük, van-e hazai termék a kínálatban, van-e továbbá egyértelműen Nyugatról vagy ázsiai országokból származó

<sup>13</sup> Különböző terméknek, árucikknek számít például a női, a férfi és a gyermek felsőruházat, a bizsufélések, a cipő, az edények stb. A különféle cikkeket árucsoportokba soroltuk, s ennek alapján állítjuk, hogy egy-egy kereskedőre melyik árucsoport, illetve hány árucikk jellemző.



cikk, illetve jellegzetes „kgst-holmi”.<sup>14</sup> Egy-egy kereskedő természetesen árulhat ilyen is, olyat is egyidejűleg.

*Kgst-jellegű áru* a pécsi kínálatra jellemző: az összes ilyen áru majdnem felét ezen a piacon kínálják. Még ennél is jóval nagyobb azonban az *ázsiai cikkek* aránya. A budapesti piac kimondottan erre szakosodott (az eladók 73 százalékának kínálatában van ilyen áru), Kecskeméten minden negyedik kereskedőnél, a másik két piacon a kereskedők közel felénél van ázsiai áru. Az összes regisztrált ázsiai áruféleség 41 százalékát azonban a Józsefvárosban kínálják. *Nyugati cikkeket* Budapesten minden negyedik kereskedő kínál. A többi piacon ennél nagyobb az előfordulás aránya (30–43 százalék). A *hazai termelésű* cikket a megfigyelt kereskedők 50-60 százaléka árusítja, még a budapesti piacon is van minden tizedikük kínálatában ilyen termék. Alig fordul azonban elő, hogy a kereskedő egy személyben a termék *előállítója* is (őstermelő vagy kézműiparos). *Használt holmit* Szegeden alig, Budapesten egyáltalán nem lehet kapni, Kecskeméten majdnem minden tizedik, Pécsen minden huszadik kereskedőnél láttak használt cikkeket a kínálatban a piaci megfigyelők. *Limlomot* sem árulnak a megfigyelt piacokon, elvértve – inkább Kecskeméten – fordul elő ilyen árucikk.

A standon látott legjellemzőbb áruféleség alapján határoztuk meg a kereskedő „profilját”. Négy nagy áru-, illetve kereskedőcsoport különböztethető meg: vannak, akik jellemzően *élelmiszert*, mások *ruházati cikkeket* árulnak, külön csoportba soroltuk azokat, akik háztartási gépeket, a *háztartásban használatos cikkeket* és kozmetikumokat kínálnak, s egy negyedik csoportba soroltuk azokat, akik valamely *kultúrával vagy szabadidőtöltéssel* kapcsolatos dolgot értékesítenek. Minden piacon a ruházatkodás és az ehhez kapcsolódó termékek dominálnak – a kecskeméti és a budapesti piacon különösen. Pécs annyiban tér el a többitől, hogy ott minden ötödik árus háztartással kapcsolatos árucikkeket kínál. Ez a többi piacra kevésbé jellemző. Az arányokat egyébként jól illusztrálja, hogy a négy piacon a vizsgálat időtartama alatt a legjellemzőbb áru alapján mintegy 1400 megfigyelésből 957 esetben ruhaneműt és cipőt árusító kereskedőt regisztráltak. Kimondottan kávé, cigarettát és alkoholt kínáló kereskedő összesen 11 volt – azaz piaconként egy-kettő – a piaci vizsgálódás egész periódusa alatt. Láthatjuk tehát, hogy a piacokon azok az árucikkek a legelterjedtebbek, amelyek a bolti kiskereskedelemben is kaphatók, egy-egy piacon megjelenik a használtcikk-árus, a saját termékét értékesítő őstermelő vagy iparos. (Ezekből az információkból arra következtetünk, hogy az árusok legnagyobb része – a weberi terminológiát idézve – vagy kereskedővállalkozó vagy megbízott kereskedőalkalmazott, kevesen vannak köztük a háztartás „feleslegeit”, értékesítők – őstermelő – és kézműiparosok, akik nem közvetítő kereskedők.<sup>15</sup>)

### Kik az elárúsítók?

A kgst-piaci kereskedés jellemzően férfiszakma: piacokon a férfi kereskedők vannak többségben. Budapesten a 25 év alattiak sokkal nagyobb arányban szerepelnek, mint a többi piacon. A szegedi és a kecskeméti kereskedők valamivel idősebbek, mint a pécsiek és a józsefvárosiak. A legfiatalabbak között kicsivel több a nő, a 26–35 évesek közöttiek inkább férfiak.

Elterjedt vélekedés, hogy a kgst-piacokon sok a külföldi árus. Az emberek – természe-

<sup>14</sup> Olyan árúk, amelyeket régebben szívesen hoztak értékesítésre a volt szocialista turisták: szivattyúk, kocsialkatrészek, távcsövek a Szovjetunióból, szőrmék, kozmetikumok Lengyelországból, fehérnemű, textilja Romániából, italok Jugoszláviából, szerszámok, fehérnemű az NDK-ból stb.

<sup>15</sup> A vizsgálat módszeréből ered, hogy pontos információink arról nincsenek, hogy az árusok valóban milyen „jogviszonyban”, kereskednek, hiszen nem kérdeztük meg őket.

tesen a piac földrajzi elhelyezkedésétől függően más-más összetételben – sok délszláv, orosz, ukrán, román, lengyel kereskedőt vélnek látni a piacokon, s általános az a hiedelem is, hogy mindenütt magas a kínaiak és a romák aránya is.<sup>16</sup> A négy közül a három vidéki kgst-piacon döntő *főlényben vannak a hazai elárúsítók* (66–82 százalék). *Budapesten* az eladók majdnem fele *ázsiai* volt. Ez az egyetlen piac, amelyet az eladók nemzetisége (ázsiai származása) alapján joggal lehet „kínai piacnak” nevezni. A többi piacon kevesebb ázsiai árúsít (9–20 százalék). *Az ázsiaiak jelentős aránya ellenére sem állíthatjuk, hogy „etnikai” piac lenne a józsefvárosi*: csak arról van szó, hogy bizonyos áruféleségek nagybani közvetítő kereskedésével vagy kiskereskedésével az ázsiaiak foglalkoznak inkább, mert ők monopolizálták – ismerték és megszervezték – az olcsóbb beszerzési forrásokat, illetve lehetőségeket. Az ideáltipikus etnikai piac kínálatával, kereskedőivel és az ott vásárlókkal az adott etnikum tárgyi világát, kultúráját, szokásait tükrözi. A mi piacainkon csak annyi a kínai „specialitás”, hogy a Kínában készített és importált ruhák, cipők olcsók. (Hozzáteesszük még, hogy a hazai piacokon kínainak vélt eladók korántsem biztos, hogy valóban kínaiak, a hozzá nem értők a vietnamiakat is kínainak gondolják.)

A határon túli magyar kereskedők felét a legfiatalabb korosztályhoz tartozónak látták a megfigyelők, a romák és a fehér bőrű külföldiek közel fele 36–45 éves, azaz a kereskedők között idősnek számít. Viszonylag fiatalnak, legfeljebb 35 évesnek gondoltak minden második ázsiai kereskedőt. A fiatal határon túliak csaknem 70 százaléka férfi, s az ázsiaiak között is az átlagosnál jóval nagyobb arányban vannak a férfi kereskedők (68 százalék). A roma kereskedők között ezzel szemben inkább a nők képviselnek az átlagosnál nagyobb hányadot (51 százalék). Nem jellemző – amit köztudottnak vélünk –, hogy a kgst-piacokon lépten-nyomon romákba botlik a vásárló. Pécsen minden századik kereskedő roma, s Szegeden is – ahol legnagyobb az arányuk – csupán minden tizenkettedik. Színes bőrű külföldiekkel elvétve lehet találkozni, a külföldi magyarok, a fehér és színes bőrű külföldiek együttes aránya sem éri el a 10 százalékot vidéken, Budapesten majdnem minden ötödik kereskedő fehér bőrű külföldi.

A *külföldi magyarok* általában ruhát és cipőt árulnak mindenütt. A *roma kereskedők* legjellemzőbb áruja szintén a ruha és a cipő, de vannak közöttük lakásdekorációt és háztartásban használt cikkeket árúsítók is. *Az ázsiaiak* a ruhán, cipőn kívül órát, ékszert és játékot kínálnak. (Budapesten pedig ezenkívül még híradástechnikai cikkeket, kazettákat és kozmetikumokat is adnak el.) A *többi külföldi* kínálatában valamivel kisebb a ruházati cikkek aránya, cipő nincs is, de van sok háztartási, lakásfelszerelési cikk és szereléssel, autó-karbantartással kapcsolatos áru. A kínálat ebből a szempontból minden piacon hasonló.

A piacokon dolgozók *társadalmi státusára* a ruházat jellemzőiből következtettünk. A *budapesti piacon* – ahol jelentős részben ázsiai kereskedők dolgoznak – nagy arányban találtak *jól öltözött<sup>17</sup> kereskedőket*, s elég kevesen viselik az egyébként nagyon elterjedt „városi népviseletet”, a joggingot. Szegeden és Pécsen ebben járnak a kereskedők, Kecskeméten hagyományos munkaruhát hordanak, és itt a legnagyobb a szegényes ruhát viselő aránya. A munkaruhában dolgozók háromnegyede férfi, s a sportos ruhát is ők része-

<sup>16</sup> A megfigyelés módszerével nem lehetett teljes biztonsággal megállapítani a szláv nyelvet beszélőkről azt, hogy mely országból jöhettek. Így a különféle idegen nyelven beszélő fehér bőrű külföldieket egyetlen kategóriába soroltuk. A külföldi magyarok csoportját az öltözet és a beszédmód alapján többé-kevésbé el lehetett különíteni, s nem okozott problémát a romák, az ázsiaiak és a színes bőrűek tisztán külső alapján történő besorolása sem.

<sup>17</sup> A piacmegfigyelők határozott utasítást kaptak arra nézvést is, hogy milyen öltözekelemek alapján döntsék el, hogy valaki például elegáns, jól öltözött-e vagy sportosnak lehet minősíteni viseletét. Ezzel igyekeztünk minimálisra szorítani a piacmegfigyelők egyéni megítélésének, ízlésének szerepét az öltözékek osztályozásában is.

sítik előnyben. A nők persze az „elegánsak” között felülreprezentáltak. Szegényes, falusias, népviseletes piacozók alig-alig láthatók a pécsi piacon, annál többen vannak – a már említett kecskeméti piac mellett – Szegeden (15, illetve 10 százalék). Ez egyértelmű jelzés: *az alföldi városokban legalább minden tizedik eladó szegény és/vagy a falvakból jött. (Pécsett száz közül egy, Budapesten három szegényes, falusias kereskedő árul.)*

### Mit vásárolnak a piacon<sup>18</sup> és mennyiért?

A piac területéről kilépők közül alkalmanként öt-öt vásárlót megkérdeztünk arról, mit mennyiért vásároltak, alkudtak-e, és miért nem vettek mást is. Az eltelt év alatt a négy piacon összesen 2559 árucikkvásárlásról, tranzakcióról szereztünk információt. A vásárlások több mint egyharmadát (35 százalék) a pécsi, 31 százalékát a józsefvárosi-budapesti, 23 százalékát a szegedi piacon figyelték meg a kérdezők, míg 309 (11 százalék) vásárlást a kecskeméti piacon regisztráltak. *A tranzakciók száma és egymáshoz viszonyított aránya is illusztrálja a piacok eltérő forgalmát.* A kecskeméti piac a többihez képest kevesebb napon tart nyitva, tehát az itt összegyűjtött „vásárlómennyiség”, tranzakciószám ezért (is) kisebb. (Kisebb tehát a forgalma is.)

Az egyes piacok kissé eltérő kínálata miatt elképzelhetőnek tartottuk, hogy piaconként különböző a megvásárolt cikkek összetétele is. Nem találtunk azonban lényeges eltéréseket. Kecskeméten nincs alkohol-, kávé-, és cigarettavásárlás, a többi piacon is csak elvétve fordul elő. A ruházati cikkek aránya pedig Szegeden a legkisebb, Budapesten pedig a legnagyobb. Az összes ruházati cikk körülbelül negyven százalékát Budapesten vásárolták meg. Pécsett a legnagyobb a kulturális és hobbijavak vásárlásának aránya (11 százalék), itt vesznek legkevésbé ruhaneműt. Kecskeméten szintén a ruhavásárlások aránya áll az első helyen. Szegeden a ruházati termékeken kívül háztartási cikkeket vesznek a legnagyobb arányban (38 százalék).

Ha a fenti arányokat összevetjük a piacok kínálati szerkezetével, amit az egyes kereskedők legjellemzőbb árujának árucsoportokba sorolásával kaptunk, látható: a tranzakciókban közel nem akkora a ruházati cikkek aránya, mint a piacok kínálatában. Kétségtelen azonban, hogy azokon a piacokon vesznek nagyobb arányban például ruhaneműt, ahol az erre „szakosodott” kereskedők nagyobb arányban vannak jelen.

A nők többféle dolgot vettek, ők vásárolnak élelmiszert, a férfiak italt, s ugyancsak a férfiak vannak többségben a kulturális és hobbicikkek vásárlói között. Az élelmiszert vásárlók a 46 év feletti „öregek”, a ruhákat valamint divat- és hobbicikkeket vásárlók között viszont felülreprezentált a 25, illetve a 35 év alattiak korcsoportja. Minden második adásvételkor ketten voltak a vásárlók, 13 százalékban kisebb csoportban jöttek a vevők. A többi tranzakcióban egyedül volt a vevő. Élelmiszert, kávéát általában inkább egyedül vettek, háztartási cikkek vásárlói között a ketten vásárlók voltak többen (53 százalék), míg a hobbicikkekért inkább csoportosan jöttek piacra (21 százalék).

A kecskeméti piacon a vásárlók majdnem kétharmada csak egyféle árucikket vásárolt, átlagosan majdnem 3000 forintért. Ezen a piacon átlag 3000 forintot hagyott egy-egy vevő. Szegeden minden harmadik vásárló vett csak egyfélért, átlagosan 1200 forintért, 40 százalékuk három- vagy négyféle cikket, de az ő összkiadásuk is 3-5000 forint között maradt. A szegedi bevásárlások kerültek a legkevésbé (2400 forint). A pécsi vásárlók sokfélért vesznek, és majdnem 4000 forintot hagynak a piacon. A budapesti piacozók

<sup>18</sup> A piaci kínálatról korábban már szoltunk: a kereskedők standján fellelhető árucikkeket jegyeztettük fel, s a legjellemzőbb árucikk megnevezése alapján soroltuk be a kereskedőket egyes kategóriákba. A vásárlásokról az adatgyűjtés általános módszerétől eltérően nem megfigyeléssel, hanem a piacról kijövő feltételezett vásárlók megkérdezésével gyűjtöttünk adatokat.

jellemzően egy-két dolgot szereztek be, de azokért átlagosan sokkal többet fizettek, mint a többi piacokon az egy-két cikket vásárlók (átlag 5700 forint).

A vevők kiadásai persze attól függnének, mit vettek s az mennyibe került. Adataink (1. táblázat) azt mutatják, hogy a csoki, a férfi cipő, a fehérnemű Budapesten a legolcsóbb, női cipőt Pécsen, Kecskeméten mosószer, Szegeden női harisnyát, testápolót és edényféléket lehet a legalacsonyabb áron kapni.<sup>19</sup> Az említett árak az adásvételben „kialkudott” árak.

1. táblázat  
Néhány megvásárolt árucikk átlagos ára piaconként

Árucikk (n)*	Kecskemét		Szeged		Pécs		Budapest
	(forint, Budapest = 100 százalék)						
Csokoládé (80)	108	121	92	100	197	221	89
Férfi cipő (123)	2026	143	1712	121	1665	118	1409
Női cipő (147)	1418	117	1525	126	1032	85	1207
Harisnya (60)	135	100	115	100	152	112	135
Fehérnemű (80)	326	283	226	196	237	206	115
Mosószer (109)	310	69	517	115	548	122	448
Testápoló (86)	94	19	232	48	274	56	483
Edény (122)	1165	118	815	82	1540	156	982

\*A zárójelben levő szám esetszámot jelent, a dőlt betűvel pedig a budapesti ár százalékában kifejezett érték szerepel.

Minden megfigyelési alkalommal fel kellett írnia az összeírónak nyolc előre kiválasztott termék árát, azt az összeget, amennyiért a kereskedő a terméket kínálta. Olyan cikket választottunk ki megfigyelésre, amelyek szerepelnek a KSH fogyasztóiárindex-számításhoz végzett ármelegfigyelésében is. Bemutatjuk, milyen átlagárkülönbségek mutatkoznak a bolti kiskereskedelemben végzett ármelegfigyelés és a piaci összeírás alapján számolt átlagok között.<sup>20</sup>

A közhiedelemmel ellentétben *nem* minden olcsóbb a kgst-piacokon. A csoki és a dezodor kimondottan drágább, a Symphonia cigaretta csak hajszálnyival kerül kevesebbe. A ruházkodás azonban durván feleannyi, mint a bolti kiskereskedelemben. És ezek az árak kínálati árak, ezekből még alkudhat a vásárló.

Az ügyletek egyharmadában meg is tette ezt a vevő. Nincs nagy különbség nemeként, de a nők egy hajszállal nagyobb arányban alkudoznak. Valamivel szembetűnőbb az eltérés korcsoportonként: a legfiatalabbak ügyleteiknek csak egynegyedében, az idősebbek vásárlásainak viszont 40 százalékában volt alku. Akkor is nagyobb az alkudozás aránya, ha a vásárlók kis csoportban jöttek a piacra (42 százalék). Az elegánsak és a joggingosok majdnem minden negyedik tranzakcióban alkudtak, a szegényes, falusias öltözetűek ennél nagyobb arányban, ügyleteik 35-40 százalékában vitték lejjebb az árat. Úgy tűnik, hogy az alkuügyletek arányában a legélesebb különbségek piaconként mutatkoznak. *A két alföldi város piacozásához sokkal inkább hozzátartozik az, hogy a vevő alkuszik, mint a pécsi vagy a budapesti piac vásárlói szokásaihoz.*

<sup>19</sup> Az árucikkek beszerzési és kínálati árának részletes elemzése meghaladja jelen beszámolóink kereteit. Az árelemzés – a termékek márkajelzésének felhasználásával – az árakat befolyásoló minden tényező figyelembevételével egy másik tanulmány témája.

<sup>20</sup> Pontosan meghatároztuk, melyik fajta árucikk árát írják fel. Például: az import csoki 100 grammos „külföldi” csokit, illetve Kinder-tojást, a férfi zokni fehér sportzoknit, a dezodor a 100-125 ml-es dobozban levő dezodort jelenti. Itt most a különféle márkákkal nem foglalkozunk.

2. táblázat  
A KSH ármegefigyelésének átlagárai\*  
(forint)

Árucikkek	1995			1996	Átlag
	második	harmadik	negyedik	első	
	negyedév				
Import csoki	59,7	61,3	64,0	67,1	63,0
Symphonia	78,3	78,7	87,7	102,9	86,9
Farmer	4169,3	4352,3	4560,7	4785,7	4467,0
Férfi szabadidőcipő	3981,7	4162,0	4396,7	4627,2	4292,0
Férfi zokni	182,0	195,3	213,7	227	205,0
Női karóra	1606,0	1706,7	17618,3	1805,7	1709,0
Dezodor	268,0	293,3	310,7	318,7	298,0
Videokazetta	571,7	596,0	613,3	632,7	603,0

\* Bedekovics István (KSH) számításai.

3. táblázat  
Piaci átlagárak a négy piac adataiból  
(forint)

Árucikkek	n	1995			1996	Átlag
		második	harmadik	negyedik	első	
		negyedév				
Import csoki	425	66,8	69,7	71,7	72,3	70,2
Symphonia	532	74,1	75,0	82,5	99,7	83,0
Farmer	797	1905,6	2029,5	2261,1	2380,8	2141,4
Férfi szabadidőcipő	799	1586,9	1743,9	1939,4	1960,8	1804,0
Férfi zokni	653	93,9	100,6	122,2	120,9	112,5
Női karóra	697	769,2	886,0	975,8	965,0	907,3
Dezodor	758	329,9	328,1	329,2	375,7	339,5
Videokazetta	734	321,9	334,1	352,2	418,0	355,2

4. táblázat  
A kiskereskedelmi és a piaci árak arányai  
(KSH-ár = 100 százalék)

Árucikkek	1995			1996	Átlag
	második	harmadik	negyedik	első	
	negyedév				
Import csoki	111	113	112	108	111
Symphonia	94	95	94	97	96
Farmer	46	47	50	50	48
Férfi szabadidőcipő	40	42	44	42	42
Férfi zokni	52	52	57	53	55
Női karóra	48	52	57	53	53
Dezodor	123	112	105	118	114

### Kik vásárolnak?<sup>21</sup>

A bevásárlásukról megkérdezettek között Kecskeméten a férfiak, Szegeden nők vannak többségben. A vásárlók közel fele legfeljebb 35 éves, és további egyharmaduk nem idősebb 45 évesnél, a derékhad tehát „aktív” korú. A két legnépesebb vásárlócsoporthat a 36–45 éves nőké (19 százalék) és az ugyanebbe a korcsoportba tartozó férfiaké (14 százalék): a piaci beszerzés a középkorú nők, (kevésbé) a férfiak dolga. A legfiatalabb korosztályból a nők, a legidősebből pedig a férfiak járnak *legkevésbé* bevásárolni. A férfiak fele jellemzően egyedül vásárol, a nők pedig vagy a gyerekekkel, vagy a házas-társukkal együtt, s nem baráti társasággal. Szegeden és Budapesten minden második vásárló egyedül jött. Jellemzően ketten vásároltak a pécsi és a kecskeméti piacon. A pécsi piacon a legnagyobb a csoportosan vagy családdal érkezők aránya. (A pécsi hagyományok szerint az emberek ki-kimennek a vásárba...)

A vásárló közönség mintegy harmada „elegáns”, polgári öltözetű, kétötödük pedig sportos ruhát visel a piacon. Népviseletes vásárlót alig találtak a kérdezők, *szegényes és falusias öltözetű volt azonban a megkérdezettek 15 százaléka*. A többiek munkaruhában vagy joggingban voltak. Kecskemét közönségében a falusias öltözetűek (12 százalék), Szegedében a szegényes ruhát viselők (20 százalék) szerepelnek az átlagnál jóval nagyobb arányban. Budapesten a vevők inkább a polgári öltözetűek, Pécsen pedig inkább „sportosak”.

A megkérdezettek negyed része havonta egyszer megy ki a piacra, több mint egyharmaduk egy hete járt ott. A férfiak inkább a hetente látogatók. A vidéki piacok közönsége lényegesen eltér a budapestiétől ebből a szempontból: szinte törzsközönsége van egy-egy piacnak, sok a heti látogató. Budapesten viszont a vevők negyede még soha nem volt a józsefvárosi piacon, s ugyanekkora az egy hónapnál is régebben ott járt vásárlók aránya is.

A vásárlók kicsit több mint harmada legfeljebb fél órát tölt a piacon, közel 40 százalékuk pedig legfeljebb egy órát. A többiek ennél is többet. Az egyedül vásárlók aránya azok között a legnagyobb, akik fél órán belül végeznek a piacon, a csoportosan piacozóké pedig azok között, akik a legtöbb időt töltik a vásárlással. Minél többen jöttek együtt vásárolni, annál több időt nézelődnek a piacokon. A férfiak dinamikusabban viselkednek: az átlagosnál nagyobb azok aránya (40 százalék), akik fél óra alatt befejezik a vásárlást, a másfél óránál is több időt vásárlók csoportjában pedig kétszer többen vannak a nők, mint a férfiak. A piacon töltött idő nagyon különbözik piaconként: Kecskeméten a piacozók 60 százaléka fél óra alatt végez, de a megkérdezettek 90 százaléka legfeljebb egy órát vásárol. Pécsen és Szegeden is csak minden negyedik vásárló mondta, hogy egy óránál hosszabb ideig tartott a bevásárlás. Budapesten viszont jóval magasabb ennél a hosszabb ideig vásárlók aránya (40 százalék).

<sup>21</sup> A vásárlókról többféle módon gyűjtöttünk információt:

1. Az áruforgalom majdani becsléséhez megfigyelttünk minden alkalommal – adott egyenlő időegység alatt – maximum húsz vásárlót, illetve vásárlócsoporthat (házaspár, család, kis csoport, akik együtt mentek ki a piacról), akikről ki kellett deríteni, hogy vásároltak-e valamit vagy sem. (Ennek megállapításához azt is elfogadhatónak véljük a becsléshez, ha a megfigyelő azt rögzítette, hogy a piacot elhagyó vásárló vagy vásárlócsoporthat csomagokkal távozott-e el a piacról vagy sem.)

2. Ugyancsak a forgalom majdani becsléséhez az összeírók megszámolták az öt perc alatt érkező vásárlókat minden megfigyelési alkalom kezdetén és végén a piaci kapu(k)nál.

3. A harmadik, vásárlókról szóló információcsoporthat úgy nyertük, hogy minden alkalommal öt vásárlót részletesen is megkérdeztünk a vásárlás körülményeiről és arról, hogy mit vásárolt és az mennyibe került.

Évszakok, hetek, napszakok<sup>22</sup>

A piacok infrastruktúrája úgy épült ki, hogy árusításra alkalmas legyen mind a téli, mind a nyári időjárás körülmények között. Mint láttuk, állandó fedett és nem fedett, de „beépített”, stabil elárusítóhelyek is vannak a piacokon. Vannak továbbá olyan területek, közök, ahol saját asztalokon, csomagtartókból árusíthatnak. Az éves bérlettel elfoglalt állandó, a szezonális és a mobil elárusítóhelyek aránya évszakonként változhat. A kecskeméti piacon télen<sup>23</sup> nő az éves, állandó helyek aránya, Szegeden viszont ezek aránya csökken, és a mobil helyeké nő meg. Pécssett, ahol alig van állandó épület, amit egész évre bérelhetnének, a tavaszi periódusban a szezonnak megfelelő helyek – fedetlen asztalok – aránya nő, s összességében a legnagyobb a mozgó standok hányada. Budapesten ez utóbbiak nem léteznek. A szezonális elárusítóhelyek aránya viszont ősszel a legmagasabb. A napijeggyel árusítók aránya mindenütt nyáron a legnagyobb, de az arány piaconként nagyon eltér: Budapesten és Szegeden a standoknak csupán csak 18, Kecskeméten 54, Pécssett pedig több mint 90 százalékáért fizetnek napi jeggyel.

Az elárusítók télen valamivel kevesebben vannak, mint a többi évszakban. Nyáron több hazai magyar árusít, mint általában. Az ázsiaiak létszáma többé-kevésbé állandó, ezért részarányuk a téli hónapokban a legmagasabb (29 százalék).

A kereskedőre legjellemzőbb áru alapján kirajzolódó kínálat szerkezete évszakonként, napszakonként és a hét napjai szerint is meglehetősen stabilitást mutat. Az étel- és ital-kínálat télen az átlagosnál egy kicsit nagyobb arányt képvisel, s ugyancsak az étel- és ital-cikkek kínálatában van egy kis arányeltolódás a kora reggeli órák javára. Háztartási cikkek nagyobb aránya a délelőtti üzleti órák kínálatára jellemző. E néhány ponton kívül nem mutatkoznak különösebb eltérések. Feltűnő azonban, hogy az árukínálat skálája évszakonként karakteresen változik: tavasszal és ősszel nagyobb az egyféle árut kínáló aránya, s a széles áruskála (6- vagy 10-féle termék) inkább a télre jellemző.

A megvásárolt árucikkek összetétele, a kereslet sem változik drámaian sem évszakonként, sem napszakonként, s különösen stabil a hét napjait vizsgálva. Kisebb eltérések vannak: étel- és ital-cikkek szerdán, kávé, ital vasárnap és szerdán, ruhát szombaton, háztartási cikkek kedden és pénteken, hobbicikkeket pedig szombaton vetek legnagyobb arányban. A legnépesebb árucsoportban, a ruhafélék között majdnem minden harmadik tranzakció az őszi hónapokra esett. Háztartási cikkek egész évben folyamatosan, évszakonként azonos arányban vesznek, a hobbicikkek vásárlása pedig a nyári hónapokra esik.

A téli hónapokban különösen nagy az egyedül vásárlók aránya, kevesebben jönnek csoportosan piacozni. Télen jóval nagyobb a vevők között a férfiak aránya, a hétfői – gyér forgalmú – napon is valamivel több férfi jelenik meg, mint nő. A nők viszont a szombati napokon kétszer annyian vannak a vásárlók között, mint a férfiak.

Azok a vevők, akik először jártak a piacon, általában nem a kora reggeli órákban jöttek, a heti látogatók viszont ekkor jelennek meg nagyobb arányban. Összességében minden tizedik vevő első alkalommal ment ki a piacra, a téli hónapokban pedig minden negyedik olyan, aki már több hónapja nem járt ott (talán a karácsony közeledte csalogatta őket). Az, hogy mennyi időt töltenek az emberek a vásárlással, független az évszaktól. A kora reggeli vásárlók általában rövidebb ideig, legfeljebb fél óráig, a déli órákban érkezők azonban hosszú órákig maradnak a piacon. Hétfőn és szerdán a villámlátogatók,

<sup>22</sup> Ebben a fejezetben a négy piacra vonatkozó adatokat nem külön-külön, hanem együttesen mutatjuk be. A piaconkénti elemzés csak néhány témakörben lenne lehetséges – például a tranzakciók elemzése –, az elemszám ugyanis más esetekben nem teszi lehetővé, hogy kettőnél több dimenzióban vizsgálódjunk.

<sup>23</sup> Vizsgálatunkban nem egy január 1-jétől december 31-ig tartó évet vizsgáltunk, hanem 1995. április 1-jétől a következő év március 31-éig. A tavaszi hónapok ebben az elemzésben: 1995. április és május, valamint 1996. márciusa. Természetes, hogy az árakat vizsgáló elemzés a valóságos időrendet követi (3., 4. táblázat).

csütörtökön és pénteken a legfeljebb egy órát eltöltők, szombaton és vasárnap pedig a több órát vásárlók nagyobb arányát láthatjuk adatainkból.

Az érkező vásárlók számából látszik, hogy az őszi hónapok, a délelőtti órák vonzzák a piacokon vásárlókat. A legforgalmasabb nap a szombat, kicsit kevésbé a péntek, de figyelemre méltó a vasárnap is nyitva tartó piacok forgalma a hét utolsó napján.

Mint látjuk, a bemutatott kgst-piacok között nincs lényeges különbség annak ellenére, hogy méretük, forgalmuk, kínálatuk, az eladók és a vevők összetétele, de leginkább funkciójuk eltéréseket mutat.

### Összefoglalás helyett...

A piachelyi kereskedés jelenlegi formáját és működésének – önkormányzatok és hatóságok által szabályzott – rendjét a piaci kereskedelembe való *szabad részvétel lehetősége* alakította ki.

Mivel elfogadott minden olyan országban, ahol szabadok a piachelyi kereskedés résztvevői, nem az átmenet „átmeneti jelenségéről” van szó, hanem arról, hogy a szerződéses kereskedelem különféle formái mellett legitim, stabil intézmény a helyi piaci kereskedelem, ami a formális és informális tranzakcióknak egyaránt legális színtere.

A piacok működésével kapcsolatban azt lenne érdemes figyelemmel kísérni, vajon a sok helyi piac rendszerré áll-e össze, összekapcsolódik-e működésük a bolti kereskedelemmel, vagy teljesen önálló beszerzési csatornákra támaszkodik, új „kereskedelmi kapukat” nyit. (Ez utóbbi lehetőséget vetíti előre a józsefvárosi piac működése és a többitől elütő elosztó funkciója.)

### Hivatkozások

- BÜCHER, K. [1984].: Az ipari üzemműködés történelmi fejlődése (1910). Megjelent: Szociológiai füzetek, 35. sz. Szerk.: *Némedi Dénes*.
- CZAKÓ ÁGNES [1994]: A kiskereskedők. Kézirat.
- CZAKÓ ÁGNES-SIK ENDRE [1995]: Feketekereskedelem és feketemunka. Foglalkoztatás, gazdaságpolitika. MűM-Világbank. 90–121. o.
- DÖVÉNYI ZOLTÁN [1996]: A Few Aspects of Unregistered Trade and Labor in Hungary The Informal Market Research Series No.3 ILO/Japan Project Budapest, május.
- HIDEG GERGELY-GRAJCSZAR ISTVÁN [1995]: A józsefvárosi kgst-piac. Esettanulmány, kézirat.
- POLÁNYI KÁROLY [1968]: Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Gondolat, Budapest, 1976., 228–371. o.
- POLÁNYI KÁROLY [1972]: Dahomey és a rabszolgakereskedelem. Egy archaikus gazdaság elemzése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SIK ENDRE [1996]: The Methodology of the Informal Market Research, The Informal Market Research Series No.1 ILO/Japan Project Budapest, február.
- SIK ENDRE [1997]: A kgst-piachely a mai Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
- UDVARI ISTVÁN-VIGA GYULA [1994]: Jobbágyi kötelességek és életmód Zólyom megyében a 18. század derekán. Borsod-Abaúj Zemplén Megyei Levéltár évkönyve VII. évfolyam, Miskolc, 89–120. o.
- UDVARI ISTVÁN-VIGA GYULA [1994]: A Kárpát-medence peremén (A 18. századi Liptó vármegye történeti néprajzához). Herman Ottó Múzeum évkönyve XXXII. évfolyam, Miskolc. 257–294. o.
- VIGA GYULA [1994a]: Utak és találkozások (Néhány szempont a vándorlás néprajzához). Folklor és Etnográfia, 85. Szerk. *Ujvári Zoltán*. Debrecen, 249–264. o.
- VIGA GYULA [1994b]: Einige interethnische Beziehungen des Warenaustausches und der Migration in Nordungarn. Ethnographica et Folkloristica Carpathica. Tom, 7–8. 589–605. o.



VIGA GYULA [1994c]: A „hagyományos” népi kapcsolatok esélyei az ezredforduló stratégiájában (Gondolatok a Kárpátok-Eurorégióról). Észak- és Kelet-Magyarországi földrajzi évkönyv, 47–53. o.

Weber, M. [1987]: Gazdaság és társadalom. I. kötet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 170–175. o.

### Függelék

Jellemzők	Kecskemét n=84	Szeged n=84	Pécs n=84	Budapest n=84
<i>Az érkezők átlagos száma 5 perc alatt</i>	61	89	52	421
– összes személygépkocsi átlaga	38	48	64	90
– összes busz (a parkolóban) átlaga	1	4	1	36
<i>Az elárusítóhelyek között...</i>	n=292	n=300	n=402	n=399
– a bódék, fedett asztalok aránya	25	47	8	88
– a földről árulók aránya	27	16	22	0
– napi jeggyel árul	42	11	87	11
– csak egyféle árut kínál	23	34	1	9
– van kgst-áru a kínálatban	15	7	26	12
– van ázsiai termék a kínálatban	26	52	46	73
– van hazai termék a kínálatban	44	31	43	24
– van hazai termék a kínálatban	60	52	51	11
– van saját termék a kínálatban	7	3	7	0
– van használt cikk a kínálatban	9	3	7	0
– van lim-lom a kínálatban	7	3	2	0
<i>A stand legjellemzőbb áruja alapján...</i>	n=292	n=300	n=402	n=399
– élelmiszerkereskedők aránya	3	9	10	2
– ruházati cikkekkel kereskedők aránya	75	62	53	86
– háztartási cikkekkel kereskedők aránya	6	13	20	4
– kulturális és hobbicikk eladók aránya	16	16	17	8
<i>Az összes kereskedő közül...</i>	n=378	n=394	n=495	n=534
– a férfiak aránya	57	58	63	58
– a 35 év alattiak aránya	50	51	54	63
– hazai magyarok aránya	66	66	82	28
– a romák aránya	5	8	1	5
– az ázsiaiak aránya	20	15	9	49
– az elegáns, nem sportos öltözetűk aránya	12	7	3	36
– szegényes, falusias öltözetűk aránya	15	10	2	3
<i>Az összes vásárló közül...</i>	n=209	n=255	n=370	n=393
– a férfiak aránya	53	34	46	45
– a 35 év alattiak aránya	53	38	40	47
– az egyedül vásárlók aránya	39	51	33	52
– kettesben vásárlók aránya	50	44	52	41
– az elegáns, nem sportos öltözetűk aránya	20	19	30	45
– szegényes, falusias öltözetűk aránya	20	22	11	10

## A jelen nem lévő macska mosolya

### Beszélgetés Nyiri Lajossal, az OMFB ügyvezető elnökével a kockázati tőkéről

Albert Einstein szarkasztikus megjegyzése szerint „...az lehet a benyomásunk, hogy a modern fizika olyan koncepciókra épül, mint amilyen a *jelen nem lévő macska mosolya*.”<sup>1</sup> Sok hitetlenkedő finanszírozónak és szőrös szívű bankárnak támad hasonló képze- te, ha a hiteligénylők originális újításokkal, nagy jövő előtt álló találmányokkal, új üzleti koncepciókkal ostromolják. Nem könnyű manapság annak a társaságnak vagy vállalko- zásnak a dolga, amely ígéretes, ám kockázatos innovációkra akarja alapozni a jövőjét. A bankok bizalmatlanok, sokszorosan be akarják biztosítani magukat. A rizikó sem csak kizárólag az újdonság természetes velejárója, az átmeneti gazdaság átmeneti viszonyai emelik időnként az elviselhetőség határai fölé. A már Magyarországon is terjedőben lévő kockázati tőke-finanszírozás azonban *alternatívája lehet a hitelfelvételnek*. A Tudomány- politikai Kollégium az OMFB-t kérte fel, hogy koordinálja a kockázati tőke üzletág kifej- lesztését szolgáló elképzelések kidolgozását. A Pénzügyminisztériummal és az Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztériummal együtt az OMFB bábáskodik a kockázati tőke-társaságok működését szabályozó készülő törvény körül. Az OMFB ügy- vezető elnökét, Nyiri Lajost ezért kértük arra, hogy ossza meg olvasóinkkal a kockázati tőke kifejlesztésével kapcsolatos tapasztalatokat és dilemmákat.

– *Bár a kockázati tőke manapság úgyszólván divatszóvá vált, mint annyi más gazdasá- gi fogalomra, erre is illik a megállapítás: sokkal többször használják, mint ahányszor definiálják. A készülő törvényben azonban nyilván szükség lesz a világos definícióra, hiszen jogi, adózási, számviteli következményei lesznek annak, ha egy társaságot vagy befektetési alapot a kockázati tőke körébe sorolnak. Mi tekinthető ma kockázati tőkének?*

– A definíciós dilemmák részben azzal függenek össze, hogy a jelenség maga még viszonylag új keletű. Nemcsak nálunk új ez az üzletág, de az Európai Unió tagországai- ban sem tekint túlságosan nagy múltra vissza. A kockázati tőke-befektetések az Egyesült Államokban a negyvenes évek közepén indultak meg és a hetvenes nyolcvanas években futótűzként terjedtek a fejlett világban, sőt némely fejlődő országokban is. 1979-től pél- dául Brazíliában, 1984-től Malajziában is felbukkant ez az üzletág. Mi több, mára már az afrikai kontinensen is megvetette a lábát! A nyolcvanas évektől Kenyában is működnek kockázati tőke-társaságok.

A kockázati tőkét úgy határozhatjuk meg, mint az átlagosnál kockázatosabb vállalko- zások finanszírozásában közreműködő *részt vevő tőkét*, amely *nem hitelként, hanem tu- lajdoni részesedés fejében áramlik* az effajta tőkét igénylő *vállalatokhoz*. Az átlagosnál nagyobb kockázat természetesen az átlagosnál nagyobb haszonnal is jár. A kockázati tőke célja a teljes portfólió (az összes befektetés) együttesen magas hozadéka. A vállalati megújulást és expanziót szolgáló befektetések kockázata ugyanis csak az egyedi esetek- ben nagyobb, mint más hagyományos fejlesztési befektetéseké, de a sok egyedi eset összességében a kudarcok és a kiugró eredmények pozitív eredményt hoznak. A kocká-

<sup>1</sup> Sayings of the week. Observer, 1954. 33. sz.

zati tőke *hasznát* általában nem a hagyományos módon, hanem rendszerint *a feljavított vagy finanszírozott vállalat tulajdonrészének eladásával*, azaz a tőke kivonással *realizálja*. Ez általában a befektetéstől számított öt-tíz éven belül történik meg, ezért a kockázati tőke-befektetőknek türelmesnek kell lenniük. A siker és a kudarc viszonya is más ezekben a cégekben, mint általában: a kockázati tőke-társaságok rutinszerűen fogadják a kudarcot, és a kirobbanó sikerek ellensúlyozzák azokat. Mindazonáltal a kockázati tőke-társaságok és a kockázati finanszírozásra szakosodott befektetési alapok az általuk pénzelt ügyletek portfóliójának kialakításával és változtatásával igyekeznek mérsékelni az egyes ügyletek sokszor valóban kiugró kockázatát. Nem ritka, hogy egy vagy két bombauzlet fedezi több kudarcral végződő vállalkozás veszteségét. A kockázat mérséklését a kockázati tőke-társaságok azzal is előmozdítják, hogy a vállalkozás létrehozásához, felfutásához szükséges szakértelem és piaci stratégia szervezése, vezetése a társaság inputjaként szerepel. A kockázati tőke-társaságok esetenként beépülnek a célvállalatok menedzsmentjébe, vagy egyenesen átveszik az irányítást az általuk finanszírozott vállalatokban. A kockázati tőkére szoruló ígéretes kezdeményezések, reményteljes üzletek sikerre vitelében a kockázati tőke által közvetített, azaz a célvállalatokba injektált üzleti tudásnak olykor legalább annyira fontos a szerepe, mint magának a tőkeinjekciónak.

A kockázati tőke őssejtjének egy 1946-ban alapított kutató-fejlesztő cég, az ARD (American Research and Development) tekinthető, amelyet a MIT és a bostoni Federal Reserve kezdeményezésére egy amerikai befektetőtársaság hozott létre. Semmiképpen sem tarthatjuk véletlennek, hogy az első kockázati tőke-társaságot a világ egyik legnagyobb és legtekintélyesebb *műszaki egyeteme* és egy nem kevésbé tekintélyes *központi bank* segítette világra. Mint ahogyan az sem meglepő, hogy a kockázati tőkével finanszírozott vállalkozások között – különösen az Egyesült Államokban – nagy súllyal szerepelnek a számítógépiparban, az informatikában és a telekommunikációban tevékenykedő vállalatok. A *DEC*, az *Apple Computer*, a *Compaq*, a *Sun Microsystems*, a *Microsoft* vagy a *Lotus* világszerte ismert példák a kockázati tőke sikeres hasznosítására. 1985-ben az összes amerikai kockázati tőke-befektetés 31 százalékát használta fel a számítástechnika, illetve a szoftveripar, ezt követte a távközlés 14 százalékos, illetve az egyéb elektronikai termékek 14 százalékos részaránya.

– *Értelmezhetjük-e a fenti példák alapján a kockázati tőke-műveleteket a műszaki innováció és a pénz nagy egymásra találásaként?*

– Igen is, meg nem is. Az a kérdés, mit nevezünk innovációnak. Schumpeter szerint az expanzió, a piacirészarány-növekedés, a menedzsment- (szervezet-) megújulás is az, tehát az innováció nem szűkíthető le a K+F szakaszra, vagy az „induló vállalkozásokra”, hanem magában foglalja a vállalatok növekedését, és az „átfordító” (*turnaround*) befektetéseket is. Teljesen félrevezető a kockázati tőke-befektetések azonosítása a K+F orientált üzleti tevékenységek finanszírozásával. Bár az új technológiára alapozott vállalkozásokban való részvétel aránya az összes kockázati tőke-befektetésben az Egyesült Államokban az 1992-es adatok szerint eléri a 77 százalékot, Európában és Ázsiában ez az arány jóval mérsékeltebb. Németországban például ugyanez az adat csupán 19 százalék, Japánban 35 százalék. Magyarországon még szakmai körökben is erős az a nézet, hogy a kockázati tőke egyszerűen a vállalkozások fejlődésének legelső szakaszához szükséges kezdőpénz (*seed capital*), vagy indulótőke (*start up capital*). Az ilyen típusú „kezdőpénz” a megfigyelt nyugat-európai országokban a kilencvenes években csupán 1 százalékot képvisel az összes kockázati tőke-befektetésben, míg indulótőkének a befektetések mintegy 5 százaléka tekinthető. A már meglévő vállalkozások dinamikus növekedését, tőzsdére vitelét, új üzletágak meghonosítását finanszírozza ugyanakkor a befektetések 46 százaléka, további 40 százalékot pedig vezetői kivásárlásokra fordítanak. Ez ismét csak

azt támasztja alá, hogy kockázatitőke-műveletek korántsem csak a K+F finanszírozásához – sőt Európában jellemzően nem ahhoz – kapcsolódnak. Az Egyesült Államokban ugyan – amint az előbb említett új technológiákra alapozott befektetések 77 százalékos adata is mutatja – kissé más a helyzet, de itt sem nagyobb a kifejezetten kezdőpénz vagy indulótőke jellegű finanszírozás aránya az összes befektetett kockázati tőke 4,2, illetve 14,9 százalékánál.

*– Magyarországon hogyan oszlik meg a kockázati tőke az Ön által említett befektetési irányok között ?*

– A kockázati tőkét nálunk is jobbra vállalatfelvásárlásokra, vállalatok feljavitására és továbbadására, piaci terjeszkedés támogatására fordították eddig. „Benne vagyunk tehát a fősodorban.” Ez a tény természetesen szorosan összefügg a legutóbbi években lezajlott tulajdonosváltással, a gazdaság egészét átfogó privatizációval. Ugyanis csak ez a tevékenység biztosít a jelenlegi, jogilag nem szabályozott, a kockázati tőke specialitásait figyelembe nem vevő, e tevékenységet nem ösztönző feltételrendszer mellett az átlagosnál kockázatosabb tranzakciók esetében megfelelő, többnyire az átlagost meghaladó tőkehozadékot. A privatizáció azonban lassan a végéhez közeledik, a hozzá kapcsolódó finanszírozási célok tehát minden bizonnyal jelentősen visszaszorulnak majd a kockázati tőke tevékenységében.

*– A OMFB nemrég elkészült tanulmányában<sup>2</sup> nagy hangsúlyt kap a kis- és középvállalkozások, illetve a múlt nélküli vállalkozások kockázati tőkével való finanszírozásának szükségessége. A nemzetközi szintéren működő befektetők azonban a tapasztalatok szerint elfordulnak a kicsiktől, nem nagyon bajlódnak az „apróval”. Lehet-e, kell-e tenni valamit – akár szabályozással, akár állami részvétellel – hogy a kockázati tőke áramát e felé a szegmens felé irányítsuk?*

– Ha azt akarjuk, hogy Magyarországon a gazdasági légkör valóban vállalkozásbarát legyen, akkor nem törődhetünk bele abba, hogy a kezdeményezőkéz, alkotó emberek – tőke híján – eleve sikertelenségre legyenek kárhóztatva. Kockázati finanszírozás nélkül ugyanis a kezdő, fejlődni kívánó, növekedésre képes vállalkozások nagyon könnyen adósságsapdába kerülhetnek, mivel tartósan diszfunkcionális tőkepótló hitelekkel – ráadásul az infláció miatt igen drága hitelekkel – kénytelenek finanszírozni a tevékenységüket. Emellett a bankok nem is szívesen adnak hosszú távra tőkepótló hiteleket. A megtakarításokat gyűjtő tőkepiaci szervezetek többnyire eszközeiket inkább a biztos és magas kamatokkal kecsegtető állampapírokba fektetik, mintsem hogy kockázatos üzleteket hitelezzenek.

Magyarországon ma egyébként az üzletág kiépítése körül bábáskodók a közepes méretű vállalatokat tekintik a kockázati finanszírozás tipikus célpontjainak. Vállalkozásbarát klímáról – megítélésem szerint – azonban csak akkor beszélhetünk, ha a tőkével, vagyonnal nem rendelkezőknek is van esélyük ötleteik, műszaki vagy üzleti innovációik megvalósítására. Ennek egyik, de persze nem az egyetlen feltétele, hogy a kockázati tőke érdeklődése a „magvetés” szakaszára is kiterjedjen. A tőkénél nem kevésbé fontos azonban a technológiai brókerek működése az ötletek és a pénz összehozása érdekében. Nálunk jószerivel még ismeretlenek ez utóbbi gazdasági szereplők, pedig az üzleti életben nem jártas újítók, feltalálók, ötletgazdák a legtöbbször képtelenek akár az első lépések megtételére is találmányuk hasznosításának rögzös útján. Az ötletek gyakran olyan embe-

<sup>2</sup> Konceptiótervezet a kockázatitőke-társaságok működési szabályairól. (A PM, az IKIM, az IM és a szakértők megjegyzései alapján átdolgozott tervezet.) Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság, Budapest, 1996. 5. o.

rek fejéből pattannak ki, akik nem értenek az üzletvitelhez, nincs érzékük a piachoz, s nincs meg a szükséges üzleti tudásuk még ahhoz sem, hogy találmányukat értékesíthessék. Száz esetből 95-ször így az eredeti elgondolást nem követi az üzleti hasznosítás, az ötlet elhal. Az újítók, feltalálók a legtöbb esetben el sem jutnak a kockázati tőkéhoz, az ötlet még azelőtt elsorvad, mielőtt e tőke képviselői felfigyelhetnének rá. Így van ez persze a legfejlettebb országokban is, csak az arányok némileg kedvezőbbek. Napi munkánk során az OMFB-ben nagyon sok hamvába holt, jobb sorsra érdemes elgondolással, találmánnyal találkozunk, amelyek olyan fázisba kerültek már, hogy az állam a közvetlen finanszírozásukba piacgazdasági körülmények között nem szállhat be. Természetesen a pénz és a közvetítők, a technológiai brókerek megléte még együttesen sem nyújt garanciát a sikerre, ha a gazdasági környezet és a jogszabályi feltételek nem támogatják a kockázatos üzletek megvalósítását.

*– Éppen e környezettel kapcsolatban fogalmazhatók meg érzésem szerint komoly aggályok. Az innovációk, de a vállalatfejlesztések vagy új piaci hódítások finanszírozása is – mint Ön is hangsúlyozta – hosszú távú szemléletet, türelmes befektetőket kíván. Ezek azonban mintha hiányoznának a magyar gazdaságban. Manapság mindenki nagyon gyorsan akar a pénzéhez jutni! Ez bizonyos fokig érthető is, hiszen a kialakulatlan gazdaságban a kalkulációk nemhogy hosszú távon bizonytalanok, de akár a következő félórán is radikálisan megváltozhatnak. Lát-e valami biztató fejleményt a hosszú távú szemlélet erősödésében?*

– Optimista feltételezéseim szerint az elmúlt időszak hektikus változásai lassan lecsendesednek, és a gazdaság a stabilitás irányában fejlődik. A rendszerváltás óta már eltelt hét év, befejeződött vagy befejezéséhez közeledik az átfogó tulajdonosváltás, a rendszer a lényegesen stabilabb tulajdonviszonyok irányába mozog. Ez a tényező már önmagában is előmozdítja a kockázati tőke-befektetésekhez szükséges hosszú távú szemlélet erősödését. Nem elhanyagolhatóak persze azok a tapasztalatok sem, amelyek a politikai rendszerváltást követő évek során gyűltek össze. A nagyszámú kis- és középvállalkozó körében kialakult a sikeresek viszonylag jelentős csoportja, s az ebbe a körbe tartozó cégek életképesnek bizonyultak, megméretettek a világpiacon. Menedzsmentjük érzi a növekedés feszítő szükségességét, és reális esélyük van a növekedésre is. Ennek fő akadály a tőkehiány. A piacgazdaság működésének mechanizmusait, gyakorlati működését illetően is lényegesen többet tudnak a játékosok ma, mint évekkel ezelőtt. Erősebben él a társadalomban a kiszámítható gazdaságpolitika iránti igény, mint bármikor az elmúlt 15 évben. Kezdjük levetkőzni a rendszerváltásnak azt a gyermekbetegségét is, amely mindenfajta állami közreműködést „restaurációs” kísérletként igyekezett feltüntetni. Talán ma már kevésbé kísért a múlt, ennél fogva racionálisabban lehet a jövő felé fordulni. Ilyen tényezők magyarázzák optimizmusomat.

Nagyon lényeges akadály a kockázati tőke útjában státusának jogi rendezetlensége. Bár a Covent Ipari Kockázati Tőke Befektető Rt.-től a Venture Capital Hungary-n keresztül a Balatoni Regionális Fejlesztési Rt.-ig már ma is számos hazai és külföldi társaság foglalkozik részben vagy egészben kockázati tőke-műveletekkel, ez a társasági vagy befektetési forma jogilag nem létezik. Nem szerepel ez a tevékenység a TEÁOR-ban sem. Megfelelő törvény híján a társaságok nem gyűjthetnek pénzt, nem hozhatnak létre alapot, ezért többnyire a saját tőkésüket fordítják a kockázati ügyletekre. A jelenleg hatályos jogszabályokra alapozva nem szerveződhet meg az „alap – alapkezelő – letétkezelő” hármasa. Nagyon fontos lenne az is, hogy a nyugdíjalapok vagy a biztosítótársaságok által összegyűjtött pénz egy részét a kockázati alapokban történő – törvényileg limitált – befektetéssel visszaforgassák a gazdaságba. Ehhez azonban komoly befektetésvédelemre lenne szükség. Ha a kockázati tőke-alapokat a széles publikum megtakarításainak

bevonásával akarjuk feltölteni – márpedig másképp aligha van mód ezen üzletág expanziójára –, akkor erős szabályokkal, biztosítékokkal kell körülbástyáznunk az *alapkezelők* jogosítványait, a velük szemben támasztható követelményeket. Nem kevésbé fontos a *letétkezelők* (többnyire pénzügyintézetek) szerepének törvényi meghatározása, az alapok működésének jogszerűségét és korrektségét vizsgáló *független auditorok feladatainak, jogosítványainak törvényi tisztázása*. Szabályozásra várnak a *kockázatitőke-társaságok cégjogi formái* is. Ezek státusát törvényben kell rögzíteni. Lehetséges, hogy emiatt ki kell egészíteni a befektetési alapokról szóló törvényt, de az is lehet, hogy önálló törvényben kell kodifikálni a kockázatitőke-társaságok, illetve a hozzájuk kapcsolódó szereplők (alapok, alapkezelők, letétkezelők, auditorok) jogait és kötelességeit.

– *A kockázati tőke – mint említette – a legfejlettebb gazdaságokban is viszonylag új intézmény. Több, nálunk jóval fejlettebb európai országban – például Hollandiában is – csak a nyolcvanas években indultak meg az ilyen típusú befektetések. Nem szaladunk egy kicsit előre, ha máris törvényben akarjuk szabályozni a befektetéseknek ezt a fajtáját, s nem várjuk meg, míg a kockázati ügyletekkel foglalkozó társaságok szelekciója révén kiválasztódnak a közép-európai „élőhelyhez” leginkább alkalmazkodó formák?*

– Nyilvánvaló, hogy jogszabályokkal nem hozhatunk létre kockázati tőkét. Való igaz, hogy e tőke felhalmozódásában a jogszabályoknál is fontosabb a jó állapotban lévő, konszolidált gazdaság, amelyben magasak a megtakarítások. Kockázatidegen, illetve a kockázatvállalást büntető környezetben nem lehet törvényekkel „erőszakolni” a kockázati ügyletek kiterjesztését. A törvény előkészítése körül ügyködőknek nem is ez a szándékuk. Semmit sem szeretnénk erőltetni, hanem inkább – ahogyan azt egy szakmai vitán Bihari István (az OMFB Tanács elnöke) megfogalmazta – „az útviszonyoknak megfelelő előrehaladást” próbáljuk ösztönözni. A készülő törvény csupán a KRESZ szerepét játszhatja a kockázati befektetések rögzös útján. Nos, valóban nem sok értelme lenne a KRESZ megalkotásának akkor, ha üres lenne ez az út. Szerencsére azonban nem ez a helyzet! Magyarországon már az nyolcvanas években létrejöttek olyan szervezetek, amelyek magukra vállalták az új ötletek kockázati tőkével való finanszírozását (például az Ipari Minisztérium által alapított Covent, az OMFB alapította Multinova vagy az Innofinance). A közelmúltban az OMFB égisze alatt a törvény-előkészítő munkákról szervezett tanácskozáson az egyik ilyen társaság képviselője meggyőző adatokkal támasztotta alá, hogy nagyon is létező üzletről van szó. 1990 óta csak ehhez az egyetlen társasághoz 4-5 milliárd forint kockázati tőke iránti igény érkezett. Talán ennél is beszédesebb a kockázati tőkével való finanszírozást igénylők számának alakulása ugyanezen periódusban. Hét év alatt 2900 megkeresés érkezett a szóban forgó céghez, amelyből 1400-zal foglalkoztak, s végül is 290 szerződés született – elsősorban licencek, találmányok üzleti kiaknázására. A mi törvény-előkészítő munkánkat – amelyet semmiképpen sem tartok elszármítottnak vagy előre szaladónak – az a felismerés vezérli, hogy a kockázatitőke-társaságoknak nem a tevékenységüket megfojtó kicsinyes szabályozásra, nem lehetetlen korlátokkal való gúzsba kötésre, hanem a társasági jognak és a befektetési alapokra vonatkozó szabályoknak e meglehetősen sajátos tőketípushoz való igazítására van szükségük. Vagyis szerintem e jogszabályalkotással nem előre szaladunk, hanem éppen ellenkezőleg, egy, már csírájában a gazdaságban meglévő jelenségre reagálunk a kormányzat részéről, mégpedig – úgy vélem – időben. *A kockázati tőke* – elnevezéséhez híven – nem non-profit intézmény. Az állam szerepét én elsősorban nem a társfinanszírozásban látom. (Jogos az adómentesség vagy adókedvezmény a kockázati alapokba pénzüket befektetőknek, hiszen befektetendő pénz egyszer már amúgy is adózott, s adóznak a célvállalatok is az elért nyereség után. Ennek konkrét megoldásai az fejlett ipari világban széleskörűen alkalmazottak, piacokonform jellegük nem megkérdőjelezhető.) Szükség lehet kedvező adójogszabályokra a veszte-

ségrendezésben is, valamint olyan állami garanciákra, amelyekkel a közpénzeket – például a kockázati finanszírozásba áramló nyugdíj- és egészségbiztosítási alapokból származó befektetéseket – védi az állam. Mégis, az államnak elsősorban katalizátorként kell vennie a kockázati tőke elterjedésének előmozdításában. A kormányzat, illetve a törvénykezés a megfelelő jogi keretek megteremtésével többet tehet a kockázati tőke elterjedéséért, mint az amúgy is mindig szűkben lévő költségvetési pénzekkel. A cél tehát főleg a magánpénzek megmozdítása. A nyolcvanas évek beidegződése, ha hosszú távú finanszírozásról, jelentős kockázatvállalásról van szó, az államnak kell kinyitnia a pénztárcáját. Célunk éppen ennek az ellenkezője: a magánpénzek megmozdítása és a vállalkozások dinamikus fejlődése, megújulása, a technológiai újítások felé irányítása. E katalizátorszerephez hozzátartozik nemcsak a már eddig említett törvényi háttér megteremtése, hanem az értékpapírpiac fejlődésének ösztönzése is.

A kockázati tőke fejlődéséhez ugyanis aktív tőkepiacra van szükség. A részeselek tőzsdei és tőzsdén kívüli kereskedelme alapvető feltétele annak, hogy a befektetők tőkéjüket áttekinthető, kalkulálható módon vonhassák ki az egyes vállalkozásokból, vagy csoportosíthassák át a különféle kockázatos befektetések között. Különösen kiemelendő e tekintetben a nem jegyzett részvények kereskedelme, az OTC- piac, amely lehetővé teszi, hogy a tőzsdén nem jegyzett részvényekkel is tőzsdészerű forgalmat bonyolíthassanak le. Vannak előttünk követhető példák. Az Egyesült Államokban 1971-ben indult meg az ún. NASDAQ, azaz a jelentős növekedési potenciállal rendelkező kis- és középvállalati részvények piaca. (NASDAQ = National Association of Securities Dealers Automated Quotation). Az effajta kereskedelem – amelyet egyébként az Európai Unió is bátorít – azzal, hogy a nagyközönség számára transzparenssé teszi a kockázati tőkével működő, tőzsdén nem jegyzett cégek műveleteit is, hathatósan elősegíti a tőkeképzést. Nem véletlen, hogy az EU 1995-ben kiadott innovációs „zöld könyve” nagy hangsúlyt helyez arra, hogy kialakuljon Európában is ennek az intézményi háttére (brüsszeli bejegyzésű társulásként az EASDAQ – European Association of Securities Dealers Automated Quotation – már megkezdte működését).

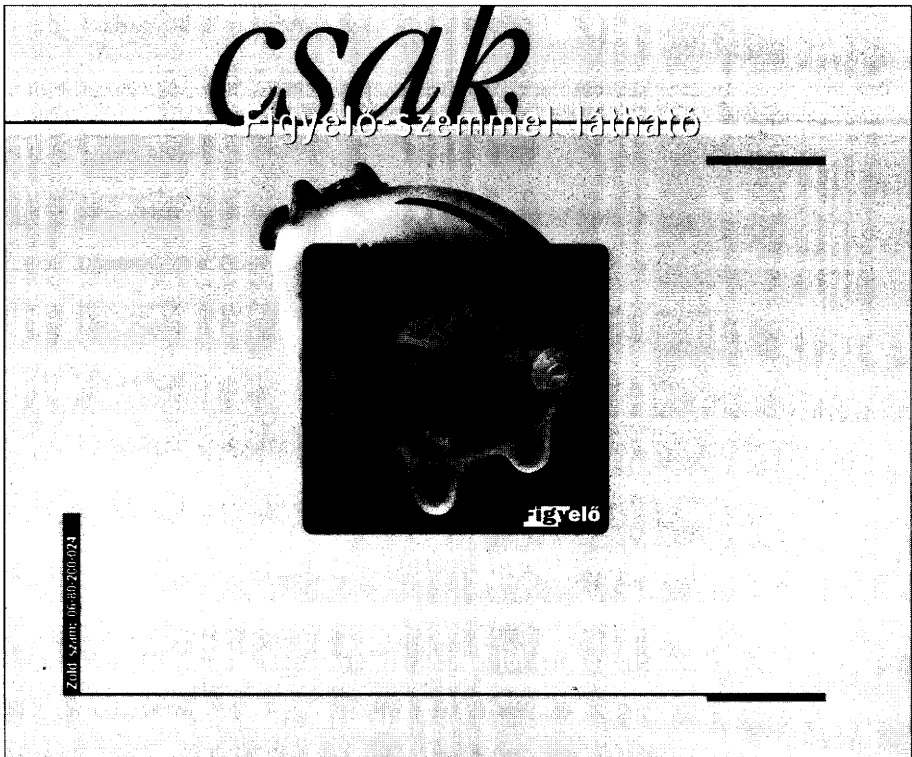
*– Érzéseim szerint is nagyon fontos a közönség megnyugtatósa, hiszen az üzleti élet résztvevői nálunk mintha jobban idegenkednének a kockázattól, mint az amerikai kisbefektetők. Amerikai üzleti iskolákban egy érdekes kísérletet folytatnak a diákokkal. A tanár átlátszó dobozban egy marék aprópénzt helyez el, hallgatóit pedig arra kéri, hogy licitáljanak rá. A licitálás során a hallgatók általában a valós érték három-négyeszeresére hajtják fel a marék apró árfolyamát. Ugyanez a kísérlet nálunk éppen fordítva sül el. A diákok nagyon visszafogottan licitálnak, s az utolsó „kalapácsütéskor” általában még a dobozban lévő összeg felét sem kínálják az apróért. Hogyan illeszkedhet a kockázati tőke az erősen kockázatkerülő társadalomba?*

– Az alapvető pszichológiai problémát én nem a kockázatkerülésben látom, hanem inkább a bizalomban, pontosabban a bizalom hiányában. Amikor egy találmány hasznosításáról van szó, akkor nemcsak a kockázatot kell vállalnia minden érdekeltnek, hanem a tudásukat is meg kell osztaniuk egymással. A bizalmatlanság azonban sokszor erősebb a találmány sikerre juttatásának vágyánál. Az ötlet tulajdonosa tart attól, hogy az ötlet átadásával kiszolgáltatja magát egy üzletembernek: a kockázati tőkésnek. A racionálisan gondolkodó üzletember pedig nyilván nem akar zsákbamacskát venni. Tipikus társadalmi csapda! A megoldás véleményem szerint „hitképző” intézmények felállítása lenne. Olyan tekintélyes, hiteles szereplőkre lenne szükség ezen a piacon, akik eredményesen közvetíthetnének a kockázati tőke és a műszaki innovációs eredmények birtokosai között. Az egyik megoldás a már említett technológiabrokerek intézménye lehetne, de a kamarák és bizonyos az állami szervezetek, valamint aktív állami részvétellel létrehozott

intézmények (mint például a vállalkozásfejlesztési központok) is szóba jöhetnek mint hiteles közvetítők. Az OMFB maga is érdekelt ebben a közvetítési folyamatban. Az utóbbi időben – és ez jó jel – munkánk során gyakrabban találkozunk pénzügyi megkeresésekkel. A nemzetgazdaság innovációs képességének fejlesztése szempontjából igen aktuálisnak és nagy jelentőségűnek tartom a tőkepiac és az ún. innovációs háló közötti kapcsolat erősítését. E kapcsolatban – úgy érzem – az OMFB ma meghatározó missziót tölthet be, amely leginkább a mindkét fél bizalmát élvező házasságközvetítő szerepéhez hasonlítható. Az OMFB-pályázatok és különféle programok révén nálunk rendre felbukkannak jó ötletek. Az effajta „házasságközvetítés” természetesen nem kizárólagosan a mi feladatunk. Mindenesetre úgy tapasztaljuk, hogy valami már elindult e „hitképző” intézmények megteremtésében. De a bizalmat nemcsak az újítók és a pénzemberek között kell kialakítani, hanem az alapokhoz csatlakozó kisbefektetők és az alapkezelők között, a kockázati tőke-piac szereplői és az e piacot szabályozni igyekvő kormányzati szervek között is. Ebből a szempontból a bizalom nem ellentéte a racionális számításnak. Ahhoz, hogy az üzleti élet szereplői bizakodva fordulhassanak a kockázatos ügyletek felé, a hátszónak, az adózási, könyvviteli, cégjogi és egyéb szabályoknak kiszámíthatóknak és szilárdaknak kell lenniük.

**Szabó Katalin**

*Szabó Katalin egyetemi tanár, a Közgazdasági Szemle főszerkesztője.*





**Balázs Péter:**  
**Az Európai Unió külkapcsolatai és Magyarország**  
**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1996**

Magyarországnak alapvető gazdasági és politikai érdeke az európai integráció. Egy kicsi és nyitott gazdaságú ország modernizációja és magas fejlettsége nem képzelhető el regionális integrálódás nélkül. Európa második világháború utáni fejlődése ezt egyértelműen bizonyítja. Európában mind gazdasági, mind politikai értelemben az EK/EU a vonzásközpont, az integráció alapvető intézménye. Balázs Péter könyvének érdeme, hogy az integrálódás szempontjából a többi intézmény (OECD, NATO, EFTA, sőt korábban a KGST) szerepét is kellően hangsúlyozza. Mint a befejező mondatokban mondja: „Az európai integrálódásnak nincs igazi alternatívája. Magyarország számára ez az egyetlen modernizációs út.” (428. o.)

A könyv jól áttekinthetően mutatja be, hogyan jutott el Magyarország szinte néhány év alatt diszkriminált helyzetéből a nem diszkriminációs kereskedelmi és együttműködési megállapodáshoz, majd a PHARE-on és a társuláson keresztül az EU teljes jogú tagságának küszöbéig. A látványos folyamat nem téveszthet meg bennünket. Az integrációnk sokoldalú és mélyreható alkalmazkodást és felkészülést igényel, mi több, a teljes integrációnk érdekében számos nehézséget kell leküzdenünk. A könyvben a szerző számba veszi azokat az illúziókat, amelyek nem csak a közvéleményben élnek, hanem a politikusokat és a médiát is kísértik.

Az EU-integráció folyamatában mindig a politikai tényezők játszottak döntő szerepet. Az EK-val való kapcsolatainkban ez a negatív szembenállás jellemezte az 1958 és 1988 közötti időszakot. Az EK még Magyarország szovjet birodalomról való leszakadási kísérleteit is a nagyhatalmi politizálás szempontjából közelítette meg, s mint a szerző több helyütt is kimutatja, prioritást adott a Szovjetunióhoz való zavartalan viszonyinak (a kereskedelmi és együttműködési megállapodás létrejöttének elhúzódása). Nyilvánvaló, hogy a keleti irányú kibővülése is alapvetően politikai alapon dől el. Az 1997. közepi helyzet szerint a folyamat talán most már eljutott a „visszafordíthatatlanság” stádiumába. A politika ezúttal már pozitív tényezőként játszhat szerepet a gyakran igen súlyos gazdasági ellenérdekeltségekkel szemben is.

Az EK/EU sajátos, bonyolult intézményi rendszerre épül, aminek alapos ismerete és elfogadása nélkül elképzelhetetlen a sikeres csatlakozásunk. A könyv különösen részletes, szakszerű és színvonalas áttekintést ad a szervezet nemzetközi hatásköréről és szerepéről, elemzi annak alakulását és a különböző formáit. Mint a szerző megállapítja: „A Közösség álláspontját és válaszait az érti meg, aki ismeri szabályait, hatáskörét, döntési pályáit és kapcsolatainak közel négyévtizedes történetét.” (4. o.) Hozzátehetjük: mindez nemcsak ahhoz szükséges, hogy sikerrel aspiráljunk a tagságra, hanem azért is, hogy annak előnyeit ki tudjuk majd használni.

A társulás is bizonyította, hogy az EK/EU szigorúan a saját érdekeit követi, s vele szemben érdekeinket csak korlátozottan és kemény alkudozások árán lehet érvényesíteni. A teljes jogú tagság esetén ez mindinkább így lesz, s ahogy a szakmai kérdések előtérbe kerülnek, „...ideje lenne a magyar integrációs érvanyagot finomítani és alaposabban kidolgozni. Azt is figyelembe kell venni, hogy az EU-tagsági tárgyalások – a társulással ellentétben – már Magyarországon is a teljes nyilvánosság előtt és folyamatos érdekegyeztetés mellett fognak folyni. A

tárgyalási célok eléréséhez a magyar diplomáciának meg kell találnia a megfelelő érvanyagot, valamint a *meggyőzés* csatornáit, amelyek az EU-tagállamok kormányaihoz és legfőképpen az őket befolyásoló érdekcsoportokhoz vezetnek.” (358. o.) (A szerző kiemelési – P. T.) A PHARE és az Európai Egyezmények megkötésében még sok volt az „improvizáció”, ez a tagság kapcsán már másképpen lesz.

A közép-kelet-európai perifériának és benne Magyarországnak is, „rengeteg a behoznivalója”, jelentős „integrációs szakadékot” kell áthidalnia (379. o.). „A két külön rendszerben mozgó »Európa« között nemcsak a jogi-intézményi szférában halmozódtak fel különbségek, hanem – ami súlyosabb – a globalizálódó világban izoláltan fejlődött a gazdasági mikroszféra, nem nőtt össze egységes szövevé a kereskedelem, a kutatás és fejlesztés, a kooperációs gyártás stb.” (uo.) Ezért fontos a szerző szerint az érdekeink szempontjából is annak pontos meghatározása, hogy mi az, amit még a belépés előtt el kell végezni, s melyek azok a stratégiai területek, ahol meghatározott időre az átmeneti időszak során derogációkat kell kérnünk? Az integrációs stratégiának szerves része a felkészülés és az átmeneti időszak pontos megtervezése.

A keleti kibővülés nemcsak nekünk, hanem az EU-nak is nagy kihívás. Ennek nem lesz könnyű megfelelni. Ez már a koppenhágai kritériumok között is megfogalmazódott. Később még inkább körvonalazódik, legyen szó az agrárpolitika, a költségvetés vagy az intézményrendszer átfogó és alapvető reformjáról. Aggályok merültek fel a tekintetben, hogy a keleti kibővülések, mennyiben lassíthatják le az integráció belső folyamatát (belső piac és EMU), mennyiben vezetnek nemzeti vagy regionális érdekütközésekhez az Unión belül (fejlettek és elmaradott országok, régiók), s rendelkezik-e az Unió elegendő erőforrással a kelet-európai országok integrálódásához? A német újraegyesítés hatalmas költségei riasztók lehetnek, de nem várható el, hogy az új tagok teljes egészében „saját erőből” váljanak „integrációéretté”. „A gazdasági rendszerváltás lomhasága és a politikai türelmetlenség arra figyelmezteti a Nyugatot, hogy választania kell: vagy mélyen a zsebébe nyúl, és a tengerentúli fejlődő országokkal kialakult, a donorhoz visszacsorgó segélyezési technikákon túllépve, kelet-európai szomszédaiért nagyobb áldozatot hoz, vagy magára szabadítja az ott tengődő munkaerőt, rosszabb esetben tétlenül szemléli az antimodernizációs tűzfészkek tovaterjedését.” (222. o.) Az integrációban erősek az EU érdekei is, s ezeket – és ezek mérlegét pontosan meg kell határozni.

A könyv nagy értéke, hogy Balázs Péter alternatívákban gondolkodik, s mérlegeli a jövőbeli fejlődés és cselekvés széles lehetőségeit. Az integrációs felzárkózás kérdéseit három dimenzióban (politikai, makrogazdasági, jogi-intézményi) elemzi, s annak függvényében, hogy az adaptáció az integrációs szervezeten kívül vagy belül történik-e, annak nyolc különféle változatát veszi sorra. Vizsgálja a társulás továbbfejlesztésének lehetőségeit (az átmenet esetleges beépítésével), az ún. közbeeső integrációs fokozatokat, más országok integrációs tapasztalatait stb. Miközben a politika természeténél fogva hajlamos az egysíkú, az egyutas gondolkodásra, az érdemi tudományos elemzés nem hagyhatja figyelmen kívül a jövő releváns alternatíváit, és ezekre is keresnie kell az értelmes reakció és a cselekvés lehetőségeit. Ezt kell tennünk a számunkra nemkívánatos scénariókkal is: legyen szó „másodrendű EU-tagságról” vagy „közbeeső megoldásokról”.

A könyvet nemcsak az érdeklődő olvasónak ajánlom, hanem azoknak a szakembereknek is, akik a különféle területeken Magyarország EU-felkészítésén dolgoznak. Balázs Péter a magas színvonalú elméleti elemzést széles körű és sokéves gyakorlati tapasztalataival gazdagítja, s azon kevesek közé tartozik, aki képes az előttünk álló nagy horderejű feladatok megoldásához igazi stratégiai gondolkodással és jól használható javaslatokkal hozzájárulni.

**Palánkai Tibor**

### **The impact of stabilisation on the interrelations between prices and production**

*János Vince*

The study examines whether there was something special in the development of production-utilisation and prices after March 1995. Why did inflation jump in 1995, while the growth of production was slowing down and domestic demand was falling? Was the disinflation of 1996 small relative to the further slowing down, and even temporary decline, of growth? In more general terms we might say that the question relates to the magnitude and asymmetric nature of the *sacrifice ratio*: why is there such “big” recession necessary for a unit of disinflation, while the acceleration of inflation does not entail a significant growth of output (*Dornbusch-Fischer* [1993])? The Hungarian stabilisation, which consists of a period of accelerating inflation – when the balance of payments became stabilised – and a period of diminishing inflation, is a macroeconomic history that does not well lend itself to classification. The interferences affecting the economy and their impacts (such as the gradual devaluation at diminishing rate following a single big devaluation, the adjustment of the budget, the incomes policy resulting in declining real wages, the inflow of foreign capital) are a complicated combination of positive and negative supply and demand shocks. Nor is it unambiguous whether the phenomenon underlying the questions raised really existed, because it is questionable what we should consider as “normal” relationship between the rate of growth and changes in production.

### **A missed opportunity and/or a delayed change of paradigm? (The Hungarian agrarian economy in the nineties)**

*Imre Fertő*

Without striving at completeness, this brief writing attempts to survey the Hungarian researches into agrarian economics. It is examined how the Hungarian agrarian economic thought developed after the change of régime, to what extent the researches were imprinted by the still surviving elements of socialist heritage, and how successfully the tools of the mainstream agrarian economics could be used in the course of analysing the transition. In other words: the Hungarian researches tried to cut their way through the thick of emerging problems rather with “the old blunt ax” or a new “style saw”.

**The fate of the prodigal son***János Mátyás Kovács*

The author applies the biblical metaphor of the prodigal son to describe the evolution of Eastern European economic thought between the transitions to and from communism. He makes an attempt at a simultaneous evaluation of two interrelated processes: the development of economic ideas and that of the historiography of these ideas in the region. While being rather sceptical about the quality of history writing, Kovács contends that by the 1980s economic thought in Eastern Europe arrived at the stage of what he calls “borderline-case economics”, which shows surprising similarities with certain schools of off-the-mainstream economic thinking in the West.

**The comecon (flea-) market place in Hungary today***Endre Sik*

The basic message of the study is that one of the remnants of the heritage of socialist economy and within it of the COMECON, exercising the greatest impact even in our days, is the so-called comecon (flea-) market. The author first shows how the diverse, today existing forms of the comecon (flea-) market can be described with the aid of the notions of economic anthropology as well as with those of market place and informal market place of sociology. Then he lists his arguments why he believes that, from among the possible notions, the name alluding to the non-existent COMECON institution is still best suited to describe the above defined phenomenon even after the n-th year of the change of régime.

**Four markets of four cities. From popular trading to the comecon (flea-) markets...***Ágnes Czakó*

The study summarises the results of a one-year observation of four big comecon (flea-) markets of Hungary. It analyses the turnover data, structure and infrastructure of the local markets, the circumstances of selling, the social characteristics of the buyers and sellers and publishes the most important statistical data collected in the course of research.



**Budapesti Közgazdaságtudományi  
Egyetem  
Vezetőképző Intézet**

**MASTER OF BUSINESS  
ADMINISTRATION PROGRAM**

(6. csoport)

**Közös fejlesztés a  
London Business Schoollal**

Pénzügyek - marketing - számvitel - stratégia  
közgazdaságtan - szervezés - statisztika  
emberi erőforrások - tréning - informatika

Magyar és külföldi tanárok,  
négy szemeszter, részmunkaidős rendszer,  
kétnyelvű (angol-magyar) oktatás,  
felsőfokú végzettségű hallgatók.

Kezdés: 1997. szeptember

BKE Vezetőképző Intézet  
1087 Budapest, Könyves K. krt. 48-52.  
Tel./fax: 210-4249, központ: 210-4251  
Tanfolyamszervező: Baráth Jenőné



 **VILÁGGAZDASÁG**

*Az üzleti világ (a)lapja*

Megrendelné? Hívja a 175-6722/2047-et, vagy faxoljon a 175-6722/2065-re!

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, April 1997

C O N T E N T S

*János Vince*: The impact of stabilisation on the interrelations between  
prices and production ..... 273

BETWEEN EAST AND WEST

*Imre Fertő*: A missed opportunity and/or a delayed change of paradigm?  
(The Hungarian agrarian economy in the nineties) ..... 296  
*János Mátyás Kovács*: The fate of the prodigal son ..... 311

INSTITUTIONALIZATION OF THE COMECON (FLEA-) MARKETS

*Endre Sik*: The comecon (flea-) market place in Hungary today ..... 322  
*Ágnes Czakó*: Four markets of four cities. From popular trading  
to the comecon (flea-) markets... ..... 339

INTERVIEW

The smile of the absent cat – a talk with Lajos Nyiri acting perisident  
of the National Board of Technology (*Katalin Szabó*) ..... 356

BOOK REVIEW

Péter Balázs: External relations between the European Union  
and Hungary (*Tibor Palánkai*) ..... 363  
English abstracts of the articles ..... 365

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírkör Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-elfizetési Irodában (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletlági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921.)



ALLAMI  
PRIVATIZÁCIÓS ÉS  
VAGYONKEZELŐ RT.

### Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Erviné	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Agnes	76/481 883 76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6408 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rakóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matisszák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagyimihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9208 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Bereczné Apfi Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Batthány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Fölkl Ottóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fej. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Illinkáné Parkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	nov.-ig: Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
	Konzumbank Rt. fiók	1051 Budapest	nov.-tól: Nádor u. 31.	Németh Károlyné	153 0222
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyar. Regionális Fej. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kiszárda	Szt. László u. 51.	Amásza Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666 94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Perőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015 92/330 015



# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. MÁJUS

**MIT ÍRJUNK A TISZTA LAPRA?**

**JÁNOSSY FERENC (1914–1997)**

Bekker Zsuzsa, Bródy András, Vámos Tibor, Juhász Pál,  
Mihályi Péter, Ehrlich Éva megemlékezései

**VOSZKA ÉVA**

Csontvázak a szekrényben (Privatizáció 1996)

**TÖRÖK ÁDÁM**

A versenypolitika és a piacok átalakulása  
a magyar gazdasági átmenetben

**PETE PÉTER**

Az egészségügyi ellátás rendszerének alapvonásai  
és reformjai Ausztráliában és Új-Zélandon

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. május**

**T A R T A L O M**

Mit írjunk a tiszta lapra? Jánossy Ferenc (1914–1997)	
Szemelvények Jánossy Ferenc műveiből. Összeállította: <i>Bekker Zsuzsa</i> .....	369
<i>Bródy András</i> : A bennszülöttek hajótörött orvosa, azaz a gondolat hatalma .....	388
<i>Vámos Tibor</i> : A mérnök .....	390
<i>Juhász Pál</i> : A megértő és megértető .....	392
<i>Mihályi Péter</i> : A minőség kategóriája Jánossy Ferenc korai közgazdasági írásaiiban .	395
<i>Ehrlich Éva</i> : Életút .....	399
Jánossy Ferenc írásai (Összeállította: <i>Márkus Rozália</i> ) .....	404
<i>Voszka Éva</i> : Csontvázak a szekrényben (Privatizáció 1996) .....	407
<i>Török Ádám</i> : A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben .....	426
<i>Pete Péter</i> : Az egészségügyi ellátás rendszerének alapvonásai és reformjai Ausztráliában és Új-Zélandon .....	440
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	455

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázsy Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

## Mit írjunk a tiszta lapra?

Jánossy Ferenc  
(1914–1997)

---

Az eposzok szerzői pontosan tudták, hogy segítségre van szükségük, ha feladatuk és hőseik nagyságához méltóan, az igazságnak megfelelően akarják megénekelni választott tárgyukat. Mit tegyünk akkor, ha a feladat nem szabad választás útján, hanem szomorú diktátum alapján keletkezett? Mit írjunk a tiszta lapra?

Az invokáció fohásza segít: Jánossy Ferencről beszélni, lényét megidézni nem saját szavainkkal kell. Róla beszélni leghívebben úgy lehet, ha általa beszélünk.

Amikor nem is olyan régen kerek születésnapját ünnepeltük, még értékelhettünk. Még mondhattuk, hogy ha egy magyar közgazdász meghallja azokat a kategóriákat, hogy trendvonal, helyreállítási periódus vagy kvázifejlettség, akkor úgy gondol Jánossyra, mint a reprezentatív vállalat kapcsán Marshallra vagy a fogyasztói határhajlandóság és a likviditási függvény kapcsán Keynesre. Most átköltözött nagynevű klasszikus társaihoz. Az iskolateremtő képességű és egyéniségű közgazdászokból hiányunk csaknem teljessé vált.

Akiknek szerencséjük volt személyesen ismerni Jánossyt, tudják, hogy a születésük pillanatától klasszikussá váló művek megírása, csak egyik, s talán nem is legsajátosabb tulajdonsága volt. A valódi élményt a „Ferkóval” való beszélgetések adták. A beszélgetőtársakra is átsugárzott valami a csodából, azt érezhették, hogy az alkotás részesei. Próbáljuk meg a lehetetlent, ülünk le beszélgetni Ferkóval, s hallgassuk, mit mond! Köszönjük a váratlan lehetőséget, hogy élénk tár egy olyan gondolat-sort is, amelyet kevesen hallhattak eddig. Majd kérdezzük meg, s fontolgassuk gondosan: mit írjunk a tiszta lapra (ha van még).\*

(Az emlékezést és a Jánossy Ferenc írásaiból összeállított válogatást Bekker Zsuzsa készítette.)

---

### Invokáció\*\*

A legtöbb olvasó, ha ilyen jellegű könyv kerül kezébe, először megnézi az ábrákat, átlapozza a Függelék diagramjait és miután mindezekkel megismerkedett, szánja rá magát a könyv elolvasására.

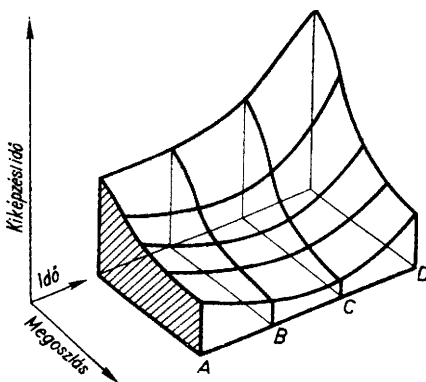
Távol álljon tőlem, hogy erről a helyes szokásáról bárkit is lebeszéljek; szeretném viszont az olvasót megkímélni olyan csalódástól, amilyen engem ért még gyermekko-

---

\* Szövegválogatás Jánossy Ferenc fő műveiből. A bibliográfiai hivatkozásokat lásd a csillagos lábjegyzetekben. Az ábrák újraközlésével Jánossy látásmódját szeretném érzékeltetni.

\*\* A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere. Előszó. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1963. 19. o.

romban, amikor Marco Polo, vagy talán Cook egyik igen érdekes útleírását türelmetlenül futtattam végig, mert egyre csak azt vártam, mikor érkezik a felfedező arra a nagy szigetre, amelyet a könyv borítólapján látható térkép alapján szépnek, rejtelmesnek képzeltem el; mikor tárja fel a szigeten élő bennszülöttek életmódját, szokásait. Csak amikor a felfedező világ körüli útja után hazaérkezett, döbbsentem rá, hogy – a sziget titkaira irányuló érthető kíváncsiságomtól hajtva – türelmetlenségemben átlapoztam a legizgalmasabb kalandokat. Csak a könyv végére érve értettem meg, hogy útleírást olvastam!



A kiképzési idő változásának háromdimenziós vázlatos ábrázolása: Az A-tól D-ig jelölt keresztmetszetek a kiképzési idő megoszlását szemléltetik az iparosodás különböző fejlettségénél: a kézműipartól az automatizálásig\*

### Mit írjunk a tiszta lapra?\*\*\*

Új, szebb, emberségesebb életet akarunk kezdeni, országunk életében tiszta lapot nyitni. De mit írunk a tiszta lapra? Elsősorban és aláhúzva: legszeleesebb igazi demokráciát és a törvényesség szigorú betartását. Ez az első sor nem vitatható, ez minden többi teendőnek előfeltétele, és csak e követelmény megvalósítása biztosítja, hogy többé senki sem mocsolja be a tiszta lapot piszkos kézzel.

Minél jobban közeledünk ezen előfeltétel megvalósításához, minél több eredményt érünk el a demokratizálódásért folyó harcban, annál izgalmasabbá válik e kérdés: mit írunk tovább.

Írjuk-e a tiszta lapra azt a már annyiszor hangoztatott ígéretet, hogy „emeljük az élet-

\* A gazdasági fejlődés trendvonaláról. Második, bővített kiadás. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1975. 302. o., 52. ábra.

\*\*\* A szöveg Jánossy Ferenc kiadatlan kézírata. A cikk Mit írunk a tiszta lapra címmel 1956. október 23-án készült a Szabad Nép számára. Az írás Jánossy Ferenc 1937 és 1959 között megjelent cikkei című magánválogatásban maradt fenn, amelyet Holló Mária készített Jánossy Ferencel 1963-ban. A kötet néhány példánya jelenleg is létezik magánkönyvtárakban.

Az írás keletkezéstörténetéről azt tudjuk, hogy azt Jánossy barátjával és közeli munkatársával, Piukovics Sándorral együtt készítette, s azt 1956. október 23-án késő este személyesen vitték be Horváth Mártonnak a másnapi számban történő közlésre. A szerkesztőségben tárgyaltak a megjelenés ügyében, de az írás végül is nem jelent meg. A cikk létezéséről szó esik a Jánossyval készített életútinterjúban (Medvetánc, 1986/4–1987/1. sz. 221–306. o. Készítette: Hegedűs B. András, Kozák Gyula, Szabóné Dér Ilona).

színvonalat”? Magunk sem bízunk az ígéret megvalósításában, ha nem mondjuk meg világosan, hogy hogyan kell ezt teljesíteni.

Vagy írjuk-e: „Termelj többet, jobban élsz!” Hihetünk-e még e jelszóban? E jelszó olyan magától értetődő igazságnak hangzik, mint kétszer kettő, egyenlő négy. És mégis az utolsó évek tapasztalatai e jelszót csúffá tették. Évről évre többet és többet termeltünk egyénileg is, az ország is. De mégsem élünk jobban. Miért? Hová lett a többlet? E kérdést indokoltan, napról napra élesebben, követelőbben veti fel a közvélemény. Már eleget hallottuk a jelszót. Úgyis már nem egy normarendezéssel megfeszített erővel termelünk. Most már jobban is akarunk élni. Ezért a jelszó nem kerülhet tiszta lapunkra, anélkül hogy világosan megmutassuk, miért hazudtolta meg a valóság.

Kétszer kettő tényleg mindig négy. De ha a kétszer kettőből valamit levonunk, akkor négynél kevesebb lesz az eredmény. Mondjuk ki még világosabban: ha egy feneketlen hordóba öntünk bort, akkor hiába öntünk kétszer annyit, mégsem lesz a hordóban semmi! Nem mondhatjuk népgazdaságunkat feneketlen hordónak, de lyukasnak bizony lyukas, és nem egy repedésen keresztül folyik. Hogy a hordó folyik, ezt már úgyszólván mindenki észrevette, de hogy hol folyik, hová folyik – ez a kérdés.

„Termelj többet, jobban élsz!” „Cipelj többet, több lesz a hordóban! Elosztani csak annyit lehet, amennyi a hordóban van!” Szép és igaz, de demagógiává válik, ha lyukas a hordó. Főleg akkor, ha az hangoztatja, akinek feladata volna a hordót épségben tartani.

Hová folyik el munkánk eredménye? Sokan keresik e kérdésre a választ, sok különböző feltevés és helyes meglátás kering a közvéleményben. Legáltalánosabban azt mondják, hogy „rosszul gazdálkodunk”. Ez az állítás vitathatatlanul igaz, de túl általános, és ezért nem segít tovább. Egy olyan általános diagnózis, hogy a beteg azért nem egészséges, mert beteg; nem segít a gyógyításhoz. De a közvélemény pontosabb diagnózist is ad. Soroljuk fel azok között csak a legfontosabbat: „helytelen külkereskedelemmel exportáljuk életszínvonalunkat”; a „felduzzasztott bürokrácia megeszi vagyónunkat”; „túl sokat fordítunk beruházásra”; „nem azokat az iparágakat fejlesztjük, amelyek hazai adottságainknak megfelelnek”; és végül – egyben a legfontosabb: „parasztpolitikánkban elkövetett hibák visszavetették mezőgazdaságunkat”.

Mind e tényezők vitathatatlanul fennállnak, helyesen vannak felvetve, nehezítik és visszatartják életszínvonal-emelkedésünket. Ha e kérdések között lehet egyáltalán fontossági sorrendet megállapítani, akkor úgy vélem, a parasztpolitikában elkövetett hibák, a szövetkezetek megalakításában alkalmazott erőszak (amelyen nemcsak a fizikai és pszichikai erőszakot, hanem a gazdasági erőszakot is kell érteni) volt, és ma is az a tényező, amely legsúlyosabban károsította meg népgazdaságunkat. Ha az itt csak nagy általánosságban felvetett hiányosságok kiküszöbölésére szükséges intézkedések programját írjuk fel tiszta lapunkra, már tettünk egy lépést előre.

Iparunkra vonatkozóan az előbb felvetett kérdéseken kívül még egy alapvető kérdést, gazdaságunk leglényegesebb hiányosságát kell felvetni. Egy olyan elsőrendű fontosságú bajról van szó, amely mély gyökerei és elrejtettsége miatt a legátközottabb. Hogy a hibát felfedhessük, vissza kell lapoznunk, és elfogulatlanul tanulmányozni kell elmúlt éveink tényadatait. (Nem vájkálás ez a múlt hibáiban, hanem előrehaladásunk alapja.)

Mit látunk? Az első öt éves terv alatt a termelt mennyiségek majdnem minden területen nagymértékben növekedtek, másfélszeresére, kétszeresére és ennél még nagyobb mértékben. Több acélt, gépet, szenet, energiát, cementet, műtrágyát termeltünk, mindenkől többet, és mégsem lettünk gazdagabbak; sem életszínvonalunk nem nőtt, tartalékaink nem növekedtek, hanem csökkentek, külföldi eladósodásunk fokozódott. Hova lett e „több” és „több”? Hogy lehet az, hogy mindenkől többet termeltünk, és még sincs több?

E rejtélyt meg kell fejteni. Kizárólag a fent említett hiányosságokkal – mint a külkereskedelem veszteséges volta – nem lehet e tényeket magyarázni. Az oka: népgazdaságunk

mélyebben fekvő hiányosságaiban rejlik. E hiányosság legjobban egy népgazdasági modellel szemléltethető. Képzeliük el, hogy a népgazdaság csak egy szénbányából és erőműből áll! A szénbánya a szenet az erőműnek adja, az erőmű a szénbányát árammal látja el. Ha egyrészt az erőmű hatásfoka rossz, azaz a villamos energia termeléséhez túl sok szenet használ fel, például elavult kazánberendezése miatt, másrészt a szénbánya a szén kitermeléséhez túl sok villamos energiát használ fel, például vízbetörések kiszivattyúzására, akkor elméletileg elképzelhető egy olyan állapot is, amikor a szénbánya összertermelését az erőmű eltűzeli, és a szénbánya az erőmű által termelt villamos energiát elfogyasztja. Természetes, hogy ilyen eset a valóságban nem fordul elő, és csak a gondolatmenet megvilágítására szolgál. Tételezzük most fel, hogy egy szénbánya–erőmű modelljét kétszeresére növeljük, azaz a bánya kétszer annyi szenet, az erőmű kétszer annyi áramot termel. Ez esetben, jóllehet a mennyiségek kétszeresre növekedtek, a népgazdaság még mindig nem kap semmit, de a statisztika és a tervszámok kétszeres eredményt mutatnak ki.

Ha a népgazdaság tervezésében csak a termelt mennyiséget vizsgáljuk és forszírozzuk, de emellett a termelés gazdaságosságának vizsgálatát és követelését elhanyagoljuk, ki vagyunk téve annak a veszélynek, hogy ilyen hatásfokromlások következtében a termelés mennyiségi növekedése mellett a nemzeti jövedelem nem emelkedik kellőképpen, megáll, sőt csökken. E hatásfokromlás: a gazdaságtalan termelés, sok esetben nem független a termelésmennyiség növekedésétől, hanem a mennyiségi hajsának a következménye.

Második öt éves tervünk irányelvjavaslatainak kidolgozásakor nem vettük kellőképpen figyelembe első öt éves tervünk e tanulságát. Továbbra is azzal számolunk, hogy a nemzeti jövedelem növekedésének biztos és egyetlen útja az egyes iparágak termelési volumenének a növelése. E helytelen elképzelés, amelyet sokan vitathatatlan axiómának tekintenek, megakadályozza, hogy a népgazdaság hatásfokát növeljük, az iparban a túlfeszítettés által előidézett beteg jelenségeket és sebeket gyógyíthassuk. Ezért tiszta lapunkra azt a követelményt és egyben elhatározást kell írunk: „olyan reális két- vagy három éves terv kell, amely elveti a termelés mennyiségi hajsáját, és ezáltal minden erőnket felszabadítja arra, hogy iparunkat rendbe hozhassuk, hogy a gazdaságos termeléshez elengedhetetlenül szükséges tartalékokat – amelyeket az első öt éves terv alatt bedobtunk a termelésbe – újonnan feltöltsük; az ipar termelését rentábilissá tegyük”.

Ha itt fejeznék be elemzésünket, csak félmunkát végeztünk volna. Nem elég megállapítani, hogy a termelés gazdaságosságára nem vigyáztunk kellőképpen, hogy a mennyiségi hajsza folytán rablógazdálkodást folytatunk, hanem meg kell keresnünk e hibának minden gyökerét.

E mennyiségi szemlélet közvetlenül ipari irányításunk túlcentralizálásából, az alsó szervek önállótlanágából és nem utolsósorban a bizalmatlanság légköréből adódott.

Legegyszerűbben és legmegbízhatóbban a termelt mennyiségek mérhető és statisztikailag megfoghatók. A termelt cikkek minősége és a termelés gazdaságossága sokkal nehezebben fogható meg, túlcentralizáltságunk következtében ellenőrzése a kezünkől kicsúszott. Súlyosbította e körülményt árrendszerünk merevsége és elszakadása a valóságtól, ami annak a következménye is, hogy árrendszerünk sokszor csak a termelés mennyiségének központi ellenőrzésére szolgált.

Iparvezetési módszereink mellett sem az egyéni dolgozók, sem az üzemek vezetősége és kollektívája nem volt érdekelve a termelés gazdaságosságában, elsősorban a termelés mennyiségének fokozására fordították erejüket. Az a felülről irányított anyagellátási és termékelosztási rendszer, ami megdöbbenően hasonlít a rossz emlékekhez fűződő háborús jegyrendszerhez, lehetetlenné is tette a vállalatok törekvését a gazdaságosabb termelés irányában.

Ezért, ha előbb tiszta lapunkra felvettük ezt a követelményt, hogy véget vessünk az áldatlan mennyiségi hajszának, akkor ezt ki kell egészíteni azzal, hogy teremtsük meg a népgazdaság vezetésének új módszereit, építsük ki a népgazdaságnak azt az egészséges mechanizmusát, amelyik az egyes vállalatok önállóságát, kezdeményezését, érdekeltségét és egymás közti egészséges versenyzését lehetővé teszi.

Ha mindezen kérdéseket részletesen kidolgozva rögzítettük, azok megvalósításához hozzáfogtunk, akkor újonnan és már minden demagógia nélkül mondhatjuk: „Termelj többet, jobban élsz!”

Ha határozottsággal, ingadozás nélkül, az elmúlt időszak minden hibájának a könyörtelen felvetése alapján hozzáfogtunk egy új, egészséges gazdaságpolitikához, akkor ígérhetjük csak a nép életszínvonalának emelkedését. E nélkül minden ígéretés felelőtlen, üres frázis marad, minden nagyobb követelménynek a kielégítése csak új nehézségekbe sodorhat minket. Ennek nyílt kimondása, annak ellenére, hogy keserű igazságot tartalmaz, feltétlenül szükséges.

Lenin 1922-ben mondotta: „...Haladékot és hitelt kaptunk a néptől, a »nép« nyelven szólva: váltókat, amelyekre azonban nem írták rá, mikor járnak le, és mikor fogják őket fizetésre benyújtani, a váltók szövegéből nem állapítható meg. Ebben rejlik a veszély, ez az a sajátosság, ami ezeket a politikai váltókat a közönséges kereskedelmi váltóktól megkülönbözteti.”

Ne tétovázzunk, legnagyobb határozottsággal kezdjük a nagy feladathoz, mielőtt még e váltók „véglegesen lejártak volna”!

### Mi, mennyi, miért?\*

Elsődleges célom (...) a kvantitatív gazdasági elemzések módszertani problémáinak felvetése és a mérhetőség kérdésének tisztázása. Nem pusztán a kidolgozott új módszert és annak alkalmazását ismertetem tehát, hanem azt a tekervényes utat is, amely az új módszer kialakításához vezetett. Ilyen értelemben véve, e könyv útleírás: a módszer kialakításához vivő út kalandjainak, élményeinek, tapasztalatainak gyűjteménye. (...)

A módszer kidolgozása közben szerzett tapasztalatok, gyakran meglepőnek tűnő – bár utólag, összefüggésükben maguktól értetődő – felismerések leírásával mindenekelőtt az volt a szándékom, hogy a felmerült módszertani problémák bemutatásán, és az olvasó bevonásával végzett megoldásán keresztül rámutassak a kvantitatív elemzés lehetőségeire és korlátaira általánosságban is, de főleg a közgazdaságtudomány területén.

Erre az elhatározásra az indított, hogy rövid néhány év leforgása alatt alkalmam volt vitába szállni azzal a két ellentétes, de egyaránt szélsőséges nézettel, amely közgazdászok körében a gazdasági jelenségek kvantitatív elemezhetősége kérdésében kialakult, és tapasztalható, hogy milyen gyorsan vált az egyik szélsőséges helyett a másik uralkodóvá.

Egy évtizeddel ezelőtt, amikor még mint műszaki „outsider”, közgazdasági kérdésekkel kezdtem foglalkozni, lépten-nyomon heves tiltakozásba ütköztem, valahányszor a legszerűsebb, legóvatosabb kísérletet tettem arra, hogy gazdasági jelenségek vizsgálatánál matematikai módszereket alkalmazzak. Az elfogult műszakit látták bennem, aki nem képes felfogni, hogy a társadalomtudomány „az valami egészen más”, abban semmi keresnivalója nincs a valóságot durván leegyszerűsítő matematizálásnak.

Most viszont, amikor az utóbbi években elvégzett gazdasági elemzéseim eredményeiből néhány grafikont nyilvánosságra hozok, elsősorban az ellenkező szélsőséges nézetet

\* A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1963. 19–21. o.

kell cáfolnom. Ma már a korlátlan matematizálhatóság fétise ellen kell fellépnem, és műszaki létemre azt kell bizonyítanom, hogy a kvantitatív elemzésnek nemcsak gazdasági objektumok összehasonlításánál, hanem műszaki területen is vannak sajátos, törvényszerű korlátai.

Ma, amikor a kvantitás-kvalitás problematikája – mind a filozófia, mind a különböző szaktudományok területén – az érdeklődés középpontjába került, ma – amikor szinte általánossá vált az a nézet, hogy kvalitásról beszélni merő absztrakció, hiszen minden kifejezhető mennyiségekkel, számértékekkel, kvantitatív arányokkal (és már csak idő kérdése, hogy minden gondolkodási feladatot az elektronikus gépek végezzenek el helyettünk) – nem meglepő, ha a közgazdaságtudomány területén is eluralkodott a korlátlan matematizálhatóság fétise. Aki nem használ állításai bizonyítására korszerű matematikai apparátust, az ma már aligha léphet fel közgazdászok előtt a tudományosság igényével.

Ahhoz, hogy a gazdasági jelenségek kvantitatív elemzésének lehetőségeit és korlátait magukból a vizsgálandó objektumokból kiindulva feltárjam, mégsem volt elegendő a korlátlan matematizálhatóság elfogult híveivel vitába szállnom; mindkét szélsőséges álláspontot cáfolnom kellett. (...)

A módszer kialakítása során felmerülő kérdések ugyan közvetlenül érintkeznek a kvantitás-kvalitás dialektikájának filozófiai problematikájával, mégis kerültem a szemléleteségtől elvonatkoztatott, elvi fejtegetéseket és igyekeztem mindvégig a hétköznapi élet példáival érvelni. Ezzel nem a közérthetőség felé tettem engedményt, hanem azon álláspontom mellett kívántam bizonyosságot tenni, hogy a kvantitás-kvalitás kérdésében sincs szakadék sem a mindennapi élet és a tudományos szemléletmód, sem a természeti és a gazdasági objektumok elemzése között.

## I. RÉSZ \*

### AZ ÖSSZEHASONLÍTHATÓSÁGRÓL ÁLTALÁBAN

<i>I. A kvantitatív összehasonlíthatóság korlátozottsága</i> .....	27
1. Lehetséges-e kvalitatíve eltérő objektumokat kvantitatíve összehasonlítani .....	28
2. Az összehasonlíthatóság kritikus határa mint az „összehasonlíthatóság kritériuma” .....	30
3. A kvantitatív összehasonlíthatóság sohasem korlátlan .....	31
<i>II. A kritikus határ és a célkitűzés szerepe a kvantitatív elemzésben</i> .....	33
1. A kritikus határ szerepe a természettudományban és a közgazdaságtudományban .....	33
2. A kritikus határ objektíve adott, vagy csak a „nagyságdefiniáció” lazaságából ered? .....	34
3. A céltudatos összehasonlítás megkülönböztetése az öncélú összehasonlítástól, az ún. rendezési játéktól .....	37
4. A közvetlen összehasonlítástól a tulajdonképpeni mérésig .....	39
5. A kritikus határ számszerűsíthetősége .....	43
6. A kvantitatív összehasonlításnál érvényesülő egyéb tényezők .....	44
7. A rendezési játék eredete, jelentősége és káros behatolása a tudományos elemzésbe .....	47
8. Fejtegetésünk eddigi lépéseinek összefoglalása .....	49

\* A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1963. 5. o. Részlet a tartalomjegyzékből.



**A trendvonal: nem agyrém, de nem is fátum\****A gazdasági fejlődés valódi hordozója\*\**

Az egyes ember egyéni ismereteiről többnyire csak bizonytalan sejtéseink vannak. Sőt az emberiség egészének tudásáról, az emberi társadalom ismereteinek és képességeinek összességéről sincs áttekintésünk. Amit fel tudunk becsülni, mindig csak az emberi tevékenység eredménye, az emberi munka terméke, mely – dologi javak mennyiségileg felmérhető és minőségileg is megismerhető tömegeként – egyre bőségesebb áradatban ömlik elénk. Még ha eredetig követjük is a javak e dús áradatát, ott is csak a gépekre figyeltünk fel, hiszen a javak bőséges áradata látszólag ezekből fakad. A gépóriások soksága mellett homályba vész az emberi tudás és tevékenység; holott végső soron éppen ez határozza meg a javak áradatának bőségét. Még itt, az áradat forrásánál is főként a termelési eszközökben tárgyiasult munkát vesszük észre; az élő munka pedig – a nagyarányú munkamegosztás következtében – a géphez képest alárendelt jelentőségűnek látszik. (...)

Lassan feledésbe megy az a tény, hogy a gazdasági fejlődés igazi hordozója maga az ember, az emberiség saját fejlődése, és gyakran már úgy tűnik, mintha a haladás ütemét döntően az egyre tökéletesedő gépek elterjedése szabná meg. Ahogyan a legtöbb vállalkozó azt hiszi, hogy tőkéje maga termeli a kamatot és hozza létre az újabb tőkét, vagyis abban a téves meggyőződésben él, hogy a gazdagság minden további gazdagság szülője, a szegénység pedig – tőke hiányában – mindenkor szegénység marad, úgy él és terjed az a nézet is, hogy az egyik ország azért gazdag, mert modern gépei vannak, a másik pedig azért szegény, mert termelési eszközei mind kezdetlegesek, elmaradottak. Úgy tűnik tehát, mintha az elmaradott ország azért lenne elmaradott, mert túl szegény ahhoz, hogy korszerű termelési eszközökre tegyen szert, s mintha a fejlett ország fejlettségének egyetlen oka az lenne, hogy – éppen gazdagsága folytán – üzemeit és gyárait a legkorszerűbb berendezések közül is a legeslegmodernebbekkel tudja felszerelni. (...)

Mi azt az álláspontot képviseljük, hogy e kölcsönhatáson belül a döntő összetevő mindenkor a munkaerő fejlődése, és ezért valamely ország gazdasági fejlődése végső soron – vagyis hosszú távra – a munkaerőben rejlő adottságok kibontakozásától függ; hiszen a társadalom – bár gyakran késedelmekkel és lemaradásokkal – végül mindig újból és újból előteremti a munkaerő mindenkori fejlettségi szintjének megfelelő termelési eszközöket. A népesség adott fejlettségi szintjét el nem érő, elavult termelési eszközök átmenetileg visszafoghatják ugyan a termelés színvonalának az emelkedését, de a fejlődés menetét hosszú távra csak az esetben befolyásolhatják, ha ez az inadekvát állapot oly soká tart, hogy lefékezi magának a munkaerőnek a fejlődését is. (...)

Egy ország zavartalan gazdasági fejlődésének vizsgálata, vagyis egy olyan időszak elemzése, amelynek folyamán a termelési eszközök és a munkaerő megbonthatatlan harmóniában fejlődnek, vajmi kevés segítséget nyújthat problémánk megoldásához; hiszen a fejlődés döntő momentuma csak akkor válik nyilvánvalóvá, ha ez a harmonikus egyensúly felborul. Legtanulságosabb természetesen egy olyan eset volna – de ilyen példát nem nyújt a történelem –, amelynél két, különböző fejlettségű ország teljes népessége hazát cserél, de oly módon, hogy minden vagyontárgyuk – tehát termelési eszközeik is – eredeti helyükön maradnak. Ez esetben a termelési eszközök és a munkaerő valóban teljesen szétválnak egymástól, és ilyen körülmények között egyértelműen eldönthető volna, hogy a már egyszer elért fejlettségi színvonal fenntartását végső soron melyik biztosítja: a termelési eszközök vagy a munkaerő.

\* Ez a rész válogatás A gazdasági fejlődés trendvonala című könyv szövegéből (Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1975).

\*\* I. m. 17–20. o.

Bár elképzelt példánktól nagyon is távol esik, mégis a legkézenfekvőbb olyan esemény, amely ezt a megkívánt elkülönítést létrehozza: a háború. A háború ugyanis a termelési eszközök jelentékeny hányadát megsemmisíti, és ezáltal olyan helyzetet teremt, hogy a munkaerő-állomány fejlettségi szintje és struktúrája sértetlenül fennmarad, és az ország mégis kénytelen a népgazdaság helyreállítását e fejlettséggel inadekvát termelési eszközökkel véghezvinni.

A háborút követő helyreállítási periódusok iránti érdeklődésünk tehát teljesen független magától a háború tényétől; elsődleges forrása a gazdasági fejlődés általános jellegzettségének problematikája. A helyreállítási periódusok menetét tehát nem azért vizsgáljuk, hogy akár a múlt emlékéit felidézzük, akár egy harmadik világháború veszélyére ezzel hívjuk fel a figyelmet, hanem kizárólag azért, mert a háborút követő helyreállítás időszakának elemzése sokkal több és nagyobb segítséget nyújthat a zavartalan gazdasági fejlődés általános törvényszerűségeinek megértéséhez, különösen pedig a ma és a holnap fejlődésének elemzéséhez, mint azt az utolsó évtized gazdasági kibontakozásának felületes szemlélete alapján sejteni lehetne. (...)

#### *Mindegyik gazdasági csoda: helyreállítási periódus\**

A második világháború után a termelés majd minden országban megdöbbentő gyorsasággal, néhány év alatt elérte a háború előtti szintet. Az újjáépítés befejezése óta csaknem két évtized telt el; olyan évtizedek, amelyekben a háború közvetlen gazdasági következményeinek már nyomai sem észlelhetők. Rég elmúltak a háborút követő nehéz évek, amikor még minden gazdasági erőt igénybe vett a lerombolt gyárak, utak és épületek újjáépítése, a megbénult gazdasági élet újbóli beindítása. Már ez az időszak is a múlt emlékei közé tartozik.

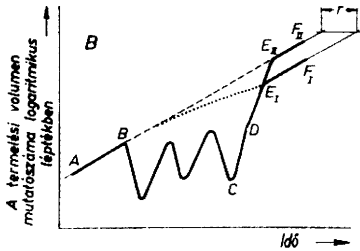
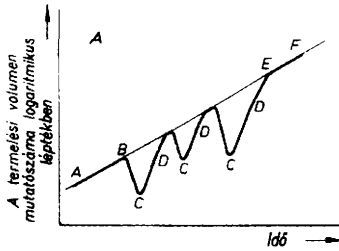
Mégis azt állítjuk, hogy a gazdasági helyreállítás folyamata nem ért véget akkor, amikor a termelés ismét elérte a háború előtti szintet, hanem ennél jóval tovább tartott. Állításunk szerint ugyanis a helyreállítási periódus csak akkor tekinthető valóban befejezettnek, amikor a termelés eljut arra a szintre, amely adott időpontig elérhető lett volna, ha a háború egyáltalán be sem következik. (...)

A trendvonal meglepő stabilitásának, gyakran több évtizeden át állandóan maradó meredekségének bizonyításával könnyen a determinizmus, sőt a fatalizmus látszatát keltethetjük; ilyen jellegű félreértések elkerülése végett még a következőket kell előrebocsátanunk.

Bár egy adott ország gazdasági fejlődésének trendvonala általában jó biztonsággal extrapolálható a múltból az eljövendő időszakra, de ennek az extrapolálásnak elengedhetetlen előfeltétele, hogy a trendvonal meredekségét végső soron meghatározó összes döntő tényezők – így pl. a termelési viszonyok – változatlanok maradjanak. Ha viszont ezek a tényezők megváltoznak, a trendvonal megtörik.

A trendvonal stabilitása tehát nem nyújt semminemű biztosítékot a jövőre nézve. Először is a trendvonal csupán potenciális lehetőséget fejez ki, vagyis egy olyan lehetőséget, amely csak a termelőerők teljes kibontakoztatása esetén válik a tényleges termelésben megnyilvánuló realitássá. Másodszer pedig a trendvonal állandó meredeksége sem valami istentől eredő adomány, hanem szükségszerű eredője a mindenkor adott termelési viszonyoknak, amelyek az embereket valamilyen módon arra kényszerítik, illetve ösztönzik, hogy cselekedjenek, és ne a lusta semmittevést élvezzék. Csak az egyes ember

\* I. m. 23. o., 29–39. o., 148–156. o.



A termelési görbe és a trendvonal vázlatos rajza három egymást követő: (A) elkülönült és (B) átlapolódó helyreállítási periódus esetében\*

választhat szabadon a között, hogy dolgozik, vagy zsebtolvajként tartja fenn magát, sőt – ha eléggé gazdag – a között, hogy pénzét elpazarolja, vagy tőkeként fekteti be. A társadalom egészére nézve ilyenfajta „szabadságjogok” nem léteznek. (...)

Ha a közgazdaságtudományban éppúgy alkalmazhatnánk kísérleteket a valóságos összefüggések feltárására, mint a természettudományban – ami vitathatatlanul kényelmesebb volna, mint különböző országokban lezajlott helyreállítási periódusok történeti alakulásából kihámozni a lényegét, az általános érvényűt –, akkor a helyreállítási periódus jellegzetes menetének vizsgálatához a következő „kísérleti utasítást” kellene adnunk:

„Válasszunk egy minél nagyobb országot. Tegyük lehetővé, hogy a külvilágtól gondosan elszigetelve, mint teljesen zárt gazdasági egység fejlődjék, szabadon és zavartalanul néhány évtizeden át; de közben ügyeljünk rá, hogy termelőerői tökéletesen ki tudjanak bontakozni, és gazdasági potenciálja is mindvégig folyamatosan és teljesen ki legyen használva. Ezt követően rázzuk össze gazdaságát jó alaposan – lehetőleg világháború vagy hatalmas természeti katasztrófa segítségével – olyannyira, hogy feltúrt hangyabolyhoz váljék hasonlónvá. Csak ekkor engedjük gazdaságát ismét szabadon és zavartalanul fejlődni, hogy az előbbi megzavarás utolsó nyomai is eltűnjenek, de még ezt követően is legalább egy további évtizeden át. Figyelem! Az eredmény csak akkor értékelhető, ha a kísérlet közben a termelési viszonyok változatlanok maradtak. Ha tehát a háború történetesen forradalmat vált ki, akkor a kísérlet sikertelen volt, és meg kell ismételni.”

Sajnos, de egyben szerencse is – sajnálatos a gazdasági kutatás szempontjából, de szerencse az emberiség számára –, hogy ilyen kísérletek csak gondolatban végezhetők. A kutató pedig kénytelen a ténylegesen lezajlott fejlődési folyamatok elemzésével megelégedni. (...)

Az összes szocialista országok – a Szovjetunió éppúgy, mint a népi demokráciák – önálló útjukat helyreállítási periódussal kezdték. Minthogy azonban a helyreállítási periódusok mind közvetlenül a társadalmi forma átváltását követően indultak meg, *nem* felel-

\* I. m. 80. o., 17. ábra.

hetnek meg a klasszikus esetnek: a szocialista országok gazdasági fejlődésének jelenlegi trendvonala tehát nem állapítható meg a múlt alapján. (...)

Összes további fejtegetéseink arra irányulnak, hogy rámutassunk, mit is fejez ki tulajdonképpen a trendvonal, mi az, ami végső soron meredekségét és irányának állandóságát megszabja.

Kézenfekvő volna azt feltételezni, hogy a trendvonal közvetlenül egybeesik a mindenkori gazdasági potenciállal. Ezt a feltételezést azonban – bár van benne némi igazság – kénytelenek vagyunk feladni. E feltételezés hiányossága már abból a tényből is nyilvánvalóvá válik, hogy egy ország gazdasági potenciálját a háború nagyon is kiköcskenti, pedig a trendvonal eközben változatlanul tovább emelkedik. Egy ország gazdasági potenciálját a mindenkor rendelkezésre álló termelési eszközök és munkaerő *együttesen* határozzák meg. (...)

Akárhogyan alakuljon is a tényleges termelést kifejező görbe, az ország gazdasági potenciálja a háború következtében mindig mélyen a trendvonal alá süllyed; tehát semmiképpen nem lehet azzal azonos. Vagy megfordítva: a trendvonal a háború utáni időszakra mindig magasabb potenciális termelési volument ad meg, mint amelyet az ún. gazdasági potenciál lehetővé tesz. (...)

A trendvonalnak tehát ahhoz, hogy valami létezőt fejezzon ki, egy, a valóságban adott, *realis* lehetőségnek kell megfelelnie; vagyis olyan összefüggést kell ábrázolnia, amely a háborút követő valóságban ténylegesen adva van. A trendvonal tehát egyrészt oly módon folytatódik, mintha egyáltalán nem lett volna háború, másrészt pedig valami olyat fejez ki, ami a háború után ténylegesen adva van. Ebből a megállapításból – akárcsak egy egyenletből a megoldás – közvetlenül adódik az a következtetés, hogy a gazdasági fejlődés folyamatában feltétlenül léteznie kell valamely olyan döntő jelentőségű tényezőnek, amely csorbíthatatlanul túléli a háborút.

Mint később még részletesen kifejtjük, ez a stabil tényező maga az emberiség; nem az egyes ember, aki százezrével esik áldozatul a háborúnak, hanem az emberi társadalom, a maga teljességében, minden tapasztalatával, tudásával, ismeretével együtt. A népek – a valóban súlyos, szinte felmérhetetlen áldozatok ellenére – mind a mai napig nemcsak túléltek az összes elmúlt háborúkat (még az oly pusztító világháborúkat is, mint a második világháború), hanem csaknem hiánytalanul megőrizték a múltból átmentett, legfontosabb örökségüket, felhalmozott tudásukat és ismereteiket sőt ezeket – bizonyos területeken – még gazdagították is. (...)

A munkaerő, a termelőerők lényegbeli hordozója, a háború folyamán ugyan számszerűen csökken, de struktúrája, fejlettsége nemcsak fennmarad, hanem szakadatlanul tovább is fejlődik. Úgy látszik, hogy az a fellendülés, amelyet a tudomány és a technika fejlődésében a háború előidéz, valamint a háború folyamán és az azt követő években a körülmények által kegyetlen módon kikényszerített gazdasági megerősítés lényegében oly módon kompenzálja a háború okozta visszatartó tényezőket, hogy végül is a háború a munkaerő fejlődését – kimutathatóan – se nem fékezi, se nem gyorsítja.

Ebből a tényből pedig *objektíven* következik, hogy a trendvonal a háború folyamán és azt követően töretlenül tovább emelkedik. Ez a következtetésünk viszont már implicite tartalmazza azt a feltételezést, hogy a *trendvonal meredeksége végső soron a munkaerő fejlődésétől függ.* (...)

A gazdasági fejlődés trendvonala tehát egy olyan „potenciális gazdasági potenciált” fejez ki, amelyet kizárólag a munkaerő kvantitatív és kvalitatív adottságai határoznak meg. (...)

*Az individuális tudás nem „több” lesz, hanem „más”\**

Bármely kérdésfeltevésből indultunk is ki, elemzésünk – kimondva vagy hallgatólagosan – újból és újból ahhoz a következtetéshez vezetett, hogy a gazdasági fejlődés ütemét végső soron csakis a konkrét tevékenységi mód kvalitatív megváltozása határozhatja meg. (...)

A konkrét tevékenységi mód e szakadatlan megváltozása, vagyis a munkaerő fejlődése mindamellett olyannyira ellentmondásos folyamat, hogy valóban megengedhetetlen szimplifikáció lenne, ha oly módon akarnánk jellemezni, mintha a termelékenység emelkedéséhez minden esetben és minden munkahelyen az ismeretek és képességek gyarapodására volna szükség. Sőt, igen gyakori, hogy valamely adott munka elvégzéséhez szükséges tudásmennyiség a fejlődés folyamán nem nő, hanem csökken. Ma már, főleg a legfejlettebb országokban, igen nagy az eltérés az egyes ember ismeretei és a társadalom egészének együttes ismeretei között; sokkal nagyobb, mint valamikor, az iparosodás kezdetén volt. Ez a különbség elsősorban a munkamegosztás következménye, és annak fokozódásával nő.

A munkamegosztás az ismeretek kialakulására kétszeresen is hat. Egyrészt ugyanis a társadalom egészének ismeretei sokkal gyorsabban növekednek, mint az egyéneké, mert a munkamegosztás folytán a társadalom ösztudása mind több és több ember közt megoszló, különféle irányú tudásból integrálódik; másrészt pedig ugyancsak a munkamegosztás okozza azt a hatalmas különbséget, amely ma a szakképzett és a tanulatlan munka elvégzéséhez szükséges tudásmennyiség között fennáll.

A munkamegosztás e kettős hatása hozza létre azt a bár érthető, mégis meglepő eredményt, hogy ma, egy olyan társadalomban, melynek ismeretei a világűrbe küldött rakéta irányításához is elegendők, az ember még mindig – sőt, pontosabban mondva, újból – rákényszerül számos olyan tevékenység elvégzésére, amelyekhez kevesebb ismeret és jártasság szükséges, mint a jobbagyok munkájához több évszázaddal ezelőtt. Így például egy fejsze kikalapálásához egykor a falusi kovácsüllőn kétségtelenül több tudás és gyakorlat kellett, mint ma, a tömeggyártás szakadatlan ütemében a kovácsprés mellett kell ahhoz, hogy annak süllyesztékében egyetlen ütésre kialakuljon a kész fejsze.

Ha azonban nemcsak a kovácsprés mellett dolgozó betanított munkás tudását vesszük figyelembe, hanem mindazokat az ismereteket, amelyek előfeltételei annak, hogy egyetlen egyszerű művelet megvalósulhasson – tehát a kovácsprés előállításához, karbantartásához, javításához és energiaellátásához szükséges ismereteket is –, egész más képet kapunk. (...)

Elvileg tehát lehetséges, hogy fejlődéssel a tudás összessége, főként pedig a termelési eszközökben tárgyasult ismeretek halmaza *minden egyes munkafolyamatban nő*, annak ellenére, hogy – az ösztudás felaprózódása folytán – *az egyes munkás ismeretei* (természetesen a termelési eszközök előállításában dolgozóké is) egyre csökkennek. (...)

Az egyén tevékenységi területének szakadatlan összezsugorodása az ismeretek strukturájának alapvető változását idézi elő. E változás lényege, hogy a tudásanyag fokozatosan eltolódik a közvetlen egyéni tapasztalaton nyugvó ismeretektől olyanok irányába, amelyek készen vehetők át másoktól, vagyis amelyek szó, írás és ábrák közvetítésével sajátíthatók el. Minél specializáltabbá válik ugyanis az egyes ember mestersége, annál jobban összeszűkül az a tudástartomány, amelyen belül még saját tapasztalataira támaszkodhat, és annál sokrétűbben kapcsolódik munkája mások tevékenységéhez, amelyeknek eredményét részben már tárgyasult formában használja fel. Mind saját igen körülhatárolt tevékenysége, mind pedig az ezen kívüli szakterületekkel való sokrétű kapcsolata

\* I. m. 284–294. o.

olyan ismereteket tesz szükségessé, amelyek már nem sajátíthatók el egyéni, közvetlen tapasztalatok útján, hanem csak oktatás által vagy könyvekből.

Mindezek a részben oktatás útján átvett, részben pedig a termelésben és a mindennapi élet tevékenysége során összegyűjtött ismeretek mégis csak kivételes esetben tekinthetők *elméleti tudásnak*, a szó igazi értelmében; hiszen többnyire sokkal közelebb állnak a különféle használati utasításokban való tájékozottsághoz, és leginkább az ezek alkalmazásához szükséges jártasságnak felelnek meg. Mégis ez a tudománytalan tudás, ez a „know-how”, vagyis a „mit és hogyan”-nak ez a széles körű ismerete képezi a legfejlettebb technológia nélkülözhetetlen alapjait. (...)

Akár tetszik nekünk, akár nem: használati utasításokból összetákolt világban élünk. Ez a körülmény elkerülhetetlenül adódik a fokozott munkamegosztásból és abból a tényből, hogy a társadalom ismereteinek összessége sokkal gyorsabban nő, mint ahogy az egyes ember ismeretei gyarapíthatók.

Ebből következik, hogy a gazdasági fejlettség és az oktatásügy színvonala közötti összefüggés elsősorban ugyancsak az ismeretek itt vázolt – és a munkamegosztás által előidézett – struktúráváltozásból adódik, nem pedig (mint gyakran tévesen feltételezik) az egyéni ismeretek valamifajta általános, kvantitatíve is megfogható folytonos növekedéséből. Sőt, még egy lépéssel tovább megyünk, és megkockáztatjuk azt a talán képtelennek tűnő megállapítást, hogy az egyes ember individuális ismeretei ma nem okvetlenül nagyobbak, mint a múltban, hanem főként más jellegűek.

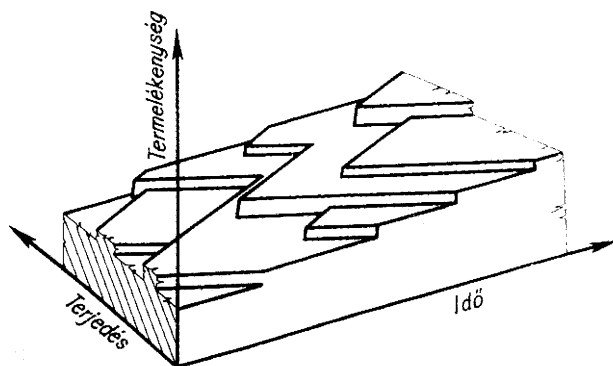
Az egyéni ismeretek változása ugyanis általában nem kvantitatív, hanem kvalitatív jellegű átalakulás. Tudatában vagyunk annak, hogy ezzel az állításunkkal egy általános, jóllehet érthető, de megalapozatlan elbizakodottságot sértünk meg; egy olyan elbizakodottságot, amelynek gyökere, hogy a társadalom össz tudásának gyarapodását, mint totális folyamatot, tévesen összetévesztik az egyes ember individuális tudásának növekedésével. Nem kívánunk itt öncélú harcot folytatni e hamis alapokon nyugvó önbecsülés ellen, hanem ezt a kérdést kizárólag azért vetjük fel, mert tisztázása nézetünk szerint a gazdasági fejlődés folyamatának megértéséhez nélkülözhetetlen. (...)

Bármely tevékenységet vesszük is szemügyre, mindig ugyanahhoz az eredményhez jutunk. A szükséges ismeretek alapvetően megváltoztak az idő folyamán, de nem okvetlenül gyarapodtak.

A szellemi tevékenységek területét mindeddig szándékosan figyelmen kívül hagytuk, mert e terület megítélésénél könnyen bonyolódhatunk téves következtetésekbe. A tudomány fejlődése kétségtelenül a természeti törvények egyre mélyebb és teljesebb megismerését eredményezte, ez a körülmény azonban az egyes ember számára csak annyit jelent, hogy jobb, helyesebb ismereteket sajátíthat el, de nem azt, hogy nagyobb tudásra tehet szert. A társadalom objektív össz tudása megnőtt, az egyes emberre eső szubjektív, individuális ismeretek pedig megváltoztak.

Az, hogy az ember individuális, szubjektív felfogóképessége vagy intellektusa eközben aligha nőtt meg, nem csupán abból látszik, hogy ma a kutatás majdnem minden ágában csak a „teamwork” eredményes, hanem legvilágosabban talán a szellemi tevékenység olyan területein mutatkozik meg, ahol eleve kizárt mindennemű munkamegosztás. Így például a művészet és irodalom terén csak történetileg adott változásokról beszélhetünk, és valóban értelmetlen volna arra törekedni, hogy e tevékenységnél bármifajta növekedés mértékét kimutassuk: képtelenség volna a fejlődés jegyeit felmutató rangsort felállítani Homérosztól Thomas Mannig, vagy a barlangfestésztől Picassóig.

Zseniális emberek éltek már évezredekkel ezelőtt is; azt a kérdést pedig, hogy az intellektus biológiai alapjai mennyire gyorsan, illetve lassan változnak, nyitva hagyhatjuk, hiszen a néhány évszázadon belül végbemenő hatalmas fejlődés hordozója semmiképp sem lehet biológiai jellegű változás. (...)



A termelékenységnövekedés vázlatos ábrázolása: az új vívmány „születése” és „elterjedése” időben és térben\*

A társadalom ösztudása objektíve hatalmas mértékben megnövekedett. Éppen ezért kell óvakodnunk attól, hogy az individuális tudás hálóját erőszakkal addig próbáljuk feszíteni e megnövekedett terület fölé, amíg a szálak elszakadnak, és csupán nagy lyukak maradnak a sűrű háló helyett. (...)

#### *Feszültség, mely a fejlődést mozgásban tartja\*\**

A gazdasági fejlődés mai gyors üteme és a szakmastruktúra ezzel összefüggő folytonos változása nem is oly régi; e folyamat csupán a kapitalista termelési viszonyok kialakulásával kezdődött. A kapitalizmust megelőzően mind a szakmastruktúra változási üteme, mind pedig a munkatermelékenység növekedése oly elenyésző volt a maihoz képest, hogy az akkori fejlődést vizsgálataink szempontjából stagnálásnak tekinthetjük. Ha tehát a mai rohamos fejlődés hajtóerőit keressük, kézenfekvő felvetnünk azt a kérdést, hogy a kapitalizmust megelőző társadalomban tulajdonképpen mi is hiányzott a gyorsabb ütemű fejlődéshez? Nem valamely szubjektív hiányérzetről beszélünk – hiszen az emberek többségét a kapitalizmus nem tette boldogabbá, sőt kezdetben mélységes nyomorba taszította –, hanem arról, hogy objektíve hiányzott az a *hajtórugó*, amely a fejlődést beindíthatta és mozgásban tarthatta volna. Keressük tehát azt a *döntő körülményt*, amely a kapitalizmus keletkezésével megváltozott, és amelynek *meg kellett változnia* ahhoz, hogy az addigi szinte teljes stagnálás véget érjen, hogy a rohamos gazdasági fejlődés beinduljon, és üteme fennmaradhasson.

A kérdés nem új; többször is felmerült már. Sokan és a legkülönbözőbb szempontok szerint taglalták, elemezték. Ezért itt – a teljesség minden igénye nélkül – csupán egyetlen körülményt kívánunk kiragadni: azt, amelynek megváltozása nézetünk szerint nemcsak beindította a fellendülést, hanem egyúttal létrehozta azokat a viszonyokat is, amelyek mind a mai napig elsődleges szerepet játszanak a szakmastruktúra-változás és ezen keresztül a gazdasági fejlődés gyors ütemének fennmaradásában.

A kapitalizmust megelőző társadalomban – főként a kézműiparban, de a mezőgazda-

\* I. m. 160. o., 44. ábra.

\*\* I. m. 324–327. o.

ságban is – a termeléshez szükséges szakismeretek a termelési eszközökkel együtt öröklődtek és adódtak át nemzedékről nemzedékre. Az első segéd – többnyire a mester fia vagy veje – elődjétől a szakismereteket a szerszámokkal együtt vette át. A tudás és munkaeszközök együttes továbbadása ily módon harmonikus, de egyben konzerváló hatású összhangot teremtett az ismeretek és a termelési eszközök között: a termelési eszközök állandóan és változatlanul megfeleltek a mindenkori ismereteknek, az ismeretek pedig a termelési eszközöknek. A munka e két eleme közötti statikus egyensúlyból tehát nem fakadt olyan erő, mely bárkit is a munkamódszer vagy a munkafolyamat megváltoztatására kényszerített volna. Bármily nyomasztó is volt a kizsákmányolás, még a hűbérúr is csak arra kényszerítette jobbágyát, hogy *többet*, nem pedig arra, hogy másképp dolgozzék. A termelési eszközök tökéletesedését a megcsontosodott hagyományos munkamódszerek, a munkamódszerek megváltozását pedig a nemzedékről nemzedékre örökölt termelési eszközök gátolták. Hogyan is változtathatta volna meg akár a kézműves, akár a paraszt megszokott tevékenységi módját, munkája kialakult folyamatát? Hiszen ehhez önmagát kellett volna, jobb híján saját üstökénél fogva, kirángatni az őt körülvevő világból, a hagyományok bilincseibe vert társadalomból. „Nagyjából és egészében a munkás és termelési eszközei kapcsolatban maradtak egymással, mint a csiga a csigaházzal, s így hiányzott a manufaktúra első alapja, a termelési eszközök *tőkeként* való önállósulása a munkással szemben.” \*

Ez a zárt kör csak a bérmunka keletkezésével szakad fel, vagyis azzal, hogy a termelési eszköz tőkeként különül el a munkától. A tőkés, mint a termelési eszközök tulajdonosa – akit sarkall az értéktöbblet-termelés lehetősége, és akit versenybe kényszerít a konkurencia –, folyvást tökéletesíti a termelési eszközöket, mit sem törődve azzal, hogy ezáltal értékét veszti a munkás egyetlen kincse: tanult szakmája, munkájában szerzett jártassága. Ellentétben a hűbérúrral, a tőkés már nemcsak arra kényszeríti a munkást, hogy *többet*, hanem arra is, hogy *másképp* dolgozzék. Rákényszeríti a folytonos áttanulásra, vagy pedig szinte egyik napról a másikra megfosztja tudása értékesítésének lehetőségétől és ezzel együtt emberi méltóságától is.

Ezek azok az új körülmények, amelyek életbe léptével felborul a szakmák és a termelési eszközök struktúrája közötti korábbi *statikus*, túlon túl harmonikus egyensúlyi állapot. Helyébe egy újszerű, *dinamikus* egyensúly lép, ennek sajátos vonása: a benne rejlő állandó „strukturális feszültség”. A termelési eszközök struktúrája mindig megelőzi néhány lépéssel a munkaerőben élő szakmastruktúrát; utóbbit ezzel folytonos változásra készítette. Ez a megelőzés kényszeríti az embert az állandó tanulásra és áttanulásra, ez szorítja rá arra, hogy konkrét munkáját, tevékenységi módját folytonosan változtassa.

Kétségtelen, hogy az ember tanulási képessége, feltalálói hajlama és egyéni tehetsége új dolgok alkotására a kapitalizmust megelőző társadalomban sem volt csekélyebb, mint az ipari forradalom után. Ez a hirtelen átváltás – a csaknem teljes stagnálás hosszan tartó állapotából a termelőerők rohamos fejlődésébe – éppen ezért sehogy sem magyarázható az emberi természet és az egyéni képességek ugrásszerű megváltozásával. Ez az átváltás tehát kizárólag a termelési viszonyok átalakulásának következménye és eredménye. E gyökeres változás oka nem az emberi természet váratlan átalakulása, hanem az, hogy olyan új helyzet keletkezett, amely az embert magatartásának átállítására kényszerítette.

Míg egy kutya, mint a cövek áll a bokor előtt, ugrásra készen lesve a benne rejtőző nyulat, mindketten mozdulatlanul fülelnek, mert erre kényszeríti őket helyzetük. De amint a nyúl kiugrik rejtékéből, rögvest futásnak ered, mert a kutya kergeti; a kutya pedig azért rohan, hogy a nyulat utolérje. Mindketten szaladnak, mert olyan helyzetben vannak,

\* Marx, K.: A tőke. I. Budapest, 1955. 337. o.



melyben a futás létfontosságú. És mégis csak lábuk erejével futnak, vagyis azzal az erővel, amely már akkor is izmaikban volt, amikor még egymást lesték, mozdulatlanul.

Az emberi társadalom olyan helyzetet teremtett magának, vagy olyan helyzetbe került, amelyben mindenkinek – akár kutya, akár nyúl – szaladni kell. Csakugyan olyan ez a helyzet, mint ahogy igen találóan jellemzi Brecht a *Koldusoperá*-ban:

*Denn alle rennen nach dem Glück*

*Das Glück rennt hinterher.\**

## Quasi-fejlettség I. – A fák mégsem nőnek az égig\*\*

### *Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete\*\*\**

A távlati népgazdasági terv csak az esetben képes egyáltalán az eljövendő gazdasági fejlődést kedvezően befolyásolni, ha kidolgozása lényegében: *egy átgondolt gazdaságpolitikai koncepció konkretizálása*. Ha a tervezés időpontjában – akár szubjektív, akár objektív okokból – nem áll rendelkezésre egy ilyen világos koncepció, a távlati terv szükségszerűen az előzetes fejlődési folyamat jól-rosszul sikerült extrapolálására redukálódik. Ezzel viszont elveszti tulajdonképpeni rendeltetését, vagyis azt, hogy *útmutatóként* segítsen a tervidőszak alatt felmerülő gazdasági alternatívák közötti helyes döntésekben. (...)

Távol álljon tőlünk, hogy Magyarország mai gazdasági struktúráját és a belőle adódó közismert fejlődési nehézségeket közvetlenül a Rákosi-idők túlfeszített iparosítási politikájából kíséreljük meg levezetni. Mégis *ebből az időszakból* kell kiindulnunk, mert az akkoriban végbement struktúraváltozás hozta létre ezeket a – jellegzetes módon azóta is újratermelődő – sajátos ellentmondásokat.

Ez a kiindulási pont nézetem szerint azért is indokolt, mert *az erőltetett* ütemű iparosítás koncepcióját – amelyet legvilágosabban a felemelt első öt éves terv fogalmazott meg – máig sem helyettesítettük valamilyen más, *elvileg eltérő* koncepcióval. Az erőltetett iparosítás koncepciója tehát úgy élt tovább, mint a már meglazult – csupán megszokásból fenntartott – szerelmi kapcsolat, amely csak akkor bomlik fel véglegesen és visszavonhatatlanul, amikor új szerelem lép a helyébe. (...)

A jövőben valóban járható út felkutatásának *kiindulási pontjaként* arra kell kielégítő magyarázatot találnunk, hogy ezt a sokat keresett, *meredekebb utat*, vagyis a megkezdett erőltetett ütemű iparosítás folytatásának útját, miért *nem találtuk* és nézetem szerint, miért *nem fogunk a jövőben sem* ilyen utat *találni*. (...)

Induljunk ki a tervgazdaság és a piacgazdaság szembeállításából, mégpedig oly módon, hogy egyelőre hagyjuk figyelmen kívül e két lehetőség konkrét formáit és hasonlításuk össze csupán a két szélsőséges esetet, tehát a korlátlan szabad versenyt annak ellentétével: a minden egyes üzemet átható és minden termékre kiterjedő, központi utasításos tervezéssel. (...)

Kézenfekvő, hogy a „tiszta” piacgazdaság – vagyis a rentabilitási követelmény korlátlan érvényesülése – *elvileg* kizárja az erőltetett ütemű iparosítás útjának még a lehetőségét is. Tőkés vállalkozó számára ez az út nem járható. A tőkés nem engedheti meg magának a „gazdaságtalan” beruházást. Ilyen „áldozatot” még akkor sem vállalhat, ha ezzel végső soron gyorsítaná a fejlődést. Az iparosításnak ezt az útját a „tönkrementés

\* Magyarul: „Mind fut a boldogság után, Az meg hátul szalad.” (*Vas István* fordítása.)

\*\* A következő két rész válogatás a Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja című cikk szövegéből. Közgazdasági Szemle, 1969. 7–8. sz. 806–829. o.

\*\*\* I. m. 806–809. o., 814–818. o.

kockázata” zárja el előle, hiszen a konkurrencia arra kényszeríti, hogy megszakítás nélkül a felfelé ívelő úton maradjon. Nem léphet tehát olyan útra, amely – az erőltetett iparosítás folyamatára jellemző módon – átmenetileg (legalábbis a munkatermelékenység szempontjából) szükségszerűen lefelé vezet.

A tervgazdálkodás feloldja a rentabilitási kényszerből fakadó korlátokat és ezzel lehetővé teszi, hogy az erőltetett iparosítás útjára lépjünk. Abból a tényből azonban, hogy erre az útra *léphetünk*, még távolról sem következik, hogy ez az út minden körülmények között a remélt eredményekhez vezet.

A tervgazdaság kétségtelen előnye, hogy a fejlődés olyan útjait is megnyitja, amelyek a tiszta piacgazdaság számára szóba sem jöhetnek; így az erőltetett ütemű iparosítás útját is. Ez az előny azonban magában rejtja azt a veszélyt, hogy ez az út akkor is *választható*, ha – bizonyos konkrét körülmények folytán – *nem* vezet a remélt eredményhez, hanem idővel zsákutcának bizonyul. (...)

Bár Magyarország mai gazdasági struktúrájában felismerhető az erőltetett ütem „klasszikus” feltételei között kialakuló struktúra néhány általános, jellegzetes vonása, hazánk mai gazdasági struktúrája távolról sem felel meg az *egyenletes feszültség* – előbb említett – követelményének. Magyarországon ugyanis az erőltetett iparosítás számára kedvezőtlen feltételek olyan *sajátos strukturális állapotot* teremtettek, amelynek jellegzetessége hatalmas feszültség a makrostruktúrában (ágazati struktúrában), és egyidejűleg a gyorsító hatású feszültség – legalábbis helyenkénti – teljes *hiánya* az egyes üzemekben. Ezt a sajátos gazdasági struktúrát nevezzük a továbbiakban „*quasi-fejlett*” struktúrának.

Megjegyzendő, hogy tudatosan sohasem törekedtünk e „quasi-fejlett” struktúra létrehozására. Ez az állapot spontánul alakult ki az erőltetett iparosítás első felfutási szakasza közben és azt követően. (...)

A „quasi-fejlett” gazdasági struktúra kialakulásában nemcsak a fejlettebb országokból történő gépimport túlzottan korlátozott lehetősége (és a korszerű termelési módszerek nem kielégítő átvétele) játszott nagy szerepet, hanem saját nehéziparunk, főként gépiparunk erőltetett ütemű, extenzív bővítése is. (...)

A „quasi-fejlett” állapotot közvetlenül csak a „fogyasztó” érzékeli, mégpedig nemcsak az egyéni fogyasztó, hanem az üzem is, ha mint termelő, fogyasztó reagál. Szinte szabálynak tekinthető, hogy saját termékeinek nem kielégítő minőségét minden üzem az általa felhasznált nyersanyagok, félgyártmányok, szerszámok stb. rossz minőségével indokolja. És ez többnyire nem csupán üres kifogás! A quasi-fejlett állapot felszámolása éppen azért annyira nehéz feladat, mert csak *lépésenként*, mégis a termelés teljes frontján *egyidejűleg* valósítható meg. (...)

A quasi-fejlett struktúra létrejötté egy előnytelen út eredménye, egy olyan úté, amelyre csak akkor léphetünk, ha azok, akik ennek hátrányát érzik, vagyis a fogyasztók – sem a magánfogyasztók, sem a termelő fogyasztók – nem gyakorolhatnak megfelelő befolyást a termelésre. (Ha a piac egyáltalán nem hat, vagy pedig ha a piacot – a fogyasztók helyett – a termelők uralják.) (...)

Az a közismert dilemma, hogy a külkereskedelmi mérleg egyensúlyát *exportfokozás* vagy *importhelyettesítés* útján lehet-e inkább helyreállítani, nem hatol le a probléma gyökeréig, mert a „quasi-fejlett” állapot felszámolása nélkül a javasolt kétféle „recept” egyike sem képes a további fejlődés útjában álló külkereskedelmi korlátot elhárítani. (...)

## Quasi-fejlettség II. – A hajóskapitány és a jövő

*Diszkontinuitás a gazdasági vezetésben és annak következményei\**

A politikai hatalom átvételekor a vezetők – bizonyos mértékig szükségszerűen – a gazdasági élet és a közigazgatás csaknem összes irányító posztján cserélődtek. A gazdasági vezetésben bekövetkezett egyidejű és általános diszkontinuitás az újonnan vezetőkké vált – gyakran önmaguk számára is váratlanul kinevezett – irányító gazdasági funkcionáriusokat az elé a nehéz feladat elé állította, hogy – tapasztalatlanságuk ellenére, e hiányt áthidalva is – azonnal „vezetőkke”, mégpedig nehéz kérdésekben is dönteni képes vezetőkké váljanak. Mint vezetők éppen ezáltal váltak szükségképpen autodidaktákká, még a legkedvezőbb esetben is, tehát még akkor is, ha megvolt a munkakörük betöltéséhez szükséges iskolázottságuk, illetve szakképzettségük. Hiszen általában nem volt közelükben senki, akitől a vezetői munkájukhoz szükséges sajátos „menedzser-tapasztalatokat” átvehették volna. Feladatukat mindennemű saját vagy idegen tapasztalat segítségével nélkül, csupán józan belátásuk szerint, jól-rosszul, de meg kellett oldaniuk. (...)

A következőkben részletezendő két körülmény mégis azt a látszatot ébresztette, mintha ezek az autodidakták a gazdaság irányításának feladatát – elkerülhetetlen dilettantizmusuk ellenére – *sikeresen* oldották volna meg.

Az egyik körülmény az üzemek többnyire igen nagyfokú „vitalitása”, vagyis az a képességük, hogy maguktól is továbbélnek, üzemelnek és termelnek. Hasonlóan ahhoz, ahogy egy jól összedolgozott legénység akkor is beviszi a hajót a kikötőbe, ha a kapitány tökrészeg, egy gyár is tovább üzemel – legalábbis bizonyos ideig –, még akkor is, ha igazgatója csak látszatra „karmester”. (Egyszer, amikor egy zeneszerző jubileumi hangversenye alkalmából átvette a karmester szerepét, a zenészek a szünetben így fenyegettek: „Ha nem rendel nekünk azonnal egy hordó sört, akkor a szünet után azt fogjuk játszani, amit ön vezényel!”) Ezt a továbbélést erősítette még az a tény is, hogy az üzemek vitalitása a helyreállítási periódus alatt nemcsak fennmaradásukhoz volt elegendő, hanem a termelés újbóli felfuttatásához is.

A sikeres vezetés látszatát előidéző másik körülmény az volt, hogy az igazgató már pusztán azáltal is alkalmasnak tűnt vezetői feladatára, ha az általa irányított területen a termelés *egyáltalán megindult*, illetve abban komolyabb fennakadás nem mutatkozott. A gazdaságosságot senki sem firtatta. A rentabilitás oldaláról a vezetőket senki sem ellenőrizte, ebből a szempontból a szubjektív és az objektív kontroll egyaránt hiányzott. Az autodidakta vezetők képességeinek korlátai csak abban az esetben derültek volna ki, ha a rentabilitás – miként a „tisza” piacgazdaságban – a „tönkremenés kockázatának” kényszerével érvényesült volna. (...)

Sokat emlegetjük azt a túlzott politikai bizalmatlanságot, amely ezt a periódust jellemezte. Arra azonban már alig emlékszünk, hogy ez a *bizalmatlanság* akkoriban az elvakultsággal határos – néha egy holdkóros vakmerőségéhez hasonló – *bizalommal* párosult. A szakmai dilettantizmus sikerességébe vetett korlátlan bizalom legalább annyira jellegettesége ennek a korszaknak, mint a politikai bizalmatlanság. (...)

Az „időbeli” diszkontinuitás következtében (vagyis azért, hogy a tapasztalatok átvételének a múltból a jelenbe irányuló folyamata megszakadt) a „quasi-autarkia” útján a „térbeli egymásmellettségben” is létrejött a diszkontinuitás (vagyis megszakadt a gazdaságilag fejlettebb országokból származó tapasztalatok átvételének folyamata). Aki maga nem rendelkezik elegendő tapasztalattal, gyakran alábecsüli mások tapasztalata átvéte-

\* I. m. 819–822. o.

lének szükségességét; holott éppen ilyen esetben lenne fokozottan célszerű a mások tapasztalatára támaszkodni.

Az objektív és szubjektív tényezők e fatális kölcsönhatása gazdasági elszigetelődéshez vezetett és egy olyan állapothoz, amelyben amit csak lehet, saját erőnkől hoztunk létre.

### *Gazdasági mechanizmus és gazdaságpolitikai koncepció\**

Ahhoz, hogy a gazdasági mechanizmus és a gazdaságpolitikai koncepció közötti összefüggést világosabban megfogalmazzhassuk, még egyszer vissza kell térnünk elemzésünk kiindulópontjához, mégpedig a piacgazdaság és a tervgazdaság szembeállításához. Ismételjük tehát: míg a piaci törvények korlátlan érvényesülése az erőltetett ütemű iparosítást *elvileg* kizárja, a tervgazdaság – ha a piaci kontrollt kiiktatja – elvi *lehetőséget* teremt az iparosítási ütem erőltetésére. A tervgazdaság tehát csupán bővíti lehetőségeinket, de önmagában még nem dönti el, hogy melyik úton járjunk. Az, hogy végül is *ezen* az úton, vagyis az erőltetett iparosítás útján indulunk-e el vagy pedig egy *másikon*, végső soron a tudatosan kialakított és megvalósított gazdaságpolitikai *koncepciótól* függ. (...)

Ahhoz, hogy a gazdasági fejlődés számunkra sikeresen járható útját felleljük és azon elinduljunk, gyökeresen szakítanunk kell nemcsak a régi gazdasági mechanizmussal, hanem a *régi gazdaságpolitikai koncepcióval* is. (...)

Az új gazdasági mechanizmus természetesen korlátokat állít a gazdaságtalan, tisztán kvantitatív kapacitásbővítés – vagyis az elavult zsákutcába vezető koncepció – útjába, mégpedig annál szűkebb és szigorúbb korlátokat, minél következetesebben érvényesülnek a piaci törvények. Ha azonban a gazdaságosság kontrollját életbe léptetjük, *anélkül* hogy egyidejűleg az erőltetett iparosítás gazdaságpolitikai koncepciójával *gyökeresen* szakítanánk, éppoly ésszerűtlenül járnánk el, mint az, aki kényszerzubbonyba bújik csupán azért, hogy ez visszafogja, nehogy felmászhatson egy olyan falra, amelyről fél, hogy lezuhanhat.) (...)

A „quasi-fejlett” állapot több mint két évtized alatt alakult ki, a rutinná vált munkastílus és vezetési módszerek pedig igen mély gyökereket eresztettek. Nézetem szerint illúzió volna abban reménykedni, hogy ez az állapot néhány év alatt felszámolható. (...)

Minthogy a „quasi-fejlett” állapot részben a túlságosan is gyors strukturális eltolódás következménye, vagyis e torzulás nagyrészt a szükséges tapasztalatok és hagyományok hiányának tulajdonítható, nyilvánvaló, hogy legalább egy évtized gyakorlata kell ahhoz, hogy a tapasztalatok minimálisan szükséges mennyisége összegyűljék, felhalmozódjék. (A tapasztalatoknak gyakran évtizedeken át kell felgyülemelni, amíg hagyománnyá válnak.) (...)

A „quasi-fejlett” állapot túlhaladásának feladata lényegében tényleg nem több, mint egy átmeneti periódus programja, ez a periódus azonban feltehetően meglehetősen hosszú lesz; mindenképp hosszabb, mint egy-két öt éves terv időtartama. (...)

Az új gazdasági mechanizmus az *első határozott kísérlet* arra, hogy a gazdasági irányítás és a gazdaságpolitika közötti, a múltban fejtetőre fordított viszonyt végre a talpára állítsuk. Az új gazdasági mechanizmus azonban – és e tény fölött nem szabad elsiklanunk – csupán egyike az ebben az irányban szükséges lépéseknek. Ha a gazdaságpolitikai koncepció megválasztását továbbra is a meggyökeresedett tervezési módszereknek rendeljük alá, akkor gazdasági életünk „gyermekbetegségei” sem fognak meggyógyulni sőt abba a veszélyes helyzetbe kerülhetünk, hogy ezek a nehézségek az új gazdasági mechanizmus ellenére is tovább élesednek.

Ha valóban elfogadásra kerülne a „quasi-fejlett” állapot megszüntetésére irányuló kon-

\* I. m. 822–828. o.

cepció – amit a magam részéről sajnos éppen azért nem tartok valószínűnek, mert ehhez a megszokás hatalmas erejét kellene előbb legyőzni –, akkor minden bizonnyal igen hosszadalmas (csupán az új gazdasági mechanizmus kidolgozásához hasonlítható) feladatot kellene magunk elé tűzni, amíg megtaláljuk e koncepció megvalósításának útjait. (...)

A szocializmus vonzerejét ugyanis – a fejlettségi szintek adott különbsége mellett – jelentősen csökkenti gazdasági életünk sajátos deformációja, amely abban jut kifejezésre, hogy nálunk minden csak *majdnem* működik, csak *majdnem* megfelelő, a tudás csak *majdnem* elsajátított, a szükséges gyakorlattal csak *majdnem* rendelkezünk. Gondoljunk csak mindarra, ami hétről hétre megtölti a vicclapok hasábjait, és ami évről évre kimarad a nemzeti jövedelem, illetve az életszínvonal kiszámításakor. Mindezek a „quasi-fejlett” struktúra és *nem* az alacsony fejlettségi szint jelei.

### Epilógus\*

Egy ilyen rövid közlemény természetesen nem tartalmazhatja a témával kapcsolatos összes mondanivalómat. Nem is ringatom magam abban az illúzióban, mintha a trendvonal problémáját ezzel végérvényesen tisztáztam volna. Sőt, remélem, hogy a trendvonallal kapcsolatosan bizonyára folytatódó kutatások további új problémákat fognak felvetni, hiszen egy lezárt elmélet halálra van ítélve, csakúgy mint az a tudós, aki képtelennek bizonyul arra, hogy saját, egyszer kifejtett gondolatain továbbá munkálkodjék. Meg kellene tanulnunk, hogy saját tegnapi nézeteinkkel ugyanolyan szkeptikusan nézzünk szembe, mint a másokéval; hogy mindegyiket felülvizsgáljuk, és ha szükséges, el is vessük. Egyetlen megengedhető különbség, hogy a mások tévedéseit figyelmen kívül hagyhatjuk, míg sajátjainkat nem szabad elhallgatnunk, hanem mihelyt felismerjük tévedésünket, kötelességünk, hogy azt magunk igazítsuk helyre.

Jánossy Ferenc dedikációja édesanyja 81. születésnapjára (1963. III. 2.)  
(Jánossy Ferenc 1937 és 1959 között megjelent cikkeinek gyűjteményes kötete)

A közgazdasági szemlélet tőled,  
a műszaki érzék Imrétől,  
a „Tiogzog” Gyurától,  
a helyesírás a gépirónoktól,  
a humor a sajátom  
összegyűjtötte Mária  
Ferkó.

\* Az Epilógus szövege idézet a Még egyszer a trendvonalról című cikkből. Közgazdasági Szemle, 1971. 7-8. sz. 867. o.

## Bródy András

### A bennszülöttek hajótörött orvosa, azaz a gondolat hatalma

Ha valaki, akkor Jánossy Ferenc alaposan megismerte a belügyi őrizet és a koncentrációs tábor szocialistának nevezett változatát. E tünetyűttes bomló korunknak akkor is természetes közege, amikor a katorga és a kancsuka átmenetileg a preventív megfigyelés, vagy a puszta adatképzés formáját ölti. Sose tudhatjuk, mikor lesz elegendő ok előkeresni azt a kartotékot (ma inkább fájl), ami nemcsak jogunkat sérti, de fejünkön és kezünkön kívül megfoszthat minden egyébtől is, nadrágszíjunkat és cipőfüzönket is beleértve.

A mai értelmiségi, akitől gondolatai megvalósításának eszközeit és ezzel együtt társadalmi feladatát és megbecsülését az állami apparátusok ma mindenütt céltudatos és központi akciókkal vonják el, e hajótörésben Robison Crusoe módján kénytelen élni és cselekedni, ha meg akarja állni a helyét. Világát fejéből, tudásanyagából építi. Meg abból, amit éppen elő tud találni. Véletlenül meghagyott törmelékeszközeit, eseti logarlécét vagy milliméterpapírosát használja. Miként él és mit gondol a hajótörött, azt megtudhatjuk Szolzsényicin Belső kör című, irodalmi igényű szociográfiai értekezéséből, a Los Alamos biztonsági intézkedéseit méltató atomtudósok visszaemlékezéséből, Oppenheimer peréből, a foglárók irataiból vagy Teller Ede érdes modorából.

Ennek az életformának volt nagymestere Jánossy Ferenc. Ha valami elromlott körülötte, mondjuk letört a kályharostély forgója, akkor addig kutatott a fiókokban, míg az elhasznált szódavizes patronból megfelelő pótlást nem tudott összeeszkábálni. S ha a külkereskedelmi mérleg egyenlegére ható erők működését kívánta bemutatni, akkor csuklós-csavaros fémpántokból és régi harisnyatartók gumijából készített érzékenyen működő modellt.

Rabszindróma, büntetőtábori rögzöttség, mondhatnánk, ha nem tudnánk, hogy például Einstein is (egy szabadalmi irodába zárva) így építette fel fejében a relativitáselméletet abból a látszólag pofonegyszerű megfontolásból kiindulva, hogy mit is észlelné, ha a fény sebességével mozogna. Pedig akkori mozgásköre svájci módon korlátolt és nehézkes volt. Talán még mozgósító is az értelmiség számára a kényszerű elzártság, elszigeteltség, a magára- és egymásrautaltság. Egykor a hit is ott terjedt a leginkább, ahol üldözték. Vélhetően a nagyszerű alkotások a borsón való térdeplésből és a pályázati úrlapok kitöltéséből szerzik lendületüket, ahogy a költőt is a szegénység, a boldogtalan szerelem és a mellőzés szokta megihletni.

Hogyan alkotta meg Jánossy lassanként, tépelődve és beszélgetve, számolva és rajzolva a gazdasági mérés új elméletét? Újból és újból, egyre világosabban és részletesebben képzelte el minden mérés alapvető szituációját. Azt, ahogyan a több-kevesebb, kisebb-nagyobb, hosszabb-rövidebb, erősebb-gyengébb dichotómiáját a tiszta tapasztalatot idéző gondolatkísérletre lehet visszavezetni. Így tudta levezetni a gondolatban elvégzett kísérlet, majd a tényleges megfigyelés alapján előbb a csupán rendezésre szolgáló *rangsor*t, majd az egyre követelőzőbb ismérveknek megfelelő mérési *skálát*.

Vissza-visszatérő, szinte kényszeres képzete volt, hogy egyedül van egy üres szobában egy csomó fonállal és zsineggel. Az a feladata, hogy meghatározza a szakítószilárdság skáláját. Nekilát és először sorba rendezi a szálakat. Ezt például úgy lehet megtenni, ha összeköti őket és gondolatban széttépi az így elkészített láncot. A leggyengébb szál fog először szakadni, majd a rákövetkező. Ez még könnyű feladat. De máris felmerül gyári tapasztalatok emléke. A szál, mint minden emberi termék, gyarló és nem egynemű.

Lehetnek esetek, amikor hol az egyik, hol a másik szál szakad. Így teremti meg, szinte mellékesen a mérés kritikus küszöbének elméletét, amely küszöb ráadásul többfajta küszöbbé válik. A mérési eljárás pontosságának mindenkor korláta mellett felmerül a vizsgálat céljából és a vizsgált sajátosság definíciós nehézségeiből eredő kritikus korlát is. E korlátok nagyság szerinti elrendezése már egymaga is sokat mond a mérés kivitelezhetőségéről, célszerűségéről, a várható eredmény értelmezhetőségéről.

Most aztán ki kell alakítania a mérési skálát is. Ezt úgy tudná megtenni, ha a gyengébb százból többet, az erősebből kevesebbet összefogva, addig próbálkozik a szakítással, amíg megtalálja a szálak számának azt az arányát, amikor egyforma valószínűséggel szakad az egyik vagy a másik köteg. A skála most már alakulgat, de még nem folytonos. Meddig fokozható a pontosság? Mikor lesz az ilyen skálának egyértelmű zéruspontja? Mi tekinthető a skála természet adta mértékegységének, azaz egységelemének, ha az ilyen elem egyáltalán meghatározható? Mi itt a megállapodás, a konvenció és mi a természet konstansainak a szerepe?

Eddig még csak a fizikai, tágabban a természettudományi mérést vizsgálta. A társadalomtudomány azonban újabb kérdéseket is felvet, mert a megméréndő tulajdonság skálája maga is változhat. Megint, jellemzően, a magára hagyott és eszköztelen ember állapota merül fel. „Képzeld el, milyen helyzetbe kerül az az orvos – írja – aki hajótöröttként primitív bennszülötteket kíván gyógyítani, minden civilizációtól távol fekvő szigeten.”

És ebből adódik a bennszülötteket gyógyító hajótörött orvos megoldása is. A beteg ember pulzusát az egészségesebbnek tekinthetők pulzusával, ennek átlagos szaporaságával lehetne mérni. A társadalmi fejlődés skálájának alighanem hiányzik az abszolút zéruspontja, de még a természetes egységeleme is. Logaritmikus skála ez, a javából. Szerencsére a hajótörésből megmaradt a logarléc és (későbbi nyugati útjai alkalmából) kétszeresen logaritmikus beosztású milliméterpapírhoz is hozzájut. És nemcsak ő, de ma már a közgazdaságtan is egyre gyakrabban fordul ehhez a fura papírfajtához, amelyen ábrázolva váratlan és új törvényszerűségek bukkanak elő. Hiába no, ha az ember értelmesen kérdez, akkor a világ értelmes választ ad.

Ezzel a társadalmi tudományok tekintetében is megveti a mérés új felfogásának és értelmezésének alapját. Ez az elgondolás abból indul ki, hogy nem is mi végezzük el a mérést valamilyen előzetesen megadott etalon segítségével. Csupáncsak jól figyelünk, amikor a valóságban állandóan lejátszódó kölcsönhatások megmérkőznek egymással, és ezzel mintegy lemérik egymást. Esetleg tudatosan létre is hozzuk azokat a helyzeteket, amelyekben mindez világosan megfigyelhető.

Persze, ahol mérés van és skála van, ott előbb-utóbb kialakul és kifinomodik valamilyen fogalom is. De ez nem gyors folyamat. A hőmérséklet mérésével már Galilei is foglalkozott, de eljárása a légnyomás változását is hozzámérte a temperatúrához. A 17. században lassan kialakuló, a műveltebb körökben divatos mérícskélés csak a 18. század elején hozza létre Fahrenheit, majd a század közepére Celsius skáláját. Ekkor már csak száz évet kell várni Kelvin abszolút hőmérsékletére. S hogy mi is az a fránya temperatúra? Ma úgy tudjuk, integráló osztó, avagy az energiának az entrópia szerinti deriváltja. S mikorra fogjuk ezt megérteni? Még abba is beletelik egy kis idő.

Nevezhetnénk mindezt a tudomány diadalútjának is, ha Galilei sorsa vagy akadémiánk, egyetemünk és közoktatásunk mai állapota nem forrasztaná torkunkra a szót. Azt azonban érdemes megállapítani, hogy legyen a tudás vagy értelmiség becsülete mégoly ebek harmincadján is, menetét legfeljebb gátolni lehetséges, de megszüntetni nem. Fej kell hozzá, gondolat, érdeklődés, kíváncsiság, rendszeres munka és némi szerencse (de a szerencse is csak azt érheti, aki dolgozik), s a többit elvégzi az emberiség kollektív tapasztalata és tudata.

Jánossy, a hajótörött orvos, kigyógyította hazánk bennszülötteit mindenféle baboná-

ból, a hatóság mámoros tiszteletéből, és a „határ a csillagos ég” káprázatából. A büntetőtáborból csak gondolkodó fejét hozta magával, s ha nem alkotta is meg a gazdasági fejlettség végleges fogalmát, mindent megtett, hogy minket a valóság tiszteletére és a fejlődés mibenlétére megtanítsa. Működése alapján ma tisztábban látjuk országunk nemzetközi helyét és növekedésének lehetőségeit.

De ami talán még fontosabb, azt is látjuk, hogy mi az emberi társadalom igazi és legfőbb hajtóereje. Az új ismeret, amelyet se gondosan lepecsételt iratok közé, se koncentrációs táborokba nem lehet bezárni. Ez az, amit sem a zsarnok, sem a rendőr, sem a bank, de még a butaság sem tud legyőzni. Lassan halad, de fel nem tartóztatható.

## Vámos Tibor

### A mérnök

Jánossy Ferenc mérnök volt, méghozzá nemcsak a képesítése és – hosszú időn keresztül – foglalkozása szerint, hanem elsősorban a gondolkodásában. Mit jelent ez a kérdéses meghatározás?

Az egyik jellemvonása a fizikai modellek keresése, olyan analógiáké, amelyek elsősorban mozgó szerkezetekkel teszik világossá a vizsgált, akármilyen rendszer működését. Itt még egy kis megszorítást is téve, lévén gépészmérnök, az analógiákat valahol a gépek egyszerűsített világában kereste. Fantasztikus volt, ahogy a kapcsolatokat és a változások egymásra hatásait otthon Märklin-elemekből és néhány gumidarabból mutatta meg.

Ebből következett az instrumentalizálás igénye. Mit hogyan lehet szerkezetesíteni, azaz a fizikai szerkezeti modell tanulsága hogyan vihető tovább olyan gazdasági, társadalmi szerkezetbe, amely a működést ésszerűvé teheti.

A másik ilyen mérnöki gondolatmenet a diagramokhoz kötődött – a trendvonal maga is diagram. Nem véletlen, hogy ez a gondolat más módon művelt agyakban nem így fogalmazódott meg. Majd minden változást leképező elemzése grafikonokból indult ki, és ezek adtak számára összefüggéseket sugalmazó ötleteket.

A diagram feltételezte a mértéket. A nemzeti jövedelem mérésének problémájától kezdve, valamennyi feladatban kritikusan elemezte azokat a mértékeket és a mértékeknek azokat a változó tereit, amelyek a fordítottabb gondolkodásmódban mintegy csak valahonnan behelyettesítendő, kész adatok vagy egyszerű átszámítások voltak. Nagyon fontos ez a különbség. Van olyanfajta elme – és ezek alkotóerejét sem becsüli le ez az írás –, amelyik absztraktabb modellekből indul ki, kevésbé egy-egy tárgyi, fizikai képből, ezt a modell lehetséges matematikai leírásával követi, és utána szerez adatokat, vagy hagyja ezt a mérési munkát a felhasználókra. Van olyan, aki az adatokból indul, sokvátozós, nagy adatbázisokból épített statisztikákkal. Mindez járható út, hiszen a valóság verbális és matematikai modellezése mindenképpen valamiféle egyszerűsítő-absztrakciós utat jár be, kinek-kinek előélete és ízlése szerint. Az eredeti, új gondolat azonban valamiféle addig szokatlan absztrakciós eljárásból, gondolkodásmódból születik, ezért érdemes ennek a csodás és eredeti alkotó elmének a gondolkodási neveltetését emlegetni.

A mérték fogalmi rendszere itt különös jelentőséget kap, hiszen a gazdaság pénzben kifejezett mértékeinek linearitását alig tudjuk igazolni, mivel ez a mérték elsősorban a társadalom közérzetén módosít (ebbe a közérzetbe az életmódot is beleértve), így inkább a kognitív pszichológia nemlineáris érzékelő mértékeit lehetne használni. Ugyanakkor,



mint arra Jánossy és szellemi leánya, Ehrlich Éva törekedtek, a gazdaságnak nemcsak a fizikai mértékei, hanem a növekedési mutatói is a materializálódó eredmények szerint alakulnak. Mindez mégsem egyszerűen fogható meg, termelt tonnákban és fogyasztási számokban, hiszen összetételük a termékek között és az egyes termékeken belül is állandóan és nehezen mérhetően változik. Az instrumentális valóságanalógiát és valóságtartalmat kereső Jánossynak tehát a mérték nem adottság, hanem kritikai probléma volt. Ezeket a gondolatait azóta sokat alkalmazták, továbbvitték, de még mindig nem megnyugtató módon, egyik legfőbb tennivaló még itt található.

1969-ben minderről a *Valóságnak* adott interjújában így nyilatkozik:

„Műszaki, mérnöki tapasztalataim nélkül talán én sem jutottam volna el annak a nyilvánvaló ténynek a felismeréséhez, hogy a statikai összehasonlítás alapja csak a fejlődési folyamat dinamikai elemzése lehet. Előzetesen – két évtizedig – a szerszámgépiparban, rajztábla mellett dolgoztam, ahol saját tapasztalatom tanított meg arra, hogy a műveletek egymásutánjának többnyire fel nem cserélhető *sorrendisége* – már a tervezés fázisában is – a munkafolyamatból magából adódó »parancs«. Lehet azonban, hogy ez a felismerés még a gyerekkori barkácsolások közben született. Hiszen a *folyamat* elsődlegessége gyerekkorban még evidens. Csak később – főként egyes, statikus adatokra támaszkodó szaktudományok hatására – szorul háttérbe tudatunkban a valóságos folyamat prioritása.

Valóság: *Egyrészt tehát a műszaki praxis, másrészt ez a felismerés alakította ki sajátos módszertanát? Mármost azt, hogy gondolatait legszívesebben diagramokra építi, rajzokkal, folyamatokat kifejező görbékkel támasztja alá?*

Jánossy: Többről van itt szó. Nem csupán didaktikai okból alkalmazom a diagramokat. A folyamat felrajzolásához hamarabb, már a kutatás, a megértés stádiumában folyamodom.

Valóság: *Úgy értem ezt, hogy nem híve az úgynevezett »verbális« közgazdaságtani kifejtésnek?*

Jánossy: Másképpen áll a helyzet. Gyakran halljuk azt a szembeállítás, hogy a közgazdászok között vannak, akik a »verbális« és mások, akik a »matematikai« irányzat hívei. Én nem tartozom egyik irányzathoz sem. Sőt a »verbális« és »matematikai« módszer szembeállítását merőben hamis alternatívának tartom. Ha úgy tetszik, *ellensége* vagyok a »verbális« módszernek, ha az készen átvett, a valóságtól elrugaszkodott, üres absztrakciókon nyugszik. De ugyanilyen ellensége vagyok a valóságtartalmától megfosztott, öncélú »matematizálásnak« is. Egyenlet, egy függvény – annak ellenére, hogy önmagában ugyanolyan szép és »zárt« lehet, mint egy okosan felépített mondat (sőt biztosan precízebb annál) – ugyanolyan »dogmává« is válhat, ha figyelmen kívül hagyja az értelmes absztrakció követelményét. A valóságban folyamatok és egymással sokoldalú kölcsönhatásban levő *objektumok* vannak, nem pedig mondatok vagy képletek. A »verbális« és a »matematikai« módszernek egyaránt ellensége vagyok, ha az – a tudományos elemzésnél elkerülhetetlen absztrakció során – elveszti kapcsolatát a világgal.”<sup>1</sup>

1957-ben pedig így ír a *Műszaki Életben*: „Nem rossz a világot mérnökszemmel nézni. Érdekes és mulatságos, de néha hasznos is.”

Keveset tudunk Jánossyról, a konstruktőr mérnökről, hiszen ilyen minőségben elsősorban a Szovjetunióban dolgozott, olyan munkákon – és olyan kegyetlen körülmények között –, amelyek főleg titkosak voltak. Egy-két elbeszélésből tudjuk, hogyan oldott meg számunkra lehetetlennek tűnő feltételek mellett bonyolult gépészeti feladatokat, hogyan telepített át a háborúban hihetetlenül rövid idő alatt szerszámgépipari üzemeket, amelyek több ezer kilométerre az eredeti telephelyüktől újra dolgoztak. A trendvonalak első élményeit talán itt szerezte.

<sup>1</sup> Beszélgetés Jánossy Ferencsel. Varga Domokos interjúja. *Valóság*, 1969. 5. sz.

Itthoni gépészeti konstruktóri munkáiból egy ércszállító berendezéssel kapcsolatos tanulmányáról van nyomunk. Annál több olyan cikkét őrzik a könyvtárak, amelyekben a műszaki fejlesztéssel foglalkozott, a minőség és a gazdaság kapcsolataival, a műszaki fejlesztésnek elengedhetetlen kockázati alapjaival, ami mind szemben állt a primitív tervbürokraták világvárával.

Kapott is ezért olyan feljelentéseket, amelyek újra lágerbe juttathatták volna, ha közben nem változik gyorsan az akkori világ is. 1953. májusi megjelenéssel, azaz éppen csak két hónappal Sztálin halála után írják róla:

„...cikke tehát tudománytalan, ellenséges ideológiát tükröz, elferdíti a SZKP XIX. kongresszusának tanításait, ezért demobilizálja a minőség emeléséért folytatott harcot és nem a szocializmus építését, hanem tőlünk idegen álláspont elterjesztését szolgálja.” (Lásd később Mihályi Péter írásában a 2. lábjegyzetet.)

Hallatlanul ügyes volt, igazi *homo faber*, aki a lágerben lefagyott ujjával készített, javított otthon szerkezeteket. Gazdag fantáziáját és mérnöki zsenialitását robotkéz-munkáimban igyekeztem hasznosítani. A robotkéz izgalmas probléma, hiszen az emberi kéz húsnál több szabadságfokát kell egyszerűsítve instrumentálni ahhoz, hogy a robot a tárgyakat megfogja, használja, helyezze. Ő ebben is az otthoni Märklin-modelleken kíséreltetett, kiváló eredménnyel, számos ötletét tudtuk használni. Láthatóan elemében volt, visszatérve egy korábbi szerelemhez, ami – ahogy itt tétován megpróbáltam leírni – benne élő, alkotó erő maradt.

Hogyan lehetne egy ilyen állandóan csupa gondolat, ítélő és előítélet-mentes, de megértő, csupa szellem, humor, irónia, életkedv embert írással, akárcsak közelítően visszaadni? Élete a tehetség és a történelem kegyetlen és szép konstrukciója volt.

## Juhász Pál

### A megértő és megértető

„Nézd Árpád, számba vettem, milyen információk jönnek be hozzánk, megnéztem, milyen utasítások mennek ki, és kiszámoltam, hogy nem mehet a villamos. Kinézek az ablakon és látom, hogy a villamosok mégis járnak. Te érted miért van ez?” – kérdezte Jánossy 1959 táján a Tervhivatal elnökhelyettesét. „Nézd Ferkó, én is töprengtem már ezen, s bevallom nem tudom, mitől megy a villamos” – válaszolta Kiss Árpád.

Az anekdotába foglalt csúfolódás nem csupán a tervgazdaság azon paradoxonáról szól, amely szerint a gazdaság a műszaki ellátás és a hivatali irányítás képtelenségei ellenére is működik, nem is csak az a már két nemzedékkel korábban megformált irónia jelenik meg benne újra, hogy a vasút – és minden összetett szervezet – a saját szabályzatainak bénító hatása ellenére jár, hanem kikezd ez minden túl komolyan vett tayloriánus eszmét is. A tervező értelem önhiúságára figyelmeztet.

A párhuzam Hayek gondolatmenetével egyáltalán nem túlzó. Hiszen ez a kérdés is, mint minden jól fölített kérdés, rövidesen megszülte a választ. A villamos azért jár, mert a villamosvezető – minden szabályzat, szervizelési és ellátási zavar, és minden utasítás ellenére – azt hiszi, hogy neki a villamosvezetés a dolga. S mindent megtesz ennek érdekében. Ma úgy mondanánk, hogy kultúránkban a villamosvezetői szerepbe beletartoznak azok a magatartások, amelyekkel viszonyaink között a szereplő biztosítani tudja, hogy vezethesse a villamost.

A példa általánosítása szinte nyilvánvaló, mint minden Jánossy megállapította tézis: a

gazdaság éppúgy az emberi magatartások által működik, mint minden más rendszeres társadalmi tevékenység. E magatartásokat pedig meghatározza a hagyomány és a tanulás. A gazdasági teljesítmény növekedésének lehetőségét, a növekedés ütemének felső határát így megszabja a foglalkozási szerepek, a „szakmastruktúra” változásának lehetséges üteme. Az összefüggés mérhetővé tehető. S megszületett a háború utáni növekedési ütemkülönbségeket nagy erővel magyarázó könyv: „A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok”. A kézirat páncélszekrényben várta 1966-ot, a reformra készülés nyitóévét, amíg megjelenhetett. S így megelőzte egy másik arról, hogyan lehet a gazdaságok relatív fejlettségét értékmutatók nélkül, a felhasználás szerkezetének elemzésével mérni. Messziről nézve úgy tűnik, mintha a két könyv ellentétes világszemlélet jegyében született volna: a későbbi (amelyik előbb jelent meg) a tárgyi világ arányaiban meghatározottnak állítja a gazdaságot, a korábbi (a fő mű) pedig az emberi készségekben meghatározottnak. Pedig megint csak valami nyilvánvalóról van szó: az emberi tevékenységek adott (s meglehetősen determinált) rendszere meghatározza a szükséges kelleket is. „Szorítja, fogja, összenyomja egyik dolog a másikat ...”

A Trendvonal-könyv egyszerűen ismertté tette a szerzőt. Azért is persze, mert jót lehetett vitatkozni az abból fakadó félreértések miatt, hogy ő a trend képét nem a statisztika valamely standardizált módszere szerint állapította meg, hanem a korábbi teljesítmények maximumára illesztett görbét vizsgálta (összhangban azzal, hogy a lehetőségek korlátait akarta bemutatni). Főképp azonban azért, mert széles olvasó rétegnek szerzett „ahá-élményt”. Hát persze, hogy gyorsan nőhettek a háború utáni gazdaságok, hisz az emberi készségek változása a háború és a pusztítások miatt még nem állt le. *És az egyre újuló tudás* nem arra a szintre teszi a gyors növekedés korlátját, ahol a háború előtt volt. És persze, hogy hiábavalók az újabb áldozatok, a növekedés magas szintje már nem őrizhető meg: a munkahely-szerkezet nem változtatható gyorsabban annál, mint amit a foglalkozási szerkezet megenged. (Legföljebb csak irreális áron és átmenetileg.)

Ám nem csak a tervgazdaság voluntarizmusába befáradt olvasónak adott öntudatos világképet ez a statisztikák elemzésével és a tervezés problémáival foglalkozó mérnök. Az ő gondolatvilága egybefogta alig ismert elődeinek fogalmi rendjét: a népességmegújulás profétájának, Sauvynak „repartition professionnelle”-jét, a Keynesre támaszkodó növekedéselemzők, köztük Kaldor tőke kormegoszlási modelljét, a hosszú távú statisztikákat vizsgáló növekedésszakértők primer, szekunder és terciér szektor arányváltozásairól szóló megállapításait. Úgy tudta olvasóközönségbe hozni a gazdasági növekedéssel foglalkozó iskolák meggondolásait és tanulságait, hogy közben nem törődött mással, csak a világot megérteni akaró józan ésszel. Azzal, hogy reményeinket és gazdaságpolitikánkat át kell hogy hassa az alázat. Mert a gazdaság lehetőségei nem csupán, és nem is elsősorban a gazdaságban határozódnak meg.

Sok minden más is ott van a könyv gondolatmenetében. Ott van a világos értelmezése Branco Horvat kérdésének egy-egy adott gazdaság tőkeabszorbeáló képességéről, benne van a neoklasszikusok ironiája a marxisták és egyes keynesiánusok gazdaságpolitikai ajánlásaival kapcsolatban, világos értelmezési keretet ad a *human capital* fogalmának és szerepének stb. Phelps aranykori növekedési pályáról szóló kortárs tanmeséjének humora is ott van. S ez mégis egy vulgáris mű. Nem a tudományhoz kapcsolódik, hanem a kérdésekhez, melyekre választ keres. Nem hivatkozik, hanem világképet épít. Hiszen a Jánossy Ferencre hagyományozott és magában tovább épített magatartási hagyomány nem egy tudósé. A hivatásos forradalmárok nevelte Jánossy a közösségért felelős ember lehetőségeivel és felelősségével birkózik. Ha a sors a Tervhivatalba rendelte, akkor ott. S akkor a tervező, illetve a gazdaságpolitikus leckéjével kell szembenéznie.

Lukács György nevelt fiának a menekülés és a kényszerhelyzetek adódtak osztályrészül. A Berlinbe menekült család kisebbik fia azért ment műszaki főiskolára, hogy egy

másik, egzaktabb – és képekben, formulákban gondolkodó, autisztikus természetének jobban megfelelő – világba kerülhessen. De innen is menekülni kellett. Moszkvában szükség volt az ifjú német mérnökre, mert a szovjet ipar gyors kiépítésének kora volt ez. A legkorszerűbb, az egész világból, de főképp Németországból vett gépekkel szerelték föl az új gyárakat. Aztán jött a háború. A fegyverfejlesztésre rendelt Jánossyt mindaddig nem telepítették ki Moszkvából, amíg sikerrel meg nem oldotta feladatát. 1942-ben aztán elvitték, és hét év szibériai börtönmunkára ítélték. Miért? Mert magyar vagy német, tehát genetikailag meghatározottan ellenség volt? Vagy mert egy külföldi mégsem lehet feltaláló, és a találmány dicsőségét így lehetett átadni egy hivatalból hazafinak? Vagy mert valaki megirigyelte a szállását? Nem lehetett akkoriban tudni.

Végül csak néhány uja maradt a Gulágon. Mikor Lukács '45 elején hazavezénylése ellenére nem indult Pestre, valaki (talán Varga Jenő?) megkérdezte, mire vár. S mivel az illető kártyapartnere volt a KGB főnökének, el tudta érni, hogy Jánossyt kiengedjék. (Ez sem ment túl gyorsan, mert előbb fel kellett javítani a legyöngült foglyot: nem blamálnak a megjelenésével a fogva tartókat.) S itthon a Szovjetunióból hazatért elvtársat újabb fontos feladatokkal várta a szovjet mintát követni akaró állam. Jánossyt a hierarchiák iránti teljes érzéketlensége óvta meg attól, hogy karriert csináljon vagy újra üldözötté legyen. Csak a feladattal tudott törődni és a mindenséggel.

A legfontosabb kérdés, hogy mire van lehetőségünk. Nekünk itt, a növekedés kényszerébe és versenyébe szorított emberiség részeként, és nekünk itt, bezárva a szocialista táborba, valamint emberiséget féltő eszméink közé. Mert akárhogy liberalizálna is a rendszer, a gazdasági utolérés, az érdemben gyorsabb növekedés, akkor is illúzió. Csak egy esetben nem az: ha a világ komolyan veszi a Római Klub figyelmeztetését és a „nulla-növekedést” célozza meg. Akkor a világ két részének közeledése – feltéve, hogy mi is képesek vagyunk a bölcsességre – egy háromszög átfogója és befogója mentén valósulna meg. Ők, ahelyett, hogy az erőforrások fokozott felhasználásával előre futnának, fejlettebb szakmaszerkezetüket az életminőség javítására használnák, s mi is, viszonyainkat humanizálva lassacskán növekednénk.

Persze mindez csak képes és vágytól torzított beszéd. Jánossy igazából csak akkor volt otthon, ha modellekről és modelleket megalapozó fogalmakról volt szó. Nem tudott mit kezdeni a pongyolással. De volt lecke bőven. Történetünkben van sok megértenivaló. Itt van például az extenzív és intenzív növekedési szakaszok kérdése. Történetstatistikai értelemben a dolog világos: az extenzív fejlődés szakasza addig tart, amíg az iparban foglalkoztatottak száma növekszik, utána, különösen pedig a csökkenő ipari létszám melletti növekedés esetén, intenzív növekedésről beszélünk. De ha a gazdasági világ csak egyik vetülete a társadalomnak, ha a trendek változása mögött az emberi kultúra természetének változása áll, mi változik a szakasz elején és a végén? Nem más-e az extenzív növekedés szakasza, mint az az idő, mely alatt a kapitalistának mondott termelési viszony és magatartásrendszer kiterjed, s lassan mindent magához idomít? (S épp ezért az akkor mért gyors növekedés, vagy legalábbis annak egy része, nem egyéb látszatrál: az addig nem mért teljesítmény mérté és mérhetővé válása.) S ha e magatartásrendszer már mindent magához idomított, ha nincs több meghódítható élettér, nem akkor válhat-e általánossá az intenzív, az emberi viszonyok gazdagításában létező növekedés? S ennek tartalma nem a több acél és a több energia, hanem a szolgáltatások elsődlegessége, az egymásra figyelés. A marxi értelemben vett termelőmunka hobbivá szelődül.

Determinált-e egy ilyen pálya? 1979-es könyvecskéje, „Az akkumulációs lavina megindulása” a pálya elejével, Rostow „take off”-jával foglalkozik. S tanulsága az, hogy az új automatizmusok, világunk ma természetesnek tartott eszméinek és rögeszméinek kialakulásához különös történelmi körülmények együttállására volt szükség. A determináció feltételes: benne vagyunk mi is és a véletlen is. Ezért szorongató a jövőnk. S ha az

ember körülnéz, nem sok jelét látja annak, hogy az emberek közös sorsukból és a rájuk háruló felelősségből sokat értenének, vagy akár törődnének vele. Moszkvából a hetvenes években két megállapítással jött haza. Egyik, hogy a szocializmus a nagymamákra van alapozva, a másik, hogy a Szovjetunióknak a gyalogosok lázadása fog véget vetni, oly hivalkodón telepszik rájuk az autótulajdonosok kasztja. Később, Nyugat-Berlinben tanítva azon ironizált, hogy milyen anakronisztikus világgképben tetszelegnek az őt hallgató, többnyire újbaldali fiatalok.

Aggályait nem csökkentette jelentősen természetes közösségvállalása a cseh chartásokkal és a magyar demokratikus ellenzékkel. Hisz az ő füle pontosan hallotta a népies és a baloldali hagyományból fakadó álmegoldások öncsaló hitét és a liberálisok nem kevésbé öncsaló illúzióját arról, hogy a szabadság elhozza az értelmes felelősségvállalás világát. (Úgy két éven át abban a szerencsés helyzetben voltam, hogy hármásban rendszeresen összeültünk kicserélni eszméinket és a majdani Magyarországra vonatkozó elképzeléseinket. Donáth Ferenc az 56-os forradalom eszméinek folytatását várta: a munkástanácsokat, a szövetkezetbe szerveződő kistulajdonosok világát, a dolgokat elrendező különböző önkormányzatokat. Jánossy, bebújva a nem minősítő technokrata szerepébe, igyekezett megértetni a személyes koordinációnál erősebben ható szabadpiaci koordinációt, a maga logikájában érvényesülő tulajdon sokkal nagyobb erejét és hatékonyságát. Én, támogatván mindkettőben a másik megértését, rendre azon töprengtem, hogy tudják-e azt, miközben egymásnak adják a szót, hogy másról beszélnek. Aztán megértettem, hogy Jánossy tudja, de zavarban van. Hiszen szebbek, legalábbis hozzá közelebb állnak azok az eszmék, amelyek Donáthot hajtják, mint azok, amelyeket kénytelen ő komolyan venni, mert a korábbiakat öncsalásnak tartja.) A nagy program nem egyszerűen egy rendszerváltás kérdése. A kihívásoknak és a meghatározottságoknak olyan láncolatát kéne megértelnünk, amire csak jóval kevesebb önféltés mellett lehetünk képesek. Azzal a tárgyilagos szemlélődéssel, amire Jánossy Ferenc mutatott példát.

## Mihályi Péter

### A minőség kategóriája Jánossy Ferenc korai közgazdasági írásaiban

A valósághoz ezerféle módon közelíthetünk. Legtöbbünk a lehetőségek végtelen tárházából egyetlen egy közelítési módot sajátít csak el magának, annak nyelvezetével, szabályaival és a dolgozik egy életen át. Jánossy – miközben grammatikai értelemben egyetlen nyelvet sem mondhatott anyanyelvének – egyszerre legalább négy diszciplína, négy világlátás fogalmi rendszerén, formanyelvén keresztül fogadta be a valóságot.

*Gépészmérnökként* azt kereste, hogy miként lehet javítani a már működő gépek, berendezések hatásfokát, s ha valamit a természet konstruált, akkor meg azt kutatta röntgensugárként lényegig hatoló szemével, hogy mi lehet az a mechanikai összefüggés, amit a jóistenke már tudott, csak mi még nem értjük. (Lásd *Női lábak mérnökszemmel* című kis írását – Jánossy [1957].) Családi örökségként Jánossy elsajátította azt a marxista filozófiai hagyományt is, amely időben zajló, történeti folyamatként látta és láttatta a gazdaságtan folyamatait. Nem közgazdászként, hanem történészként – ha tetszik *gazdaságtörténészként* – vizsgálta a gazdasági növekedés és a gazdasági egyensúly kérdéseit. Bizonyára ismerte Keynes aforizmáját: „Hosszú távon mindnyájan halottak vagyunk.” Jánossy ezt pontosan fordítva gondolta: előbb a trend, azután a ciklus. Mindebből következően Jánossy *statisztikus* is volt – kellett hogy legyen. A mérés és a mérhetőség kérdése vörös

fonálként húzódtott végig egész pályáján. S végül vegyük észre, hogy ez a fűrő-farigcsáló mérnökember *szobrász* szemmel is képes volt látni, illetve láttatni. Nem a részletekből építkezett, nem a tényeket gyűjtötte össze, s nem is abból próbált új elméletet alkotni, hogy mások elméletét továbbfejlessze. Miként azt a képzőművészek teszik, közvetlenül a szabad szemmel, józan paraszti ésszel megfigyelhető valóságból indult ki, s úgy hatolt a korábban senki által meg nem fogalmazott új összefüggések felé, hogy fokozatosan szabadult meg a zavaró akcideneciáktól. Az ő szavait idézve: „veszek egy márványtömböt és a főlölesleges márványt lefaragom – ami marad az a szobor”. (Jánossy [1958a].)<sup>1</sup>

Csoda-e hát, hogy ez a négy diszciplína nyelvén beszélő, 39 éves mérnök az első lehetséges pillanatban sikített, amikor azt tapasztalta, hogy a szocialista gazdasági rendszer által működtetett gyárakban műszakilag silány, a ráfordítás szempontjából pedig drága termékek gördülnek le a futószalagról. Lehetséges-e az, kérdezte előbb mérnöktársaitól, majd a távlati tervezésért felelős közgazdászoktól, hogy a szocializmus, amelynek erkölcsi és politikai felsőbbrendűségében Jánossy Ferenc életének ebben a szakaszában még féltetlenül hitt, képtelen elérni azt a termékminőséget, amit ő gyermekként s fiatalemberként Németországban maga körül látott? S abban sincs semmi meglepő, hogy szovjet és magyar gyártervezői tapasztalatokkal a tarsolyában Jánossy azt is rögtön átlátta, hogy a gyenge minőség nem a szalag mellett dolgozó munkás bűne. A selejtes alkatrész mögött ott van a korszerűtlen gépekkel felszerelt gépsor, a gépsor mögött a rosszul tervezett gyár, a rossz gyártervek mögött pedig a rosszul megtervezett beruházási folyamat.

Nem csak tudta, meg is írta mindezt. Már 1948-ban hosszabb cikksorozatot publikált arról, hogy szerinte a gyártervezői apparátusoknak miként kellene működni, majd 10 évvel később egy glosszaterjedelmű írásban (*Minden kezdet könnyű* – Jánossy [1958b]) sok szempontból közel jutott a beruházások ingadozásának magyarázatához. Olyan összefüggéseket pendített meg, amelyeket csak további 15 év elmúltával tárt fel részletesen Bauer Tamás a beruházási ciklusokkal foglalkozó kétkötetes monográfiájában (Bauer [1981]).

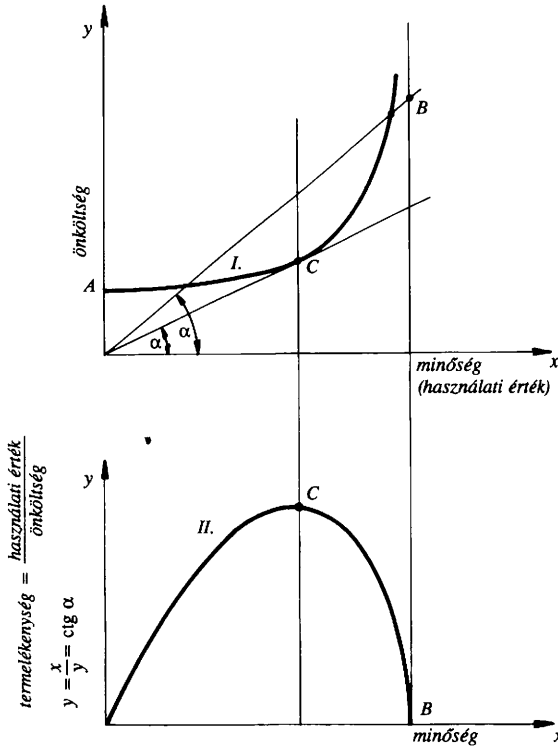
Az 1952 végén született, *A minőség elvi kérdései és a műszaki értelmiség ezzel kapcsolatos feladatai* című (Jánossy [1953]), hosszabb terjedelmű tanulmánya ma sem tekinthető másnak, mint aminek a kortársak tekintették: éles hangú tiltakozásnak a szocialista iparosítás mennyiségi hajszájával szemben, s kiáltásnak a minőség védelmében.<sup>2</sup> A mából visszatekintve azonban van ennek a zseniális példák tucatjával érvelő írásnak több más irányba mutató üzenete is. Itt szembesült először Jánossy a minőség mérhetőségének és országok közötti összehasonlíthatóságának kérdésével. Erről szól majd az 1963-as *Mérhetőség-könyv*. S itt vetődik fel először az a gondolat, hogy a munkaerő minősége és az előállított termék minősége egymással dialektikus kölcsönhatásban van. Ahogyan a Trendvonal-könyv *A gép, mint az ember tanítómestere* című alfejezetében később olvashatjuk: esztergálni csak esztergapadon lehet megtanulni. Amilyen az esztergapad minősége, olyan lesz a munkás is, aki rajta dolgozik.

Az 1952-ben MTESZ-viták<sup>3</sup> tüzeiben formálódó, s a *Magyar Technika* 1953. évi 4. számában megjelent Minőség-cikk kiinduló gondolata egy kétrészes grafikon, amely a

<sup>1</sup> Marxról szól, de Jánossyra is találó a Vajda Mihálytól származó megfogalmazás: redukcionista módszer.

<sup>2</sup> A tanulmány módszere, gondolatmenete annyira újszerű volt, hogy az ellene önként vagy pártutasításra (?) felsorakozott vitapartnerek között még reformpárti közgazdász is volt. Nem lenne ildomos ehelyütt a Jánossyt ledorongoló szerzők neveit idézni. Az érdeklődő Olvasó a *Magyar Technika* 1953. évi évfolyamának 5., 6. és 8. számában amúgy is mindent megtalál. Jánossy Ferenc válaszát, majd egy vitalezáró újabb tanulmányt a folyóirat 1954. évi 1. és 2. száma tartalmazza.

<sup>3</sup> A Műszaki és Természettudományi Egyesületek Szövetsége 1949-ben alakult. Az ötvenes évek első felében a MTESZ számos vitaulést rendezett, ami lehetőséget adott olyan vélemények elhangzására is, amelyek máskülönben a nyomtatott sajtó cenzúráján nem törhettek át.



minőség, az önköltség és a termelékenység kapcsolatát mutatja (Jánossy [1953]). A diagram felső részén az abszcissa a minőséget, az egységnyi mennyiségre jutó használati értéket méri, az ordináta pedig ugyanennek az egységnyi terméknek az önköltségét ábrázolja. Az *I.* görbe alakja – természetesen – minden termék esetében más és más, de néhány fő tulajdonsága állandó:

1. A jobb minőségű termék előállításához több munkamennyiség szükséges, nagyobb az önköltség.
2. A technika és a termelési viszonyok adott szintjén egy termék előállításához valamely minimális befektetés akkor is szükséges, ha a minőség olyan alacsony, hogy a termék használhatatlan.
3. A munkamennyiség növelésével nem lehet a minőséget határtalanul javítani. A technika adott szintjén létezik egy olyan maximális minőség, amelyet csak aszimptotikusan lehet megközelíteni (*B* függőleges).
4. A használati érték és az önköltség hányadosa adja a termelékenységet. (Az ábra szerint  $x/y = \text{ctg } \alpha$ . Vagyis minél kisebb az  $\alpha$ , annál nagyobb a termelékenység.)
5. Az *I.* görbéhez húzott érintő adja meg a *C* pontot, a gazdaságilag optimális minőséget.

Az alsó részben ábrázolja Jánossy a minőség és a termelékenység összefüggését. Az abszcissa azonos az ábra felső részével (minőség), az ordináta viszont a termelékenységet mutatja ( $x/y$ ). Az *I.* görbe fent felsorolt tulajdonságaiból adódik *II.* görbe jellegzetessége: 0 minőségnél a termelékenység 0, *C* minőségnél a termelékenység a maximumon van, míg *B* minőségnél a termelékenység visszaesik a 0 szintre.

Itt vezet be Jánossy a gazdaságilag optimális minőség fogalmát (*C* pont), ami első

közelítésben nem jelent mást, mint azt, hogy a lehetséges műszaki megoldások közül gazdasági megfontolások alapján kell kiválasztani azt a minőségi színvonalat, amely társadalmilag elfogadható költségszintet eredményez. Egyszerű, megvilágító erejű és mégis sokak számára nehezen befogadható gondolat ez.

A gazdaságilag optimális minőség fogalmára építve Jánossy – talán mindenkit megelőzve – először tudott szemléletes választ adni arra a paradoxonra, hogy miként tud a szovjet hadiipar lépést tartani az Egyesült Államok katonai potenciáljával, miközben a gazdaság más területein mindenki számára nyilvánvaló kétszeres-háromszoros lemaradásban van. Ha megfordítjuk a kérdést, s nem a szovjet, hanem az amerikai hadiipar oldaláról közelítjük meg a paradoxont, akkor máris megvan a magyarázat: az amerikai hadiipar éppen úgy államilag irányított rendszerként funkcionált, mint a szovjet, ezért természetes, hogy a két, hasonló elvek szerint működő gépezet esetében nagyjából egybeesett a gazdaságilag optimális minőség. De ugorjunk néhány évtizedet előre, s gondoljunk végig az egészségügy reformjáról zajló mai magyar vitákat! Miről is van szó? Az orvosi ellátás gazdaságilag optimális minőségéről, arról, hogy mi az a minőség, amit az állam kötelezően minden polgárának nyújtani kíván, s hol kezdődik az a minőségi többlet, amelyre a fedezetet a piaci kockázatok figyelembevételével a polgárnak magának kell előteremteni.

Vegyük észre, hogy Jánossynál ez a már itt felfedezhető különös megközelítési mód, ahogyan a gazdasági és a gazdaságon kívüli tényezők a társadalmi folyamatok magyarázatában szakadatlanul átsapnak egymásba, egymással szakadatlan kölcsönhatásban állnak, sajátosan marxista – s tegyük hozzá: lukácsista – megközelítés! Nagy kár, hogy ami e kérdésről Lukács Ontológiájában olvasható, az alig keltette fel a közgazdászok érdeklődését.<sup>4</sup>

„Az absztrakció egyrészt sohasem végleges, vagyis Marx sohasem egy részt vagy elemet szigettel el elvonatkoztató módon, hanem a gazdaságtan teljes területe elvonatkoztató projekcióban jelenik meg, amelyben – meghatározott átfogó kategoriális összefüggések átmeneti gondolati kikapcsolása következtében – a középpontba nyomuló kategóriák a maguk teljességében és zavartalanul bontakoznak ki, és benső törvényszerűségük tiszta formában tárulhat fel. A gondolati kísérlet absztrakciója azonban másrészt állandó érintkezésben marad a társadalmi lét totalitásával, beleértve a gazdaságon kívüli viszonylatait, tendenciáit stb. is.(...) [Mindebből természetesen] sem a minden törvény nélküli egyszeri történelmi fejlődés, sem az elvont és tisztán gazdasági terület mechanikus-törvényszerű uralma nem következik, hanem inkább a társadalmi létnek az a szerves egysége, amelyben a gazdaságtan szigorú törvényei játsszák a túlsúlyos mozzanatnak, de csakis ennek a szerepét.” (Lukács [1976] 309–310. o.)

De van ennek a Minőség-cikknek (Jánossy [1953]) és az azt követő vitának egy ugyan-csak mélyen szántó gazdaságpolitikai üzenete is. Egy bonyolult dugattyúforgácsolási példán keresztül Jánossy már első cikkében megmutatta, hogy a nem optimális minőségű termékek termelése miatti veszteség a gazdaságban exponenciálisan kumulálódik: a selejtes alkatrész a termelés következő fázisában „fertőzni” kezd, s ott is selejtet, hatékonyságromlást eredményez.<sup>5</sup> Még szemléletesebb, még hatásosabb formában ezt a gondolatot

<sup>4</sup> Egy korábbi írásomban igyekeztem ebből a mulasztásból valamit jóvátenni (Mihályi [1982]).

<sup>5</sup> Egy gyárban 100 szerszámgépen 100 munkás dolgozik, akik átlagban 2 százalék selejttel dolgoznak. Azt gondolhatnánk, hogy ilyenkor az átlagselejt is 2 százalék, azaz 100 öntvényből 98 hibátlan dugattyút kapunk. A valóságban a megmunkálás során 100 öntvényből 18 válik selejtessé és csak 82 készül el. Ha ugyanis arra gondolunk, hogy a dugattyú előállítás 10 műveletből áll, s a 2 százalékos selejthányad minden műveleti lépésnél ugyancsak 2 százalékos, akkor 10 művelet után a használható dugattyúk száma 82, mert  $100 \times 0,98 = 82$  százalék. S fontos, amit még ehhez Jánossy rögtön hozzátesz: a selejt halmozódása nem tűnik el, csak nehezebben felismerhető, ha egy termék, mint félkész termék üzemből üzembe, vállalattól vállalathoz kerül továbbfeldolgozásra. (Jánossy [1953].)



azután Jánossy egy 1953-as (vagy 1954-es?) kis cikkben is publikálta,<sup>6</sup> majd mindenki-  
ben nagy derűtséget keltve elmondta a Petőfi-kör 1956-os közgazdasági vitáján is.<sup>7</sup>

Az 1989-et követő rendszerváltás nyomán beállott példátlan és nem várt termelés-  
visszaesés megértéséhez is közelebb visznek ezek a gondolatok. A magunk bőrén tapasztal-  
tunk, hogy az importkorlátok lebomlásával a magyar fogyasztók számára a „gazdasági-  
lag optimális minőség” egyik napról a másikra eltolódott – át kellett térni a nyugat-  
európai országokban szokásos magasabb minőségi szintre. Ez viszont többszörfoldosítást,  
s az esetek többségében valódi többletköltséget (áremelkedést) is eredményezett. Más-  
részt drámai módon bebizonyosodott a szénbánya–erőmű típusú összekapcsolódások  
működésképtelensége. A gondok nem csak az energiaszektorban jelentkeztek, ahol az  
elkerülhetetlen lépések megtétele részben még ma is késik, de ugyanezzel a problémával  
küzd a magyar élelmiszeripar is, amikor termékek azért válnak versenyképtelenné, mert  
már a mezőgazdaságtól átvett növényi és állati termékek is gyenge minőségűek. S hason-  
ló magyarázatot adhatunk arra is, hogy miként értékelődik le a szemünk láttára az elmúlt  
négy évtizedben oly nagy ráfordításokkal létrehozott több százezernyi lakótelepi lakás,  
pusztán azért, mert a gazdaságtalanul megépített távfűtőrendszer túlságosan drágává te-  
szi a lakótelepi lakások fenntartását.

### Hivatkozások

BAUER TAMÁS [1981]: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó,  
Budapest.

JÁNOSY FERENC [1953]: A minőség elvi kérdései és a műszaki értelmiség ezzel kapcsolatos felada-  
tai. Magyar Technika, 8. évfolyam, 4. sz., 212-220. o.

JÁNOSY FERENC [1957]: Női lábak mérnökszemmel. Műszaki Élet, 2. sz. 1957. február 21.

JÁNOSY FERENC [1958a]: Ami marad – az a szobor. Avagy a géptervezés technológiája. Műszaki  
Élet, 12. sz., június, 12. o.

JÁNOSY FERENC [1958b]: Minden kezdet könnyű. Műszaki Élet, 3. sz., február, 6. o.

LUKÁCS GYÖRGY [1976] A társadalmi lét ontológiájáról. I–III. kötet. Magvető Könyvkiadó, Budapest.

MIHÁLYI PÉTER [1982]: Érték, értéknagyság, mérhetőség. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

## Ehrlich Éva

### Életút

Jánossy Ferenc 1914-ben született Budapesten. Apja, Jánossy Imre csillagász, 1920-ban  
halt meg. Anyja, Borstieber Gertrud matematikus, egyike volt a Magyarországon első-  
ként diplomát szerzett nőknek. Bátyja Jánossy Lajos, atomfizikus. Húga Jánossy Anna,  
vegyész. Nevelőapjuk, Lukács György nemzetközi hírnő, nézetei miatt az ortodox mar-  
xisták részéről a bírálatok keresztütüzében élt marxista filozófus, esztéta volt.

A testvérek 1920-ban nevelőapjukkal és a Magyarországról menekülő anyjukkal ke-  
rültek Bécsbe, 1931-ben pedig – Lukács Ausztriából való kiutasítása miatt – Berlinbe  
költöztek. Két év múlva az illegális kommunista mozgalomban vezető szerepet játszó

<sup>6</sup> Emlékeim szerint a cikk a szörnyű címet viselő *Többtermelés* című folyóiratban jelent meg.

<sup>7</sup> Lásd Bekker Zsuzsa fenti válogatásában a Mit írjunk a tiszta lapra? című írásban szereplő 1 szénbánya-  
1 erőmű-modellt.

Lukácsnak Németországból is menekülnie kellett. Ekkor emigrált a család Moszkvába. 1945-ben, illetve 1946-ban költöztek vissza Magyarországra.

Jánossy Ferenc Bécsben kezdte iskoláit. Kitűnő volt matematikából, a természettudomány, a fizikai valóság és a gyakorlati mérnöki munka vonzotta, ezért az 1929–1930-as tanévben a jó hírű bécsi mérnökiskolában, majd Németországban tanult. 1933–1942 között a moszkvai Ordzsonikidze szerszámgépgyárban dolgozott, először mint lakatos és esztergályos, majd mint gépszerkesztő mérnök. 1936–1939 között esti műszaki egyetemre járt.

1941-ben, amikor a németek körülzárták Moszkvát, Jánossy mint a szerszámgépgyár mérnöke, tagja volt a gépüzem Szibériába való áttelepítését szervező bizottságnak. 1942 júliusában letartóztatták. Tárgyalás nélkül, antiszovjet propaganda folytatásának címén nyolcévi szibériai büntetőtáborra ítélték. A Tyumentől mintegy 100–150 km-re északra fekvő, fakitermelést végző lágerba került, ahol az embertelen tábori körülmények miatt öngyilkosságra akart menekülni: éjjel kifeküdt a szibériai hidegbe. Mire egy ór megtalálta, ujjai már lefagytak. Az öngyilkossági kísérlet életmentésnek bizonyult: néhány kilométerrel a korábbi légertől létesített, fűtött rokkanttáborba helyezték át. 1945. május elején szabadult. Szabadulását nevelőapjának köszönhette, aki a 60. születésnapjára gratuláló Varga Jenőnek<sup>1</sup> elpanaszolta, hogy szeretne visszatelepülni Magyarországra, de csak nevelt fiával együtt, aki Szibériában lágerban van. Varga Jenő heti bridzspartnerének, Berijának<sup>2</sup> szólva két hét alatt elintézte Jánossy kiszabadulását. A „rehabilitáció” azonban nem volt teljes: a Szovjetunió öt nagyvárosában (Moszkvában, Leningrádban, Harkovban, Kievben és Ogyesszában) nem telepedhetett le. Így egy kaukázusi kisvárosba, Majkopba költözött feleségével és kislányával. A majkopi kis vasgyárban mint mérnök dolgozott. 1946 őszén – követve anyját és nevelőapját – szovjet állampolgárként települt vissza Magyarországra.

1947-től a Nehézipari Központban dolgozott, először mint előadó, majd a Nehézipari Központ akkor létrehozott tervező irodájában mint üzemmérnök, főosztályvezető, majd igazgatóhelyettes. 1954-ben az Országos Építésügyi Hivatal (OÉH) elnökhelyettese. 1954 végétől 1956 májusig az Országos Tervhivatalban a műszaki főosztály vezetője. 1956-tól 1957 elejéig ismét az OÉH elnökhelyettese. Az OÉH megszűnése után, 1957. áprilistól nyugdíjba vonulásáig, 1974 végéig az Országos Tervhivatalban, illetve annak kutatóintézetében mint független kutató-tanácsadó dolgozott.

1949-től vett részt a Műszaki és Természettudományi Egyesületek Szövetségének (MTESZ) munkájában, tagja volt a MTESZ vezetőségének, a *Gép*, illetve a *Magyar Technika*, később a *Műszaki Élet* című folyóiratok szerkesztőségének, ahol igen sok és nagy vitát kiváltó cikke jelent meg. 1967-től vállalt részt a Nyers Rezső vezette új gazdasági mechanizmust előkészítő bizottság munkájában, 1967-től rendszeresen szemináriumokat tartott a Közgazdasági Egyetemen, majd később a lakásán. 1972–1974-ben egy-egy félévet vendégprofesszorként a nyugat-berlini Szabad Egyetemen (Freie Universität) tanított.

Szinte minden nagyobb munkája önálló és eredeti kérdésfeltevésével, műszaki indíttatású, sajátos logikájú és tényeket felsorakoztató beszédes diagramjaival, bizonyítási módszereivel és ebből levont következtetéseivel nagy érdeklődést keltett itthon és külföldön egyaránt. Eredményeit ma is alkalmazzák a nemzetközi gazdasági folyamatok összeha-

<sup>1</sup> Varga Jenő (1879–1964) közgazdász, a Magyar Tanácsköztársaság alatt népbiztos, a Népgazdasági Tanács elnöke. A Tanácsköztársaság bukása után emigrált, haláláig a Szovjetunióban élt. 1927–1947 között a moszkvai Világgazdasági és Világgazdasági Intézet vezetője.

<sup>2</sup> Berija, Lavrentij Pavlovics (1899–1953): szovjet politikus, 1938-tól belügyi népbiztos, 1941-től miniszterelnök-helyettes. A szovjetunióbeli koholt perek egyik fő irányítója. Sztálin halála után, 1953 decemberében kivégzik.

sonlítására, elemzésére, a jövőbeli folyamatok alakulásának megítélésére. Művei, megállapításai és következtetései heves vitákat váltottak ki elsősorban a hazai, de bizonyos kérdésekben a külföldi közgazdászok körében is. Felismeréseire nemcsak a közgazdászok, hanem a társadalomtudományokkal foglalkozók: történészek, szociológusok, pedagógusok, sőt később politikusok is támaszkodtak, és támaszkodnak ma is. Műveinek jelentős része most is tananyag – sajnos főképpen külföldi egyetemeken.

Jánossy akkor vált ismertté a szélesebb közgazdász társadalomban, amikor a hivatalos szocialista világ a szocialista rendszernek tulajdonított sikeres mennyiségi növekedés büvkörében élt, és amikor Hruscsov meghirdette, hogy az egy főre jutó ipari termelés tekintetében a Szovjetunió két évtized alatt (1980-ra) utoléri, illetve túlszárnyalja az Amerikai Egyesült Államokat és az élen lévő többi piacgazdaságot. Jánossy önálló és eredeti gondolkodóként éppen ekkor, az 1950-es évek közepén tette fel magának a kérdést: mi jellemzi a gazdaságilag fejlett tőkés országok és a szocialista országok valóságban végbement gazdasági fejlődésének folyamatait. Mivel magyarázható a gazdaság növekedési ütemének a második világháború utáni meglódulása a háborúval leginkább sújtott országokban? Általánosabban: az egyes országok időbeli gazdasági folyamatainak vizsgálatában felismerhető-e általános törvényszerűségek, vannak-e – mai terminológiát használva – gazdaságrendszer-semleges és gazdaságrendszer-specifikus törvényszerűségek a fejlődési folyamatban?

A feltett kérdéseire adott válaszait, kapcsolódó következtetéseit Jánossy már az 1950-es évek végén (1957) megtalálta. Már ekkor készen volt a témára vonatkozó szinte teljes tényanyaga, a megismerést és a bizonyítást szolgáló diagramjai, grafikonjai. Meglepető és új felismeréseit a felfedező lelkesedésével és izgalomával ismertette meg barátaival, valamint Kiss Árpáddal (az OMFB elnökével), Péter Györggyel (a Központi Statisztikai Hivatal elnökével), Ajtai Miklóssal (főnökével, az Országos Tervhivatal akkori elnökével). Mindannyian azon a véleményen voltak, hogy tézisei politikailag oly veszélyesek, hogy felfedezését az állításait bizonyító anyagokkal együtt egészen addig „zárja el egy páncélszekrénybe”, amíg a politikai időjárás megjavul. Ezért nem tekinthetem véletlennek, hogy Varga Domonkos Jánossyval folytatott 1969. évi interjújában<sup>3</sup> nincsen említés arról, valójában mikor és hogyan fedezte fel Jánossy a trendvonallal kapcsolatos összefüggéseket. Könyve – A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok címmel – 1965-ben készült el német nyelven, és második feleségének, Holló Máriának fordításában 1966-ban jelent meg magyarul. Ezt követte tíz évvel később egy második, javított és átdolgozott kiadás. Közben a könyv külföldi kiadók gondozásában megjelent németül (1969), csehül (1969), angolul (1971), franciául (1972), japánul (1972), spanyolul (1973), olaszul (1974).

A trendvonallal kapcsolatos kutatások megismerésekor, 1957-ben Ajtai Miklós felkérte Jánossyt, hogy a gazdasági fejlődési folyamat ismeretében készítsen pillanatfelvételt arról, hol helyezkednek el az egyes országok, közöttük Magyarország a gazdasági fejlettség rangsorában. Ekkor kezdett hozzá Jánossy a gazdasági fejlettségi szint nemzetközi összehasonlítására szolgáló módszer kidolgozásához. Egyik „ötletének” alapján olyan új módszert dolgozott ki, amelynek segítségével – a természetes fogyasztási mutatók és a piacgazdaságok GDP-színvonalának korrelációjára építve – a tőkés országokkal azonos módon lehetett meghatározni Magyarország helyét a gazdasági fejlettség nemzetközi

<sup>3</sup> *Valóság*, 1969. 5. sz.

mezőnyében.<sup>4</sup> A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere című könyve is, akárcsak a korábbi munkái, heves hazai és nemzetközi viták kereszttüzébe kerültek. E kötet igazi értékállóságát nemcsak a módszer eredetisége és szellemessége, nemzetközi struktúravizsgálatokra és előrebecslésekre való ma is kitűnő használhatósága adja, hanem talán mindenekelőtt az az eredeti és teljesen új, ma is élő módszertani analízis, amit a nemzetközi kvalitatív és kvantitatív összehasonlítás problémáiról, objektív korlátairól (az összehasonlíthatóság kritikus határa) adott.

A nemzetközi összehasonlítás módszertani kérdéseiből a kíváncsi kutató útja logikusan a kvázifejlettséggel foglalkozó, ugyancsak nagy vihart felkavaró tanulmányának<sup>5</sup> megírásához vezetett. „Éppen azért nevezem ezt a fejlettnék tűnő (hozzáteszem a Szovjetuniót és a kelet-közép-európai országok mindegyikét jellemző) struktúrát „quasi-fejlettnék” – írja –, mert megtévesztésig hasonlít a valóban fejlett országok struktúrájához.” „Mint ahogyan egy selejtet gyártó, csupán jelentős szubvencióval fenntartható gyár ugyanolyan impozánsnak tűnhet, mint egy korszerű, rentábilisan működő üzem. Az iparstatisztika adatai hasonlóan megtéveszthetnek, ha a létszám és a termékvolumen mellett nem vesszük egyidejűleg figyelembe a rentabilitást, a termékek minőségét és exportképességét.”<sup>6</sup>

Több mint két évtizeddel a rendszerváltás előtt Jánossy éppen a kvázifejlettséggel foglalkozó tanulmányában elsőként tárja fel az erőltetett iparosítás szovjet és hazai előfeltételeit, jellegzetességeit, okait. „A piacgazdaságban a rentabilitás korlátlanul érvényesül, amely elvileg kizárja az erőltetett ütemű iparosítás lehetőségét. A tervezés feloldja a rentabilitási kényszerből fakadó tönkremenési korlátokat – írja –, és ezzel lehetővé teszi az erőltetett iparosítást.”<sup>7</sup> Ugyanitt később: „... ha az exportképesség emelkedése nem tart lépést az importszükséglet növekedésével, akkor egyhamar a külkereskedelem válik mindennemű további fejlődés kerékkötőjévé”. Zsákutcás „jóslata” – ma már tudjuk – bekövetkezett, felismerései ma is érvényesek.

A trendvonalról, a hosszú távú fejlődési folyamatokról felvetett rendkívül izgalmas kérdéseinek elemzését nem fejezte be. Úgy gondolta, hogy a könyvében felvillantott két, általánosnak tekintett fejlődési szakaszból (extenzív és intenzív) majd külön könyvet ír. Ehelyett azonban 1979-ben leírta annak a társadalmi struktúraátalakulásnak a folyamatát, amely az iparosodás beindulásához vezet,<sup>8</sup> 1982-ben pedig Egy evolúciós alternatíva címmel vázolta fel<sup>9</sup> a fejlett piacgazdaságok továbbfejlődésének dilemmáit és egy lehetséges fejlődési alternatíva körvonalait.

Jánossy szerint az 1929–1933-as világválsággal befejeződött az, amit Marx előre látott. A New Deallel valami új kezdődött: amit Marx elméleti lehetőségként sem vetett fel. Az ugyanis, hogy a munkatermelékenység folyamatos, konstans növekedése a reálberek geometriai haladvány szerinti növekedésével jár együtt. Ennek a folyamatnak is előbb-utóbb véget kell érnie, írja, mert a fogyasztásnövekedés áthághatatlan korlátjaiba

<sup>4</sup> Abban a szerencsében részesülhettem, hogy fiatal kezdő közgazdászként, egyetlen beosztottjaként három évig (1959–1962) napi 8-10-12 órában az akkori Tervhivatal piciny, talán legfélreesebb szobájában vele együtt dolgozhattam ötleteinek gyakorlati kivitelezésén.

Valójában tőle tanulhattam meg új módon szemlélni és értékelni a múltat és az akkori jelen világát, közgazdasági valóságát. Ő segített megszabadulni azoktól a béklyóktól, amelyek akkori gondolkodásomat keretekbe szorították. Tőle tanulhattam meg a tényekre, a statisztikai adatokra alapozott közgazdasági valóság sokoldalú megközelítésének fontosságát és az erre alapozott közgazdasági elemzések és következtetések módozatait. E csalódásokkal teletűzdelt időszakban a szakmát kezdő közgazdásznak az illúzióvesztés helyett a valóság megismerésének szeretetét és hitét nyújtotta.

<sup>5</sup>Jánossy Ferenc: Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja. Közgazdasági Szemle, 1969. 7–8. sz.

<sup>6</sup> Lásd: Beszélgetés Jánossy Ferencsel. Varga Domokos interjúja. Valóság, 1969. 5. sz.

<sup>7</sup> Közgazdasági Szemle, 1969. 7–8. sz. 809. o.

<sup>8</sup> Az akkumulációs lavina megindulása. Magvető Kiadó, Budapest, 1979.

<sup>9</sup> Valóság, 1982. 2. sz.

ütközik. Ezért elkerülhetetlen fordulatnak kell bekövetkeznie akkor, amikor a termelt fogyasztási javak áradatainak növekedése a szükségletek relatív telítettségéhez vezet. Míg az első fordulat idején (1929–1933) a tőkefelhalmozás ütközött korlátokba, a fogyasztási javak felduzzadt folyama számára viszont szelep nyílt, addig a fejlett világ ma esedékes fordulatában a szükségletek relatív telítettsége folytán ez a szelep is szorosabbra zár, és így ütközik korlátokba az össztermelés volumenének növekedése. Relatív a telítettség akkor – írja –, ha mindazok a szükségletek, amelyeknek kielégítéséért az emberek úgy vélik, hogy érdemes dolgozni, már ki vannak elégitve. Relatív telítettség akkor következik be, ha az egyes emberek a „többet fogyasztani vagy kevesebbet dolgozni” dilemma előtt állva úgy döntenek, hogy döntéseik végeredményeként a fogyasztás összvolumene stagnál, vagy csupán jelentéktelen mértékben növekszik.

A munkatermelékenység növekedésével a fogyasztási volumen növekedése semmi esetre sem tarthat lépést. Gondoljuk meg, írja: a munkaidő a 19. századi maximuma óta a mai napig még meg sem feleződött. Több mint másfél évszázad kellett ahhoz, aminek most belátható időn – két évtizeden belül – be kellene következnie. Akár tetszik, akár nem, tudomásul kell vennünk, mondja, hogy valami merőben új érlelődik, sőt már mozgásba is jött. Új periódus kezdetén állunk, amelyben nemcsak lehetségessé, hanem szükségessé vált a munkaidő folyamatos, radikális csökkentése. Csakhogy a társadalmilag szükséges munkaráfordítás állandó, jelentős redukálása új problémát vet fel: eddig a munka által létrehozott gazdagság elosztása volt a sokat vitatott és harcokat kiváltó fő probléma, most magának a munkának az elosztása, pontosabban a munkához való jogot garantáló elosztása válik elsődrendű problémává, írja 1982-ben.

Írásainak mindegyike különleges egyéniséget tükröz. Ez az egyéniség persze a hétköznapi napokban is megnyilvánult. Visszautasította az évi jutalom átvételét, mert éppen azon munkálkodott, hogy felszámolja az Országos Tervhivatal általa vezetett műszaki fejlesztési főosztályát. „Erre a főosztályra az adott formában nincs semmi szükség – érvelt – a műszaki fejlődést nem lehet központi direktívák kidolgozásával előrevinni.” Amikor a kvázifejlettségről írott munkája megjelent, az egyik – gazdaságpolitikával foglalkozó – politikai vezető beszélgetésre hívta. Jánossy a beszélgetésen megemlítette, hogy az országnak nincs igazi hosszú távú koncepciója. A válasz: „Hogyne lenne!” Jánossy: „Ha van, akkor bizonyosan titkos; látott már maga olyan koncepciót végrehajtani, ami titkos?” Az eredmény: éppen Kossuth-díjat akartak neki adni, de a cikke miatt, s gondolom az effajta válaszai miatt is, ezt három évvel elhalasztották.

Egyéniségében az eredeti szellem és a humor hallatlan szerénységgel párosult: gyermeki boldogsággal tudott örülni minden, általa fontosnak és/vagy jónak tartott megjegyzésnek, az adott probléma tisztázását szolgáló kritikának, ötletnek. Környezetében a gondolatszabadság és a néha gyilkosan éles humor, a kritikai szellem uralkodott. „Sosem az az érdekes ki mondja: az az érdekes, hogy mit mond” – hangoztatta. „Nem érdemes figyelmet fordítani az olyan emberre a vitákban, akinek nem a kérdés megoldása, hanem saját szereplése a fontos”.

Akik közelebbről ismerhették, de akik csak találkozhattak vele, azok sem felejtették töretlenül kíváncsi, a világ dolgai iránt nyitott, eredeti gondolkodásmódját, fénylő elméjét és ragyogó humorát.

**Jánossy Ferenc írásai**  
(Összeállította: Márkus Rozália)

- Négy kisebb műszaki tárgyú írás orosz nyelven. Moszkva, 1937–1940.
- Korszerű gyártervezés a Szovjetunióban. Megjelent: Négy előadás a szovjet gyáriparról. Budapest, 1948.
- A Robins-Messiter ércátlagosító berendezés továbbfejlesztése. Gép, 3. évfolyam 10. sz. 1951.
- A szerszámgép-készülékek fejlődése a Szovjetunióban. Gép, 4. évfolyam 11. sz. 1952.
- A minőség elvi kérdései és a műszaki értelmiség ezzel kapcsolatos feladatai. Magyar Technika, 8. évfolyam 4. sz. 1953.
- A minőség elhanyagolása a termelékenység növekedésének fékje. Magyar Technika, 9. évfolyam 1. sz. 1954.
- A fogaskerekeket hordó elemek rugalmas deformációjának hatása a fognyomás eloszlására. Gép, 8. évfolyam 7. sz. 1956.
- A Petőfi Kör 1956. június 20-i közgazdasági vitáján Hazánk természeti és gazdasági adottságainak kiaknázása népgazdaságunk tervezésében címmel elhangzott felszólalása olvasható: A Petőfi Kör vitái hiteles jegyzőkönyvek alapján. Két közgazdasági vita. (Politikatudományi füzetek) Kelenföld Kiadó – ELTE. Budapest–Győr, 1989.
- Az MTESZ kibővített elnökségi ülésének vitáján elhangzott felszólalása olvasható: A Műszaki és Természettudományi Egyesületek Szövetsége kibővített elnökségi ülésének vitája a második ötéves terv ipartervezési kérdéseiről. Műszaki Élet, 11. évfolyam 14. sz. 1956.
- Van egy ötletem, csak nem tudom mire jó. Gép, 9. évfolyam 4. sz. 1957.

FERENC JÁNOSSY

**The end  
of the  
economic  
miracle**

APPEARANCE AND REALITY  
IN ECONOMIC DEVELOPMENT

**LA FIN  
DES MIRACLES  
ECONOMIQUES**

**FERENC  
JÁNOSSY**

**SEUL**

- A Műszaki Életben 1957–1959 között megjelent kisebb írások, részben karcolatok: Műszaki Élet, 1957. XII. évfolyam: Női lábak mérnök szemmel. 2. sz.; Egy bürokratikus vágyálom: a rizikómentes műszaki fejlesztés. 4. sz.; Dr. Számfetis múzeumőr módszere. 5. sz.; Okleveles autodiakta mérnök 6., 7. sz.; Bennszülöttek és más bosszúságok. 18. sz.; Tiltakozom, nem vagyok feltaláló. 18. sz.; Biztosan tudja miként működik. (Az alternatív kapcsoló.) 21. sz.; Ádám és Éva, kiskutya – nagykutya és Hamupipőke. 22. sz.; Egy radikális javaslat a tartalékkalkatrész-

- hiány megszüntetésére, 20–23. sz. 1958. *XIII. évfolyam*: Az értelmes absztrakcióról. 1. sz.; Fejlődhet-e a kerékpár? 2. sz.; Minden kezdet könnyű. 2–3. sz.; Mézni és merni. 4. sz.; Az erőművek oldata és a hallei építők dala. 5. sz.; A magyar gépipar arányai. 5–6. sz.; Gépgyárak tervezése, avagy miért illeszkedik a kuglófforma a kuglófra. 5–6. sz.; A magyar gépipar arányai. (Társszerző: Sch. Gy.) 6. sz.; Ami marad – az a szobor. Avagy a géptervezés technológiája. 12. sz.; Egy találmány születése és... 17. sz.; Nagy számok megemésztése. 21. sz.; Egy matematikus bridzsoleckéje karácsonyra. 26. sz.; Az önmagukat fokozó folyamatokról. 26. sz. 1959. *XIV. évfolyam*: Azonos-e a gépek átlagkora az élethosszával? (Társszerző: Endrei Walter.) 11. sz.; Amikor a takarékoság hamis... 18. sz.; A matematika védelmében. 21–23. sz.
- A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere. Ehrlich Éva közreműködésével. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1963.
- Valutazione dei fattori di base nella crescita dello sviluppo economico. Atti del Convegno di studi sulla programmazione economica in Italia e in Ungheria. Milano, 28–29 maggio 1965. Ungheria d'oggi – Rivista Bimestrale di Cultura, Politica, Economica. (A cura della Società Italiana Amici Dell'Ungheria) anno VI. ottobre 1966.
- A háborúk utáni helyreállítási periódusok jellegzetességei és a japán „gazdasági csoda” vége. Közgazdasági Szemle, 1965. 10. sz.
- A nyugatnémet „gazdasági csoda”. Közgazdasági Szemle, 1966. 4. sz.
- A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1966. (A könyv megírásában részt vett és azt német eredetiből fordította: Holló Mária.) A gazdasági fejlődés trendvonaláról. Második, bővített kiadás. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1975. *Németül*: Franz Jánossy unter Mitarbeit von Maria Holló: Das Ende der Wirtschaftswunder: Erscheinung und Wesen der wirtschaftlichen Entwicklung. (Probleme sozialistischer Politik 12.) Frankfurt a. M.: Verlag Neue Kritik. Frankfurt, 1966. 274 o. *Csehül*: Na konci hospodářských zářků. Jev a podstata hospodářského rozvoje. Praha: Academia Nakladatelství Československé Akademie Ved, 1969. *Franciául*: La fin des miracles économiques. Apparances et réalité du développement économique. Paris, Édition du Seuil, 1972. *Angolul*: The end of the economic miracle. Appearance and reality. IASP International Arts and Sciences Press, Inc., White Plains, New York. 1971. *Spanyolul*: El fin de los milagros economicos. Barcelona, 1973. *Olaszul*: La fine dei miracoli economici. Riuniti, Róma, 1974.
- A trendvonal nem agyém, de nem is fátum. Jánossy Ferenc válasza könyve bírálóinak. Közgazdasági Szemle, 1968. 1. sz.
- Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja. Közgazdasági Szemle, 1969. 7–8. sz. *Angolul*: The Origins of Contradictions in Our Economy and the Path to Their Solution. Eastern European Economics., Vol. VIII, No. 4., Summer 1970. *Németül*: Widersprüche in der ungarischen Wirtschaftsstruktur – Wie sind sie entstanden und wie können sie überwunden werden. Acta Oeconomica Academiae Scientiarum Hungariae 4, 1969.
- Beszélgetés Jánossy Ferencsel. Varga Domokos interjúja. Valóság, 1969. 5. sz.
- Még egyszer a trendvonalról. Közgazdasági Szemle 1971. 7–8. sz.
- Lukács György a futurologiáról. Interjú, riporter: *Jutta Matzer*. Résztvevők: Jánossy Ferencné Holló Mária, Jánossy Ferenc, Lukács György. Valóság, 1971. 11. sz. A Futurum 1970. 4. cikke alapján. *Angolul*: Lukács György on Futurology. New Hungarian Quarterly, 1972. 47. sz. Az International Association for Research in Income and Wealth, Twelfth General Conference, Session 3: International Price, Product Purchasing Power Comparisons) 1971. augusztus 30–szeptember 4-i svédországi konferencián elhangzott felszólalása. Can a Short-Cut Method be more than a Makeshift? (Ronneby). *Németül*: Kann eine short-cut Methode mehr als ein Notbehelf sein? Acta Oeconomica Academiae Scientiarum Hungariae 7, 1971.
- Vergangene Entwicklung als Basis der Planung. Acta Oeconomica Academiae Scientiarum Hungariae 13. 1974
- A gazdasági fejlettséget tükröző természetes gazdasági mutatók gyakorlati alkalmazásának lehetőségei a prognózisszámításokban. Társszerző: Ehrlich Éva, Hadas András és Pártos Gyula. OMF. Budapest, 1978.
- Az akkumulációs lavina megindulása. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1979. *Németül*: F. J.: Wie

die Akkumulationslawine ins Rollen kam: zur Entstehungsgeschichte des Kapitalismus. Berlin: Olle und Wolter, 1979. 79. 1.

Egy evolúciós alternatíva. Valóság, 1982. 2. sz. *Németül*: Eine evolutionäre Alternative. Megjelent: Zukunft der Arbeit. (Szerk.: Frank Benseler, Rolf G. Heinze, Arno Klönne). VSA-Verlag. Hamburg, 1982. *Angolul*: An evolutionary alternative. Acta Oeconomica Academiae Scientiarum Hungariae, 28. 1982.

Életinterjú Jánossy Ferencsel. Riporter: *Hegedűs B. András, Kozák, Gyula, Szabóné Dér Ilona*. Medvetánc, 1986/4–1987/1. sz.



Voszka Éva  
**Csontvázak a szekrényben**  
(Privatizáció 1996)

---

Az állami vagyon leépítése szempontjából 1996 akár egy átlagos, szürke év is lehetett volna, amely az 1995-ös kiugró bevételeket természetesen nem tudta megismételni, de belesimult a megelőző időszak trendjeibe. Átlagos év lehetett volna, ha nem tör ki az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Részvénytársasággal kapcsolatos botrány, amely a privatizáció tisztaságába – és a kormányzó pártok tisztességébe – vetett hitet a közvélemény nagy részében végképp megingatta. Ennek hatására a folyamatok optikája módosult, és az 1996-os év furcsán beágyazódik a múlt és a jövő szövedékébe. A teljes és felemás eladási sikerek mellett legalább annyira jellemző volt, ami nem történt meg, illetve a múlt homályából napvilágra kerülve jelentősen befolyásolta a még privatizálható vagyon nagyságát és a várható bevételek felhasználásának módját. Az értékesítés mellett a megelőző évnél megint fontosabb lett az elosztás. S 1997 elején a döntéshozókat inkább foglalkoztatja a privatizáció lezárásának, mint folytatásának kérdése.

---

A „sikerdíjbotrány” kitörésének legfeljebb az időpontja és az ürügye lehetett váratlan a külső szemlélő számára. Az alapvető szerkezetek, amelyek 1996 őszén nyílt válsághoz vezettek, már régebben kialakultak: a keretjellegűnek nevezett jogszabályok tág teret hagynak az értelmezési vitáknak, a kormányzati apparátusok célszerűségi szempontból rendszeresen felülbírálták a hatályos törvényeket anélkül, hogy módosításukat kezdeményezték volna, a párt-, csoport- és személyes érdekek a politika különböző csatornáin keresztül nap mint nap befolyásolták a privatizáció eljárásrendjét és egyedi döntéseit, az üzleti kultúrát pedig mélyen átította a morális bizonytalanság. A botrány egyfelől visszamenőleg igazolta mindazokat a gyanúkat, amelyek a privatizációt egyébként is körüllejték. Másfelől viszont – legalábbis átmenetileg – nagyobb óvatosságra készítette a kormányzatot és a gazdaság szereplőinek széles körét. A parlamenti választások és a kampányszerű privatizáció végének közeledte azonban kapuzárási pánikhoz, az utóbbi hónapok viszonylag csendes állóvizének felkavarodásához vezethet.

**Sikerek és félsikerek az eladásokban**

A privatizációs bevételek nagyságrendje és megoszlása 1996-ban hasonló volt az 1995-ös év kiugró csúcsát megelőző értékekhez. Az ÁPV Rt. összes bevétele megközelítette a 160 milliárd forintot, ami lényegében azonos az 1992–1994-es évek átlagával, bár ez reálértékben visszaesést jelent (*1. táblázat*). A készpénz kétharmados részaránya is meg-

I. táblázat  
Privatizációs bevételek  
(milliárd forint)

Bevétel formája	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Összesen	1992-94. évi átlag
Forint (készpénz)	0,14	4,81	17,51	17,55	27,61	25,71	25,09	118,42	20,89
Deviza	0,53	24,61	40,98	110,67	10,95	412,05	77,50	677,29	54,20
Készpénz összesen	0,67	29,42	58,49	128,22	38,56	437,76	102,59	795,71	75,09
Kárptóltási jegy	-	-	2,26	14,56	64,20	18,48	41,63	141,13	27,01
E-hitel	-	1,01	9,07	21,72	29,27	3,92	2,44	67,43	20,02
Devizahitel, egyéb	-	-	-	-	16,84	-	3,16	20,00	-
Vagyonhozadék	-	0,93	7,41	5,41	7,80	13,81	8,15	43,51	6,87
Bevételek összesen	0,67	31,36	77,23	169,91	156,67	473,97	157,97	1067,78	134,60
Készpénz a bevételek százalékában	100,00	93,80	75,70	75,50	24,60	99,90	72,10	74,52	55,79

Forrás: 1990-1995 között: Statisztikai Évkönyv 1995. KSH, 1996. 335. o., 1996: Heti Privátinfo, 1997. 16-17. o.

egyeznek az 1992–1993-ra jellemző értékkel.<sup>1</sup> Szembeötlő, hogy 1993 óta a forint fizetés minden évben szinte pontosan 25 milliárd forint, azaz a készpénzbevételek kizárólag a külföldiek befektetéseit követve ingadoznak, mégpedig tág határok között.

Ha az értékesített cégek számát nézzük, akkor 1996 a megelőző évnél sem volt lényegesen rosszabb, csak 15 százalékkal kevesebb társaságban adott el az állam vagyონrészeket. A nagy különbség az érintett vagyonban és az elért árfolyamokban van. Az 1996-ban eladott vagyon alig több, mint egyharmada az 1995-ösnek, az árfolyamok viszont a korábbi 160 százalékhoz viszonyítva alacsonyak, átlagosan nem haladták meg a 106 százalékot. (2. táblázat).

2. táblázat

Az állami vagyonkezelő szervezetek portfóliójának alakulása

Megnevezés	Cégek száma* (darab)	Vagyona** (milliárd forint)	Ebből privatizálható (milliárd forint)	Átlagos árfolyam
1990. január. 1.	1848	kb. 2000	-	-
1994. május. 31.	887	1624,00	995,00	-
1994. december. 31.	823	1639,14	1298,14	-
1995. december. 31.	673	1190,21	848,92	-
1996. november 30.	514	1019,35	675,31	-
Értékesítés 1995-ban	214	291,65	-	159,89
Értékesítés 1996-ban	179	111,94	-	106,32

\* Vállalatok és társaságok.

\*\* Saját vagyon, könyv szerinti érték, az értékesítésnél jegyzett tőkerész.

Forrás: Összefoglaló adatok a privatizációról, ÁVÜ 1994. június, Privatizációs Monitor, 1994. december, 1995. december, 1996. november, december.

A legfontosabb siker néhány olyan bank és nagyvállalat többségi tulajdonrészének eladása volt, amelyek az elmúlt években részesei voltak a konszolidációs hullámoknak.

A bankprivatizáció legnagyobb lépése a korábban legtöbb központi segítségben részesített, majd 1994-től az új menedzsment által alapjaiban átszervezett Magyar Hitel Bank többségi tulajdonrészének eladása volt. Ezenkívül a külföldi tulajdonosok megvásárolták a Magyar Külkereskedelmi Bank és az Általános Értékforgalmi Bank állami részvényeit. 1996–1997 fordulóján döntés született hat másik pénzintézet privatizálásának módjáról is.<sup>2</sup>

Az iparvállalatok közül a két vegyipari óriás, a Tiszai Vegyi Kombinát (TVK) és a Borsodchem emelkedik ki. 1995-ben a nyereség tömegét tekintve mindkét, az adósságitól megszabadított és a szakágazat konjunkturális helyzetét jól kihasználó cég a magyar vállalatok toplistájának éllovasa volt. A vállalaton belüli erők aktív közreműködésével végrehajtott reorganizáció után ezen a biztosnak látszó alapon indult a magántőke bevonása. Bár az eladás módja több ponton különbözött, a végeredmény hasonló: mind a Borsodchem, mind a tiszaujvárosi társaság többségi pakettje külföldi és hazai intézmények kezébe került, és kisbefektetők is jegyezheték a papírokat. A tulajdonosi szerkezet

<sup>1</sup> 1994-ben, az előző parlamenti választás évében az elosztásos módszerek domináltak, 1995-ben pedig az energetikai privatizáció miatt a bevétel szinte teljes egészében készpénz volt.

<sup>2</sup> Lásd részletesen Várhegyi [1997]. A tanulmány szerint „A külföldi tulajdon aránya 1996 végére megközelítette, 1997 elején (az MHB tőkekemelésével) elérte a magyarországi banktőke felét. (...) Ennél magasabb arányt csak Belgiumban (45 százalék), az Egyesült Királyságban (60 százalék) és Luxemburgban (91 százalék) találhattunk 1990-ben.” (18.o.)

mindkét esetben szétszórt. (A TVK-nál formálisan is korlátozták egy-egy tulajdonos részesedésének nagyságát.)

Noha a tőkepiac élénk figyelemmel kíséri az eredmények alakulását, és az értékpapírok forgalma szinte azonnal megindult, ami akár lassú tulajdonosi koncentrációhoz, akár egy domináns pozícióba jutó szakmai befektető megjelenéséhez is vezethet<sup>3</sup> (hacsak ennek lehetőségét intézményesen, az alapszabály megfelelő megfogalmazásával nem zárják ki), ez a szerkezet nyilvánvalóan a lehető legnagyobb mozgásteret adja a menedzsmentnek.

Az elmúlt évek tapasztalatai szerint a gyengébb piaci-pénzügyi pozícióban lévő cégeknek nem nyílt ilyen lehetőségük, hanem jó esetben egy erős szakmai befektető lett az új többségi tulajdonos. Ez történt 1996-ban a nagyvállalatok közül a Magyar Gördülőcsapágy Művekkel és a Taurusszal, de e társaságok eladása is gyarapította az államkasszát. Az alumíniumipar kft.-it viszont egyenként kezdték értékesíteni hazai szakmai befektetőknek, azaz szinte kivétel nélkül a cégek menedzsmentjének. Ez a típusú privatizáció általában is kevésbé biztonságos a likviditási nehézségek enyhítése, a fejlesztések és a piac bővítése szempontjából, az alumíniumiparban ráadásul a sokmilliárdos környezeti károk helyreállításának kötelezettségét is a vevők vállalták. Nem világos, hogy ennek mikor és hogyan tudnak majd eleget tenni, ha a folyamatos termelést egyáltalán fenn tudják tartani.

Az említett cégek mindegyikére az jellemző, hogy 1992 és 1995 között a kormányzat 5-10 milliárd forintnyi tartozásukat elengedte. Ezenkívül néhányuk maradék adósságát átütemezték, mások állami garanciában, tőkeemelésben részesültek. Az ipari tárca egyik vezetője szerint az 1992-ben kiemelt „piszkos tizenhármak” csoportja – amelynek ezek a cégek mind tagjai voltak, de rajtuk kívül mások is beletartoztak a körbe – összesen mintegy 50 milliárd forintnyi támogatást kapott, s privatizációjuk 80 milliárd állami bevételt hozhat (Sza. P. [1996]). Saját kutatásaink szerint a ráfordítások nagyságrendje reális lehet, a megtérülést azonban több cég eladásának halasztása miatt nem lehet, illetve több eladási árfolyam nyilvánosságának hiánya miatt nem tudjuk megítélni. Annyi biztos, hogy a támogatások következtében az érintett cégek fenn tudták tartani folyamatos működésüket, és jó néhányat közülük sikerült értékesíteni. A központi reorganizáció tehát ezekben az esetekben nem minősíthető sikertelennek. Az is biztos azonban, hogy a szűken vett pénzügyi megtérülés értékelésekor nemcsak a bevételeket, hanem a korábbi, akár rejtett formában folyósított állami segítség mértékét is figyelembe kell venni.

Ezt a mércét érdemes alkalmazni a hányattatott sorsú Hungarhotelsre is. A kérdést itt a politika és szaksajtó úgy tette fel, hogy többet kapott-e a magyar állam a szállodaláncért 1996-ban, mint amennyit a külföldi befektetők 1994 végén ajánlottak. Akkor ugyanis a már készen álló szerződés aláírását a miniszterelnök megtiltotta, hozzájárulva ezzel az egész privatizációs folyamat közel egy évig tartó leállításhoz, a kormányzati intézmények és a befektetők széles körének elbizonytalanodásához. A közvetett kár nagy volt, és a közvetlen nyereséget sem könnyű számba venni. A tranzakció keretfeltételei ugyanis időközben megváltoztak. A APV Rt. rendezte a cég egymilliárd forint adósságát – lemondva az osztalékról –, 3,4 milliárdért megvette a helyi önkormányzatok tulajdonrészét, bevonta a cég saját részvényeit, és leválasztotta a szállodalánc gyöngyszemét, a Fórum Hotelt. A ráfordításokat és a kárpótlási jeggyel teljesíthető részfizetést is figyelembe véve szakérői számítások szerint az államkasszába tisztán 57-67 millió dollár folyhat be, szemben az 1994-es 35 millióval. Csakhogy míg korábban az egységes Hungarhotels részvényeinek 51 százalékat értékesítették volna, most a két cég 85, illetve 91 százalékos pakettjét. A többletbevétel jórészt a többlet részesedés eladásából származott. Szűken vett pénzügyi szempontból is kétséges tehát, hogy megérte-e két évvel ezelőtt a privatizáció leállítása.

<sup>3</sup> Erre az Egis gyógyszergyár tulajdonosi szerkezetének átrendeződései után 1996-ban is volt példa: a szintén tőzsdén szereplő Globus Konzervgyár szétszórt részvényeit egy új tulajdonos felvásárolta.

1996 nagyobb tranzakciói közé tartozik két erőmű, a budapesti és a tiszai többségi tulajdonhányadának eladása. Az energetikai tervekhez viszonyítva azonban ez sovány eredmény, s önmagában nézve is inkább félsiker.

A névérték hatvan százaléka körüli eladási árfolyam az előző évi nagyprivatizáció eredményeinek fényében ugyancsak alacsony. Igaz, hogy a kínálat minősége is gyengébb volt. A Budapesti Erőmű esetében az adósságállomány és a távfűtés veszteségessége nyomta le az árat, ráadásul az áramáremelés halogatása miatt a befektető csak feltételesen, 1997. januári pénzáttalással vette meg a társaságot. A Tiszai Erőművet a szénbánya-integráció terhelte, de az adósságokat itt egy burkolt konszolidációs lépéssel eltüntették. Az ÁPV Rt. az eladást követően azonnal visszavásárolta a cég három vízi erőművét 3,3 milliárd forintért, ami megegyezik a tartozások összegével.

Jó esetben félsiker az egyszerűsített privatizáció egésze és 1996-os szakasza is. A normatív feltételeknek, vagyon- és létszámhatároknak megfelelő mintegy 300 cégből eddig összesen 121 társaság körülbelül 18 milliárd forint névértékű vagyonára írtak ki pályázatot. A második ütem a törvény előírásaihoz viszonyítva késve indult 1996 tavaszán, az ÁPV Rt. az eredetileg listára vett 62 társaság közül is törölt 14-et. A meghirdetett limitárak átlaga a cégek többnyire gyenge helyzetére tekintettel a névérték hatvan százaléka volt. A két szakaszban összesen 94 társaság 11 milliárd forintos vagyonrészét adták el, többségüket az első, készpénzes fordulóban, szinte kizárólag hazai befektetőknek. Kisebbségben maradt a második, úgynevezett menedzseri forduló, amelyre 33 esetben került sor. Ha a cég készpénzért nem kelt el, akkor az alkalmazottak és vezetők lehetőséget kaptak arra, hogy a limitár nyolcvan százalékáért pályázaton kívül megszerezzék a felkínált tulajdonrészt.<sup>4</sup>

Az egyszerűsített eljárás körének korlátozottsága a hivatalos indoklás szerint a „maradék cégek” rossz helyzetének tudható be.<sup>5</sup> Nem világos azonban, hogy miért nem hirdették meg egyszer sem az elvileg bevonható cégeknek jóval több mint a felét. (1997 elején az ÁPV Rt. összeállított egy harmadik listát is, de mindössze 19 cég 2,5 milliárd névértékű vagyonára.) Ebben szerepet játszhatott a társaságok vezetésének sikeres nyomása arra, hogy kívül maradjanak ezen a körön, továbbá a célok bizonytalansága. Noha az 1995-ös privatizációs törvény egyértelműen kimondta, hogy a kisebb vállalatok körében a legfontosabb a gyors eladás, az ÁPV Rt. apparátusa joggal tarthatott attól, hogy a politikai széljárás fordultával a szemükre vetik az árfolyamok és bevételek alacsony voltát.

Mindent összevetve 1996-ban a kisebb és nagyobb vállalatok esetében is sikernek leginkább magát az eladás tényét tekinthetjük, de az értékesített cégek száma elmaradt a tervektől,<sup>6</sup> az árfolyamok, illetve a tiszta – a ráfordítások levonásával kalkulált – bevéte-

<sup>4</sup> A hatályos privatizációs törvény ezen a ponton is bizonytalan volt, nem mondta ki egyértelműen, hogy milyen szabályokat kell alkalmazni a második fordulóban. Az ÁPV Rt. igazgatósága végül is a menedzseri kivásárlás paragrafusának érvényesítése mellett döntött, ami meglehetősen szigorú keret: az egyetlen kedvezmény a vételár nyolcvan százalékára adott ötéves részletfizetés.

<sup>5</sup> Összehasonlításképpen, az ÁVÜ az úgynevezett önprivatizáció során 1992–1993-ban 349 cég több mint 30 milliárd forintnyi vagyonát adta el.

<sup>6</sup> 1996 tavaszán az ÁPV Rt. nyilvánosságra hozott egy nagyvállalati listát, amelyben több nagy közlekedési cég és a „piszkos 13-ak” korábban konszolidált csoportjának sok tagja szerepelt (*Bán* [1996]). Elfeledve, hogy az 1990-ben indított első privatizációs program óta ez a szám rossz ómen, húsz cég gyors értékesítését tervezte, legalább 100 milliárd forint bevétel reményében. A felsorolt társaságok közül háromban már a lista összeállítása előtt alig volt állami tulajdon, további három privatizálására 1996-ban valóban sor is került. A fennmaradó 14 cég közül a Dunaferrt – az év eleji elgondolástól eltérően – öt évre vagyonkezelésbe adták a cég menedzsmentjének (Lásd erről részletesen *Mihályi* [1997]) A többi társaság némelyike esetében meg is indult az előkészítés, de döntő többségük 1996-ban a pályázatot kiírásáig sem jutott el. (Budapesti Híradástechnikai Gépgyár, Ikarus, Nitrokémia, Diósgyőri Acéllipari Művek, Salgótarjáni Acélműveket, Vilati, Interomos Mikroelektronikai Rt., Hungarocamion, Mahart, Malév). A tervezett, de végre nem hajtott privatizációk közé tartozik az Antenna Hungária és a Recski Ércbánya is.

lek pedig néhány esettől eltekintve alacsonyak voltak. A sikerek felemás volta több tényező következménye. Az egyik a kínálat átlagosan gyengébb minősége, a másik az őszi ÁPV Rt.-botrány és a nyomában járó személyi-intézményi változás, a folyamat egészének és az egyes részkoncepcióknak az elbizonytalanodása, ami megint hosszú hónapokra leblokkolta az eladásokat.

Az okok másik csoportja a korábbi évek áthúzódó hatásához kapcsolódik. 1996-ban sem alakultak ki olyan intézményi-eljárási keretek, amelyek néhány nagy egyedi akción túl garantálták volna a folyamat gyorsítását. (Az egyszerűsített privatizáció eljárásrendje sem tehermentesíti az ÁPV Rt. döntéshozóit.) A közepes és nagyvállalkozások eladása az apparátuson belül is erősen központosított, egyedi döntések sorozata volt. Ez a formálisan erős ellenőrzés elhúzza és bürokratikusá teszi a döntéseket. Ugyanakkor – mint 1996 őszének nagy port kavaró eseményei mutatják – arra nem alkalmas, hogy a visszaéléseknek gátat vessen. Az 1995-ös energetikai privatizáció sem az áttörést segítette, mint inkább a lassításhoz járult hozzá. Bár egyes elemzők akkor még úgy vélték, hogy a közművek eladásának megindítása a tabuk megrendítésével a többi nagy cég privatizálását is megkérdőjelezhetetlenné teszi, ennek az ellenkezője történt. 1996-ra a korábbi nagy bevételek – és a pénzügyi helyzet általános javulása – miatt enyhült az ÁPV Rt.-re nehezedő költségvetési nyomás, ugyanakkor nyilvánvalóvá váltak az eladásokat követő feszültségek. Ez is szerepet játszott abban, hogy a nagyra törő privatizációs tervek jelentős része beváltatlan ígélet maradt.

### Elvetélt kísérletek

Az elvetélt kísérletek közül az energetika és az úgynevezett kisebbségi portfólió ügyét érdemes kiemelni. Közös jellemzőjük, hogy a nyílt vagy burkolt kudarc nem feltétlenül végleges elmaradás, hanem csak halasztás is lehet.

#### *Energetika*

1995 végének eufórikus hangulatában a privatizációs miniszter és az ÁPV Rt. az energetikai privatizáció gyors folytatást irányozta elő: a Magyar Olajipari Rt., (Mol), a Magyar Villamos Művek Rt. (MVM) és az állami kézben maradt erőművek részvényeit is piacra akarták vinni. Az első két esetben azonban erre 1996-ban kísérlet sem történt, az erőművekre meghirdetett pályázatok nagyobbik részét pedig eredménytelennek minősítették.

A lassulás általános okai az energetika területén sajátos tényezőkkel is bővültek. A költségvetési nyomás enyhülése és a kínálat gyengesége (a vevők számára nem megfelelő összetétele) mellett fontos szerepet játszott a gáz- és áramáremelés elhalasztása, a konfliktusok nyilvánvalóvá válása, valamint a privatizációs stratégia több elemének elbizonytalanodása, részben a megrendült helyzetű ÁPV Rt.-vel szemben hatékonyabbá váló politikai és vállalati nyomás következtében.

A kínálat szerkezetének két kritikus pontja a bányá-erőmű integráció és az MVM Rt.-hez tartozó vagyonsomag.

Az 1996 elején már másodszor meghirdetett – többségükben elavult és veszteséges – erőművek eladási pályázatának kiírása előtt az ÁPV Rt. mérlegelte a bányák leválasztását, de a privatizációs miniszter határozottan kiállt az eredeti szerkezet fenntartása mellett. Az ajánlattétel határidejének meghosszabbítása és az időközben végrehajtott áramáremelés nem élénkítette a keresletet. Három erőmű eladási kísérlete 1997 elején sikertelenül zárult. Ezután az MVM Rt. és a központi privati-

zációs szervezet új vezérigazgatója megint felvetette az integráció felbontását, de ebben az ÁPV Rt.-n belül sincs egyetértés.

A veszteséges szénbányák terhe nemcsak az erőművek eladását, hanem közvetlen tulajdonosuk, az MVM Rt. részvényeinek értékesítését is gátolja. Az MVM mérlege azonban ettől függetlenül is romlott. A 60 milliárd forintos alaptőke-csökkenés és a jelentős mértékű veszteség fő oka az ÁPV Rt.-vel végrehajtott részvénytársasági csere volt, amelynek során a részben privatizált áramszolgáltatók állami pakettje a központi vagyonekezelőhöz került, míg az MVM Rt. megkapta a Paksi Atomerőmű és az országos villamosenergia-hálózat százszázalékos tulajdonjogát, noha már 1995-ben világos volt, hogy az érdeklődők a szén erőművek és Paks nélkül – vagy az atomerőmű lebontásának várható költségeire adott állami garanciával – szeretnék megvenni az MVM Rt. felkínált pakettjét.

Az év őszétől az ellenzéki pártok és a kormánykoalíciók belüli csoportok, a vállalat menedzsmentje és az ÁPV Rt. új vezetése is többször felvetette az 1994 decemberében elfogadott kormánystratégia felülvizsgálatának gondolatát, ismét megkérdőjelezve az összes lényeges pontot: mekkora részt célszerű eladni az MVM-ből, milyen vagyonelemek tartozzanak a felkínált csomagba, szakmai vagy pénzügyi befektetőket érdemes-e keresni.

Sajtóértesülések szerint az ÁPV Rt.-ben 1997 elején készült egy előterjesztés, amely megpendítette a részvénytársaság egészének állami kézben tartását, sőt finanszírozási konstrukciót is javasolt a költségvetés elmaradt bevételeinek pótlására. Az EBRD esetleg megelőlegezné a várható összeget, amit majd egy későbbi, kedvezőbb időpontban végrehajtott eladásból lehetne visszafizetni, vagy ha a privatizációra nem kerül sor, a tartozás hitelként törleszthető (Mink [1997]). Ha ez a radikális változat nem tör utat, még mindig elképzelhető egy óvatos koncepcionális módosítás – amely az energetikai privatizáció eddig is fordulatos történetének tapasztalatai szerint az eleve beépített kudarc következtében vezethet hasonló végeredményre. A nyilvánosság előtt is megjelentek olyan javaslatok, amelyek szerint az MVM-nek a tartós állami tulajdon és a dolgozói részvények kiadása után privatizálható 40 százalékos részvénytársaságát kis szeletekben kínálnák fel eladásra. 5-10 százaléknál többet egy tulajdonos sem szerezhetne, és a menedzsmentjogok állami kézben maradnának. Nyilvánvaló, hogy ilyen feltételek mellett szakmai befektetők nem érdeklődnének. A pénzügyi befektetőket viszont valószínűleg az MVM gyenge eredményei riasztanák el, amelyek várhatóan az 1995-ös rossz év után sem igen javulnak. A kormányzat ugyanis, mint később részletesen szó lesz róla, éppen az állami cégeket – az MVM Rt.-t és a tulajdonában lévő erőműveket – az átlagosnál jóval kisebb mértékben részesítette az áramáremelés nyereségnövelő hatásából. Ezért könnyű a magántőke bevonásának elhalasztása mellett érvelni.

A Mol 1995-ös privatizálása jól mutatta ugyanis, hogy még egy monopolhelyzetben lévő stratégiai cég eladásakor sem lehet nagy bevételt elérni, ha rossz az időzítés. Akkor nemcsak a nemzetközi piacok nagy kínálata, hanem a magyar olajipar veszteségesége is lenyomta az árfolyamot, különösen mivel erre érzékeny pénzügyi befektetőknek ajánlották a kisebbségi pakettet. A többségi tulajdonhányad értékesítése 1996-ra maradt. A gazdasági sajtó ebben az esetben is megpendítette, hogy felmerült a koncepcionális változtatás terve: a gázszolgáltatók után az egész gázüzletág leválasztása. A Mol vezetői ezt határozottan cáfolták, ugyanakkor a privatizáció második lépcsőjének elhalasztása mellett érveltek, éppen a gáz árának alacsony voltára hivatkozva. Az emelés után, mondták, jobb részvényárfolyamot lehet elérni.

A kínálat összetételével kapcsolatos nehézségek és a privatizáció alapvonásainak ismételt megkérdőjelezése mellett a villamosenergia-iparban is az áremelések halogatása volt az eladások lassúságának legfontosabb oka.

A „nagyprivatizáció” megindulása előtt, 1995 augusztusában hozott kormányhatározat három árrendezési lépcsőt irányzott elő. Az utolsó, 1996. októberi lépéssel meg kellett volna közelíteni a végcélt, azaz azt, hogy az árak az indokolt költségeken felül nyolcszázalékos tőkearányos nyereséget is tartalmazzanak. Ennek elhagyásában szerepet játszhatott az infláció leSORÍTÁSÁNAK törekvé-

se, de a perdöntő ok valószínűleg politikai volt. A kormányzat visszariadt a kalkulált 33 százalékos villamosenergia- és több mint 20 százalékos gázáremeléstől, annál is inkább, mert korábban megígérte: 1996-ban további megszorító intézkedésekre nem kerül sor.

A magyar gazdaság irányítói kezdetben még feltételezhatték, hogy az új külföldi tulajdonosokkal el lehet fogadtatni a halasztás politikai jellegű indokait, hiszen szinte kivétel nélkül állami vagy közösségi tulajdonban lévő befektetőkkel kellett megalkudniuk. Ez a feltételezés ellentmond ugyan a privatizáció alapvető céljának, annak, hogy csökkenjen a politika közvetlen befolyása a gazdaságra, de híven tükrözi az energetikai privatizáció felemás voltát. A várakozás azonban nem teljesült. A kormány nem gyengébb, hanem erősebb ellenállásba ütközött, amely ráadásul politikával politikát szegezett szembe.

Az energetika új tulajdonosai ezt olyannyira természetesnek találták, hogy volt, aki a nyilvánosság előtt sem titkolta: „Diplomáciai eszközökkel is megpróbálnak nyomást gyakorolni a Horn-kormányra a nyereséget is tartalmazó költségáramos energiaárak kialakítása érdekében. Az Electricité de France Budapesten kívül a saját kormányánál is megpróbálja elérni, hogy az energia-szektor privatizációja során tett ígéreteknek megfelelően az energetikai cégek költségeivel arányos árat állapítsanak meg Magyarországon.” (Marnitz [1996].)

A befektetők a politikai nyomás mellett gazdasági ellenlépéseket is kilátásba helyeztek. A német Bayernwerk perrel fenyegette a magyar államot. A belga Tractabel a privatizációs szerződés felbontását követelte, azt hogy az ÁPV Rt. vásárolja vissza az eladott részvényeket. Szinte mindenki a korábban előirányzott beruházások elhalasztásával vagy törlésével fenyegetőzött: ha nincs profit, nincs miből fejleszteni. Mások elbocsátásokat terveztek. Egyikük nominálisan sem akart több bért fizetni 1997-ben, arra hivatkozva, hogy az áremelés sem valósult meg. Homályos, ámde nem hatástalan utalásként felmerült az is, hogy ilyen körülmények között nehézségek mutatkozhatnak a villamosenergia-ellátásban.

A külföldi befektetők több ponton is megpróbálják átlépni a megállapodásokat. A Tiszai Erőmű új tulajdonosai például kötelezettséget vállaltak a foglalkoztatás fenntartására, de a birtokba lépés után úgy ítélték meg, hogy a több mint ötezer főnyi létszám fele felesleges. A szerződés betűjét nem, csak a szellemét sértve, a dolgozóknak felemelt végkielégítést, százezer forint újrakezdesi támogatást, átképzési segítséget ajánlottak fel, ha önként távoznak. Az alkalmazottak fele élt is a lehetőséggel. A másik példa a megszerzett tulajdonrészek továbbadását érintő ötéves moratórium fellazításának kísérlete. Több cég szeretné partnereinek értékesíteni a részvények kisebb csomagját. Nem kizárt, hogy a kormányzat a külföldi tulajdonosok nyomására enyhíti a korlátokat, és hozzájárul a határidő előtti értékesítéshez olyan befektetők részére, amelyek nem vettek részt az energetikai privatizációban.

Az alknak ezek a politikai és gazdasági módszerei jól ismertek a tervgazdaság, azon belül az ellátási felelősségre épülő rendszer időszakából. A feltételeket az energetikai szabályozás kiforrotlansága – azaz az 1995-ös privatizáció elsietettsége –, a kormányzat egymásnak ellentmondó célkitűzései és ígéretei, valamint az új tulajdonosok jellege teremtette meg. A külföldi befektetők állami-közösségi volta nemhogy elválasztotta volna a gazdaságot és a politikát, hanem az utóbbi befolyást – igaz, most már jövedelmezőségi szempontok érvényesítése érdekében – a határokon túlra is kiterjesztette. Ugyanez a kétarcúság jellemzi a befektetőknek a játékszabályokkal kapcsolatos véleményét. Az 1995-ös nagyprivatizáció sikeréhez nagymértékben hozzájárult a szabályozás (többek között az árképzési módszerek) bizonytalansága. A befektetők feltételezték, hogy így széles terük nyílik érdekeik érvényesítésére. Amikor 1996-ban a kormányzati szervezetekkel folytatott alku nem hozta meg számukra a várt eredményeket, akkor az eljárásrend pontos rögzítését követelték – most már a tulajdonos erősebb pozíciójából.

Az mindenesetre tény, hogy a magyar kormány 1996-ban nem teljesítette határozatba foglalt ígéretét. 1997 elején azonban már az energetikai törvények értelmében is elodáz-



hatatlanná vált az áremelés. A termelői árakat a külföldi tulajdonban lévő cégeknél viszonylag nagyobb, az állami társaságoknál kisebb mértékben emelték. (Az összesen 57 milliárd forintos többletbevételből az előbbi csoport 85 százalékban részesedett.) A fogyasztói árak növekedésének minimalizálása érdekében ugyanis a magyar állam mint az MVM Rt. tulajdonosa lemondott a nyolcszázalékos tőkearányos nyereségről, illetve az öt megillető osztalékról. Az állam tehát tulajdonosként keresztelte a szabályozás hatását, a részvényesek kiléte alapján diszkriminatív módon megkülönböztette a vállalkozásokat, továbbá újraelosztást valósított meg egyes cégek és társadalmi csoportok között, az adófizetők pénzéből finanszírozva az áremelés és a társadalmi csoportok között, az adófizetők pénzéből finanszírozva az áremelés egy részét. Amíg az MVM Rt. részvényeinek többsége állami kézben van, addig ilyen típusú lépésekre bármikor sor kerülhet.

Noha a megoldás hozzájárult a még nagyobb mértékű áremelés kikerüléséhez, világosan látni kell egyrészt, hogy ez ugyanúgy az adófizetőket sújtja – csak más megosztásban. Másrészt a folyamatos veszteség gátolja az MVM és a többi állami erőmű eladását – ami egyben konzerválja a helyzetet, a kormányzati beavatkozás lehetőségét. E precedens ismeretében, ráadásul a kormány szavahihetőségét megrendítő huzavona után kisebbségi tulajdonrészeket aligha lehet eladni. Harmadszor, az MVM Rt. pénzügyi helyzetének megingatása a külföldi tulajdonosok által előirányzott fejlesztések elé is akadályt gördít, még az érintettek legjobb szándéka mellett is. A beruházási hitelek felvételéhez ugyanis a kölcsönt adóknak biztosíték kell arra, hogy az áram átvevője is stabilan fizetőképese, különben az erőmű nem tudja törleszteni tartozásait. Ilyen biztosíték hiányában állami garanciára lesz szükség – és akkor a pénzügyi terheket tekintve ugyanott tartunk, mint a privatizáció előtt.

A megvalósult tranzakciók, illetve a több helyütt koncepcionálisan is módosított tervek új tendenciákat is jeleznek. Az egyik az, hogy az 1990–1995-ös időszakhoz viszonyítva a cégek nagyobb hányadának sikerült elérnie a menedzsment számára legnagyobb mozgásteret adó szétaprózott tulajdonosi szerkezetet, illetve kikerülni az erős többségi szakmai befektetők megjelenését.<sup>7</sup> Ebben szerepet játszhat az egész gazdaság és ezen belül az érintett vállalatok javuló helyzete, ami megkönnyíti a pénzügyi befektetők megnyerését, javítja a társaságok vezetőinek érdekérvényesítési esélyeit a kormányzattal és az ÁPV Rt.-vel szemben. A magánkézbe adás e módjának terjedése tehát egyszerre tekinthető az ország, a társaság és a menedzsment sikerének. Csakhogy a pénzügyi-intézményi privatizáció könnyen átfordulhat nemprivatizációba. Ha a cégnek nem kell a tulajdonosváltástól várnia az átstrukturálást, az új piacokat és a technológiát, akkor nincs is szükség új részvényesekre. A tulajdonos szempontjából pedig felmerülhet az a szempont, hogy a nyereséges, jó osztalékot fizető társaságokat nem is érdemes eladni. A pénzügyi befektetők megjelenésétől nem független tehát az a másik szembeötlő jelenség, hogy 1996-ban sok tervezett privatizációs lépést elhalasztottak, ami esetleg azok elhagyásába, az állami tulajdon fennmaradásába (a tartós állami tulajdon kiterjesztésébe) is torkollhat. Ösztönzi az elvek felülvizsgálatát az energetikai privatizációból adódó sok feszültség és az ellenzéki pártok egyre élesebb privatizációellenes fellépése is.

<sup>7</sup> A vegyipari nagyvállalatokon, a Molon és az MVM-en kívül ezt a célt valószínűleg a Rábának is sikerül elérnie. A stabilizálódott piaci és pénzügyi helyzetű céget az 1996-ban érvényes határozatok szerint szakmai befektetőnek kellett volna értékesíteni. A nagyvállalat iránt több nagy járműipari cég, például a Skoda és a Volvo is érdeklődött, de a legelszántabb kérőnek a koreai Daewoo látszott. A Rába menedzsmentje azonban – miután néhány évvel korábban megakadályozták a vállalat felbontását és részekben eladását – most a kellemetlennek ítélt szakmai tulajdonos ellen tiltakozott. 1997 januárjában már az ÁPV Rt. igazgatósága azt az értékesítési változatot támogatta, hogy egy befektető legfeljebb 5-10 százaléknyi tulajdonrész vásárolhasson, ami a pénzügyi befektetők preferálását jelzi. Az sem biztos, hogy a nemzeti tulajdonban tartás a privatizáció változásnak induló légkörében nem fordul-e át a többségi állami tulajdon megőrzésének pályájára.

### A „kisebbségi portfólió”

Az ÁPV Rt. igazgatósága 1996 tavaszán megtárgyalta egy előterjesztést, amely szerint az állami tulajdonban lévő közel 300 milliárd forint névértékű kisebbségi részvényt egy portfólióba csomagolva, zártkörű pályázaton lehetne értékesíteni. A meghívottak – mint a napilapok akkoriban megírták- a kormányzathoz közel álló cégek és nagybankok lettek volna [Dunaholding, Kereskedelmi és Hitelbank Rt. (K&H), OTP Bank Rt., Postabank Rt.]. A vevő az ár 15 százalékát készpénzben, 85 százalékát pedig kárpótlási jeggyel egyenlíthette volna ki. Az érintett vagyon nagysága és az eljárásrend együttesen annyira elfogadhatatlannak látszott, hogy ezt a döntést még az ÁPV Rt. sokat próbált igazgatósága sem merete vállalni. Ráadásul a javaslat a törvények betűjét is sértette: a kisebbségi részvényeket először fel kell kínálni a többségi tulajdonosnak.

Erre a következő hónapokban sor is került. A kényelmes többségi pozíciót azonban kevesen érezték veszélyeztetve – ami a töredékrészvények eladását általában is megnehezíti, azaz a kérdés felvetését önmagában indokoltá teszi –, így nem sok magánbefektető élt a lehetőséggel. Az újabb, augusztusi előterjesztésben már csak 147 cég 14 milliárdos részvénycsomagjának értékesítése szerepelt, de a korábbihoz hasonló, igen kedvező fizetési feltételek mellett (*Dutka* [1996]). Szakértők szerint az akció célja burkolt bankkonszolidáció volt. A pályázat állítólag előre kijelölt nyertese – az 1997. februári események fényében nem nehéz kitalálni, hogy melyik bankról lehetett szó – olcsón jutott volna állami vagyonrészekhez, s ezek továbbadásából tőkére, likvid forrásokra tehetett volna szert. A döntést azonban az őszi ÁPV Rt.-botrány elsodorta.

Ezzel a megoldással azonban elvileg több célt is el lehet érni. A módszer egyidejűleg gyorsítja az állami vagyon leépítését, előreleendíti a kárpótlást, és előnyben részesít meghatározott gazdálkodói vagy társadalmi csoportokat. Az előnyöknek e kombinációja miatt az ötlet valószínűleg nem tűnik el nyomtalanul a privatizációs eljárások palettájáról. A feltételrendszer – a vagyoncsomag összetétele, a kedvezményezettek köre és az átadás módja – természetesen változhat, maga a konstrukció azonban újra felbukkanhat, azaz a törvénymódosításhoz és jó néhány eladáshoz hasonlóan ez is csak halasztásnak bizonyulhat.

### Csontvázak a szekrényben

1996 talán legérdekesebb és legjellemzőbb újdonsága az volt, hogy napvilágra kerültek olyan régebben vállalt, de eddig titokban tartott vagy figyelmen kívül hagyott törvényi és szerződéses kötelezettségek, amelyeket az ÁPV Rt.-nek a közeljövőben teljesítenie kell. Ezeket a költségvetést, illetve a vagyonkezelő kasszáját – és a kormányzat erkölcsi tőkét is – megterhelő ügyeket a régi angol mondás mintájára olyan csontvázaknak tekinthetjük, amelyek most az ajtók nyitogatásával kiestek a szekrényből.

Az ilyen típusú adósságok három legnagyobb tétele a vállalatoknak járó úgynevezett privatizációs ellenértékhányad, a területi önkormányzatok részesedése a társasággá alakult és eladott társaságokból, valamint az energetikai privatizációhoz kapcsolódó garanciavállalás.

A privatizációs ellenértékhányad ügye az 1989-es átalakulási törvényhez nyúlik vissza.

A nyolcvanas évek végén a törvényhozás még ösztönözni akarta az állami vállalatokat a társasággá alakulásra, ezért kimondta, hogy a cégek megkapják az átalakulási vagyonérték húsz százalékát, amit tőketartalékba helyezve dolgozói részvények kibocsátására kell használni. Ezt a rendelkezést az 1992-es privatizációs törvény hatályon kívül helyezte, hiszen akkor a társasági forma

felöltése minden cég számára kötelezővé vált. Az Állami Vagyonügynökség vezetői azonban korábban is „közgazdasági képtelenségnek” tartották az előírást, és csak kivételesen, ki tudja, milyen esetekben fizettek. (Eddig 90 vállalatnak utaltak át 2,9 milliárd forintot, az összes nyilvántartott követelés alig több mint tíz százalékát. 1996-ban 828 milliót utalt át az ÁPV Rt.) Az általános törekvés az volt, hogy a vevőket írásos nyilatkozattal, a céget pedig közgyűlési határozattal lemondassák járandóságukról, ami sok esetben sikerült is. A jogászok egy része úgy ítéli meg, hogy az eljárás érvénytelen: törvényben megszabott kedvezményről nem lehet önkéntesen lemondani. Ráadásul utólag több érintett azt állítja, hogy annak idején a központi privatizációs szervezet „rábeszélésére” tett engedményt.

Az azonban biztos, hogy a törvények sem adtak világos eligazítást. Sokáig nem volt egyértelmű, hogy a rendelkezés milyen időpontig érvényes. Csak az 1995-ös privatizációs törvény mondta ki, hogy a húsz százalék az 1989. június 1. és 1992. december 31. között átalakult társaságokat illeti meg, egyben megerősítve a vállalati követelések jogosságát. Ezután is hiányzott viszont az átutalási határidő megszabása, ami pedig perdöntő annak megítéléséhez, hogy kamatokkal növelt összeg jár-e a cégeknek. Nem tartalmaztak a törvények útmutatást arra sem, hogy ha a társaságért kárpótlási jeggyel vagy Egzisztencia-hittel fizettek – azaz a vevő már eleve jelentős kedvezményekhez jutott –, akkor is át kell-e utalni az „ellenértékhiányadot”, ráadásul készpénzben.

Hosszú hallgatás után az ügy 1996-ban került napirendre, részben az 1995-ös, némileg egzaktabb törvény hatására, részben azért, mert az érintett cégek az ÁPV Rt.-nek az őszi botrány nyomán meggyengült pozícióit látva, egyre határozottabban követelték járandóságukat. A mintegy 25 milliárdnyi – kamatokkal együtt akár 35-40 milliárdra is felkúszó – összeg azonban nemcsak a vagyonkezelőnek, hanem a régebben eladott társaságoknak is gondot okozhat. Továbbra is nyitott kérdés, hogy ha a cég szervezeti keretei időközben fúziókkal vagy szétválással megváltoztak, illetve a vállalkozást időközben felszámolták, akkor kit illet az átutalás, az azóta elbocsátott alkalmazottaknak is ki kell-e adni a rájuk jutó részt, és az sem világos, hogy mi legyen a pénz sorsa, ha az adott cég korábban már kiosztotta a dolgozói részvények maximális összegét.

Az 1989-es átalakulási törvény az alapja az önkormányzati követelések egyik részének is. Ez a jogszabály mondta ki, hogy a helyhatóságokat az állami vállalatok társasággá alakulásakor a belterületi föld értékének megfelelő nagyságú részvényhiányad illeti meg. Az 1992-es és 1995-ös törvények az alapkonstruktóit érintetlenül hagyva, csak kisebb módosításokat vezettek be: a tulajdonrész kiadását a magántőke megjelenéséhez kapcsolták, majd készpénzzel is megválthatóvá tették.

Az előírások azonban – mint a privatizáció sok más pontján – ebben az esetben is bizonytalanok voltak. Nemcsak a vállalati mérlegekben korábban gyakran nulla értéken szereplő ingatlanok piaci árának meghatározását lehetett vitatni, ami mindenképpen alku tárgya, hanem a törvény adós maradt a vetítési alap meghatározásával, és a részesedések kiadásának határidejét sem rögzítette. Nem volt világos, hogy a részvényhiányadot a saját tőkéhez vagy a jegyzett tőkéhez, a cégek veszteséggel csökkentett vagy teljes vagyonához kell-e viszonyítani. Ráadásul ha a céget valamilyen kedvezményes pénzügyi konstrukcióban – kárpótlási jeggyért vagy Egzisztencia-hittel – értékesítették, az önkormányzatok akkor is követelhetnek készpénzt.

A jogértelmezési viták a központi privatizációs intézmények és a helyhatóságok között perek sokaságát indították el. Ennek hatására az év elején az ÁPV Rt. vezetése komolyabban kezdett foglalkozni a sokáig szőnyeg alá söpört kérdéssel. A peren kívüli meg egyezés volt a tétje az ősszel kipattant botránynak is. A Legfelsőbb Bíróság precedens értékű döntése után, amely a dunaújvárosi önkormányzatnak adott igazat, majd 1996 őszétől – csakúgy, mint a vállalatok – az önkormányzatok is aktivizálódtak. Hivatalos

számítások szerint az elmúlt évek privatizációit mintegy 32 milliárd forint tőke- és 16 milliárd kamattartozás terheli. 1996-ban a központi privatizációs szervezet 21 milliárd forintot fizetett ki a helyhatóságoknak.

Ehhez járul az újabb keletű vita, amely a gáz- és áramszolgáltatók 1995-ös magánkézbe adásához kapcsolódik. A jogszabályok szerint a helyi önkormányzatoknak korábbi befektetések ellenértékeként a gázszolgáltatókból 40, az áramszolgáltatókból pedig 25 százalékos részvényhányad, az ÁPV Rt. szerint összesen 50 milliárd forintnyi vagyon jár. A bizonytalanság fontos eleme itt is a vetítési alap, vagyis a „mi mennyi”. A kérdés ebben az esetben az, hogy a 25-40 százalékos csak a közvetlenül ÁPV Rt. tulajdonban lévő részvényekre vonatkozik-e vagy a teljes állami – az MVM Rt.-t is beszámító – vagyonra. Több önkormányzat az egymás közötti osztozkodás módját is vitatja, azt, hogy a lakosság száma vagy a beruházás nagysága legyen-e a meghatározó. Bár a törvény ezen a ponton világosan kimondja, hogy erről az érintettek többségének szavazata dönt, néhány régióban a megadott határidőig nem sikerült egyetértésre jutni, s a vesztesek utólag reklamálnak.

Szintén egyértelműen az ÁPV Rt. tevékenységét, s nem a jogelődök korábbi halasztásait-mulasztásait érinti a harmadik ügy, az energetikai privatizációhoz kapcsolódó garanciavállalás. A vagyonkezelő szervezet vezetői 1995–1996 fordulójának eufórikus hangulatában a nagy bevételekkel szemben álló kötelezettségeket nem említették. Csak nyáron, egy képviselői interpelláció nyomán került napvilágra az a tény, hogy a rekordbevételeket rekordnagyságú garanciák árnyékolják be.

A nyilvánosságra hozott adatok szerint a privatizációs szervezetek 1996 közepéig mintegy 400 milliárd forintnyi garanciát vállaltak, s ennek döntő része, több mint 360 milliárd forint – a készpénzbevételkel azonos nagyságrendű tétel – az energetikai cégek magánkézbe adásához kötődött. Az ÁPV Rt. szakértői szerint a tényleges teher ennél sokkal kisebb. A biztosítékok nagy része ugyanis úgynevezett tulajdoni és jogi garanciavállalás, amely azt szavatolja, hogy az értékesített részvények valóban az eladó tulajdonában voltak, és azok a hatályos törvényeknek megfelelően jutottak a befektetők kezébe – vagyis ennek beváltására aligha kerül sor. Az ÁPV Rt. azzal számol, hogy a kötelezettségek mintegy tíz százalékát – többek között környezetvédelmi és a vállalati hitelfelvételhez adott garanciákat –, azaz 40 milliárdot kell majd az elkövetkező években kifizetni (Vitéz [1996]). Ha ez a becslés helytálló, a teher így sem csekély, az elhallgatás pedig mindenképp jogos bírálatot vált ki.

Újabb csontvázak eshetnek ki a szekrényből az állami vagyonkezelő és privatizációs szervezetek által kötött szerződések felülvizsgálatának lezárultával. Az 1996 tavaszán indított akció során az ÁPV Rt. belső ellenőrzési igazgatósága mintegy 15 ezer szerződésből 1400-at tekint át abból a szempontból, hogy a vevők mennyiben teljesítették vállalt kötelezettségeiket, illetve mi terheli az eladókat. A kezdeményezést több szakértő látszatfelülvizsgálatnak tartja, amely – a korábbi hasonló kísérletek tanulságai alapján – aligha vezet sikerre.

A privatizációs szervezeteknek nemcsak egy-egy akciója, hanem az egész jogi háttere is megkérdőjelezhető – legalábbis egy jogász 1996 novemberében az Alkotmánybírósághoz benyújtott keresete szerint. A beadvány úgy ítéli meg, hogy az 1995-ös privatizációs törvény több lényeges eleme (a kormányzat különleges jogosítványai az ÁPV Rt.-vel kapcsolatban, magának az Rt.-nek a társasági törvénybe nem illeszthető privilégiumai, valamint a döntések korlátozott nyilvánossága) alkotmányellenes. Bármilyen legyen is a határozat, az a privatizáció menetét már aligha tudja befolyásolni. Az új vagyonkezelő szervezet(ek) létrehozásakor azonban érdemes lesz figyelembe venni az állásfoglalást.

Az 1996-ban napvilágra került, korábban szőnyeg alá söpört vagy szándékosan eltitkolt ügyek a törvényhozási gyakorlatot és a törvények betartását is reflektorfénybe

állítják. E jelenségek egyik részének hátterében a gyakran változó és önmagukban is pontatlanul szövegezett jogszabályok állnak. Sok jogász, különösen az elmúlt évek gazdasági törvényalkotásának főszerzői szerint szükségszerű volt, hogy a törvények lazán szabályozzanak – szakszerű, ámbar eufemisztikus megfogalmazással keretjellegek legyenek. Egyfelől ugyanis új területekről volt szó, amelyek minden részletét nem lehetett előre látni, másfelől – főként – a bizonytalanság oka nem jogi, hanem társadalmi-politikai eredetű. A kiérlelt megállapodások hiánya, a többirányú politikai nyomás, a rossz kompromisszumok vezettek homályos előírásokhoz, ellentmondásos rendelkezésekhez.

Ha az állításban sok igazság van is, 1996-ban már nehezen tagadható, hogy ez a helyzet nemcsak anyagi, hanem súlyos morális károkat okozott. A feloldatlan ellentéteket előbb-utóbb valahogy rendezni kell. Igaz, hogy a törvényekbe foglalt bizonytalanság tag teret hagy a politikusok és az apparátusok jogértelmezésének, az évekig húzódó vitáknak. Az azonban biztosan a jogállamiság alapjait sérti, ha meghatározott pozíciót betöltő személyek és szervezetek partikuláris érdekek érvényesítésére vagy akár a közigazgatási logikára és a „közjóra” hivatkozva önhatalmúlag felülbírálják a hatályos törvényt, nap mint nap átlépi a törvény szabta korlátokat.

### A vagyon és a jövedelmek elosztása

Az előző fejezetekben bemutatott lépések közül az önkormányzatok és privatizációs ellenértékhiányad ügye, valamint a „kisebbségi portfólió” átadásának terve már az állami vagyon ingyenes vagy kedvezményes elosztásának fogalomkörébe sorolható. Ehhez járult még 1996-ban a kárpótlás folytatása és a társadalombiztosítási vagyonátadás.

A kárpótlási jegyek bevonása a privatizációba – mint az *I. táblázat* mutatja – 1996-ban fellendült. Az erre a célra felajánlott 41 milliárd 1990 óta a második legmagasabb összeg a parlamenti választások évének kiugró 64 milliárdja után. A korábbi gyakorlatot folytatva a jegyeket vállalati részvények közvetlen vásárlására és a privatizációs pályázatokon készpénz-helyettesítőként lehetett felhasználni. A 131 milliárd forint címletértékű és kamatokkal együtt több mint 220 milliárd forint névértékű kárpótlási jegyekből azonban még körülbelül 80 milliárd van a piacon. Ezt növelheti a parlamentben 1996-ban tárgyalt újabb törvény, amely további jogcímekekkel bővítette és a jogosultak szélesebb körére terjesztette ki a jóvátételt. (A csomag még 400 ezer főnek 30-50 milliárd forintot juttathat.)

A vagyonelosztás másik ága a társadalombiztosítási önkormányzatokat érintette. Ezen a téren javult a törvényesség. A korábbi 300 milliárd forintos előirányzatot, amelyről évek óta mindenki tudta, hogy teljesíthetetlen, 1995 végén 65 milliárdra csökkentette az Országgyűlés. Valamelyest gyorsult a végrehajtás is. Míg az elmúlt években a társadalombiztosítási önkormányzatok összesen 9 milliárd forintot vagyont kaptak, 21 cégen szerevve kisebbségi (10-30 százalékos) részesedést, 1996-ban 12 milliárddal gyarapodott az egészségügy- és a nyugdíjbiztosítás portfóliója. Ígéretet kaptak arra is, hogy 29 milliárddal részesedhetnek a gáz- és áramszolgáltató társaságokban. A folyamat ezzel – ha csak megint nem módosítják a törvényeket – még mindig nem zárult le.

A társadalombiztosítás vagyonhoz juttatását 1996-ban is a már évek óta közismert gondok hátráltatták. Egyrészt viszonylag kevés a jó hozamú értékpapír, illetve ezeket a központi privatizációs szervezetek szívesebben adják el készpénzért. Másrészt az önkormányzatok vagyonkezelésének intézményi feltételei még mindig gyengék, az eddig megszerzett vagyon hozama is alacsony. Az Állami Számvevőszék egy nemrég végzett vizs-

gálata szerint a társadalombiztosítási önkormányzatok alig realizáltak bevételt befektetéseikből, viszont a ráfordítások azonnal jelentkeztek. Ráadásul a társadalombiztosításnak a folyó kiadások fedezése – a pótlólagos állami kiadások csökkentése – érdekében, egyes vélemények szerint törvénytelenül, előírták az érdekeltségek egy részének azonnali eladását, más szóval a vagyon felélését (Iván [1996]). Mindez kérdéssé teszi, hogy elérhető-e valaha a vagyonátadás eredeti célja, amely szerint a társadalombiztosítási önkormányzatok éves költségvetésének hiányát központi támogatások helyett a részvények hozama finanszírozza.

A vagyonelosztásnál is jelentősebbnek tűnik 1996-ban a jövedelmek újraelosztása a gazdálkodó szervezetek között. Egy parlamenti képviselő megfogalmazásával: „Idén úgy látszik azért privatizáltunk, hogy a kormánynak legyen mit szétosztania.” (Mink [1996a]).<sup>8</sup> Ha ez a vélekedés némileg túlzó is, az tény, hogy az ÁPV Rt. ilyen típusú kiadásai ugrásszerűen megnöttek. A reorganizáció az úgynevezett befektetésekkel együtt meghaladta a 30 milliárd forintot, az összes készpénzbevétel egyharmadát. Ezt a részarányt az elmúlt évek közül csak 1993–1994-ben – az intézményes konszolidáció és a vagyonelosztásos módszerek előretörésének időszakában – lépték túl az állami vagyonkezelő szervezetek (3. táblázat).

### 3. táblázat

A vagyonkezelő szervezetek reorganizációs és garanciális kiadásai

Megnevezés	Reorganizáció és befektetések	Garanciák kifizetése és tartalék	Összes készpénz-bevétel	Újrafelosztás a készpénzfelvétel százalékában
	(milliárd forint)			
1990	–	–	0,67	–
1991	–	–	29,4	0,7
1992	8,7	5,8	58,5	24,8
1993	49,5	7,8	128,2	44,7
1994	8,0	7,0	38,6	38,9
1995	17,4	3,7	437,8	4,8
1996	32,3 *	2,6	102,6	34,9
Összesen	115,9	26,9	795,7	17,9

\*Ebből befektetés 16,6 milliárd forint.

Forrás: Statisztikai Évkönyv KSH, 1996. 335. o., Mink Mária: Botrány garantálva. HVG, 1996. június 8.

A nem tervezett „nagy ugrás” eleinte törvénytört volt, majd törvénymódosítást kényszerített ki. A költségvetési törvény 13 milliárd forintos reorganizációs keretet szabott meg az ÁPV Rt. számára, de az igazgatóság 18 milliárd forint elosztásáról hozott döntést 1996 őszéig. A privatizációs miniszter eredetileg is 23 milliárdot szeretett volna a cégek adósságainak rendezésére, folyó támogatására, eladás előtti feljavítására fordítani, s ezt az összeget a költségvetési törvény módosításának előterjesztésébe sikerült is belefoglaltatnia (Mink [1996b]).

Az előirányzatok túllépésében kormányzati döntések is szerepet játszottak, amelyeknek egy részét – a borsodi térség megsegítését – az ÁPV Rt.-nek pótlólagosan juttatott keretből fedezték. 1996-ban is ez volt a nyílt támogatások egyik legnagyobb tétele. A borsodi kohászat életben tartására eddig különböző becslések szerint 18–24 milliárd forintot fordítottak, miközben a privatizáció mindaddig nem haladt előre. A Recski Ércbá-

<sup>8</sup> A most következő elemzés kizárólag az ÁPV Rt.-n keresztül megvalósított újraelosztásról szól. Ezen kívül természetesen a központi költségvetés és az elkülönített alapok is részt vettek a redisztribúcióban.

nya Vállalat 600 millió forintot kapott állagmegőrzésre és kamattérítésként. Egymilliárdal segítették ki a Mecseki Uránbányákat, kiváltva ezzel egy közvetlen vállalatközi újraelosztást: a Paksi Atomerőmű ebben az évben már nem fizette meg beszállítójának a korábbi magas, a világgpiaci átlagot lényegesen meghaladó árat.

A krónikus nehézségekkel küzdő vállalatok közé tartozik az Ikarus is. Az 1996-os sikertelen privatizációs kísérlet – és a felszámolást, az adósság-részvény cserét, illetve szervezeti integrációt javasoló többfajta koncepció elvetése – után az ÁPV Rt. a Videoton elnök-vezérigazgatóját nevezte ki az Ikarus igazgatóságának élére. Az új vezető üzleti tervének egyik sarkalatos pontja a keleti export újralesztése, amihez támogatást kért: állami tőkeemelést, valamint az állami és banki tartozások átütemezését. Az ÁPV Rt. igazgatósága – miután 1995-ben hárommilliárdos garanciát vállaltak olyan hitelekre, amelyek visszafizetése több mint kétszázéves volt – 1996 őszén újabb 1,6 milliárd forintot ítélt meg az Ikarusnak.

E formákon kívül a támogatások fogalomkörébe sorolhatjuk az úgynevezett tulajdonosi hiteleket, amelyeket az ÁPV Rt. 1996-ban is kedvezményes feltételekkel – sokszor kamatmentesen – nyújtott vállalatainak. A mértékekről és az érintettekről azonban nem sikerült részleteket megtudni.

Az újraelosztás másik része, amelyet a vagyonkezelő szervezet egy új kategóriát alkalmazva befektetéseknek nevez, lényegében burkolt adóskonzolidáció. Ebbe a körbe sorolható a már említett esetek közül az 1996-ban eladott Tiszai Erőmű vízi erőműveinek visszavásárlása több mint hárommilliárd forintért, továbbá a krónikus válsághelyzetben lévő Budapesti Híradástechnikai Gépgyár székházának megvétele 1,3 milliárdért. Ezek a lépések nyilvánvalóan a cégek megsegítését, illetve a privatizációnál az adósság eltüntetését szolgálták a vételár egy részének visszatérítésével.

Bár nem közvetlenül a tartozások finanszírozása érdekében került sor a Polgári Bank „visszaállamosítására” a Budapest Bank új tulajdonosától, az eljárás és a végeredmény hasonló. Folytatódott más bankok rejtett konzolidációja is. Az MHB leánybankjának, a Risk Kft.-nek a 11 milliárdos kötvénykibocsátását az állam garanciával segítette – ennek közel felét be is váltották. A Magyar Befektetési és Fejlesztési Bank (a Magyar Fejlesztési Bank elődje) portfóliójába tartozó Konzumbankban 1996-ban újabb egymilliárdos tőkeemelést hajtottak végre – a tulajdonos állami feltőkésítést követően.

Mind a vagyon, mind a jövedelmek újraelosztását nézve azt mondhatjuk, hogy az állami vagyonkezelők nem jutottak a folyamat végére. Az ingyenes vagyonátadást a törvények előírásai értelmében folytatni kell, s több olyan cégcsoport van ma is állami kézben, amely központi segítség nélkül tönkremenne. Mindez azonban már a jövő tendenciáinak mérlegeléséhez kapcsolódik.

### Mi várható a privatizációban?

Az ÁPV Rt. új vezetése három célt tűzött maga elé 1997-re: egy átfogó értelemben vett elszámolást a privatizáció közel egy évtizedéről, a magánkézbe adás lezárását és az új szervezeti-intézményi keretek kidolgozását a megmaradó állami vagyon kezelésére (*D. L.* [1997]).

A központi privatizációs szervezet fő feladata az új vezetők szerint – a korábbi gyakorlattól eltérően – a kormány döntéseinek végrehajtása. Ez a filozófia nem a részvénytársasági formához, hanem inkább a feltételezett erőviszonyokhoz (és talán a jogos önvédelem törekvéséhez) illeszkedik, de valóra váltása korántsem egyszerű. Az elmúlt évek tapasztalati azt mutatják, hogy az egyik legfőbb gond a kormányhatározatok, sőt a törvények változékonysága, a célok ellentmondásossága és a többirányú külső nyomás volt. A hely-

zet alapszerkezetének módosulására nem lehet számítani, ellenkezőleg: a privatizáció végének közeledte, a „kapuzárasi pánik” még inkább kiélezheti a konfliktusokat. S a hátralévő feladat sem kevés.

1996 végén az ÁPV Rt. portfóliójába 514 társaság több mint ezermilliárd forintnyi vagyona tartozott. Ezeket a számokat az 1990-es induló állapothoz viszonyítva azt mondhatjuk, hogy az állam vállalkozói jellegű tulajdonának fele, a cégek több mint egynegyede még mindig állami kézben van. Ha ebből levonjuk a jelenleg tartós állami tulajdonba sorolt vállalkozásokat – bár ez a kör a következő időszakban még változhat –, akkor is az eddig privatizált (vagy felszámolás sorsára jutott) állami vagyon harmada, az eredetileg állami kézben lévő vállalatok ötöde – mintegy 660 milliárdos érték, illetve 400 cég – vár eladásra vagy elosztásra. Ilyen léptékű privatizációra az elmúlt években egyszer sem volt példa. (Az állami vagyon nagysága 1990 és 1994 között összesen 360 milliárd forinttal, az 1995-ös rekordévetben is csak 450 milliárddal csökkent.) Hogyan lehet megbirkózni ezzel a hatalmas feladattal?

Először is nyilvánvaló, hogy a vagyon elosztásának módszereit a hatályos törvények értelmében – a csontvázak eltüntetése érdekében – széles körben alkalmazni kell. A minimumértékekkel számolva is az önkormányzatoknak 100 milliárd, a vállalatoknak a privatizációs ellenértékhiányad visszautalásaként 25, a társadalombiztosításnak 40, a kárpótoltaknak pedig 80–100 milliárdnyi vagyontömeg, tehát összesen 250 milliárdot meghaladó részvény, üzletrész, illetve készpénz jár. Ennek nagyobbik része – a kárpótlás és a tb-vagyon átadása, valamint a helyhatóságok járandóságának jó esetben a fele – közvetlenül, körülbelül 180 milliárddal csökkenti az állami vagyont, mintegy 70 milliárdot azonban minden bizonnyal készpénzben kell kifizetni.

Feltéve, hogy az ingyenes vagyonátadásról sikerül megegyezni az érintettekkel – ami a korábbi tapasztalatok szerint nem egyszerű –, akkor még mindig közel 500 milliárd forintos vagyont kellene eladni, megteremtve egyben a többi, törvényben előírt fizetési kötelezettség – köztük a költségvetési átutalás –, továbbá az ÁPV Rt. működési, reorganizációs és garanciális kiadásainak készpénzfedezetét. Ezek az igények 1997-ben becslésem szerint legalább 220–230 milliárddal tehetőek.<sup>9</sup>

Ehhez az elvileg privatizálható vagyon legalább felét magánkézbe kellene adni, minimum névértéken és készpénzért. A három feltétel együttes teljesülésének azonban kicsi a valószínűsége. A legnagyobb bevételeket a Mol és az MVM Rt. részvényeinek eladásából, a még állami kézben lévő bankok és néhány nagyvállalat értékesítéséből lehet előteremteni. Az egyszerűsített privatizációból még a harmadik ütem beindítása esetén sem várható sok pénz. A portfólió többi része – állami gazdaságok, kutatóintézetek, több ipari és közlekedési cég, valamint a kisebbségi állami tulajdonrészek – esetében pedig az is kétséges, hogy egyáltalán el lehet-e adni őket.

Nyilvánvaló, hogy az elosztásos módszerek és a szükséges készpénz megszerzése között most is ellentmondás feszül. A vagyonjuttatásra várók – főként a kárpótoltak és a társadalombiztosítási önkormányzatok – a szűkösen rendelkezésre álló jó hozamú értékpapírokból szeretnének részesedni, éppen azokból, amelyeket viszonylag jó áron el lehetne adni. Ráadásul 1996–1997 fordulóján az is kétségessé vált, hogy az állam valóban minden vagyonrésztől le akar-e mondani, ami a hatályos törvények szerint pillanatnyilag privatizálható. Ha az energetikai monopóliumok és néhány jó iparvállalat esetében stra-

<sup>9</sup> A végeredmény a következő elemekből adódott: az önkormányzatoknak és a vállalatoknak 70 milliárd, a költségvetésnek 60, a garanciák beváltására 40, az elkülönített alapoknak 15, az ÁPV Rt. működési költségeire – beleértve a privatizáció előkészítésének ráfordításait – 16, reorganizációra és befektetésekre 25 milliárd forint. Az utolsó három tétel az 1996-os kiadások lényegében változatlan átvétele, amelyeket az infláció és a feladatok nagysága valószínűleg inkább megemel majd.



tégiaváltásra kerül sor – az eladásra kínált részvényhányadot csökkentik, teljesen leállítják az értékesítést, esetleg szélesebb körben alkalmazzák a Dunaferr- vagy Ikarus-típusú vagyonkezelést –, akkor ez az elosztható vagyont és a megszerezhető bevételeket is jelentősen csökkenti.

A kormányzat 1996–1997-ben két út közül választhat. Az egyik az előbb említett koncepcionális módosítás volna, a jelenleg állami kézben lévő vagyon nagy részének hosszabb távú megtartása. Ehhez több kormányhatározatot és a tartós állami tulajdon törvénybe foglaltak körét is módosítani kellene, ami valószínűleg a parlamentben sem ütközne nehézségekbe. (Az ellenzék szavazataira biztosan lehetne számítani.) Ettől függetlenül is a jelentős nagyságú állami tulajdon fenntartása felé visz a vagyon állapota és a folyamatok tehetetlenségi ereje. Azoknak az okoknak a döntő része, amelyek 1996-ban lassították az eladásokat – a kínálat minőségének gyengesége, a központosított-egyedi módszerek dominanciája, az energetikai privatizációval kapcsolatos feszültség – továbbra is hatnak.

A másik út a gyorsítás volna, ami nehezen képzelhető el mesterséges megoldások, elsősorban az elosztásos módszerek előretörése nélkül. Ennek egyik legfontosabb eszköze lehet a „kisebbségi portfólió” ötletének módosított formája: különböző méretű és jellegű vagyonrészek „összecsomagolása” és kedvezményes eladása – esetleg ingyenes átadása – intézményi befektetőknek.

Az elosztásos módszerek hozzájárulhatnak a parlamenti választások előkészítéséhez is. A kistulajdonosok széles rétegének erősítése vagyonjuttatással vagy kedvezményes módszerekkel 1994-ben fontos eleme volt az újraválasztásért folytatott küzdelemnek. Noha ez akkor nem volt túlságosan sikeres, nem kizárt, hogy a jelenlegi kormányzat is megpróbálkozik a szavazók megnyerésének ezzel az útjával. Még nagyobb az esély arra, hogy felerősödik a jövedelmek újraelosztása, a gyengélkedő cégek megmentése, mert ez országosan és főként egyes régiókban is hozhat mandátumokat – igaz, hogy növeli az ÁPV Rt. kiadásait, illetve csökkenti más célra használható készpénzét.

A privatizáció lezárása 1997 végén deklarálható, bármelyik változat – vagy esetleg valamilyen kombinációjuk – valósul meg. A magyar gazdaság tulajdonosi szerkezete, az állami tulajdon aránya már most sem tér el lényegesen jó néhány piacgazdaság struktúrájától. A deklarációra minden bizonnyal sor is kerül, mégpedig elsősorban politikai okokból: a kormányon lévő pártok a választások előkészítésekor már sikerként szeretnék bemutatni, hogy ebben a parlamenti ciklusban befejeződött az állami tulajdon kampányszerű leépítése.

Csakhogy a politikai indíttatású döntések gazdasági szempontból ebben az esetben sem feltétlenül hasznosak. Igaz, hogy a tulajdonosváltással járó bizonytalan állapot megszűnése önmagában is javíthatja az állami cégek teljesítményeit, mint ahogy erre más országok példái utalnak. Másfelől viszont, ha 1997 a magánkézbe adás további lassulásának éve lesz, akkor jelentős nagyságú állami vagyon – az eredeti mennyiség harmada-negyede – maradna fenn hosszabb ideig. Véleményem szerint ennél kedvezőbb volna, ha a privatizáció lezárásának deklarálására az eladások szándékos elhalasztása vagy sikertelensége esetén nem kerülne sor. (Mindenképpen szorgalmazni kellene azonban a törvényekben előírt vagyonátadás lezárását ebben az évben.)

Az időpontok és a mértékek kérdésesek, az azonban biztos, hogy a nagy léptékű privatizáció végének meghirdetésekor több száz milliárdnyi vagyon lesz állami kézben. Ezért fontos, hogy a vagyonkezelés új intézményi feltételeinek kialakítása elkezdődött, megindultak a szakmai viták. A célszerű megoldások kidolgozását azonban nehezíti, hogy mint oly sokszor, most is mozgó célpontra kell lőni. A különböző változatok közötti választásra ugyanis aligha lehet megalapozott javaslatot tenni anélkül, hogy világosan látnánk: mennyi és milyen összetételű vagyon marad állami tulajdonban, illetve mi a privatizáció elmaradásának-elhalasztásának – oka. Fontos jellemző az állami tulajdon nagysága és

jellege, a kisebbségi és többségi részesedések megoszlása, a portfólió diverzifikáltsága szakmai-tevékenységi, méretbeli és jövedelmezőségi szempontból. A „hogyan érdemes vagyont kezelni” kérdésre csak a „mi és mennyi az állami vagyon” kiindulópontjának tisztázása után lehet válaszolni. Ezzel összefüggésben esetleg differenciáltan, ámde pontosan meg kellene határozni azt is, hogy mi a vagyonkezelés célja. Csak e két sarokpont ismeretében lehet mérlegelni az egyes megoldások előnyeit is hátrányait.

A vitákban lényegében azok a kérdések merülnek fel, amelyek két évente, minden privatizációs törvény kidolgozása-módosítása kapcsán előbukkantak.<sup>10</sup> Az alapvető dilemma az, hogy közvetlen vagy közvetett vagyonkezelésről legyen-e szó, de mindkét megoldásnak számos elágazása van. A közvetlen állami vagyonkezelésen belül egy vagy több szervezetet is fel lehet állítani kincstári-hivatali vagy részvénytársasági jelleggel, parlamenti vagy kormányzati alárendeltségben. A közvetett-szerződéses vagyonkezelés palettája még színesebb. Szóba jöhet a menedzsmentszerződés külföldi vagy hazai társaságokkal, bankokkal vagy különböző alapokkal, esetleg az érintett cégek jelenlegi vezetőivel. A megbízottak kiválasztásának módszere, a megállapodás időtartama, a szerződő felek érdekeltsége és kötelezettségei, döntési jogköre és cselekvési lehetőségei sokfélék lehetnek.

A felsorolás is utal arra, hogy a vagyonkezelés csírái már ma is több helyütt léteznek. Az ágazati minisztériumok és a Kincstári Vagyonkezelő, az ÁPV Rt. vagyonkezelési igazgatósága, a Magyar Fejlesztési Bank és a kereskedelmi bankok befektetési részlegei, az állami vállalatok menedzserei mind eséllyel indulhatnak a hamarosan meginduló küzdelemben, és természetesen vadonatúj intézmények és szereplők is megjelenhetnek.

A verseny tehát várhatóan nagy lesz, és a döntések a dolog természetéből következően nem kizárólag piaci-hatékonysági alapon születnek majd. Ráadásul egyetlen, abszolút jó megoldás elvileg sem létezik. Lehet, hogy nemcsak a konfliktusok csillapítása érdekében, hanem az állami vagyon differenciáltsága miatt, valamint a járatlan utak kipróbálásához és összehasonlításához is kombinált módszerek alkalmazása volna a legjobb megoldás, azaz egyes állami vagyonrészek kezelésére különböző intézmények kaphatnának megbízást. A megmaradó állami vagyon jellegének ismeretében valószínűleg célszerű lenne kimondani azt is, hogy a magánkézbe adás nem került le egyszer s mindenkorra a napirendről.

A kampányszerű privatizáció lezárása után tehát a vagyonkezelők folytathatják a privatizációt, és ehhez valószínűleg az intézményi eladók – elsősorban a társadalombiztosítási és területi önkormányzatok – is csatlakoznak majd. Ez már nem központilag vezényelt, hanem valóban decentralizált privatizáció lesz, amely a korábrinál is kevésbé átlátható, a parlament és a nyilvánosság által még kevésbé ellenőrizhető.

### Hivatkozások

- BÁN ZSUZSA [1996]: Régi lista, új privatizációs illúziók. Magyar Hírlap, április 18.  
 D. L. [1997]: Privatizációs menetrend. Üzleti7, január 27.  
 DUTKA [1996]: Kisebbségi részvények eladás előtt. Magyar Hírlap, augusztus 12.  
 IVÁN GIZELLA [1996]: Vagyonjuttatás haszon nélkül. Magyar Hírlap, szeptember 23.  
 MARNITZ ISTVÁN [1996]: A franciák a nyereséges energiaáért. Magyar Hírlap, november 18.  
 MIHÁLYI PÉTER [1997]: Privatizáció és vagyonkezelés. Régi és új dilemmák. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

<sup>10</sup> Lásd erről részletesen *Mihályi* [1997] cikkét.

MINK MÁRIA [1996a]: Vastag ceruza. HVG, október 19.

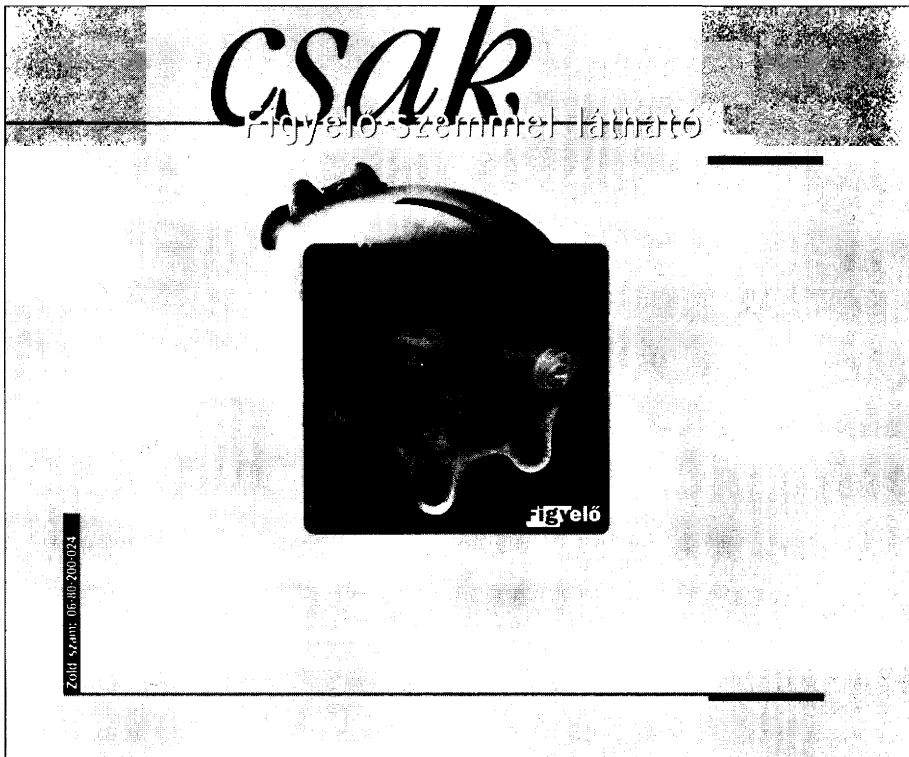
MINK MÁRIA [1996b]: Egy kis mellékes. HVG, december 21.

MINK MÁRIA [1997]: A második fázis. HVG, március 1.

SZA. P. [1996]: Mérlegen az adóskonszolidáció. Magyar Hírlap, október 28.

VÁRHEGYI ÉVA [1997]: Bankrendszer: stabilizálódás és új kihívások. Kézirat, március.

VITÉZ F. IBOLYA [1996]: A kötelezettség értéke 400, a valószínű fizetés 41 milliárd. Magyar Hírlap, augusztus 12.



Török Ádám

## A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben

---

Az átalakuló országok közül először Magyarországon jött létre úgynevezett második generációs versenyszabályozás, amelyet az 1997 eleje óta hatályos új versenytörvény alapozott meg. A versenyszabályozásban végbement változások elemzéséhez szükséges az 1990-ben elfogadott első versenytörvény áttekintése, valamint az Európai Unió 1995-ös Fehér Könyvében a társult országok számára közzétett versenypolitikai irányelvek elemzése is. A tanulmány a versenyszabályozás átalakulásának bemutatása után azokat a szerkezeti változásokat értékeli a magyar versenypolitikai gyakorlatban, amelyek a Versenytanács 1991 és 1995 között hozott határozatainak összefoglaló elemzéséből nyomon követhetők.\*

---

Az úgynevezett második versenytörvény (LVII./1996.) elfogadásával hosszabb időre kialakultak a magyar versenypolitika jogi keretei. Ez a jogszabály jelentős regulációs változtatásokat hozott az első versenytörvényhez (LXXXVI./1990.) képest. Az első versenytörvényt méltatva megállapítható, hogy jó törvényi feltételeket teremtett a magyar versenypolitika intézményeinek kiépítéséhez és működőképessé tételéhez.<sup>1</sup>

E két fontos jogszabály kétségkívül a magyar versenypolitika két külön fejlődési szakaszát képviseli; tanulmányunk azonban szándéka szerint túllép ezek egyszerű összevetésén. Az 1994 óta folytatott versenypolitika és versenyszabályozás elemzése mellett igyekszik azokat a fejleményeket is áttekinteni és a gazdaságátalakulási folyamattal kapcsolatba hozni, amelyek a gazdasági versenyben és a versenypolitikában 1991 és 1995 között végbementek. A hangsúlyt a versenypolitika fejlődésére és a hazai piacok szerkezetének átalakulására helyezi.

A tanulmány először röviden áttekinti a magyar versenypolitika 1990 óta tartó fejlődését a gazdasági átmenettel való összefüggésében. Ezután az 1996-os versenytörvényt értékeli az Európai Unió 1995-ös Fehér Könyvének tükrében, amelyet a társult középkelet-európai országok számára készítettek. Majd a gyors piaci változásokkal szembesü-

\* A Bergakademie Freiberg 1996. július 4–5-én rendezett európai versenypolitikai konferenciáján megtartott előadás átdolgozott változata. A szerző köszönetet mond *Vissi Ferenc* sokoldalú segítségéért, *Michael Fritsch*, *Tim Frazer*, *Kovács Csaba* és *Sárai József* hasznos észrevételeiért, amelyeket az anyag korábbi változataihoz fűztek, valamint *Bock Gyulának* a magyar változat elkészítésében végzett munkájáért. A szövegben maradt tévedésekért és hiányokért természetesen a szerző a felelősség. Az anyag első változatának elkészítését az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet akadémiai alapkutatásként finanszírozta. A további kutatás támogatásáért köszönet illeti az Integrációs Stratégiai Munkacsoport 4. (ipar-, verseny- és energiapolitikai) albizottságát.

<sup>1</sup> A magyar versenypolitika fejlődését, valamint e politika intézményi hátterének átalakulását részletesen bemutatja *Török* [1996]. Egy másik írásban a versenypolitika néhány fontos kérdését elemzem a gazdaság-szerkezeti változásokkal, az iparpolitikával és az ipari fejlődéssel kapcsolatban (*Török* [1995]).

lő magyar versenypolitikát elemzi a versenyszabályok 1995-ös alkalmazása alapján. Végül a versenypolitika fejlődését összekapcsolja a gazdasági átmenet folyamatával. Ennek során értékeli a versenypolitika megvalósításában bekövetkezett strukturális változásokat, amelyek a Versenytanács 1991 és 1995 közötti határozataiból kiolvashatók.

### A versenypolitika általános tendenciái

Az átmeneti gazdaságok számára a hatékony versenypolitika megvalósítása az ezt segítő jogi háttér kiépítésével együtt különleges fontosságú feladat, mert „... a korlátozásmentes piacműködés önmagában még nem feltétlenül garantálja a hatékony versenyt, a hatékony verseny hiánya pedig a társadalom számára jelentős jóléti veszteségekkel járhat” (Fingleton–Fox–Neven–Seabright [1996] 8. o.).

A magyar versenypolitikáról némi leegyszerűsítéssel megállapítható, hogy 1995-ben a második fejlődési szakaszába lépett. Az (1990 és 1994 közötti) első szakasza egybeesett a külkereskedelem általános liberalizálásával, a feldolgozóipar és a szolgáltatások nagyarányú privatizálásával és a modern (de nem szükségszerűen fejlett) piacgazdaság követelményeinek megfelelő gazdasági jogszabályok megalkotásával.<sup>2</sup>

Bár a felsorolt lépések többé-kevésbé megtartották Magyarországot az átmeneti gazdaságok élcsapatában, a mély „transzformációs visszaesést” nem tudták elhárítani (World Bank [1996] 143. o.). A gazdasági folyamatok alakulása elkerülhetetlenné tette a kemény stabilizációs intézkedéseket 1995-ben. Ezek megakasztották a lassacskán kibontakozó gazdasági növekedést, s olyan sajátos helyzetet teremtettek, amelyben a figyelemreméltó intézményi és jogrendszerbeli előrehaladás rossz makroökonómiai mutatókkal állt párosításban.

Az előremutató politikai és jogi-intézményi fejlődés hozzásegítette Magyarországot ahhoz, hogy a közép-kelet-európai országok között az első sorba kerüljön, ha nem is szükségszerűen mint az Európai Unió tagjelöltje, de legalábbis mint olyan ország, amellyel az Európai Unió megkezdte a csatlakozási tárgyalásokat. A kormányzat formailag 1994 áprilisában terjesztette be az ország felvételi kérelmét Brüsszelben. A gazdaságpolitika figyelmének középpontjába azóta a csatlakozási tárgyalásokra és az esetleges EU-tagságra való felkészülés került, az átmenettel kapcsolatos feladatok szélesebb köre helyett.

A magyar versenypolitika 1995-től számítható második fejlődési szakasza szintén az Európai Unió kimondott és rejtett követelményeihez való igazodást szolgálja.<sup>3</sup> Az átmenet legfőbb feladatainak megoldása után arra irányul a figyelem, hogy a hazai jogi szabályozás és gazdaságpolitika egyre inkább összhangba kerüljön az Európai Unió normáival. Ez az általános megfigyelés határozottan vonatkozik a magyar versenypolitika utóbbi időben mutatott fejlődésére is. E folyamatban nagy előrehaladást jelentett a nemrég elfogadott és életbe lépett második versenytörvény. A törvény megváltoztatásának célja, hogy a magyar versenyszabályok teljesen összhangba kerüljenek az Európai Unióban érvényes, illetve a Fehér Könyvben szorgalmazott játékszabályokkal.

<sup>2</sup> A magyar átmenetet a többi közép-kelet-európai országgal összevetve értékeli, és ennek időbeli lefolyását elemzi World Bank [1996], 12–19. o.

<sup>3</sup> A versenypolitika fejlesztésére vonatkozó uniós követelményeket EU [1995] 3. fejezete közli.

## A magyar versenyszabályok és a Fehér Könyv ajánlásai<sup>4</sup>

A magyar versenyjogban végrehajtott változtatások<sup>5</sup> – mint azt a következőkben bemutatjuk – kifejezetten alkalmazkodnak a Fehér Könyv ajánlásaihoz.<sup>6</sup> A Fehér Könyv a versenypolitika négy területét érinti: 1. az állami támogatásokat; 2. a fúziókontrollt; 3. a versenyt korlátozó megállapodásokat és a piaci erőfölénnyel való visszaélést; 4. az állami monopóliumokat és az állami vállalatokat.

Ami az állami támogatásokat illeti, a Fehér Könyv ajánlásai a Római Szerződés 92. és 93. cikkelyén alapulnak. A főszabály mindazon állami támogatások kizárása, amelyek eltorzítják a versenyt, illetve elterelik a külkereskedelmet a piac által megszabott irányítól (habár a Római Szerződés 92. cikkelye felsorol néhány általános gazdaságpolitikai célt, amelyek állami támogatásokkal is szolgálhatók).

A Fehér Könyv útmutatásai megismétlik az Európai Megállapodás előírásait a társult országok számára; e szerint nemzeti hivatalokat kell felállítani, hogy a gyakorlatba átültessék az állami támogatások regulációjának európai rendszerét. Ezeknek az előírásoknak nincs különösebb jelentőségük Magyarország számára, mert itt már az átmenet kezdeti éveiben drasztikusan visszaszorították az állami támogatásokat.<sup>7</sup>

A fúziókontrollra vonatkozóan a Fehér Könyv az Európai Unió gyakorlatát követi; e szerint a piaci koncentrációt egyaránt mérni lehet mennyiségi és minőségi ismérvekkel. Mint látni fogjuk, az 1996-os magyar versenytörvény átveszi ezt az elvet, szemben az 1990-ben megalkotott első jogszabállyal; az utóbbiban ugyanis kizárólag meglehetősen merev mennyiségi ismérvek szerepeltek (vö. Török [1996] 35. o.).

A Fehér Könyv azt is tanácsolja a társult országoknak, hogy hozzák létre a fúziókat felügyelő nemzeti hatóságot, mert az Európai Unióban működő rendszernek nincs jogérvénye a tagságot még el nem nyert országokban. A Fehér Könyv ezen ajánlásának sincs különösebb jelentősége Magyarország számára, mert a Gazdasági Versenyhivatal feladatai közé kifejezetten beletartozik a fúziók felügyelete. Ez az ajánlás azonban jó példa a Fehér Könyv szerzőinek ama következetes törekvéseire, hogy elkerüljék a közép-kelet-európai országok „átalakulási teljesítményének” bármiféle összehasonlító megítélését.

Az egyesületek ellenőrzésére vonatkozó ajánlásai közt a Fehér Könyv tesz egy megállapítást, amely lehetőséget ad különféle értelmezésekre. „Egy eltérést mindazonáltal figyelembe kell venni. Számolva a reformokat megvalósító országok sajátos helyzetével, szükséges lehet előre jelezni, hogy a közérdekre tekintettel engedélyezhető a koncentráció, még akkor is, ha az meghatározó befolyást teremt vagy erősít is meg” (EU [1995] 57. o.).

A Fehér Könyv azonban nem részletezi, miféle közérdekre<sup>8</sup> lehet tekintettel a kormányzat, ha megengedi vagy akár támogatja az erőteljesebb piaci koncentrációt, végül is az Európai Unió jóváhagyására hivatkozva. Azt sem tisztázza a Fehér Könyv, hogy fenntarthatók-e az efféle koncentrációk az átmeneti időszak elmúltával.

<sup>4</sup> Kovács [1996] IV. része is foglalkozik a magyar integrációs stratégiának a versenypolitikát érintő kérdéseivel.

<sup>5</sup> E változtatásokat a Parlament által 1996. június 25-én elfogadott, és 1997. január 1-jén életbe lépett új versenytörvény (LVII/1996) tartalmazza.

<sup>6</sup> Vö. EU [1995], Competition; 3. fejezet, 49-64. o. A Fehér Könyv pontosan megfogalmazza azokat a feladatokat, amelyeket a társult közép- és kelet-európai országoknak meg kell oldaniuk, hogy alkalmasnak találják őket az Európai Unió belső piacához való kapcsolódásra. E kapcsolódás azonban nem jelent semmiféle kifejezett garanciát a teljes jogú EU-tagság elnyerésére.

<sup>7</sup> Az összes állami támogatás GDP-hez viszonyított aránya 13 százalékról 5,7 százalékra csökkent 1988 és 1993 között, miközben a vállalatoknak juttatott állami támogatások részaránya 5,8-ról 1,7 százalékra süllyedt (Botos [1994] 210. o.).

<sup>8</sup> Szóba jöhet például a privatizáció, a szerkezetváltás, esetleg az állami nagyvállalatok válságának egyedi kezelése (azaz a költségvetési forrásokra erősen támaszkodó vállalati átszervezés).

A Fehér Könyv az átmeneti gazdaságokat homogén csoportként kezeli, s ez azt a félrevezető benyomást keltheti, hogy a versenyjog és -politika kialakítása, illetve korszerűsítése egyetlen közép-kelet-európai országban sem haladt előre az Európai Unió követelményeinek és normáinak megfelelően, illetve, hogy a fejlődés mindenütt egyforma mértékű volt. Pedig már a versenyszabályozás intézményi kereteiben is nagyok a különbségek.<sup>9</sup> A Fehér Könyv emellett nagyvonalúan kezeli azokat az országokat is, ahol esetleg kormányzati segítséggel szándékoznak felfuttatni nemzeti piacvezető vállalatokat (ügynevezett nemzeti bajnokokat – *national champions*).

Ez a felfogás sérti azoknak a társult országoknak az érdekeit, amelyeknek nincsenek ilyen törekvések.<sup>10</sup> A nemzeti piacvezetők adminisztratív kiválasztása fenyegetést jelenthet például a magyar acélipar még életképes egységei számára, amelyek közül ma már csak egy (a Dunaferr) tekinthető nagyvállalatnak, s az is csak magyar mércével mérve. A nyomott árakkal jelentkező ukrán, cseh és szlovák konkurensok máris komoly versenyt támasztanak a magyar acéliparnak.

A versenyt korlátozó megállapodásokat és a piaci erőfölénnyel való visszaélést a Római Szerződés 85. és 86. cikkelye szabályozza. Ez a meglehetősen szigorú reguláció csak abban az esetben veszi tudomásul a versenyt korlátozó megállapodásokat, ha ezek „teljesítenek bizonyos meghatározott feltételeket, amelyek alapvetően biztosítják, hogy a megállapodásból származó előnyök felülmúlják a versenynek okozott károkat, s hogy a verseny ne szűnjék meg teljesen”. E feltételek megléte esetén a versenyt korlátozó megállapodások tilalmára „a Bizottság egyedi felmentést adhat, vagy ha a megállapodások bizonyos kategóriáiról van szó, csoportmentesség is adható” (EU [1995] 58. o.).

A csoportmentesség elvét az új magyar versenytörvény is magában foglalja, bár csak általános formában (Vissi [1996] 14. o.). Az azonban még nem vált világossá, milyen esetben lehet szó Magyarországon csoportmentesség megadásáról. Ha túl szűk lesz a csoportmentességre való jogosultság, az fontos ágazatokban akadályozhatja a modern üzleti kapcsolatok kiépítését, ha viszont túl tág lesz a csoportmentességek tere, az harmonizációs problémákhoz vezethet az Európai Unióval, s emellett spekulatív tőkebeáramlást is kiválthat Magyarországon.

Az állami monopóliumok és állami vállalatok nincsenek felhatalmazva az Európai Unióban, hogy kizárólagos joggal exportáljanak, importáljanak és forgalmazzanak a nagykereskedelemben bizonyos termékeket egy meghatározott alkalmazkodási időszak lejárta után. Az állami tulajdonban lévő piaci szereplőknek fel kell adniuk a felügyeletre és regulációra vonatkozó jogukat, bár ez az elv nem alkalmazható a legtöbb közép-kelet-európai ország olyan ágazataiban, amelyeket egyelőre nem privatizálnak és liberalizálnak stratégiai jelentőségükre való tekintettel. Ennélfogva az elektromos áram és a földgáz kereskedelmével és elosztásával foglalkozó állami vállalatok megtarthatják kizárólagos export-import és nagykereskedelmi jogukat (EU [1995] 62. o.).<sup>11</sup>

A Fehér Könyv ajánlásai a természetes monopóliumok esetében előírnyozzák a verseny megteremtését a korábban monopolizált ágazatokban. Ennek módja az új szereplők piacra lépésének ösztönzése, vagy a monopolista vállalatok felbontása több különálló részre. Azokban az infrastrukturális rendszerekben (hálózatokban) pedig, ahol lehetetlennek bizonyul a meglévő vállalatok részekre bontása, oly mértékben kell a piacokat

<sup>9</sup> A közép-európai társult országok versenypolitikájának legújabb összehasonlító elemzése szerint a kormányzattól a magyar versenyhatóság függetlensége a legnagyobb, a cseh és főleg a szlovák pedig a legkisebb (Fingleton-Fox-Neven-Seabright [1996] 162–163. o.). A cseh versenypolitikát egészen 1996 végéig egyébként az ilyen ügyekben illetékes minisztérium vezetője, azaz egy kormánytag irányította.

<sup>10</sup> Mint Peter Holmes kimutatja, ez az egyetlen hely, ahol a Fehér Könyv engedményt tett a „nemzeti érdekeknek” (Holmes [1996] 8. o.).

<sup>11</sup> Néhány magyar gázszolgáltató vállalatot (Tigáz, Égáz, Dégáz) olyan nyugat-európai állami vállalatok (Italgaz, Gaz de France) szereztek meg, amelyek megtartották korábbi regulációs funkcióik egy részét.

megnyitni, hogy semmiféle megmaradó belépési korlát ne rettentse el az új belépőket a versenytől. Ez megköveteli, hogy a az új belépők a meglévő hálózatokhoz „szabadon hozzáférhessenek” (*open access*), s hogy a keresztfinanszírozási kapcsolatok átláthatósága biztosított legyen.

A természetes monopóliumokkal kapcsolatos problémák napirenden voltak a magyar versenypolitika első, „átmeneti” fejlődési szakaszában.<sup>12</sup> Az energiaszolgáltató vállalatok 1995. végi privatizációja versenypolitikai konfliktusok forrásává vált, mivel a legtöbb regionális szolgáltató vállalat valamely, az Európai Unióban honos vállalat kezébe került, s az utóbbiak némelyike még mindig állami cég. Tegyük fel például, hogy a magyar kormány ragaszkodik a Fehér Könyv útmutatásához, s „szabaddá teszi” a hozzáférést a hálózatokhoz. Ebben az esetben még vitatni sem tudná például a Tigáz<sup>13</sup> új többségi olasz tulajdonosa, az Italgas–SNAM konzorcium, hogy megengedje-e a kis helyi gázszolgáltató vállalatoknak a „saját hálózatuk” használatát a „saját körzetükben”.

Az Európai Unióban honos befektetők a privatizációs szerződésekre hivatkoznak, amelyek – legalábbis az ő olvasatukban – monopoljogokat garantálnak nekik a regionális energiahálózatok üzemeltetésében. Amennyiben megalapozottan hivatkoznak a privatizációs szerződésekre, akkor e szerződések ellentmondásban vannak a Fehér Könyvnek a Római Szerződés 37. cikkelyére alapozott ajánlásaival. Ez a tényállás viszont elkerülhetetlenül felveti a kérdést: nem az volt-e éppen a magyar kormány kifejezett szándéka, hogy a jogharmonizációt megelőzően privatizálja az említett vállalatokat. Arra számíthatott ugyanis, hogy „tartós” monopóliumokért magasabb árat fizetnek a vevők.

Az átmenettel kapcsolatos gazdaságpolitika komoly kihívás elé került 1996 végén, 1997 elején.<sup>14</sup> A magyar kormány széles körű tiltakozással nézett szembe, mikor bejelentette az energiaárak emelésének mértékét. Az új tulajdonosok örömeire ugyanis nagyvonalú árképzési rendszert<sup>15</sup> építettek be az 1995 végén megkötött privatizációs szerződésekbe. Kiderült emellett, hogy a kormányzat fontos regulációs funkciókat is átengedett az új tulajdonosoknak, cserébe a magyar gáz- és áramszolgáltató vállalatokért fizetett magasabb árért.

A kormányzat nem tudott kicsúszni a szorításból: a dühös fogyasztók és a profitorientált új tulajdonosok közé kerülvén, csak rövid távú megoldás jutott eszébe. Kompenzációs alapot létesített, amelyből az alacsony jövedelmű háztartások fognak ellentételezést kapni energiaszámlájuk emelkedésének egy részéért. *Ez a megoldás azonban nyilvánvalóan igen messze áll minden piackonform árazási eljárástól, mivel nem ösztönzi a fogyasztókat háztartásuk energiahatékonyságának növelésére, egyúttal pedig az erkölcsi kockázat (moral hazard) is erőteljesen fellép az ellentételezésre jogosult háztartások kiválasztásánál.*

Az elmondottakhoz azt is hozzá kell tenni, hogy az energiaszektor privatizációja során figyelmen kívül hagyták a független szakértőknek a versennyel és az energiapolitikával kapcsolatos figyelmeztetéseit. Ezek a figyelmeztetések nyilvánvalóvá tették, hogy az energiaszolgáltatók eladásából származó bevétel *maximalizálása* a kormányzat regulációs hatalmának nagyfokú meggyengítéséhez vezethet. Ezzel szemben a privatizációs fel-

<sup>12</sup> Lásd a földgázparról szóló részt Török [1996] 43–46 o. alatt. Az ottani elemzés érintett olyan regulációs részleteket, amelyek kifejezetten aláásták az 1994-es gáztörvény által előírt demonopolizációt. Az ágazat privatizációja nagymértékben nyitva hagyta ezeket a regulációs kikapukat, beleértve a jelentős keresztfinanszírozást is (például a hálózatfejlesztési hozzájárulás esetén, amelyet a lakosoknak kell fizetnie lakáskategóriák szerint).

<sup>13</sup> Ez a regionális gázszolgáltató vállalat hét kelet-magyarországi megyét lát el vezetékes gázzal.

<sup>14</sup> Bár ez a kihívás jelenleg Magyarországon jelentkezik, később nagy valószínűséggel más közép-kelet-európai országokban is fellép, ha ezek hasonlóan átfogó privatizációs programot hajtanak végre az energiaszektorban.

<sup>15</sup> Ez 8 százalékos tőkearányos nyereséget garantál az energiaszolgáltató vállalatoknak.



tételek *optimalizálása* ugyan kisebb bevételt hozott volna a kormányzat számára, de nagyobb szabadsága maradt volna az árazás területén.

A versenypolitikával összefüggő más regulációs probléma is fellépett az energiaszektorban, de a piaci szereplők alacsonyabb szintjén. E szereplők a nemzeti és regionális energiaszolgáltató vállalatokban tulajdonosi részesedéssel rendelkező helyi önkormányzatok; nekik regulációs jogaik is vannak saját területükön (Vissí [1995] 13. o.). A Gazdasági Versenyhivatal beavatkozása révén azonban sikeresen megoldották ezt a problémát.

Az önkormányzatok példája azt is szemlélteti, hogy Magyarország már a legtöbb alkalmazkodási feladatot megoldotta, amelyet a Fehér Könyv a versenypolitika területén előír. A Fehér Könyv sok ajánlását már az új versenytörvény 1996-os elfogadása előtt átültették a gyakorlatba (Vissí [1995]), az új törvénybe foglalt javítások pedig megoldották a legtöbb fennmaradó problémát. Ezek a javítások a következők voltak.<sup>16</sup>

1. Az új versenytörvény kiterjed mindazokra a jogi személyekre, amelyek a törvény által szintén definiált piacon szereplőkként fellépnek vagy felléphetnek. Az első versenytörvény csak a „vállalkozókra” korlátozta hatályát (1. §), s ez a „vállalkozó” kifejezés kétértelműsége miatt különféle értelmezésekre adott módot, még akkor is, ha a törvény második paragrafusában szerepelt is a pontos jelentése.

2. A kartellek szabályozása most már kiterjed mindazon viselkedési formákra, amelyek torzítják a versenyt, továbbá a vertikális kartellek valamennyi típusára és a verseny másféle korlátozásaira is. Az első versenytörvényt viszont nem lehetett a vertikális kartellek valamennyi változatára alkalmazni.

3. Az erőfölénnyel való visszaélést az új törvény az Európai Bíróság értelmezése szerint határozza meg. Ezzel mellőzi azt a korábbi formális kritériumot, hogy elérje-e a gyanúba fogott szereplők együttes piaci részesedése a 30 százalékot. Tevékenységük tehát ezután már minőségi megítélés alá tartozik. Ezentúl az árukapcsolás és az árdiszkrimináció is az erőfölénnyel való visszaélésnek számít.

4. Magyarország nem vállalt kötelezettséget fúziókontroll gyakorlatának teljes harmonizációjára az Európai Megállapodásban. Az 1996-ban törvénybe foglalt reguláció mindazonáltal nagyfokú megegyezést mutat az Európai Unióban alkalmazott rendszerrel.

A törvény sajátos vonása, hogy negatív módon határolja el azokat az eseteket, amelyekben a fúzió a Gazdasági Versenyhivatal jóváhagyását igényli. A törvény meghatározza azokat az eseteket, amelyekben a Gazdasági Versenyhivatal nem tilthatja meg a fúziót. E megoldás a következő megfontolásokon alapul.

Az új versenytörvény arra a feltevésre épül, hogy a fúziók nem korlátozzák szükség-szerűen a versenyt. A törvény részletesen felsorolja a fúziók nem illegális változatait, s ezekben az esetekben a Gazdasági Versenyhivatal mérlegelheti mindazt az érvet, amely a tervezett fúzió ellen, esetleg mellette szól.

A versenypolitika magyar szakértői – úgy tűnik – egyetértenek abban, hogy a versenypolitika területén – de csak itt – az ország már megvalósította a legfontosabb feladatait, vagyis harmonizálta szabályozását az Európai Unióban hatályos regulációval. Úgy tekinthető tehát, hogy a Fehér Könyv versenypolitikával foglalkozó fejezetének Magyarország számára már kevésbé van gyakorlati jelentősége.

Másfelől az ország esetleg elveszített bizonyos esélyeket a jövőbeli csatlakozási tárgyalásokon, hiszen a kért felmentésekért cserébe bizonyos engedményeket kell majd adnunk. Ilyen engedményként benyomásunk szerint már nehezen lehetne feltüntetni azt, hogy a magyar versenypolitikát még szorosabb összhangba hozzuk az Európai Unió belüli regulációs szabályokkal és gyakorlattal.

<sup>16</sup> A szerző különös köszönettel tartozik Vissí Ferencnek, aki részletes magyarázatot adott neki a magyar versenyszabályozásban eszközölt módosításokról.

### A magyar versenypolitika 1995-ben<sup>17</sup>

A magyar versenyhatóság nemcsak abban serénykedett, hogy hozzáigazítsa a verseny-szabályokat az Európai Unió normáihoz, hanem e szabályok gyakorlati alkalmazásában is. A következőkben áttekintést adunk az 1995-ben felmerült fontosabb versenypolitikai ügyekről. Az áttekintést a Gazdasági Versenyhivatal elemzésére alapozzuk, amelyet a Versenytanács döntéseiről készített; ehhez csak magyarázó, esetenként kritikai észrevételeket fűzünk hozzá.

A Gazdasági Versenyhivatal és végrehajtó szerve, a Versenytanács versenypolitikai tevékenysége a következő területekre terjedt ki: 1. általános ügyek (a versenytörvénybe foglalt „generálklauzula” hatálya alá eső ügyek); 2. tisztességtelen verseny; 3. a fogyasztók megtévesztése; 4. kartellelles fellépés; 5. a piaci erőfölénnyel való visszaélés; 6. fúzióellenes beavatkozás; 7. az áremelések nyilvántartása és felülvizsgálata; 8. kormányzati tanácsadás és a gazdaságpolitika kialakításában való részvétel.

Csak a felsorolásban szereplő első hat tétel számít szorosan vett versenypolitikai tevékenységnek.<sup>18</sup> A Versenytanács e hat tárgykört érintő döntéseit összefoglalóan „versenyfelügyeleti eljárásoknak” nevezik. Az ide tartozó ügyek elbírálása jelenti a mi megközelítésünk szerint a magyar versenypolitika gyakorlati megvalósítását.

#### *A generálklauzula alkalmazása*

A versenytörvény generálklauzulája (3. §) megalkotása idején, azaz 1990-től széles körű vitát váltott ki, elsősorban külföldön. Ennek az volt az oka, hogy a generálklauzula lényegében a törvény többi cikkelyének kiegészítője (Török [1996] 34. o.), s egy olyan negatív jogi megközelítésen alapul, amely a többi cikkely alapján nem kezelhető ügyek összességét e klauzula hatálya alá utalja.

Magyar oldalról viszont a következőképp érveltek a klauzula védelmében „... a generálklauzuláról nem lehet lemondani, hiszen az átalakulási folyamat igen gyakran hoz létre váratlan helyzeteket, amelyekre nem lehet törvényt alkotni, de megfelelően lehet kezelni őket a jogalkalmazás során” (Pogácsás–Stadler [1993] 86. o., idézi Török [1996] 34. o.). A klauzulát mindenesetre arra szánták, hogy általános értelemben nyújtson védelmet a verseny szabadságának. A törvény további szakaszait pedig úgy lehetett tekinteni, mint amelyek a verseny sajátos problémáira alkalmazzák a generálklauzula filozófiáját és tartalmát.

A generálklauzula tiltotta a tisztességtelen piaci magatartást, akár a versenytársaknak, akár a fogyasztóknak okozott ez kárt. A klauzula e rendelkezésének segítségével a Versenytanács megfelelő döntéseket hozhatott olyan ügyekben, amelyekre vonatkozóan a versenytörvénynek nincs külön cikkelye. E rendelkezés olyan esetekben is alkalmazható volt továbbá, amikor megvalósul a fogyasztók megtévesztése, s az utóbbiak károkat is szenvednek, de a megtévesztés célját nem lehet az értékesítés növelésével kapcsolatba hozni.

A Versenytanács 1995-ben ötven esetben hivatkozott a generálklauzulára, s ebből 24

<sup>17</sup> Ha másként nem jelezzük, a fejezetben szereplő információk forrása: *Gazdasági Versenyhivatal* [1996].

<sup>18</sup> Ezt a megjegyzést persze vitathatják azok a szakértők, aki szerint az utolsó két tétel is a versenypolitika fontos részterületének számít. Ebben kétségtelenül van ráció; a 7. pontban említett adminisztratív feladatot azonban a versenyhatóság a korábbi Anyag- és Árhivaltól „örökölte”. (A Gazdasági Versenyhivatal *nem* jogutódja az Anyag- és Árhivatalnak, mégha ugyanazt a hivatali épületet használja is, s a munkatársak egy részét is átvette.) De sem az említett „örökölt” adminisztratív funkció, sem a gazdaságpolitika versenypolitikai szempontból való véleményezése, illetve esetleges befolyásolása nem tartozik nézetünk szerint az olyan versenypolitikai intézkedések közé, amelyek a verseny megzavarását eseti alapon próbálják elhárítani.

alkalommal döntését is erre alapozta. A generálklauzula alapján eljárás alá vont piaci szereplőkről hét esetben mondták ki, hogy megsértették a versenytörvényt. Ebből a hét esetből háromban éppen a klauzula kiegészítő jellege adott alapot az elmarasztaló döntésre.

E három alkalommal tehát a versenyt olyan módon torzították el, amelyet a törvényhozók nem láttak előre a versenytörvény megalkotása során. Minthogy az angolszász gyakorlattal ellentétben a magyar jogrendszer nem építi be automatikusan az ilyen precedenseket a hatályos jogba, ezek csak akkor szolgálhatnak hivatkozási alapul, ha a versenytörvény jövőbeli átdolgozásai során új, sajátos tényállások kodifikálása kerül szóba. A három eset közül az egyikben a vállalattal utólag visszafizetették a vásárlóknak tévesen felszámított vámpótlékot.<sup>19</sup> A másik két esetben nem közöltek a vevőkkel bizonyos információkat, s ezáltal érdeksérelmet okoztak nekik.

Három másik esetben az eljárás alá vont vállalkozó<sup>20</sup> megtévesztette a fogyasztókat, a versenytársait vagy egy harmadik piaci szereplőt, aki vele nem állt versenyviszonyban. E megtévesztés érdeksérelmet okozott az említetteknek, mindazonáltal nem volt bizonyítható, hogy a cselekmény az eladások növelésének szándékával történt.

Volt végül egy, a generálklauzula alapján elbírált eset, amelyben a vállalat más törvények megsértésével okozott károkat a fogyasztóknak. *Ez az eset a klauzula „szuperjogi” jellegét példázza abban az értelemben, hogy az illegális piaci magatartás azon formáit is szankcionálni lehet vele, amelyek kimerítik más törvények megsértését, de egyúttal a piaci versenyt is eltorzítják.*

A generálklauzula alapján hozott szankciók ilyen esetben nem zárták ki a bírósági eljárást, amelyet az egyéb törvények megsértése vont maga után, hanem ennek kiegészítőjeként lehetett felfogni őket. Itt kell megjegyezni, hogy a Versenytanács nem számít bíróságnak, s az általa hozott szankciókat a bíróságok módosíthatják, ha az adott ügyben fennáll a fellebbezés lehetősége.

A magyar versenytörvény alkalmazásai közül talán a generálklauzula alkalmazása áll a legközelebb ahhoz, amit „esetjognak” lehetne nevezni. Éppen ezért meglehetősen nehéz általános értékelést adni az ide tartozó ügyek elbírálásáról.

### *A fogyasztók megtévesztése*

A Versenytanács a fogyasztók megtévesztésével kapcsolatban 53 esetet tárgyalt meg 1995-ben. A versenytársat, illetve az eladót 24 esetben marasztalták el; 25 esetben zárult az eljárás negatív eredménnyel a panaszos számára; négy beadványt pedig a későbbiekben visszavontak a Versenytanáctól. A fogyasztók megtévesztésének gyakoriságát a Versenytanács magasnak találja (*Gazdasági Versenyhivatal* [1996] 13. o.), ami azzal magyarázható, hogy a magyar gazdaság még erősen átmeneti jelleget mutat. Az átmeneti gazdaságokban az írott törvények még számos kiskaput hagynak, az íratlan erkölcsi és viselkedési normák pedig még képtelenek kitölteni a joghézagok helyét. A „fogd és vidd” (*hit and run*) típusú piaci betörés még meglehetősen gyakori volt az utóbbi években a fogyasztási cikkek hazai piacán.<sup>21</sup>

*Az ilyen íratlan szabályok (a „versenykultúra”) hiánya a közép-kelet-európai országok*

<sup>19</sup> A magyar kormány 1995. március 12-én 8 százalékos vámpótlékot vetett ki valamennyi importált termékre, az energiahordozókat leszámítva. A generálklauzulát megsértő vállalat azon termékek után is megfizette a vásárlókkal a vámpótlékot, amelyeket annak bevezetése előtt importált.

<sup>20</sup> A vállalkozó a Gazdasági Versenyhivatal szóhasználatában piaci szereplőt jelent.

<sup>21</sup> Elég itt talán azokat az autókereskedőket megemlíteni, akik olcsóbb típusokat kínáltak, a vevőkkel előre kifizetve az árat, majd eltűntek a pénzzel a látszólag tökéletes írott garanciák ellenére. Másik példa a tiszavirág életű csomagküldő szolgáltatóké, amelyek rendkívül silány minőségű ruházati termékeket terítettek.

*átmeneti gazdaságának általános problémája.* Erre jó példa a legális vagy féllegális kis-kereskedők és a vásárlóik viszonya, de a rendkívül magas társadalombiztosítási járulékok egyik összetevője is ez. A járulékok ugyanis többek között azért érik el az alkalmazottak nyilvántartott bérének vagy fizetésének közel 50 százalékát, mert sok vállalkozó és önálló tevékenységet folytató személy csak a bevallott jövedelme után fizet járulékot.

A kormányzat ismételt erőfeszítései a közelmúltban ismét legalábbis részleges kudarcba fulladtak e terhek egyenletesebb elosztására a társadalom különböző rétegei között. Ez azt mutatja, hogy semmiféle írott szabály sem helyettesítheti a közösség iránti felelősséget és a társadalmi összetartozás tudatát. Alapjában ugyanezt lehet elmondani a fogyasztók megtévesztésének a Versenytanács elé kerülő eseteiről. A Versenytanács ugyanis csak néhány ilyen próbálkozást tud elhárítani; a széles körben elterjedt viselkedési minták azonban várhatóan csak akkor fognak megváltozni, ha az átmenet a társadalom etikai és erkölcsi rétegeiig is lehatol.

A Versenytanács által visszautasított beadványok elemzése arra mutat, hogy piaci részesedésük csökkenését a vesztesek számos esetben a sikeres versenytárs tisztességtelen (megtévesztő) magatartásával magyarázzák (*Gazdasági Versenyhivatal* [1996] 13. o.) A fogyasztók vagy a versenytársak megtévesztésének ez a felfogása bizonyos zavarra utal: egyesek számára elmosódik a különbség egyik oldalról a jó kommunikációs készségek (némi túlzás a reklám területén megbocsátható még), a másik oldalról pedig a megtévesztés között.

A fogyasztók megtévesztésének külön válfaját képezte a pilóta- vagy piramisjátékok szervezése a Versenytanács döntéseiben.<sup>22</sup> A Gazdasági Versenyhivatalnak jelentett más megtévesztési esetek között előfordult még lényeges információk visszatartása a fogyasztók elől (például megváltoztatták egy margarinfajta kémiai összetételét, s ezt nem adták a fogyasztók tudtára).

### *A kartellvádak elbírálása*

A Versenytanácsához hét beadvány érkezett kartellügyben 1995-ben, de a tanács valamennyit visszautasította. Mindegyik beadványban utalás fordult elő a piaci erőfölényre, de a Versenytanács úgy találta, hogy a kartell és a piaci erőfölény problémájának együttes jelentkezése a vertikális üzleti kapcsolatot jelezte a beadvány betérjesztője (a kérelmező) és a megvádolt vállalkozó között. A beadványok fő kiváltója a viszonteladási ár rögzítése volt, a Versenytanács azonban úgy találta az összes esetben, hogy ez az árrogzítás nem korlátozta vagy szüntette meg a versenyt, s így nem ítéltető törvényellenesnek.

A beadványok egy csoportját annak ellenére is visszautasította a Versenytanács, hogy a kartell létezése kimutatható volt. Ezek az úgynevezett bagatell kartell esetei voltak. Ezekben a kartell tagjainak együttes piaci részesedése nem érte el a 10 százalékot, ami a kartell megállapításának törvényi minimuma Magyarországon.

<sup>22</sup> E játékok szervezői a játékosok által befizetett összeg néhányszorosának visszafizetését ígérték – arra alapozva, hogy a játékosok számának növekedése megtartja a kezdeti gyors ütemét. Ha a szervezők biztonságosnak tüntetik fel e gyors növekedési ütemet, akkor ez a tény már önmagában kimeríti a fogyasztók megtévesztésének tényállását, attól függetlenül, hogy az ilyen játék szervezése már eleve törvénybe ütközik. Önmagában az a tény, hogy ilyen játékot kezdeményezett vagy szervezett, még nem volt elegendő ok arra, hogy az illető személyt vagy céget a Versenytanács elmarasztalja. Bár ma már a szerencsejáték-törvény tiltja az ilyesfajta játékokat, e törvény megsértése nem olyan ügy, amivel a Versenytanács is foglalkozna. Csak azokat a játékszervezőket marasztalhatja el, akik a befizetések gyűjtését hamis ígéretekkel vagy a fogyasztók másféle megtévesztésével mozdítják elő.

### A piaci erőfölénnyel való visszaélés

A Versenytanács ide sorolható döntései mondják talán a legtöbbet arról, milyen sajátos versenypolitikai problémák lépnek fel egy átmeneti gazdaságban. Az ide tartozó ügyek száma szintén magas volt (46) 1995-ben. Az ügyek közül 44-ben beadvány alapján indult meg az eljárás, kettőnél azonban a Gazdasági Versenyhivatal maga kezdeményezte azt hivatalból. A vállalatok által versenytársaik ellen benyújtott 44 indítványból csak nyolc járt eredménnyel a panaszos számára.

Sok visszautasított ügyben egyszerű szerződészegés történt, s ezért ezeket a polgári bíróságokhoz utalták át. Sok olyan esetben, amikor a piaci erőfölénnyel való állítólagos visszaélést jelentettek a Gazdasági Versenyhivatalnak, a vesztes tett bejelentést, aki piaci részesedésének visszaesését a piacvezető versenytárs törvénytelen (csalárd) piaci magatartásának tulajdonította. Mindeközben azonban a panaszosok piaci részesedése elégtelen teljesítményük nyomán esett vissza, amit az erősebb versenytársak persze kihasználtak.

Piaci erőfölénnyel való tényleges visszaélést a Versenytanács néhány természetes monopólium esetében állapított meg, a telekommunikáció, a víz- és áramszolgáltatás területén. A Versenytanács által jogosnak ítélt panaszok esetében a piaci erőfölénnyel való visszaélés abban merült ki, hogy az eljárás alá vont vállalkozás nem volt hajlandó szerződésre lépni a későbbi panaszossal.

A piaci erőfölénnyel való tényleges vagy vélt visszaéléssel kapcsolatos versenyhatósági eljárások várhatóan igen fontosak lesznek mindazokban az átmeneti gazdaságokban, ahol széles körben léteznek még a monopolisztikus struktúrák. Erre különösen számítani lehet olyan országokban, mint például Ukrajna, ahol a korábbi állami monopóliumok szétbontása még nem vezetett hatékony demonopolizációhoz. Ukrajna esete abból a szempontból is nagyon tanulságos, hogyan tartják fenn a nemzeti és regionális termelői egysülések *de facto* monopóliumhelyzetüket.<sup>23</sup>

### Fúziókontroll

Az átmenet első éveiben még viszonylag kisszámú ilyen ügy fordult elő Magyarországon. Ez ellentétben áll sok ipari ország tapasztalatával, ahol talán a fúziókontroll a versenyszabályozás legfontosabb feladata. Az átmeneti folyamat előrehaladtával nálunk is meredeken emelkedett a fúziók jóváhagyása iránt benyújtott kérelmek száma az utóbbi években, s 1995-ben elérte a 24-et. A Versenytanács csak egy ilyen fúziót tiltott meg. Két gyermekélelmezési vállalat egyesült volna, s így együttes piaci részesedésük meghaladta volna a 66 százalékot Budapesten (*Gazdasági Versenyhivatal* [1996] 20. o.).

A fúziókontroll ügyekben hozott pozitív döntések két csoportja közé határozott jogi választóvonalat kell húznunk. Az első csoportba sorolható esetekben a fúziót azért hagyták jóvá, mert az nem torzította el a versenyt (ide tartozott az ügyek többsége 1995-ben). Ezek között szerepeltek az azonos tulajdonos által ellenőrzött vállalatok fúziói is, ahol maga a fúzió nem változtatja igazából meg a piaci szerkezetet, s így inkább formális aktusnak tekinthető.

A második csoportba azok a tervezett fúziók tartoznak, ahol a Versenytanács illetéktelennek nyilvánította magát a jóváhagyás vagy visszautasítás tekintetében. Ezt tette például, ha egy olyan külföldi befektető szerzett a fúzió révén döntő piaci részesedést, amelyik korábban nem volt jelen a magyar piacon. A versenytörvény nem terjeszti ki a Verseny-

<sup>23</sup> Az ukrajnai antimonopolista politika előtt álló jelenlegi kihívásokat *Deringer* [1996] írja le részletesen.

tanács illetékességét olyan fúziók kontrolljára, ahol az egyik fél korábban nem volt versenyben a hazai piacon.<sup>24</sup> A törvény e pontját úgy látszik arra a megfontolásra alapozták, hogy csak versenytársak között jöhet létre fúzió, s főként emiatt tűnik egészen valószínűtlennek, hogy 1997 folyamán megváltoztassák az új versenytörvény e rendelkezését.

### Versenypolitika az átmeneti időszakban

A Versenytanácsához kerülő ügyek összetétele 1991 és 1995 között néhány fontos változást mutatott, s ez feltehetően az átalakulási folyamat előrehaladásának tudható be. A döntések száma 1991-ben 77 volt, s utána sorra így alakult: 1992-ben 102, 1993-ban 101, 1994-ben 119, 1995-ben pedig 157 döntést hoztak (*Gazdasági Versenyhivatal* [1996] 8. függelék). A tényleges növekedés még gyorsabb volt, mivel 1991-ben a Versenytanácsnak korábban megkötött szerződéseket is meg kellett ítélnie a kartellelles rendelkezések szempontjából.

Ha csak az 1992 és 1995 közötti trendet tekintjük, akkor az alábbi következtetéseket vonhatjuk le.

1. A generálklauzula alkalmazása számszerűen stagnált; ez annak tudható be, hogy a reguláció fejlődése beszűkítette azt a kört, amelyet nem vonatkoznak a törvény specifikus cikkelyei. A generálklauzula alkalmazásának részaránya az 1992-es 23,5 százalékról 1995-re 15,3 százalékra csökkent. A negatív döntések száma (azaz azoké, ahol a Versenytanács a panaszos kérelmére elmarasztalt egy piaci szereplőt) számszerűleg is csökkent, 12-ről 7 esetre az adott időszakban.

2. A fogyasztók megtévesztésének mind a száma, mind az aránya erőteljes növekedést mutatott: 24 esetről (23,5 százalék) 52 esetre (33,1 százalék) 1992 és 1995 között. A negatív döntések száma kismértékben emelkedett: 19-ről 24 esetre, szinte folytonos felfelé irányuló tendenciával.

3. A piaci erőfölénnyel való visszaélésben kettős irányzat érhető tetten: a 32-ről 46 esetre való számszerű növekedés a részaránya 31,4-ről 29,3 százalékra való visszaesésével járt együtt. A százalékos arány csekély mérséklődése többet mond akkor, ha a negatív döntések folyamatos csökkenését (11-ről 8 esetre) is figyelembe vesszük.

4. A kartellügyek száma és aránya is elhanyagolható maradt mindvégig: 1992-ben három esetet regisztráltak, 1995-ben viszonyt már csak egyet. Az egész időszakban összesen 8 ilyen esetet vittek a Versenytanács elé, s négy beadvány bizonyult sikeresnek.

5. A fúziókontroll ügyek száma 1992-ben nyolc volt, 1993-ban három, 1994-ben négy, de 1995-re hirtelen ugrással 24-re emelkedett.

A Versenytanács tevékenységének súlypontja eltolódott tehát a generálklauzula viszonylag gyakori alkalmazásáról és a piaci erőfölénnyel való visszaélés megítéléséről a fogyasztók megtévesztésének és a fúziókontrollnak az elbírálására. Ezek a változások határozott fejlődési pályát jeleznek, amelyen

- a törvényi rendelkezések egyre több és több sajátos tényállásra vonatkoznak, s így a generálklauzula „hatáskörébe” utalt ügyek mind ritkábbá válnak;
- a piacok egyre jobb működése és a versenyzők számának jellemző növekedése lassan, de biztosan csökkenti a piaci erőfölénnyel való visszaélés jelentőségét;
- a fogyasztók megtévesztésével kapcsolatos esetek fokozódó súlya azt mutatja, hogy

<sup>24</sup> Ez az oka annak, hogy a Versenytanács a tíz közül egyik fúziós ügyben sem hozott döntést az energia-piacon történt 1995. decemberi külföldi működőtőke-beruházások alkalmával, pedig minden egyes fúzió döntő befolyáshoz juttatta az új külföldi tulajdonost a földgáz, illetve elektromos áram regionális piacán.

a szocialista gazdaságban többnyire lenézett és elhanyagolt fogyasztók legalábbis bizonyos értelemben fokozatosan „emancipálódnak”;

– a fúziókontroll-esetek megugrása az erősödő egyesülési és vállalatátvételi tendenciára utal egy olyan országban, ahol a privatizáció lassan a végéhez közeledik.

A Versenytanács döntéseinek szerkezeti vizsgálata a magyar gazdaság elmúlt fél évtizedes átmeneti időszakában azt mutatja, hogy a versenypolitika hangsúlyának eltolódása követni látszik az átalakulási folyamat menetét. A piacok topográfiája<sup>25</sup> Magyarországon egyre hasonlatosabbá válik az ipari országokban találhatóhoz; ennek egyik jele a fúziók és a szervezeti szétválások meglehetősen tekintélyes száma. Ez arra utal, hogy állandó, erős kompetitív nyomás nehezedik a piaci szereplőkre.

Ez a nyomás idezi elő a piacon szereplő vállalatok határvonalainak gyakori megváltozását. Az ilyen változások a „piacteremtés” és a „piactisztítás” jelei; e két kifejezést igen gyakran használták a nyolcvanas években a magyar reformközgazdászok, kifejezve azt az óhajukat, hogy a lehető leghamarabb jöjjenek létre a kompetitív piacgazdaság feltételei.<sup>26</sup>

A modern piacgazdaság versenyszabályozó elemei, úgy tűnik, határozottan a helyükre kerültek a magyarországi átmenetben. De a legjobb minőségű jogi keretek sem tudják teljesen ellensúlyozni a versenypolitikai tapasztalatok bizonyos hiányosságait. Ez az átmeneti gazdaságok általános problémája, s e tekintetben Magyarország még viszonylag jó helyzetben van, mert a versenytörvényt és a versenypolitikai intézményrendszert már 1990-ben létrehozták.

Mindazonáltal még Magyarországon is felmerülhet a sajátos versenypolitikai problémák egész sora, amelyeket nem lehet a más országokban felhalmozódott tapasztalatok és szaktudás egyszerű átvételével megoldani. Sok ilyen probléma előtérbe kerülése annak tulajdonítható, hogy néhány fontos termék esetében még most folyik a piac „felosztása” a főbb versenytársak között. Éppen a gazdasági átmenettel kapcsolatos speciális versenypolitikai feladatok biztosra vehető megszorodása miatt kellene megfontolnia a kormányzatnak a többi visegrádi országhoz hasonlóan Magyarországon is, hogy végre megteremtse a versenyhatóság zökkenőmentes működéséhez szükséges pénzügyi feltételeket. Ezek ma még egy mértékadó külföldi összehasonlító elemzés szerint sem elegendők, és emiatt egyáltalán nincs pénzük kutatási megbízásokra, de sokszor a megfelelő volumenű szakirodalom-beszerzésre és adatgyűjtésre sem (*Fingleton–Fox–Neven–Seabright* [1996] 91. o.).

Az első versenytörvény alkalmazása során már számos ügy zárult le precedens teremtő döntéssel, de ezek közül egynémelyre már nem lehet hivatkozni a második versenytörvény életbe lépése után. Ez főképpen a cikkünk első felében tárgyalt törvényi változtatások következménye. Egy bizonyos idő eltelte után azonban az új törvényi részekre vonatkozóan is felgyűlnek az alkalmazási tapasztalatok, s lezárul ez az „átmenet az átmenetben” időszak. Ha az új, szinte teljesen EU-konform magyar versenytörvény alkalmazása már elegendő mennyiségű precedensre támaszkodhat, akkor elkerülhetővé válnak a törvény értelmezési zavarai, amire az imént is példát láttunk.

Az is valószínű, hogy Magyarországhoz hasonlóan a többi átmeneti gazdaságban is meg kell alkotni a „második generációs” versenytörvényeket. Ez a cselekedve tanulás folyamata, s várhatóan a lengyel, cseh, szlovák és más átmeneti országok „második

<sup>25</sup> Ezzel a kifejezéssel többre akarunk utalni, mint amit az ipari szervezetek elmélete (*industrial organizations theory*) piaci struktúráról ért. A „piacok topográfiája” a vállalatok határvonalait és a köztük lévő elhatárolódásokat jelenti.

<sup>26</sup> Az 1990 előtti magyar gazdaságpolitika és reguláció változásairól *Brada–Singh–Török* [1994] 1. fejezete ad áttekintést.

generációs” versenytörvényei is hasonló fejlődési utat fognak járni, mint amit a magyar versenyszabályozás változásairól bemutattunk.

Bár pontos előrejelzést lehetetlen adni, egy bizonyos változtatás feltehetően egészen hasonló lesz az új rendelkezésekben. A jelenlegi lengyel, román és ukrán versenytörvény erősen antimonopolista jelleget visel, amit már a neve is jelez,<sup>27</sup> miközben a megfelelő cseh és magyar törvény elnevezése ezt az utalást már nem tartalmazza.<sup>28</sup>

A gazdasági átmenet előrehaladásával várható, hogy a versenypolitika súlypontját ezekben az országokban is áthelyezik a monopóliumellenes fellépésről a jogi eszközök azon szélesebb tárházára, amely már a demonopolizált piacokon szolgálja a verseny védelmét. A magyar versenypolitika hangsúlyváltozásairól adott elemzésünk remélhetőleg fel tudta rajzolni azt a fejlődési mintát, amelyet a régiókban máshol várható versenypolitikai átalakulások többnyire valószínűleg követni fognak.

### Hivatkozások

- BIESBROUCK, W.–JACKSON, M. [1995]: Markets and business competition: the institutional and economic framework. Megjelent: *Jackson, M.–Biesbrouck, W.* (szerk.): *Marketization, Restructuring and Competition in Transition Industries' of Central and Eastern Europe*, 2. fejezet, 31–92. o. LICOS Studies on the Transitions in Central and Eastern Europe: Vol.3. LICOS Katholieke Universiteit Leuven–Avebury.
- BOTOS BALÁZS [1994]: Támogatáspolitikánk az EU-csatlakozás tükrében. *Ipargazdasági Szemle*, 1–2. sz. 210–218. o.
- BRADA, J. C.–SINGH, I.–TÖRÖK ÁDÁM [1994]: *Firms Afloat and Firms Adrift. Hungarian Industry and the Economic Transition*. M.E. Sharpe, Armonk, New York.
- CAPELIK, V.–SLAY, B. [1996]: Antimonopoly Policy and Monopoly Regulation in Russia. Megjelent: *Slay* [1996c] 3. fejezet, 57–88. o.
- DERINGER, A. [1996]: Die Antimonopolpolitik der Ukraine. *Wirtschaft und Wettbewerb*, 10. sz. 788–801. o.
- EU [1995]: White Paper. Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union. Brüsszel, 1995. május 3. COM (95).
- FINGLETON, J.–FOX, E.–NEVEN, D.–SEABRIGHT, P. [1996]: *Competition Policy and the Transformation of Central Europe*. Centre for Economic Policy Research, London.
- GAZDASÁGI VERSENYHIVATAL [1996]: Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 1995. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, 1995. március 29. (2. Függelék).
- HOLMES, P. [1996]: Competition Policy and Integration: Levelling or Tilting the Playing Field? Kéziratok konferencia előadás, Bergakademie Freiberg, 1996. július 4–5.
- KOVÁCS CSABA [1996]: Hungarian Competition Policy During the Transition and Competition Policy For the Integration. Kéziratok konferencia előadás, Bergakademie Freiberg, 1996. július 4–5.
- ORDOVER, J. A.–PITTMAN, R. W.–CLYDE, P. [1996]: Competition Policy for Natural Monopolies in a Developing Market Economy. Megjelent: *Slay* [1996c] 6. fejezet, 159–193. o.
- POGÁCSÁS PÉTER–STADLER JÁNOS [1993]: Promoting Competition in Hungary. Megjelent: *Saunders,*

<sup>27</sup> Lengyelország: „Az 1990. február 24-i törvény a monopolista gyakorlat leküzdésére” (*Slay* [1996a] 153. o.); Oroszország: „Törvény a versenyről és a monopolista fellépés korlátozásáról az árupiacokon” (*Capelik–Slay* [1996] 62. o.); Ukrajna: „Törvény a monopóliumok korlátozásáról és a tisztességtelen verseny megállításáról” és „Törvény az Ukrajnai Antimonopolista Bizottságról” (*Deringer* [1996] 789. o.).

<sup>28</sup> Az első magyar versenytörvény elnevezése: „LXXXVI./1990. törvény a tisztességtelen piaci gyakorlat tilalmáról”, a második pedig „a tisztességtelen piaci gyakorlat és a verseny korlátozása tilalmáról” rendelkezik. A csehszlovák törvény a verseny védelméről (63./1991.) szintén nem tartalmaz közvetlen utalást a monopóliumellenes fellépésre.



- C. T. (szerk.): *The Role of Competition in Economic Transition*, 78–89. o. St.Martin's Press, New York.
- SLAY, B. [1996a]: *Industrial De-Monopolization and Competition Policy in Poland*. Megjelent: *Slay* [1996c] 5. fejezet, 123–158. o.
- SLAY, B. [1996b]: *Post-Communist Competition Policy: Conclusions and Suggestions*. Megjelent: *Slay* [1996c] 8. fejezet, 229–238. o.
- SLAY, B. (szerk.) [1996c]: *De-monopolization and Competition Policy in Post-Communist Economies*. Westview Press, Boulder, CO.
- TÖRÖK ÁDÁM [1995]: *Industrial restructuring and marketization in Hungary: an assessment of trends and policies*. Megjelent: *Jackson, M.-Biesbrouck, W.* (szerk.): *Marketization, Restructuring and Competition in Transition Industries of Central and Eastern Europe*, 3. fejezet, 93–120. o. LICOS Studies on the Transitions in Central and Eastern Europe: Vol.3. LICOS Katholieke Universiteit Leuven–Avebury.
- TÖRÖK ÁDÁM [1996]: *Competition Policy and De-monopolization in Hungary After 1990*. Megjelent: *Slay* [1996c] 2. fejezet 24–56. o.
- VISSI FERENC [1995]: *Versenypolitikai megállapodások Magyarországon az Európai Megállapodás tükrében*. *Külgazdaság*, 10. sz. 4–16. o.
- VISSI FERENC [1996]: *Piaci intézményrendszer, versenyviszonyok, uniós csatlakozás*. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- WORLD BANK [1996]: *From Plan to Market*. *World Development Report 1996*. Published for the World Bank by Oxford University Press, New York, június.

Pete Péter

## Az egészségügyi ellátás rendszerének alapvonásai és reformjai Ausztráliában és Új-Zélandon

---

Az egészségügyi rendszer reformja Magyarországon elkerülhetetlen. Ilyen horderejű strukturális reformok kidolgozásakor más országok működő rendszereinek és azok átalakítási kísérleteinek ismerete igen sok tanulsággal szolgálhat. E cikkben Ausztrália és Új-Zéland, egy „fontolva haladó” és egy radikális reformer ország e területet érintő reformtapasztalatait összegezzük. A két ország közegészségügyi intézményeinek összevetése, párhuzamba állítása azt is mutatja, hogy hasonló történelmi-társadalmi-gazdasági-fejlettségi szinten álló országok esetében is szülehetnek jelentősen eltérő megoldási kísérletek a jószerivel azonos problémák leküzdésére. Közös ugyanakkor az a felismerés, hogy az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás követelménye az ilyen állami népjóléti intézmények esetében is alapvető jelentőségű.\*

---

Magyarországon az állami jóléti rendszer válságban van, mind az egészségügyi ellátás, mind a nyugdíjbiztosítás intézményei sürgős reformra szorulnak. Bizonyos intézkedések már meg is születtek, ám az ilyen alapvető intézmények reformja természetesen nem könnyű dolog. Részben a változásokkal együtt járó érdeksérelmek, sokszor azonban a szóban forgó rendszerek bonyolultságából fakadó megértési problémák is közrejátszanak abban, hogy a reformkoncepciókat is és magukat az intézkedéseket is heves viták kísérik. Ha helyzetünk súlyosságát nem is enyhíti, a vitatott kérdéseket mégis tágabb perspektívába helyezheti az a tudat, hogy ezzel a problémával nem vagyunk egyedül, a kilencvenes évek eleje óta nagyon sok országnak (fejletteknek és fejlődőknek egyaránt) kell hasonló válsággal szembenéznie, s a hazaihoz nagyon hasonló viták után különböző tervek és tényleges megoldási kísérletek alakultak ki.

E cikkben az ausztrál és új-zélandi egészségügyi rendszer alapvonásait, működésük hiányosságait és a megoldásukra kidolgozott főbb reformkísérleteket ismertetjük. Célunk természetesen nem az, hogy átvételre alkalmas kész modelleket kínáljunk. E két ország nemcsak földrajzilag van távol Magyarországtól, de történelmi-politikai fejlődésüket, természeti adottságaikat és gazdasági erejüket tekintve is nagyon eltérnek hazánktól. Megítélésünk szerint mégis sokat lehet tanulni abból, hogy megfigyeljük: a bennünket is feszítő nehéz kérdésekre mások milyen válaszokat adnak. A két ország párhuzamba állítása pedig különösen hasznos azért, mert egészségügyi rendszerének átalakítása során Ausztrália inkább egy lassúbb, fontolva haladó, a régi struktúrárt toldozgató stratégia szerint jár el, Új-Zéland pedig szokatlanul új, radikális intézményi megoldásokat alkalmaz. Hasonló történelmi tradíciókon is szülehetnek tehát nagyon eltérő megoldások ezen alapvető társadalmi intézmények reformjakor.

\* A tanulmány háttéranyagként készült A magyar jóléti szektor reformja című kutatáshoz, amely a Collegium Budapest keretében folyik, Kornai János irányításával.

A tanulmány felépítése a következő: először Ausztrália és Új-Zéland történelmi-gazdasági fejlődésének néhány olyan lényeges vonásával ismertetjük meg az olvasót, amelyek Magyarországon kevésbé közismertek, ám a lényegi mondanivaló, az egészségügyi rendszer mai formájának kialakulása szempontjából nagy jelentőségűek. Ezután következik előbb az ausztrál, majd az új-zélandi egészségügyi rendszer és ezek reformjainak részletes ismertetése. Végül néhány olyan következtetést fogalmazunk meg, amelyek speciálisan a magyar reformok szempontjából fontos adalékként szolgálhatnak.

### Történelmi és gazdasági háttér

Egészen a legutóbbi időkig mind Ausztrália, mind Új-Zéland a fejlett piacgazdaságú országoknak abba a csoportjába tartozott, ahol igen fejlett, jelentős állami jövedelem-újraelosztást megtestesítő és alapvetően az állami bürokrácia által szervezett jóléti rendszer működött. Az állami jóléti rendszerek az országok történelmi és gazdasági – nagyon sok szempontból hasonló vonásokat mutató – fejlődése során alakultak ki.

Noha Új-Zéland Ausztráliánál jóval később lett a brit birodalom része, a közös gyarmati múlt sokat megmagyaráz fejlődésük közös vonásaiból. Mindkét országban a lakosság zömét teszik ki az európai fehér (mindenekelőtt brit) bevándorlók leszármazottai. A ma mintegy 3,5 milliós új-zélandi lakosból körülbelül 13 százalék vallja magát az őslakosságot alkotó maori népcsoporthoz tartozónak, a körülbelül 18 milliós Ausztráliában az aboriginal őslakosok aránya sokkal kisebb, 1 százalék körüli. Az utóbbi évtizedekben egyre inkább az ázsiai országokból eredő bevándorlás ma is a népesség alakulásának fontos meghatározója. A legutóbbi ausztráliai census adatai szerint például az ország lakóinak mintegy 22 százaléka(!) született külföldön. A bevándorlás ilyen nagy szerepe a jóléti rendszerek működése szempontjából többek között azzal a fontos következménnyel jár, hogy az idősebb korosztályok létszámának aránya meglehetősen alacsony. A 65 éves és idősebb emberek aránya az összlakosságon belül mindkét országban alig 11 százalék (1990), szemben az Európában megszokott 20 százalékot közelítő, s helyenként meg is haladó aránnyal.<sup>1</sup>

Mindkét országban igen alacsony a népsűrűség, s a gazdasági fejlődésben mindkettőjük esetében szokatlanul nagy szerepet játszottak bizonyos speciálisan kedvező természeti feltételek. Ausztráliában ezek a kedvező mezőgazdasági adottságok mellett elsősorban egyes ércek és egyéb bányászati termékek (szénhidrogének kivételével) előfordulása, Új-Zélandon pedig az a speciális óceániai enyhe éghajlat, ami a legeltetéses állattenyésztés számára egyedi feltételeket biztosít. E feltételek mindkét csendes-óceániai országban a hatvanas-hetvenes évekig meghatározó szerepet játszottak a magas életszínvonal kialakulásában. A nem kis részben természeti tényezőkre alapozott gazdasági szerkezet és ebből fakadó jólét volt a bázisa azoknak a szociális ellátó rendszereknek, amelyek sok tekintetben a skandináv jóléti államok szolgáltatásait is elérték vagy meghaladták.

Ugyancsak hasonló tradíció az állam gazdasági (nemcsak szociális és jóléti) szerepvállalásának szokatlanul magas szintje. Az 1929–1933-as nagy válság óta mindkét ország különlegesen protekcionista gazdaságpolitikát folytatott. Vámok, kvóták és speciális előírások térítették el a belföldi árrendszert a világpiacon, s a struktúra-meghatározó beruházási döntések felett közvetve vagy közvetlenül állami intézmények bábáskodtak. Évtizedeken keresztül a szakszervezeti mozgalmaktól erősen befolyásolt munkáspárti kormányok voltak uralmon mindkét országban, ami erőteljesen rányomta bélyegét a tőke és munka viszonyát szabályozó törvényekre. A munkavállalás és foglalkoztatás feltételeit

<sup>1</sup> Forrás: OECD [1995a].

igen részletesen szabályozó előírások gyakorlatilag hatályon kívül helyezték a munkaerőpiacot. A béreket a szakszervezetek és munkáltatók országos szintű bértárgyalásain meghatározott kötelező, úgynevezett bérakkordok határozták meg, s határozzák meg ma is Ausztráliában, míg Új-Zélandon ezt a rendszert a nyolcvanas-kilencvenes évek piaci reformjai elsöpörték.

A munkáspárti tradícióknak is betudható, hogy a politikai jogok általánossá és egyenlővé tételében való úttörő szerep (az elsők között kaptak például nők választójogot) mellett bizonyos gazdasági jogok elismerésére is igen hamar sor került. Nemcsak a munkafeltételek (a fentiekben említettekén túl például meglehetősen magas kötelező minimálbér-előírások) szabályozásában, hanem a szociális ellátórendszerek megalkotásában is igen elől jártak ezek az országok. Bizonyos állami nyugdíj- és egészségbiztosítási rendszerek kezdeményei már a századfordulón (!) megjelentek, majd a nagy válság idején az elszegényedés megakadályozására jelentősen kiterjesztették azokat. A háború után azután mind Ausztráliában, mind Új-Zélandon olyan szociális rendszerek alakultak ki, amelyek állampolgári jogon biztosítottak meglehetősen magas szintű és garantált jövedelmet, valamint egészségügyi és oktatási szolgáltatásokat. Noha e garantált jogosultságokhoz képest a hetvenes évek világgazdasági zavarai következtében előálló gazdasági megtorpanás<sup>2</sup> és alapvetően a gazdasági alapok elégtelensége miatt különösen Új-Zélandon jelentős visszalépések történtek, a fenti országok állampolgárainak túlnyomó többsége ma is úgy véli, hogy az emberhez méltó alapvető életkörülmények és biztonság fenntartása állami feladat.

Ennek ellenére az állami jövedelemkoncentráció és újraelosztás aránya nem kirívóan magas, mi több valamelyest alacsonyabb, mint az európai OECD-országok átlagában. Az adóbevételek GDP-hez viszonyított aránya például sem Ausztráliában (33,3 százalék, 1993), sem Új-Zélandon (körülbelül 36 százalék) nem éri el az OECD-országok átlagát. Az állam összes szociális kiadásának GDP-ben mért részaránya is jóval alacsonyabb, mint az OECD átlagos értékei, az egyébként gazdagabb Ausztráliában ez a nyolcvanas évek végén a GDP 18 százaléka, Új-Zélandon közel 20 százaléka volt, szemben az OECD 25 százalékot közelítő értékével.<sup>3</sup> Ez azonban nyilvánvalóan összefügg a népesség már említett korstruktúrájával, az idősebb korosztályok máshol tapasztaltnál jóval alacsonyabb arányával. Látnunk kell azt is, hogy ez nem lesz mindig így, a népességstatisztikák előrejelzései szerint a lakosság öregszik, és a következő század első harmadára a 65 évesek és azon felüliek aránya a világ ezen részében is eléri a 20 százalékot. A fenti GDP-részarányok azt is mutatják, hogy mindkét országban az állami kiadásoknak több mint fele szociális célú költsékes.

Az állam jóléti szerepének konkrét betöltésében ugyanakkor fontos különbség fakad Ausztrália és Új-Zéland között a két ország államformájának, illetve az államhatalom szerkezetének eltéréseiből. Ausztrália hat államból álló államszövetség, ahol a polgárok szociális jogait a szövetségi szintű törvények egységesen biztosítják ugyan, az ellátórendszerek számos elemének konkrét működtetése azonban az államok feladata. Új-Zéland ezzel szemben formálisan királyság, ahol (az ország kis méretéből is fakadóan) a helyi önkormányzatok funkciója általában is kicsi, a szociális és jóléti rendszerek működtetésével kapcsolatban pedig egyáltalán nincs szerepük, ez hagyományosan a központi kormányzat felelőssége.

A hetvenes évek világgazdasági átrendeződései máig is érezhető sokkokat okoztak mindkét országban. A széles körű állami beavatkozás és korábbi gazdaságpolitikai lépések is hozzájárultak a gazdasági alkalmazkodóképesség alacsony szintjéhez. A gazdag

<sup>2</sup> Új-Zéland ezen időszakáról lásd *Gould* [1985].

<sup>3</sup> Az adatok forrása: *OECD* [1995a].

országok rangsorában az utóbbi két évtizedben Ausztrália is, Új-Zéland is visszaesett az egy főre jutó jövedelmet tekintve. Kettejük rangsorában Ausztrália a gazdagabb a 18 500 dollárt meghaladó egy főre jutó GDP-vel, Új-Zéland esetében ugyanez az érték nem éri el a 15 000 dollárt (1995). Részben e viszonylag gyengébb gazdasági potenciál, részben pedig a világgazdasági munkamegosztás szempontjából hátrányosabb egyoldalú mezőgazdasági és élelmiszer-ipari szakosodottság s az angol piac elvesztésének sokkja is magyarázhatja, hogy Új-Zélandon a gazdaság „korábban szaladt ki a jóléti állam alól”, mint Ausztráliában, az állami elkötelezettséget enyhítő reformok ezért a kisebb országban jóval hamarabb kezdődtek, és sokkal radikálisabbak is voltak, mint Ausztráliában. A gazdaság radikális „piacosítását” célzó új-zélandi reformok a kilencvenes évek elejére érték el a jóléti szektort, ahol részben strukturális reformokat hajtottak végre, de a jóléti transzferek szintjét is jelentősen csökkentették.<sup>4</sup>

## Az egészségügyi ellátás rendszere Ausztráliában

### Struktúra és finanszírozás

Az elmúlt évtizedekben a lakosság általános egészségi állapotát mérő mutatók jelentősen javultak Ausztráliában, a szokásos minőségi mutatók tekintetében Ausztrália megelőzi a legtöbb fejlett országot is. Ebben feltétlenül komoly szerepe van a minden állampolgárra kiterjedő, alapvetően ingyenes ellátást biztosító egészségügyi ellátási rendszernek. Közvélemény-kutatások szerint a rendszer egésze az állampolgárok többségének megelégedettségét vívta ki.<sup>5</sup>

Hasonlóan a többi OECD-országban történetekhez, e javuló egészségügyi helyzetnek a költségvonzatai is látványosak: 1960 és 1993 között az egészségügyre fordított kiadások az ország GDP-jének 4,9 százalékáról 8,5 százalékára emelkedtek.<sup>6</sup> Ez utóbbi arány alig valamivel alacsonyabb az OECD-országok átlagánál, ami – figyelembe véve a lakosság korábban már említett viszonylag alacsonyabb átlagéletkorát – arra enged következtetni, hogy az egészségügyi ellátás valószínűleg jobb és biztosan érezhetően drágább, mint a fejlett országok átlagában.<sup>7</sup> A költségek növekedése ellen a kormányzat hagyományosan adminisztratív jellegű megkötésekkel igyekszik védekezni, mindenekelőtt felső korlátokat állapít meg a kórházak költségvetésére, és erőteljesen beavatkozik az egészségügyi szolgáltatások, gyógyszerek és gyógyászati segédeszközök ármegállapításába. E hagyományos eszközök mind elégtelenebbnek tűnnek, így szervezeti átalakítások és az olcsóbb szolgáltatások ösztönzését célzó reformok folyamatosan a kormány napirendjén szerepelnek.

A szolgáltatások nyújtását a magánszféra és közintézmények kombinációja biztosítja, az összkiadásokból körülbelül 70 százalék jut a közkiadásokra és 30 százalékot fizetnek maguk a páciensek. A közkiadások aránya valamivel alacsonyabb a fejlett országok átlagában tapasztalt értéknél, figyelemre méltó azonban, hogy míg az elmúlt évtizedben a többi OECD-országban az állami finanszírozás hányada enyhén csökkent, addig Ausztráliában valamelyest növekedett.

<sup>4</sup> A reformokról átfogó gazdasági és politikai összefoglalót ad *Collins* [1986]. Rövid ismertetés található magyarul *Pete* [1994].

<sup>5</sup> *Blendon és szerzőtársai* [1990].

<sup>6</sup> *OECD* [1995b].

<sup>7</sup> Ha a 65 év felettiek aránya Ausztráliában ugyanakkora volna mint a többi OECD-országban, annak látványosan nagyobb kiadást, vagy sokkal rosszabb ellátást kellene jelentenie, hiszen becslések szerint a 65 év felettiek fejenként átlagosan négyszer annyi értékű egészségügyi szolgáltatást vesznek igénybe, mint a lakosság többi része. Lásd: *OECD* [1987].

1. táblázat  
Az állami kiadások aránya az összes egészségügyi kiadásban

Év	Ausztrália	EU	OECD
1960	47,60	67,50	63,90
1970	56,70	77,50	73,80
1975	72,80	79,00	77,60
1980	62,90	81,20	78,10
1985	71,50	79,40	77,40
1990	68,10	79,20	76,60

*Forrás: OECD [1993].*

Az állam egészségügyi ráfordításait túlnyomórészt az általános adóbevételekből finanszírozzák, ezt egészíti ki a szövetségi szintű egészségügyi (úgynevezett Medicare) adó. A szövetségi szinten és kötelező részvétellel megalkotott Medicare-rendszert 1984-ben hozták létre, s célja a mind az egyén, mind a közösség számára megfizethető módon működő univerzális, mindenki számára hozzáférhető alapellátást biztosító séma volt. A hozzájárulási kötelezettséget minden adóköteles jövedelemre kivetik, kulcsa 1995-ig 1,25 százalékos volt, akkor 1,4 százalékra emelték. Az alap bevételeinek zöme azonban a költségvetésből származik, a speciális adó az összes egészségügyi kiadásoknak csak körülbelül 8 százalékát finanszírozza, s ez megfelel a szövetségi szintű egészségügyi kiadások mintegy 17 százalékának.

Az összes állami egészségügyi kiadás körülbelül 60 százaléka a privát szolgáltatóknál tett viziteket és a szolgáltatások költségeit téríti meg az igénybe vevő állampolgároknak. Ez mindenekelőtt a magánpraxison alapuló körzeti, háziorvosi ellátás, magánkórházak igénybevétele, gyógyszerellátás, az Ausztráliában elkülönült szövetségben működő szemészek (optikusok) és fogorvosok, a háziápolás és az öregkori ápolás szolgáltatásainak költségét fizeti, illetve téríti meg. A maradék 40 százalék a közkórházak kiadásait fedezi, amelyek az egészségügyi alapszolgáltatásokon túl oktatási, orvosképzési feladatokat is ellátnak.<sup>8</sup>

Közkórházon Ausztráliában nemcsak a köztulajdonban lévő kórházakat értik, hanem ezeken túl azokat az egyházi, alapítványi és egyéb intézményi tulajdonban lévő nonprofit alapon működő kórházakat is, amelyek költségvetése alapvetően a Medicare-ből származik. A közösségi tulajdonban lévő kórházak zöme az államok tulajdona. Vannak szövetségi tulajdonban lévő kórházak is (elsősorban a háborús veteránok ellátásával kapcsolatos programok keretében működők), ám az utóbbi időben a szövetségi kormányzat igyekszik felszámolni az egészségügyi szolgáltatások nyújtásában való közvetlen szerepét, és inkább a finanszírozásra koncentrálni. A szövetségi tulajdonban lévő kórházakat részben eladják a privát szektornak, részben átadják az egyes államoknak, hogy ők működtessék azokat. A szövetségi szint továbbra is az egészségügyi politika kialakítója és a fő finanszírozási forrás, míg az államok felelnek az ellátás megszervezéséért, nyújtásáért és adminisztrálásáért.

Az államok a szövetségi szintől kapott és saját bevételből származó finanszírozási forrásaik zömét a területükön működő közkórházakra költik. Az allokáció hagyományosan a bázisévhez viszonyított növekmény tárgyalásos-megállapodásos módszerével történik. A „bázisfinanszírozás” klasszikus szimptomái mind fel is lehetők a szektorban, ezért a hatékonysági szempontok valamelyes erősítése érdekében terjednek a kórházfinanszírozás normatívabb módszerei. Beruházásra, fejlesztésre a közkórházak egy elkü-

<sup>8</sup> *Forrás: OECD [1995b].*

lönített alapból kapnak ingyenes juttatást, utóbbi a szövetségi szintű egészségügyi költségvetés körülbelül 7 százaléka.

1995 januárjában körülbelül 700 közkórház volt Ausztráliában, s mintegy 325 magánkórház. Miután a közkórházak általában jóval nagyobbak a magánkórházaknál, a kórházi ágyak zöme, több mint 75 százaléka a közkórházakban van, és a kezelt betegek aránya is hasonlóan oszlik meg. A magánkórházak nemcsak kisebbek, de általában nem kínálnak teljes körű szolgáltatást, baleseti és készenléti fogadó osztályaik például általában nincsenek. Ezzel szemben a krónikus betegeket ellátó otthonok zöme magánintézmény, az ilyen célú ágyak 84 százaléka magánkórházban van. A magánkórházak kereskedelmi alapon számláznak a pácienseknek a szolgáltatásokért, de a biztosítótársaságok nyomására itt is terjednek a biztosítókkal kötött normatív kórházi szerződések. Ezekről később még szólunk.

Az egészségügy mintegy 30-32 százalékot kitevő magánfinanszírozási részének jó kétharmada az igénybevevők közvetlen térítése, egyharmada pedig a magánbiztosítókkal kötött biztosítási csatornából származik. A magánkiadások nem jelentéktelen része (körülbelül 16 százaléka) valójában a közkórházak orvosainak magánbetegeitől származik, akik a szokásoshoz képest jobb elhelyezést igényelnek, s ezért hajlandók fizetni.

A Medicare-rendszer egyfelől támogatást nyújt a privát szolgáltatók igénybevételéhez, és fizeti az orvos által felírt gyógyszerek költségeit, másfelől maximált összegű támogatást nyújt az államoknak a Medicare által elfogadott (úgynevezett köz-)kórházak költségeinek fedezésére, hogy azok a betegeket ingyen kezelhessék. Közkórházban privát betegként is elláthatja magát a páciens, s ilyenkor természetesen maga választja orvosát, míg a közkórház ingyen kezelt betegek nem választhatnak. A privátként kezelt betegek is kapnak térítést a Medicare-től a kórházzsámla egy részére, aminthogy a Medicare a szolgáltatás igénybevevőjének fizeti meg az ambuláns kezelésben a privát szolgáltatók díjainak jó részét is. Nincs mindenkire érvényes térítés a szemüvegre, fogorvosi és fizioterápiás kezelésre, ám az alacsony jövedelműek vagy egyéb szempontból hátrányos helyzetűek (ennek igazolására igazolvánnyal rendelkezők) számára ez is ingyenes vagy csak minimális térítéssel jár a páciens részéről.

A körzeti orvosok és kórházak kezelési típusok szerint részletezett azon díjtételei, amelyeket a Medicare-térítések során alapul vesznek, egy úgynevezett egészségügyi térítési táblázatba (*Medical Benefits Schedule*, továbbiakban MBS) vannak foglalva, a szolgáltatók ennél többet is számlázhatnak a betegnek, de a Medicare csak a táblázatban foglalt érték után fizet. Az MBS díjtételeit a nyolcvanas évek közepe óta egyoldalúan a kormányzat állapítja meg, és évente felülvizsgálja, a tételek módosításához mindenkéltől az évi országos bérakkord-megállapodások béremelkedéséi rátáit véve alapul. Járóbeteg-ellátás esetén a Medicare általában az MBS-díjtétel 85 százalékát fizeti. Ha az orvos az MBS-díjnál többet számláz, akkor a többletet a beteg fizeti, s e különbözetre tilos kiegészítő biztosítást kötni. Ez az intézkedés a kormányzatnak azt a nyilvánvaló törekvését tükrözi, hogy korlátozza a díjtételek orvosok általi felhajtását. Fekvőbeteg-ellátás esetén (itt fizetni csak a magánbetegeknek kell) a Medicare az MBS-díjtétel 75 százalékát téríti meg. Kiegészítő biztosítás az MBS-díjtétel és a Medicare-térítés közti 25 százalékos különbség fedezésére köthető, de az MBS feletti számlaértékre nem.

Noha az orvosok magasabb díjakat is számíthatnak, a gyakori eseteknél legtöbbször tartják magukat a hivatalos tételekhez. A specialisták esetében már sokkal inkább előfordul az MBS feletti számlázás. A privát betegek a kórházi elhelyezés költségeit és az orvosi számlákat is maguk fizetik, és a Medicare a kiegészítő jellegű (lábadozási, gyógyszer- stb.) költségekből általában semmit sem térít, ám ez utóbbiakra köthető magánbiztosítás. A magánbetegként való kezelés választását a költségek ellenére az teszi racionálissá, hogy ilyenkor egyrészt a beteg maga választja orvosát, másrészt a nem sürgős

operációk, illetve a beteg által kért operációk és kezelések esetében általában sorban állás van, egyes operációfajtákra meglehetősen sokat kell várni. Magánbetegként a sorban állás elkerülhető.

A gyógyszerek esetében az MBS-hez hasonló gyógyszer térítési táblázat (*Pharmaceutical Benefits Schedule*, továbbiakban PBS) van érvényben amely a kedvezményesen felírható gyógyszerek listáját és elfogadott árát tartalmazza. E gyógyszerek árait egy külön ezzel foglalkozó állami hatóság és a gyógyszergyártó vállalatok tárgyalásain döntenek el. A gyógyszerek áraitól függetlenül a beteg alkalmanként csak a minimális órabér két-háromszorosára rúgó fix összeget (16,20 dollárt) fizet, majd egy éves szinten meghatározott kumulatív költséglimit elérése után minden további gyógyszert az adott évben névleges összegért (2,60 dollárért) kap. A nyugdíjasok és a szociális támogatásban részesülők eleve csak ilyen névleges összeget fizetnek, azt is csak bizonyos évi költséghatárig, e felett számukra a gyógyszer ingyenes. A beteg hozzájárulása feletti összeget a PBS-receptek esetében a Medicare fizeti, s a hozzájárulás mértékét évente indexálják.

A Medicare-hozzájárulások indexálásának eredményeként az elmúlt egy-másfél évtizedben a társadalombiztosítás részaránya az összes egészségügyi díjfizetésen belül növekedett, míg 1980-ban körülbelül 62,2 százalék volt, ez 1990-re 70 százalék fölé emelkedett. A növekedésben valójában két egymással ellentétes tendencia érvényesül, az összkiadás egyre jelentősebb része jut krónikus betegeknek, s ők gyakorlatilag semmilyen saját hozzájárulást nem fizetnek, a többiek saját hozzájárulása valójában enyhén nőtt.

A korábban már említett korlátozásokkal egészségügyi biztosítás köthető a magánbiztosítókkal a Medicare kiegészítésére, illetve az általa nem térített (szemüveg, fogorvos stb.) egészségügyi ellátásokra. Ám az állam a magánbiztosítást is igen szigorúan szabályozza, így például a kockázatoknak a szélesebb közösségre való szétterítése érdekében a magánbiztosítók nem ajánlhatnak eltérő biztosítási feltételeket az ügyfél egyéni egészségügyi állapota, kora, életformája stb. függvényében, a kockázatokat a közösség egészére kell felbecsülniük. A magánbiztosítással rendelkezők aránya egyébként lassú csökkenést mutat Ausztráliában, 1994-ben a lakosság 37 százalékának volt a kórházi kezelésre és 36 százalékának a Medicare által nem lefedett szolgáltatásokra magánbiztosítása, szemben a 10 évvel korábbi körülbelül 50 százalékkal.

### *Túlképzés, túlkínálat, várólisták és hatékonysági problémák*

A körzeti orvosok elsöprő többsége magánpraxist folytat. Szakorvoshoz ők irányítják a beteget, tehát a rendszerben alapvető szűrő szerepük van. A szakorvosok, ha közkórházban dolgoznak, kétféle státusban lehetnek. Vagy a kórház alkalmazottai, és ekkor a kórháztól kapnak fizetést, vagy független praktizálók, akik a kórházzal szerződve a fogadott betegek száma, illetve a kórházban teljesített feladatok alapján kapják honoráriumukat. Mindkét kategóriában praktizáló orvosnak joga van a közkórházban magánbetegeket fogadni. Sokan közülük kombinálják a privát rendelőben való praktizálást a kórházi szerződéses státussal. Privát praxisukban a díjtételeket maguk állapítják meg.

Noha a kormányzat az elfogadott díjtételek megállapításával is erős nyomást gyakorol az egészségügyi szolgáltatások árára, a díjtételek gyors emelkedésének az is gátat szab, hogy mind a körzeti orvosok körében, de még inkább egyes szakorvosi szakmákban nagy túlkínálat van, a körzeti orvosok saját szövegségének becslése szerint az országban a szükségesnél legalább 25 százalékkal több körzeti orvos van, dacára az orvosi praxist folytatni kívánó külföldiek különösen szigorú bevándorlási korlátozásának.<sup>9</sup> Az ezer főre

<sup>9</sup> Baune [1994].



jutó praktizáló orvosok száma folyamatosan, az elmúlt másfél évtizedben évi 2,3 százalékkal nőtt, s a verseny miatt a díjtételek emelésére a praktizáló orvosok csak korlátozottan képesek. Így Ausztráliában – szemben a legtöbb fejlett országgal – az elmúlt másfél évtizedben az egészségügyi szférában az infláció valamelyest (1980–1992 között évi 0,2 százalékkal) alacsonyabb volt az gazdaság egészében tapasztalt inflációnál. Az orvosok által ténylegesen alkalmazott díjtételek több mint 80 százaléka az MBS-tételekkel megegyezik, vagy az alatt van. A gyógyszerek esetében, ahol a kormányzat a legtöbb területen monoposztonikus vásárló, még inkább sikerült az áremelések visszafogása, a gyógyszerárak emelkedése 0,9 százalékkal volt átlagosan alacsonyabb a fogyasztói árak emelkedésénél.

Az egészségügyi piacok specialitásai (aszimmetrikus információellátottság, a megbízó-ügynök-problémák érvényesülése stb.) miatt azonban ez egyáltalán nem vezet költségkímélő és hatékony ellátáshoz. Sőt, az egészségügyi piacoknak a fenti specialitásokból eredő és más országokban is tapasztalható hajlama a szolgáltatások túlkínálatára, illetve a páciensek szükségtelen túlfogyasztásának ösztönzésére Ausztráliában még a szokásosnál is jobban érvényesül. A mindenkire kiterjedő kötelező egészségbiztosítás és a díjtételek emelésének nehézségei együttesen oda vezetnek, hogy az orvosok jövedelemnövelési törekvésének gyakorlatilag az egyetlen útja a páciensnek nyújtott szolgáltatások mennyiségének növelése. A biztosítás miatt a páciensnek nincs érdekében, információ elégtelensége miatt pedig módjában sem az orvos ilyen törekvésének ellenállni. Az egy lakosra jutó orvosi szolgáltatások igénybevétele évi körülbelül 3,6 százalékkal, a gyógyszerfogyasztás volumene pedig 4,6 százalékkal növekszik, mindkettő jelentősen meghaladja a gazdasági növekedés ütemét. A gyógyszerfelírások különösen gyors növekedésének részben egészen egyszerűen az az oka, hogy a körzeti orvosok száma gyorsan növekszik, ám fontos összetevő az is, hogy a nyugdíjasok és a munkanélküliek növekvő száma miatt egyre többen vannak azok, akik a receptre felírt gyógyszereket ingyen vagy közel ingyen válthatják ki.<sup>10</sup>

Az a tény, hogy az orvosok általában kombinálhatják privát praxisukat a közkórházi szolgálattal, eleve arra ösztönzi őket, hogy a nem sürgős ellátásoknál a privát praxisukra koncentráljanak, és csak minimális erőfeszítéseket tegyenek a Medicare (nem fizető) páciensek ellátására. Mindezt súlyosbítja az a lehetőségük, hogy magánbetegeiket a közkórházakban kezelhetik, hiszen ezzel lefoglalják a közkórházak erre fordítható „köz-” kapacitását. Ez az érdekstruktúra alapvetően felelős annak a korábban már említett problémának a kialakulásában, hogy a nem sürgős kórházi ellátások, választott operációk területén a nem magánbetegek esetében hosszú sorban állások alakulnak ki. A hosszú várólisták kétségkívül a leginkább kritizált elemei a rendszer működésének. Méretüket illusztrálja, hogy 1994-ben ezer ausztrál lakosból átlagosan 7,2 szerepelt valamilyen operációval kapcsolatos várólistán, és az átlagos várakozási idő elérte a 2,3 hónapot. Van azonban olyan operációtípus is (orműtétek), ahol a több mint egy éve várakozók száma meghaladja a 20 százalékot.<sup>11</sup> A hosszú várólisták nyilván sokakat készítenek arra, hogy olyan esetekben is privát megoldást keressenek, amelyekre egyébként elvileg az ingyenes társadalombiztosítás érvényes. Mindez pedig a rendszer alapjait – az univerzális egészségbiztosítást – érintő kérdés, hiszen a magánbetegstátus már nem egyszerűen a jobb kórházi elhelyezést stb., hanem az egészségügyi kezelést magát teszi a fizetőképességtől függővé, márpedig a rendszer alapcélja éppen ennek elkerülése volt.

Az orvosokon kívül maguk a kórházak is abban érdekeltek, hogy kiadásaik minél nagyobb részét hárítsák a Medicare-re, ám minél nagyobb saját bevételt szerezhessenek az orvosok

<sup>10</sup> OECD [1996b].

<sup>11</sup> Forrás: *Australia's Health* [1994].

magánbetegeinek felszámolt extráért, elhelyezésért stb. Mindez súlyosbítja a közkórházak magánbetegek által való lefoglalását. A kórházak és orvosok ilyen érdekösszefonódása ellen az állami szabályozás mindeddig nem volt túl sikeres, a közkórházak saját pácienseiket az elő- és utókezelés időszakára növekvő mértékben utalják privát szakrendelőkre, egyes kórházak pedig bizonyos járóbetegosztályukat privatizálták vagy korporatizálták.

### *Reformok és reformtervek*

A fenti problémák, valamint a népesség öregedésével kapcsolatos előre jelezhető költségrobbanás kezelésére az egészségpolitika Ausztráliában hagyományosnak számító eszközei (az adminisztratív árfékezés és a közkórházak költségvetésének korlátozása) egyre kevésbé tűnnek alkalmasnak. Szövetségi szintű egységes reformprogram még nem született, ám az egyes államok szintjén számos olyan megoldással kísérleteznek, amely az egészségügyi intézmények mikroökonómiai reformjával, ösztönzési struktúrájának változtatásával igyekszik őket hatékonyabb, költségkímélőbb működésre készíteni.

E módszerek közül gyorsan terjed a hagyományos bázisköltségvetési finanszírozásról a normatívabb, az egyes ellátási formák kalkulált átlagköltsége és a következő évre tervezett tevékenységi struktúra együttes figyelembevételével kialakított költségvetési ellátmány. E rendszerben azok a kórházak, amelyek a kalkulált átlagköltségnél olcsóbban képesek szolgáltatni, a különbséget megtarthatják, azok viszont, amelyek túllépik a kereteket, a következő évben annyival kevesebb költségvetéssel számolhatnak. Így a finanszírozás az egyes kórházak között fokozatosan elmozdul az olcsóbb, hatékonyabb kórházak irányába. A feladatra orientált költségvetés egyben enyhíti a kórházak év végi túlköltekezését (ami korábban a maradék elvesztésétől való félelemhez kapcsolódott), és enyhül a közpáciensek nem sürgős operációival kapcsolatos ellenérdekeltség is, s ez – a tapasztalatok szerint – jótékony hatással van a várólistákra. A legutóbbi javaslatok<sup>12</sup> e rendszer radikális kiterjesztését javasolják a fekvőbeteg-ellátásról a járóbeteg-ellátás minden területére is, ezzel próbálván meg elejét venni a kórházak érdekeltségének a Medicare járóbeteg-ellátástól való megszabadulásban.

1991-ben megkísérelték bevezetni – illetve ahol ilyen már volt, emelni – a doktori vizitek és a receptek esetén a beteg saját hozzájárulást, az erős társadalmi ellenállás miatt azonban erről egyelőre le kellett mondani, bár a kérdés nem került le végleg a napirendről. Nagyobb sikerrel jártak azok a legutóbbi reformok, amelyekkel a kormányzat a privát biztosítások értékét igyekszik növelni. Ezek valójában a magánbiztosításokkal kapcsolatos korábbi adminisztratív megkötések feloldását jelentik. Így 1995-ben eltörölték azt a megszorítást, ami arra kötelezte a magánbiztosítókat, hogy minden orvost és kórházat teljesen azonosan kezeljenek. Ettől kezdve a biztosítási alapok egyéni szerződéseket köthetnek az orvosokkal és kórházakkal, így próbálván jobb árakat és jobb szolgáltatásokat kicsikarni belőlük azon ügyfelek számára, akik elfogadják az ilyen rendszerből következő orvosválasztási korlátozottságot. Az új rendszertől azt várják, hogy a biztosítók is a tevékenységi struktúrát figyelembe vevő differenciált szerződéseket fognak kötni a kórházakkal, további hatékonyságjavításra szorítva őket.

Végül, sok szó esik az egészségügyi rendszer olyan reformjáról, ami a vásárló-szolgáltató viszony nyíltabb kialakításán, tehát a piaci eladói-vevői viszony egyfajta imitálásán keresztül kívánja a hatékonysági kényszert megteremteni. Ennek az elgondolásnak a részleteit azonban Új-Zéland egészségügyi rendszerének ismertetésénél tárgyaljuk, tekintettel arra, hogy ezt a rendszert ott már bevezették.

<sup>12</sup> Duckett-Jackson [1993].

## Új utak az egészségügyi és rokkantsági ellátások területén Új-Zélandon

*Kiadási struktúra és szervezeti rendszer az 1993-as átfogó reformok előtt*

Az egészségügyi szektor jellemzésére szokásosan használt mennyiségi és makroökonómiai pénzügyi mutatószámok terén Új-Zéland nem különbözik lényegesen az OECD-országokban mért átlagos értékektől. A GDP ilyen célokra felhasznált hányada 1994-ben 7,6 százalék, 1995-ben 7,7 százalék volt.<sup>13</sup> Az egészségügyi ellátás finanszírozásában a közpénz döntő szerepet játszik. Noha az ilyen célú közkiadások reálértelmeben körülbelül 21 százalékkal növekedtek 1980 óta, az állampolgárok közvetlen kiadásai még ennél is gyorsabban emelkedtek. Ezért 1980–1995 között a közösségi finanszírozás aránya 88 százalékról körülbelül 77 százalékra csökkent, s ez az összeg durván a központi költségvetés kiadásai 18 százalékának felel meg. A szolgáltatások túlnyomó része az állampolgárok számára ingyenes, illetve bizonyos kategóriákban a páciens jövedelmétől függően kell díjat fizetni. A magán-hozzájárulás részben e vizitdíjakat és gyógyszerköltségeket fedezi, részben pedig (az ausztrál rendszerrel kapcsolatban részletesen elemzett helyzethez hasonlóan főleg) a szabadabb orvosválasztást és a nem sürgős, illetve választott operációk esetén tapasztalható sorban állás elkerülésére alkalmas magánbiztosítások költsége.

A központi költségvetéstől elkülönült általános társadalombiztosítási alap nem létezik, a kiadások túlnyomó részét az általános adózás keretein keresztül a központi költségvetés finanszírozza. Az egyetlen kivétel a baleseti ellátás és kompenzáció. Mind a munkával kapcsolatos, mind az azon kívüli balesetek orvosi kezelési költségeit, valamint az ebből fakadó hosszabb-rövidebb táppénzjellegű transzfereket egy erre a célra létrehozott alaptól finanszírozzák, amelyet az Accident Compensation Corporation (ACC) nevű intézmény kezel. Az alap bevételei a munkavállalók és munkáltatók kötelező befizetései, az utóbbiak ágazatonként eltérő ráta szerint átlagosan a bruttó bérkifizetések körülbelül 2 százalékát, az előbbieket egységesen ennél valamivel kevesebbet fizetnek. Az ACC költsége az összes közösségi egészségügyi kiadás körülbelül 7-8 százaléka lehet, ami jóval több, mint ami e speciális járulékból befolyik, a különbözetet a központi költségvetés állja. Miután e külön járulékbefutástól eltekintve az ACC kapcsolata az egészségügyi szolgáltatások nyújtóival ugyanolyan, mint a nem baleseti ellátások során alkalmazott rendszer, a továbbiakban az ACC működését külön nem részletezzük.

1993-ig az egészségügyi ellátás intézményi rendszere Új-Zélandon nagyon hasonlított az Ausztráliával kapcsolatban már ismertetett struktúrára. Az elsődleges (körzeti orvosi) hálózat magánpraxist folytató személyekből állt, akik a nyújtott szolgáltatások után kaptak a központi költségvetésből állami támogatást. A másodlagos (alapvetően kórházi) ellátások gerincét a közkórházak adták, amelyek a bázison alapuló tervezési és alkumechanizmusokon keresztül jutottak központi finanszírozáshoz. A kórházakat az adott területen helyileg választott kórházi testületek irányították, illetve ellenőrizték. 1989-ben ezek helyébe a kormányzat az ország egészében 14 területi testületet szervezett azzal a bevallott szándékkal, hogy ezekbe a helyben választott tisztségviselők mellett részben a saját embereit ültetvén, a kórházak gazdálkodását jobban ellenőrizhesse.

A közkórházak mellett azoknál jóval nagyobb számban (a 23 közkórház mellett 204) voltak, és persze ma is vannak magánkórházak, amelyek általában jóval kisebb méretűek, és túlnyomórészt felekezeti vagy jótékonyági intézmények tulajdonában vannak. Ezek vegyes finanszírozásúak voltak, és díjat is gyakran számoltak szolgáltatásaikért. Elenyésző számban bár, de léteztek teljesen profitorientált kórházak is. Az összesen

<sup>13</sup> Forrás: *Purchasing...* [1995].

mintegy 747 öregek otthonából 210-et működtet vallási intézmény, a többi magántulajdonban van.<sup>14</sup>

A finanszírozásnak ez a módja produkálta is mindazokat a problémákat, amelyeket az ausztrál rendszerrel kapcsolatban ismertettünk. Az 1991-ben kezdődő átfogó reformmunkálatok tényfeltárásai még két fontos szempontot említettek. Kritika érte a rendszert azért, mert az intézményekhez és történelmi allokációkhoz (bázishoz) kötődő finanszírozás jelentős területi egyenlenségekhez vezetett a szolgáltatások skálájában és szintjében. Másfelől, miután szükségyszerűen elkülönítve kezelte a különböző egészségügyi szolgáltatások (körzeti orvosi és kórházi, elő- és utókezelési, gyógyászati és rokkantsági, de az egyes gyógyászati ágakon belüli megosztásokban is például sebészeti és belgyógyászati stb.) költségvetését, ezért a változó prioritásokat az allokációkban igen nehezen lehetett követni. Az erőforrások különböző szolgáltatási típusok közötti allokációjának javításával a kormányzat tehát a társadalmi igazságosság és a gazdasági hatékonyság szempontjai szerint is egyszerre kívánt javulást elérni.

### *A vásárló és szolgáltató, vásárló és tulajdonos intézményes elválasztása az egészségügyben*

Az 1993-ban elfogadott egészségügyi és rokkantsági szolgáltatásokról szóló törvény egyes rendelkezései a közületi szféráról tradicionálisan gondolkodót gyakran meglepő, esetenként megdöbbentő eljárásokat is tartalmaznak, ám szerves részei az – Új-Zélandon akkor már közel egy évtizede folyó és a közületi szféra más elemeit addigra már radikálisan átalakító – reformok sorozatának. A reform alapvonásai itt is a mikroökonómiai hatékonyság érvényesítését, a feladatok, felelősségek, be- és elszámolási megoldások szigorúbb érvényesítését, röviden: az adófizetők pénzével való hatékonyabb gazdálkodást célozták.<sup>15</sup>

Az új rendszer integrálja a különböző szolgáltatásokra és az egészségügy különböző szféráira szánt alapokat, miközben a legteljesebb mértékig igyekszik szétválasztani a finanszírozással és a szolgáltatások nyújtásával foglalkozó intézményeket az érdekeveseredések elkerülése és a minél tisztább felelősségi és számonkérhetőségi viszonyok megteremtése érdekében. Ezen keresztül a rendszer szabályos vásárlói–szolgáltatói viszonyt csempész a továbbra is közfinanszírozáson alapuló egészségügyi rendszerbe.

A finanszírozás zöme továbbra is az egészségügyi minisztériumon keresztül a költségvetésből jön, ám nem közvetlenül áramlik a szolgáltatókhoz, hanem azt négy területileg szervezett „vásárlófinanszírozó” intézmény, úgynevezett területi egészségügyi hatóság (*Regional Health Authority*, továbbiakban RHA) kapja. Ezek feladata, hogy a közpénzből a törvények és szabályok betartásával egészségügyi szolgáltatásokat vásároljanak a tőlük intézményesen független és önálló elszámolással működő egészségügyi szolgáltatóktól az állampolgárok számára. Ez utóbbiak az elsődleges ellátásokban természetesen továbbra is a körzeti orvosok, akikkel a területi egészségügyi hatóságok szerződnek, a kórházi ellátások területén pedig a köz- és magánkórházak. A közkórházakat formailag az állami tulajdonban lévő önálló elszámolású vállalatok mintájára úgynevezett kincstári egészségügyi vállalkozásokká szervezték (*Crown Health Enterprises*, CHEs), amelyeknek profitot ugyan nem kell maximálniuk, azt azonban megkövetelik tőlük, hogy a terü-

<sup>14</sup> Forrás: *Post Election...* [1993].

<sup>15</sup> A közületi szféra egészének átszervezéséről monografikus igénnyel számol be *Boston–Martin–Pallot–Walsh* [1991]. Magyarul lásd *Pete* [1995].

leti egészségügyi hatóságoktól szerzett bevételeikből úgy gazdálkodjanak, hogy a vállalatokkal azonos számviteli rendben számolva, ne legyenek veszteségesek.<sup>16</sup>

A vásárló intézmények szabályos szolgáltatási szerződéseket kötnek a kincstári egészségügyi vállalkozásokkal, elvileg szabadon alkudva árakban, szolgáltatási volumenekben és egyéb specifikációkban, s a vásárló intézmény nemcsak a volt közkórházaktól vásárol szabadon egészségügyi szolgáltatásokat, hanem bármilyen más potenciális szolgáltatótól. Továbbá az egészségügyi miniszterrel egyeztetett prioritások alapján önállóan allokálja a pénzalapokat a különböző típusú szolgáltatások között, remélhetőleg oldva ezzel a korábbi átjárhatatlanságokat. Megjegyezzük, hogy az átmenet zökkenőinek enyhítése érdekében a reform első évére a területi egészségügyi hatóságokat felkérték, hogy a megelőző évben nyújtott szolgáltatásokat teljes egészében vásárolják meg a közkórházaktól, azóta azonban e téren történtek elmozdulások.

A központi költségvetés egészségügyi kiadásainak mintegy 96 százaléka megy keresztül a négy regionális finanszírozón, a maradék zömét egy közegészségügyi bizottság nevű intézmény költi el, szintén vásárlóként fellépve, amely a kifejezetten közegészségügyi szférában (például védőoltások, egészségügyi felvilágosítás stb.) tevékenykedik, ám a fellépő párhuzamosságokat felismerve a közeljövőben ezeket a funkciókat is RHA-hatáskörbe sorolják majd, s a közegészségügyi bizottság várhatóan rövidesen megszűnik.

Az egészségügyre összesen fordítható forrásokat a költségvetésen keresztül a kormány határozza meg, és a parlament hagyja jóvá. Az egészségügyi politikát, annak prioritásait, a kötelezően nyújtandó szolgáltatások, ellátások körét, az esetleges felhasználói díjtételek maximális értékét stb. az egészségügyi miniszter alakítja ki, s azokat részben törvények, részben pedig az adott időszakra a miniszter által a területi egészségügyi hatóságoknak adott útmutatások, feladatmeghatározások tartalmazzák. A területi egészségügyi hatóságok ezeknek a feladatoknak az ellátására kapják azokat az alapokat amelyekből szolgáltatásokat vásárolnak. A területi differenciák elkerülése érdekében az RHA-k finanszírozási alapjaikat alapvetően a terület népességének arányában kapják,<sup>17</sup> a finanszírozásnak a helyi kereslet által vezérelt módjáról a népesség egészében lehetőleg egyenlő elosztására való áttérés a reform egyik fő célja volt.

Az RHA-k a minisztériumtól kapott útmutatások alapján úgynevezett vásárlási tervet dolgoznak ki, s ezeket benyújtják a minisztériumnak. A jóváhagyott tervek alapján az RHA és a minisztérium finanszírozási szerződést köt (rendszerint a költségvetési év megkezdése előtt), amely részletesen tartalmazza a vásárolni kívánt egészségügyi szolgáltatásokat, ráfordításokat stb. Az így megkapott alapok egy részének terhére az RHA-k vásárlási szerződéseket kötnek a CHE-kkel, körorvosokkal és más szolgáltatókkal, bár nem szokták az összes alapot előzetes szerződésekkel lekötni, számítva az év közben felmerülő, addig nem ismert szükségletekre és lehetőségekre. Az RHA-k beszámoltatásának, tevékenységük értékelésének alapja a finanszírozási szerződés teljesítése.

A leírt szervezeti struktúra fontos tulajdonsága, hogy szervezetenként elkülöníti a kormányzat tulajdonosi és vásárlói érdekeit és szempontjait. A kormányzat mint vásárló köt szerződést a területi egészségügyi hatóságokkal, hogy azok a kórházaktól az ő nevében a lakosság számára szolgáltatásokat vásároljanak. Ugyanakkor a kincstáron és más gazdasági ellenőrző intézményeken keresztül kíséri figyelemmel a CHE-k gazdálkodását, amelyek tulajdonosaként megköveteli, hogy ezek az intézmények a beljük fektetett tőkét

<sup>16</sup> Itt jegyezzük meg, hogy a rendszer bevezetésének évében (1993-ban) mind a 23 CHE veszteséges volt, aminek az volt az alapvető oka, hogy a korábbi finanszírozási rendben költségek között nem kellett amortizációt elszámolniuk, az újban viszont igen. Azóta pénzügyi helyzetük jelentősen javult.

<sup>17</sup> Pontosabban ez egy még el nem ért, de rövid távra kitűzött célja a rendszernek, a korábbi bázisfinanszírozás okozta területi egyenlőtlenségek felszámolása csak fokozatosan lehetséges.

hozadékkal forgassák, azzal racionálisan gazdálkodjanak. A tulajdonosi és vásárlói szerep elkülönítése a miniszterek szintjén is megfigyelhető, az RHA-k az egészségügyi miniszternek számolnak be, a CHE-k viszont a pénzügyminiszternek (gazdálkodó szervezetek), illetve a saját felügyeletükre külön létrehozott (junior) miniszternek.

Az új rendszer azáltal is szolgálja a hatáskörök egyértelműsítését, hogy az RHA-kat teszi kizárólagosan felelőssé a kormányzat által finanszírozott valamennyi egészségügyi célra fordítható erőforrás szolgáltatástípusok közötti elosztásáért. A minisztériumi prioritásokat kifejező direktívák keretei között az RHA-k maguk döntenek el, hogyan allokálják forrásait a körzeti orvosi járóbeteg-ellátás támogatása, a gyógyszer-támogatás, kórházi kezelések finanszírozása stb. között.

A szervezeti reformmal párhuzamosan a páciensek által fizetett díjtételek rendszerét is jelentősen átalakították, alapvetően azzal a céllal, hogy szélesítsék azoknak a szolgáltatásoknak a körét, amelyekért a közepes és magasabb jövedelmű pácienseknek részvételi díjat számítanak fel. Ezek egy részét azonban a bevezetéskor oly mértékű ellenállás fogadta, hogy a kormányzat visszakozott.<sup>18</sup>

A felhasználói díjtételek rendszere ma még a korábnál is határozottabban jövedelem-szint-függő. Meghatározott jövedelemszint alatt az állampolgárok magasabb támogatásra jogosító kártyát kapnak. Ma a lakosság – az utoljára 1995-ben végrehajtott jogosultság-kiterjesztésekkel – körülbelül 40 százaléka rendelkezik ilyen kártyával. A körzeti orvosi vizit díja nem szabályozott, mégis egy nemrég készült felmérés<sup>19</sup> szerint a kártyával nem rendelkező felnőttek átlagosan 32 dollárt, a gyermekek 17 dollárt, a kártyával rendelkező felnőttek 13 dollárt, a gyermekek pedig 6 dollárt fizettek egy doktori vizitért. A legutóbbi összeg nagyjából a minimális órabérnek felel meg. Krónikus betegségekben szenvedők speciális, gyakori orvoslátogatásra jogosító igazolványt kapnak. Felírt gyógyszerekért a kártyatulajdonosok általában nem fizetnek, de egy bizonyos összeghatár után valamennyi állampolgár térítésmentesen kap gyógyszert. Hasonló a helyzet a kórházi járóbeteg-ellátás díjaival is, míg a kórházi fekvőbeteg-ellátás továbbra is ingyenes.

A törvényben meghatározott támogatási tételek minimumértékek, az adott területi egészségügyi hatóság, ha úgy látja szükségesnek, ennél nagyobb támogatást is nyújthat, természetesen a saját alapjának keretei között, hiszen erre központi többletforrást nem kap.

Noha az új rendszer bevezetése óta már három esztendő eltelt, annak hatása az egészségügyi ellátások színvonalára és hatékonyságára még nem tűnik drámainak. Egyes speciális kérdésekben mégis történt előrelépés. Így például a múltban a kórházak hajlamosak voltak folyó működési költségeiket állóvagyonuk felélése terhére finanszírozni, s ez most megszűnni látszik, a kórházak által elszámolt amortizáció drámaian növekedett. A kórházi betegápolás időtartama rövidült, amit általában a hatékonyság javulásának szoktak tekinteni, és fontos területeken rövidültek a várólisták is.

A legtöbb egészségügyi szolgáltatás területén egyelőre nem alakult ki verseny a szűkebben vett egészségügyi és kórházi szolgáltatók között. Kibontakozóban van azonban a hatékonyságot javító és árakat mérséklő verseny az időskori gondozások és a nem sürgős operációkat kínáló körében, s ezt a területi egészségügyi hatóságok képesek is kihasználni. Fontos újfajta szerződési formák váltják fel sok helyütt a körzeti orvosokkal korábban uralkodó „fee for service” szisztémákat. Terjednek az ellátandó páciensek utáni évi átalányfizetési formák, illetve azok, amelyekben a körzeti orvos adott gyógyszerköltségvetéssel gazdálkodik stb. Noha a tapasztalat még kevés, *a priori* – a reformok jellege miatt – feltehető, hogy hosszabb távon jelentősebb hatékonysági javulással járnak majd.

<sup>18</sup> Lásd OECD [1996c].

<sup>19</sup> GP Weekly, 1 November (1995), Idézi: Purchasing... [1995].

Nem lehet elhallgatni ugyanakkor azt sem, hogy a leírt reformok bevezetése a szélesebb közvélemény jelentős ellenállása, helyenként a sajtó és más média által közvetített felháborodása mellett ment végbe. Történt pedig mindez annak ellenére, hogy időközben sem az ellátások mennyisége nem csökkent, sem színvonala nem romlott, s együttesen az egészségügyi kiadások reálértelemben növekedtek is. Valószínűbb, hogy a szokatlanul bonyolult, majdhogynem csak a benne részt vevők számára érthető új struktúrák, s különösen az utca embere számára az ápolás és gyógyítás területén szokatlan kereskedelmi ízű szóhasználat (például kórházi vállalatok, szolgáltatásvásárló stb.) nagyfokú bizalmatlanságot keltenek.<sup>20</sup> Különösen azért, hogy az átalakulás egyértelmű vesztesei (a mi kórházigazgató főorvosainknak megfelelő féladminisztratív-félszakmai személyek) a sajtóban gyakran azzal vádolták meg a reformokat, hogy ez a teljes privatizáció és az egészségügy finanszírozásának állami felelőssége alóli kibújás kezdete, s ez a reformokat amúgy is korlátozottan értő tömegeket felkavarta. A vád egyébként nyilvánvalóan hamis, hiszen a reform soha egy percig sem vonta kétségbe az egészségügy alapvetően közpénzből finanszírozandó voltát, hanem éppen a közpénz elköltésének hatékonyabbá tételét szorgalmazta. Az azonban nyilvánvaló, hogy a reformok lényegének megmagyarázásában és a polgárokkal való elfogadtatásában a kormánypropaganda messze nem állt a helyzet magaslatán.

### **Tanulságok magyar szemmel**

Már e cikk bevezetőjében is óvtuk az olvasót attól, hogy a vázolt egészségügyi rendszerekben közvetlenül átvehető sémákat, paneleket lásson, hiszen azok az országok, amelyeknek intézményeit e tanulmányban vázoltuk, a magyarországitól nagyon eltérő történelmi-ideológiai háttérrel rendelkeznek, jövedelmi és demográfiai adottságaik is nagyon különböznek a ma Magyarországon fellelhetőktől. Amit magunk megfontolandónak tartunk, az inkább a reformok általános iránya, szelleme, semmint a mértékek vagy a megvalósítás konkrét módja.

A reformok fő iránya mindkét országban a decentralizálás, a szolgáltatóintézmények önállóságának növelése, az állami szerepvállalás mértékének csökkentése és főleg jellegének átértékelése volt. Mindez a közületi szférában, az adófizetők pénzének elköltésékor is mind határozottabban igyekszik hatékonysági szempontokat érvényesíteni.

Ausztrália némileg lassúbb, bátortalanabb reformjainak tanulmányozása azt mutatja, hogy állami adminisztratív ellenőrzéssel és korlátozással mind az ellátási díjtételek, mind a gyógyszerárak területén lehet eredményt elérni az egészségügyi kiadások minden határon túl dagadásának megfékezésében. Ez azonban más oldalról felerősíti az egészségügyi rendszerek túlköltekező, diszkriminatív működését. (Lásd sorban állások az ingyenes ellátásért és a közkórházak kapacitásának magáncélra való felhasználása.) Sokkal ígéretesebbnek látszik a finanszírozó és szolgáltató szerepek lehetőség szerinti elkülönítése ott is, ahol egyébként a szolgáltatást is állami tulajdonban lévő intézmény végzi. Ennek konkrét formái változatosak lehetnek, a dolog jelentőségét és magyarországi felhasználhatóságát mindenekelőtt magának az elvnek a figyelembevételében látjuk.

Új-Zéland esete azért is különösen figyelemre méltó, mert ott olyan reformokat léptettek életbe, amelyek viszonylag rövid idő alatt nagyon átalakították a közegészségügyi szektort, s az új struktúrák maradandóaknak látszanak. Mindez arra enged következtetni, hogy – a nagyfokú ellenállás dacára – a meglévő intézmények nem feltétlenül mozdíthatatlan

<sup>20</sup> *Current Issues...* [1996].

kövületek, megfelelő eltökéltséggel, esetleg a muszáj kényszerítésére, igenis jelentős változtatások érhetők el.

A másik oldalról viszont az is fontos tanulság, hogy a reformok szinte kivétel nélkül nagy populáris ellenállásba ütköztek, még olyankor is, amikor szakmai szempontokat tekintve azok indokoltságához és hasznosságához nem fért kétség. Az állampolgárok e téren megnyilvánuló érzékenysége, illetve sajnálatosan meglévő értetlensége pedig felhívja a figyelmet arra, hogy e téren az informálás, a reformok céljainak az érintettekkel való megértetése alapvető, ennek hiánya és a nem elegendő vagy rossz propaganda – nemcsak Magyarországon – tiltakozó megmozdulásokhoz vezet.

### Hivatkozások

- AUSTRALIA'S... [1994]: Australia's Health. Australian Institute of Health and Welfare, Canberra.
- BAUNE, P. [1994]: A cutting edge: Australia's surgical workforce. Report of the Inquiry into the Supply of and the Requirements for Medical Specialist Services in Australia.
- BLENDON, R. J. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1990]: Satisfaction with health systems in ten nations. Health Affairs, nyár.
- BOSTON, J.–MARTIN, J.–PALLOT, J.–WALSH, P. [szerk. ] [1991]: Reshaping the State; New Zealand's Bureaucratic Revolution. Oxford University Press, Auckland.
- COLLINS, S. [1986]: Rogernomics. Is there a better way? Pittman, New Zealand.
- CURRENT ISSUES... [1996]: Current Issues in Health and Disability Support; a Purchaser Perspective. The New Zealand Treasury, Wellington.
- DUCKETT, S. –JACKSON, T. [1993]: Casemix classification for outpatient services based on episodes of care. Medical Journal of Australia, 158 No. 7.
- GOULD, J. [1985]: The Muldoon years. An Essay on New-Zealand's Recent Economic Growth. Hodder and Soughton, Auckland.
- OECD [1966c]: Economic Surveys, New Zealand.
- OECD [1987]: Financing and Delivering Health Care; a Comparative Analysis of Seven OECD Countries. Health Policy Studies No. 2.
- OECD [1993]: Health Systems: Facts and Trends. Health Policy Studies, No. 3.
- OECD [1995a]: Social Assistance in OECD Countries: Synthesis Report. Department of Social Security Research Report, No. 46. OECD, Párizs.
- OECD [1995b]: Economic Surveys, Australia.
- PETE PÉTER [1994]: Új-Zéland: egy ortodox reformprogram vázlata. Európa Fórum, augusztus.
- PETE PÉTER [1995]: Az állami szektor finanszírozása Új-Zélandon. Külgazdaság, 9. sz.
- POST ELECTION... [1993]: Post Election Briefing, Strategic Issues in the Health Sector. Ministry of Health, New Zealand, Wellington.
- PURCHASING... [1995]: Purchasing for your Health 1994/95. Ministry of Health, New Zealand, Wellington.



## SUMMARY OF THE ARTICLES

---

### **What shall we write on a blank sheet of paper?**

**Ferenc Jánosy (1914–1997)**

The compilation published in this issue of *Közgazdasági Szemle* erects a memorial to Ferenc Jánosy, one of the most distinguished Hungarian economists after World War II. The categories worked out by Jánosy: the trend line, the reconstruction periods, extensive and intensive development have become basic notions of economics. The thematic excerpts selected by Zsuzsa Bekker from his most important books (The end of the economic miracle, and The measurability and new measuring methods of economic development level) and from his most important articles (e.g. The origins of contradictions in our economy and the path to their solution) have been selected with the intention to arouse the interest of younger generations, little knowing about Jánosy, towards this scientist of particular spirit. The compilation is followed by commemorations of contemporaries, colleagues and disciples (András Bródy, Tibor Vámos, Pál Juhász, Péter Mihályi, Éva Ehrlich). The compilation ends with a bibliography of Jánosy's works.

### **Skeletons in the cupboard (Privatization in 1996)**

*Éva Voszka*

From the point of view of demolishing state property, 1996 might as well have been an average grey year which, of course, could not repeat the outstanding revenues of 1996, yet it fitted into the trend of the preceding period. It might have been an average year had the scandal related to the State Privatization and Property Management Agency not broken out, which shook the trust of a great part of public opinion in the purity of privatization, and in the honesty of the ruling parties. Under the impact of this state of affairs the way how the processes are looked at has become modified and the year 1996 has queerly become embedded into the web of past and future. Beside the full and the ambiguous sales successes it was at least as much characteristic that had not happened or, coming to the surface from the dim past, significantly influenced the size of the property that could still be privatized as well as the mode of utilization of expected revenues. Beside selling, distribution became more important than in the preceding year. In early 1997 the decision makers are engaged rather in putting an end to privatization than in its continuation.

**Competition policy and transformation of the markets  
in the Hungarian economic transition***Ádám Török*

From among the transition countries it was Hungary where the so-called “second generation” market regulation was developed, the foundations of which were laid by the new competition law effective from the beginning of 1997. For an analysis of the changes having taken place in the regulation of competition it is necessary to review the first competition act passed in 1990 and the guidelines on competition policy issued for the associated countries in the 1995 White Book of the European Union. After reviewing the changes having taken place in the regulation of competition the study evaluates the structural changes in the Hungarian practice of competition policy which can be traced by a comprehensive analysis of the resolutions of the Competition Council passed between 1991 and 1995.

**Basic features and reforms of the health care system  
in Australia and New Zealand***Péter Pete*

The reform of the health care system is unavoidable in Hungary. When working out a structural reform of such portent, the knowledge of systems operating in other countries and of attempts at their reorganization may offer a great many lessons. In this article the reform experiences in this field of Australia and New Zealand will be analysed, the first “progressing ponderingly” and the second introducing radical reforms. A comparison of the public health care institutions of the two countries also shows that significantly differing attempts at fighting mostly identical problems may be born even in the case of countries on similar historical, social and economic development levels. At the same time, the recognition is common that the requirement of efficiently managing the resources is of basic importance even in the case of state institutions operating in this field.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, May 1997**

**C O N T E N T S**

What shall we write on a blank sheet of paper? Ferenc Jánossy (1914–1997)  
Excerpts from the works by Ferenc Jánossy. Compiled by *Zsuzsa Bekker* ..... 369  
*András Bródy*: The shipwrecked physician of natives, or: the power of thought .... 388  
*Tibor Vámos*: The engineer ..... 390  
*Pál Juhász*: The understanding and the one who helps understand ..... 392  
*Péter Mihályi*: The category of quality in the early economic writings  
of Ferenc Jánossy ..... 395  
*Éva Ehrlich*: A path of life ..... 399  
Bibliography of Jánossy's works ..... 404

*Éva Voszka*: Skeletons in the cupboard (Privatization 1996) ..... 407  
*Ádám Török*: Competition policy and the transformation of markets  
in the Hungarian economic transition ..... 426  
*Péter Pete*: Basic features and reforms of the health care system  
in Australia and New Zealand ..... 440

English abstracts of the articles ..... 455

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921.)



ÁLLAMI  
PRIVATIZÁCIÓS ÉS  
VAGYONKEZELŐ RT.

### Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schifl Erviané Oláh Erviané	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883 76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rakóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matocsák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagyimihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 17.	Bereczné Apfi Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Bathány u. 62.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzsné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Földi Otóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaró. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amászra Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovítter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666 94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015 92/330 015

# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. JÚNIUS

GÁBOR R. ISTVÁN

Belső versus foglalkoztatási munkaerőpiac  
– a posztszocialista átalakulás elhanyagolt dimenziója

MELLÁR TAMÁS

Egyensúly és/vagy növekedés

SZANYI MIKLÓS

Elmélet és gyakorlat  
a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában

DUNAVÖLGYI MÁRIA

A külső és belső államadósság egységes kormányzati kezelése

MARTOS BÉLA

Nyugdíjformulák öt európai országban

ÉLTETŐ ANDREA-SASS MAGDOLNA

A külföldi befektetők döntéseit befolyásoló tényezők

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. június**

**T A R T A L O M**

<i>Gábor R. István:</i> Belső versus foglalkoztatási munkaerőpiac – a poszt szocialista átalakulás elhanyagolt dimenziója .....	457
<i>Mellár Tamás:</i> Egyensúly és/vagy növekedés Egy jól ismert dilemma az elmúlt évek magyar tapasztalatainak tükrében .....	474
<i>Szanyi Miklós:</i> Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában .....	488
<i>Dunavölgyi Mária:</i> A külső és belső államadósság egységes kormányzati kezelésének nemzetközi tapasztalatai és magyarországi kezdetei .....	509
<i>Martos Béla:</i> Nyugdíjformulák öt európai országban .....	521

**MŰHELY**

<i>Élteső Andrea–Sass Magdolna:</i> A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében .....	531
--	-----

**TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ**

Az IPC Corporation behatolása az amerikai piacra – esettanulmány. Beszámoló a közgazdászhallgatók nemzetközi sikeréről .....	547
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	551

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Gábor R. István

## Belső versus foglalkozási munkaerőpiac – a poszt szocialista átalakulás elhanyagolt dimenziója

---

A politikai rendszerváltozást követő gazdasági átalakulás Magyarországon a nagyvállalati belső munkaerőpiacok felbomlását-visszaszorulását s a foglalkozási típusú munkaerőpiacok térnyerését eredményezte. A munkaerőpiac ugyanakkor feltűnően zárttá, rugalmatlanná vált. E paradox helyzet okait keresve, a szerző felhívja a figyelmet arra, hogy a korábbi belső munkaerőpiacok intézményi infrastruktúrájának leépülésével párhuzamosan nem épültek ki a foglalkozási típusú munkaerőpiacok működési logikájához illeszkedő háttérintézmények.

---

### A szocializmus munkaerő-piaci hagyatéka – a belső munkaerőpiacok kítüntetett szerepe és rendszerspecifikus sajátosságai

A hetvenes-nyolcvanas évek indirekt központi gazdaságirányítási rendszerében Magyarországon a munkaerőpiac, lévén a munkaerő e rendszer egyetlen tipikusan magántulajdonú termelési erőforrása, a gazdaság „legautentikusabb”, dominánsan piaci koordinációjú piaca volt.<sup>1</sup> Eladók és vevők alapvetően tranzaktív viszonyának talaján a bérkülönbségek és munkafeltételekbeli különbségek meghatározó szerepet játszottak a munkaerő vállalatok, gazdasági ágak, földrajzi térségek stb. közötti allokációjában és a dolgozók munkahelyi magatartásában.<sup>2</sup> A kormányzat direkt munkaerő-piaci beavatkozásai kampányszerűek és/vagy korlátozott hatókörűek voltak; a bérek központi szabályozása mint e rendszer történetét végigkísérő elkülönült szabályozási elem alapvetően nem a vállalatközi munkaerő-allokáció befolyásolására szolgált, hanem a bérek-keresetek formájában kiáramló vásárlóerő antiinflációs célú korlátozására; a munkakör-besorolási ismérvek és a hozzájuk rendelt bértételek központi előírása nem szűkítette érdemlegesen a vállalatok mozgásterét a kereseti különbségek alakításában; munkavállalási kényszer gyakorlatilag nem volt.

<sup>1</sup> E sommás megállapítást – amelyhez a bátorságot *Kornai* [1983] tulajdonformák és koordinációs mechanizmusok közötti affinitásról kifejtett (és továbbfejlesztve *Kornai* [1993b] 6. fejezetében és 15.1. ábrájához fűzött érvelésében is megtalálható) álláspontjából merítettem – *Kornai* [1980] 11. és 16. fejezetének, valamint *Kornai* [1993b] 10. és 23.1. fejezetének idevágó fejtegetései nyomán a következő bekezdésekben árnyalni fogom.

<sup>2</sup> E felismerés korai tükröződése az a hetvenes évek elején nagy port kavart *MTA KTI* [1971] tanulmány, amely fellépett a dolgozók vállalathoz való hűségének egyoldalúan pozitív s a vándormadár figurájának egyoldalúan negatív korabeli beállítása ellen, rámutatva az indirekt gazdaságirányítási rendszer bevezetését követően megélenkült vállalatközi munkaerő-forgalom ésszerű indokaira és előnyös oldalaira. A spontán munkaerőmozgás szubjektív, ideológiai indítékú megbélyegzése és korlátozása ellen hadakozva természetesen nem számolhatott a vállalatközi bérkülönbségeken alapuló munkaerő-allokáció később nyilvánvalóvá vált objektív, rendszerszerű korlátaival.

E rendszer munkaerőpiaca ugyanakkor azáltal, hogy dominánsan bürokratikusán koordinált, erőforrás-korlátos gazdaság keretei között működött, markánsan különbözött a piacgazdaságok munkaerőpiacától. A legfontosabb különbség, hogy normál egyensúlyi állapotát magas foglalkoztatási szinttel párosuló globális túlkereslet jellemezte,<sup>3</sup> s hogy a nagyüzemi szektorbeli munkavállalás alternatívájaként mindvégig csekély, kiegészítő megélhetési forrásként viszont nagy és növekvő súllyal jelen volt egy jellemzően kisüzemi magángazdaság, az ún. második gazdaság.

Munkavállalási kényszer híján e magas foglalkoztatási szint elérésének – a globális munkaerő-túlkereslet mellett – a lakosság magas munkavállalási hajlandósága volt a feltétele. A munkavállalás egyénre háruló pénzbeli és időkötségeit csökkentő, illetőleg a munkavállaláshoz kötött juttatások és kedvezmények mellett e feltétel alapvetően két spontán mechanizmusnak: 1. a munkavállalási hajlandóság teljes foglalkoztatottság mellett érvényesülő állapotfüggésének s 2. a foglalkoztatási szint és a munkavállalási hajlandóság közötti pozitív visszacsatolásnak köszönhetően teljesült.<sup>4</sup>

1. A munkavállalási hajlandóság állapotfüggésének lényege, hogy a szabad munkaerő-tartalékok mozgósításával bővülő foglalkoztatás egyszersmind növeli „a népesség foglalkoztatáshoz szokott hányadát” s ezen keresztül „a normál részvételi arányt”.

2. A foglalkoztatási szint és a munkavállalási hajlandóság közötti pozitív visszacsatolás lényege, hogy a foglalkoztatási szint emelkedésével növekvő kereső-eltartott arány közepette értelemszerűen romlik a keresetek viszonylagos eltartóképessége (a „relatív bérszint”): a háztartások csak gazdasági aktivitásuk növelésével tudhatnak lépést tartani a fogyasztási standardok emelkedésével.

Vagyis miközben nyílt munkanélküliség híján gyakorlatilag nem állhatott elő az ún. reményvesztett dolgozó (*discouraged worker*) munkaerőkínálat-szűkítő jelensége, fellépett az ún. pótlólagos dolgozó (*added worker*) munkaerőkínálat-bővítő jelenségének sajátos, hosszú távon érvényesülő változata. E hosszú távon érvényesülő hatást – szemben a rövid távon megfigyelhető változatával – nem egyes háztartások tartósan ígérkező állásvesztése idézi elő, hanem más háztartások újabb tagjaik munkába állásával bekövetkező fogyasztásnövekedésének demonstrációs hatása.

Miközben a bérek viszonylagos eltartóképességét csökkentő hatásán keresztül a foglalkoztatási szint emelkedése a háztartásokat munkaerő-kínálatuk növelésére készítette, eközben gyengítette a bérkülönbségek munkaerő-mobilitásra és munkahelyi teljesítményekre kifejtett hatását, s hasonló következménnyel járt a háztartások második gazdaságból származó mellékjövedelmeinek növekvő súlya is. Ez is, az is a háztartások munkavégző képességének „diverzifikáltabb befektetés-csomagjaként” fogható fel, amely tompítja összjövedelmüknek az egyes befektetéselemek hozamingadozásai – így egy-egy keresőtágjuk beralakulása – iránti érzékenységét. Ez pedig növeli a dolgozók ösztönzéséhez *szükséges* bérkülönbségeket, miközben az ugyanilyen okból – a nagyobb keresőarány és/vagy mellékjövedelmek folytán – gyengülő viszonylagos eltartóképességű bérek csökkentik a *lehetséges* bérkülönbségeket. Hiszen a minimális bértételek és/vagy rezervációs bérek a mindenkori bérszint mellett természetesen a kialakult fogyasztási szinthez, az e szint tükrében normálisnak tekintett színvonalú megélhetés költségeihez is igazodnak. Következésképpen annál közelebb lesznek az átlagos bérhez, s így annál szűkebb lesz a bérdifferenciálás mozgásteré, minél magasabb – a nagyobb kereső-eltartott aránynak és/vagy

<sup>3</sup> E krónikus munkaerő-túlkereslet az évtized második felének gazdasági pangása közepette sem fordult át globális túlkínálatba, jóllehet a foglalkoztatási szint valamelyest süllyedt. A munkaerő-túlkereslet időbeli hullámszásairól lásd *Fazekas-Köllő* [1990].

<sup>4</sup> E spontán mechanizmusok itteni tárgyalása nagyrészt *Kornai* [1980] és [1993b] érvelésére támaszkodik (vö. az 1. lábjegyzetben hivatkozott fejezetekkel).



második gazdaságbeli mellékjövedelmeknek köszönhetően – a bérekhez képest a háztartások fogyasztási szintje, vagyis minél gyengébb a bérek viszonylagos eltartó képessége.

A bérkülönbségek e csökkenő ösztönző ereje nem csupán következménye, hanem származékos oka is volt a foglalkoztatási szint emelkedésének és a második gazdaságból származó mellékjövedelmek lakossági jövedelmeken belüli növekvő arányának, s ezáltal közvetítő láncszeme lehetett a gazdasági aktivitás és a munkavállalási hajlandóság közötti pozitív visszacsatolásnak. Minél szűkebbek ugyanis a bérkülönbségek (teljesítmény, képzettség, beosztás stb. szerint), és minél kisebb adott százaléknyi bérkülönbség viszonylagos hatása az érintett dolgozók háztartásának jövedelmi-fogyasztási szintjére, háztartásuk fogyasztási lehetőségének növeléséhez a dolgozóknak annál kevésbé érdemes magasabb bér elérésére törekedniük (nagyobb munkahelyi teljesítménnyel, munkahely-változtatással, magasabb képzettség megszerzésével, magasabb beosztásba kerüléssel stb.), s relatíve annál érdemesebb háztartásuk munkavégző képességének extenzív kihasználását (kereső-eltartott arányban és/vagy túlmunkavállalásban, álláshalmozásban, második gazdaságbeli mellékkereső tevékenységben stb. kifejeződő gazdasági aktivitását) növelniük. A pozitív visszacsatolás e mechanizmusának paradox következménye: a lakosság egyszerre önkímélő s ugyanakkor önkizsákmányoló magatartása. Idegenkedése a nagy erőfeszítés-igényű munkahelyektől s ugyanakkor keresőtevékenységre fordított idejének egészségtelen mértékű megnyújtása.

A munkaerőért való kiélezett versenyre és a második gazdaság kiterjedt jelenlétére a vállalatok ilyen körülmények között durván háromféleképpen reagálhattak.<sup>5</sup>

Először: munkaerővonzó, -megtartó és teljesítményösztönző képességük növelésére megpróbálkozhattak bérpozíciójuk javításával. Tekintettel azonban bérfizető képességük elkülönült szabályozására, ehhez az út rendszerint a gazdaságirányító szervek jóindulatának megnyerésén keresztül vezetett, s ez a lehetőség a vállalatoknak csak viszonylag szűk köre számára volt járható. A bérdifferenciálás korlátozott hatásosságáról mondtak értelmében még ez a vállalati kör sem igen számíthatott olyan mértékű kedvezményre, amelyre alapozva a bérpozícióját érdemlegesen és tartósan javíthatta volna. Inkább számíthattak munkaerő-piaci pozíciójuk hatósági segédleten alapuló javulására az iskola-rendszerű állami szakképzés szakma szerinti beiskolázási arányaira gyakorolt informális befolyásukon keresztül<sup>6</sup>.

Másodszor: munkaerővonzó és -megtartó képességük növelését tartva elsősorban szem előtt, a vállalatok megpróbálkozhattak a dolgozóikkal szembeni minőségi és teljesítménykövetelményeik leszállításával. Főként a második gazdaságban is érdekelt, illetőleg a háztartásukban nem fő kereső státusú munkavállalók körében remélhették ettől munkaerő-piaci vonzerejük javulását. Efféle minőség- és teljesítményengedmény-versenybe azonban csak olyan vállalatok mehettek bele, amelyek kibocsátása az alkalmazott technológia és a kialakult munkaszervezet jellegéből adódóan viszonylag kevésbé érzékeny munkaerő-állományuk (kisebb-nagyobb részének) minőségére és teljesítményére.

Végül harmadszor: munkaerővonzó, -megtartó és teljesítményösztönző képességük egyidejű javítására a vállalatok megpróbálkozhattak belső munkaerőpiacok kiépítésével – „kiváltságok” biztosításával hosszabb szolgálati idejű munkavállalóik (kisebb-nagyobb része) számára. Tekintettel e harmadik reagálásfajta nyilvánvaló előnyeire, továbbá a belső munkaerőpiac kiépítésére méretüknél fogva különösen alkalmas nagyvállalatok dominanciájára a foglalkoztatásban, valamint az egyéb termelési inputok beszerzési bizonytalanságai és az elavult termelőberendezések lassú leselejtezése folytán gyakori ter-

<sup>5</sup> A munkaerőhiányhoz való vállalati alkalmazkodás központi témája *Fazekas-Köllő* [1990] bő évtizednyi kutatásaik eredményeit összegző könyvének.

<sup>6</sup> Lásd erről *Fazekas-Köllő* [1990] helyi munkaerő-piaci vizsgálatainak idevágó eredményeit.

melési fennakadásokra, amelyek a termelés normális menetében felértékelték a dolgozók munkahely-specifikus tudását igénylő rögtönzések szerepét, e reagálásfajta kitüntetett szerepet játszott a vállalatok munkaerőhiányhoz való alkalmazkodásában: a külső – foglalkozási – munkaerőpiacokkal szemben a vállalati belső munkaerőpiacok dominánssá válásában.

E belső munkaerőpiacok rokonságot mutatnak a piacgazdaságbeli vállalatok belső ún. karrierpiacaival (belépési kapuk, rangidősség erőteljes hatása az egyéni keresetekre s ennek megfelelően tartós munkaviszony, jelentős részben a munkáltató által finanszírozott szakképzés, át- és továbbképzés stb.), amelyek létét részben a munkahely-specifikus tudás jelentőségére, részben a „halasztott javadalmazás” (az egyéni termelékenység által indokolttól kezdetben elmaradó, majd azt egyre inkább meghaladó egyéni keresetek) álláspályázó-állományt javító és teljesítményösztönző hatására, részben az egyéni képességek és a munkaköri követelmények közötti illeszkedésnek a dolgozók szolgálati idejétől való pozitív függésére szokás visszavezetni. A munkaerőpiac vázolt rendszerszerű állapotjellemzőiből adódóan ugyanakkor több tekintetben sajátos képződmények.<sup>7</sup>

Egyrészt e belső munkaerőpiacok működési normái – formális eljárási szabályok szerint zajló kollektív egyezkedések helyett – a vezetés és az érintett dolgozók egyes csoportjai között a színtalpak mögött folyó szelektív és informális, *ad hoc* piacszerű alkukban formálódnak.

Másrészt e belső munkaerőpiacokon kevésbé egyértelműen szabályozott a munkakörök és a dolgozók egymáshoz rendelése és a dolgozók munkaköri előrelépése.

Harmadrészt e belső munkaerőpiacok sorsa nagymértékben függ az iskolarendszerű állami szakmunkásképzés szakmai szerkezetével s e képzésben a vállalati tanműhelyeknek juttatott szereppel, a hivatalosan szakmunkáknak minősülő munkakörök listájával stb. kapcsolatos hatósági döntésektől, az egyes vállalatok e döntésekre gyakorolt informális befolyásától.

Végül negyedrészt az egyéni keresetek és a szolgálati idő pozitív kapcsolata e belső munkaerőpiacokon – szemben piacgazdasági megfelelőikkel – a teljesítménybérezés kiterjedt alkalmazása közepette kevésbé a besorolási bérek és munkaköri előléptetés rangidősséghez kötésén alapszik, mint inkább a jobban és kevésbé jól jövedelmező munkafeladatok s különösen a – központi keresetszabályozás kötöttségeinek kijátszására leginkább módot nyújtó – túlmunka-lehetőségek rangidősséghez igazodó informális elosztásán.

A túlmunka-lehetőségek különös jelentősége, a belső munkaerőpiacok piacgazdaságbeli karrierpiacokénál piacszerűbb – kevésbé bürokratikus – jellege és a központi keresetszabályozás s általában a bürokratikus környezet szabta korlátok kikerülésében játszott szerepe különösen nyilvánvalóvá vált a nyolcvanas években a vállalati gazdasági munkaközösségek megjelenésével és robbanásszerű elszaporodásával.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Itt felsorolt jellemzőik a hetvenes évek végén az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének Révész Gábor vezette csoportjában megindult üzemi bérvizsgálatokból s a néhány évvel későbbi vgmk-kutatásokból tárultak fel. (A csoport vizsgálati eredményeiről lásd Fazekas Károlynak és Köllő Jánosnak a *Galasi* (szerk.) [1982] kötetben megjelent egy-egy tanulmányát, illetőleg *Fazekas-Kalász-Köllő-Polgár-Révész-Sziráczi* [1983] műhelytanulmányait.) E belső munkaerőpiacok rendszerszerű jellegére később, saját mélyinterjú terepkutatásainak eredményeire is támaszkodva, Stark [1988a] mutatott rá.

<sup>8</sup> Lásd erről például Neumann [1988] és Stark [1988b].

### Az átalakulás paradoxona – rugalmatlan foglalkozási munkaerőpiac

A kilencvenes évek gazdasági átalakulása súlyos transzformációs válsággal,<sup>9</sup> a termelés jelentős s a munkaerő-kereslet még nagyobb visszaesésével, enniek következtében több mint 25 százalékos foglalkoztatáscsökkenéssel, 10 százalék fölé emelkedő regisztrált munkanélküliséggel<sup>10</sup> s csökkenő reálbérekkel járt együtt. A termelés visszaesését meghaladó foglalkoztatáscsökkenés (amelynek eredményeképpen a termelékenység nem hogy romlott volna, de az időszak egészében jelentősen javult) elképzelhetetlen lett volna a korábbi belső munkaerőpiacok jó részének leépülése s a foglalkozási munkaerőpiacok tértnyerése nélkül. Belső munkaerőpiacokon ugyanis a termelékenység dekonjunkturában nemhogy javulna, de az ilyenkor megnövekvő belső munkaerő-tartalékok – a foglalkoztatás alacsony kibocsátásrugalmassága – következtében rendszerint romlik.

A foglalkozási munkaerőpiacok e tértnyerésében a fő szerepet a privatizáció játszotta, amely a korábban domináns nagyvállalati szektorral szemben a belső munkaerőpiac kiépítésére méretüknél és nagyobb instabilitásuknál fogva eleve alkalmatlanabb kisvállalatokat juttatta a foglalkoztatásban túlsúlyra<sup>11</sup>. Különösen egyértelműen nyilvánult meg ez a folyamat az önfoglalkoztatás robbanásszerű terjedésében, amely a dolgozó lakosság túlnyomó többségének állás- és jövedelembizonytalanságtól való természetes idegenkedése közepette aligha következhetett volna be a belső munkaerő-piaci munkaalkalmak drasztikus szűkülése nélkül. Emellett az önfoglalkoztatás gyakran csupán adózási okokból alvállalkozói viszonyoknak álcázott, valójában kifejezetten foglalkozási munkaerő-piaci jellegű – könnyen felbontható és nagy jövedelembizonytalanságú – munkaviszony, s mint ilyen, a belső munkaerő-piaci foglalkoztatás poláris ellentéte. Az ilyen típusú önfoglalkoztatás hirtelen elszaporodása nem a lakosság erősen vállalkozói habitusának, hanem egyfajta alacsony szintű egyensúlyi csapdában rekedt kisvállalkozás-fejlődésnek, a kényszer-vállalkozások nagy számának a megnyilvánulása.<sup>12</sup>

Közvetve ugyancsak a belső munkaerőpiacok térvesztésére utal, hogy a szakmunkásképzésben egyre inkább iskolai tanműhelyek (s mellettük, részben a szűk tanműhelykapacitás folytán kialakult csúszópénzek hatására, részben hivatalos szabályozási kedvezményeknek köszönhetően, kisvállalkozások) veszik át az üzemi munkahelyek és tan-

<sup>9</sup> Az alábbi fejtegetések *Kornai* [1993a], [1995] és [1996] tanulmányának az átalakulási visszaesés kiváltó okairól és a kilábalás makrogazdasági feltételeiről kifejtett álláspontjára támaszkodva e visszaesés munkaerő-piaci vonatkozásaira korlátozódnak.

<sup>10</sup> Timár János elsők között hívta fel a figyelmet arra, hogy a rendszerváltozást követő drámai – a hasonló fejlettségű piacgazdaságokhoz képest is viszonylag alacsony foglalkoztatottságot eredményező – foglalkoztatás-visszaesést nem kísérte közel sem ekkora munkanélküliség-növekedés. Vagyis a poszt-szocialista átalakulás körülményei között a munkanélküliség alakulásában Magyarországon a piacgazdaságokban megszokotthoz képest csak igen tompítottan tükröződik a gazdasági visszaesés munkaerőkereslet-csökkenítő hatása. Az összevetésben emellett tekintetbe kell venni, hogy a fejlett piacgazdaságok olajárrobbanásokat követő recessziója a gazdasági növekedés korábbi ütemének lelassulásában s csupán néhány országban abszolút termelés-visszaesésben nyilvánult meg. Ezzel szemben a poszt-szocialista országok transzformációs visszaesése a nagy gazdasági világválságkori termelés-visszaeséshez hasonlítható. Lásd erről *Timár* [1994].

<sup>11</sup> Mint *Smith* [1988] kimutatja, csak megfelelően nagy (legalább 500 – *Oi* [1983] szerint 1000 – fő körüli) létszámú s így jól látható, továbbá kellően hosszú ideje létező s így bizonyítottan stabil vállalatok tudnak működőképes belső munkaerőpiacot kiépíteni. A belső munkaerőpiac működőképességéhez ugyanis elengedhetetlen, hogy a potenciális álláspályázók széles körében a vállalat nagyfokú állásbiztonságot és vonzó karrierlehetőséget nyújtó cégeként tudja elkönyveltetni magát.

<sup>12</sup> Erre enged következtetni a túlszaporodottság ellenére alacsony átlagos kisvállalkozás-megszűnési ráta (egy longitudinális vizsgálat, amelynek eredményeiről *Lengyel* [1996] számol be, az 1993-ban működő – jórészt viszonylag fiatal – kisvállalkozások kétharmadát 1996-ban is életben találta), s hogy az ún. kényszer-vállalkozások körében ennél is kisebb a megszűnés. S miközben e megismertelt vizsgálat adatai szerint a túlélő vállalkozások – az alkalmazottaik számán mérve – valamelyest bővültek, a kisvállalkozás-statisztika adatai szerint e szektor egészében a vállalkozásméret gyakorlatilag stagnál.

műhelyek mint gyakorlati képzési szintér szerepét.<sup>13</sup> Erre utaló megfigyelés az is, hogy a munkanélküliségüket követően újraelhelyezkedő dolgozók közül a korábban viszonylag alacsony bérűek – akik között feltehetően kisebb a hosszabb belső munkaerő-piaci múltúak aránya – inkább magasabb, míg a korábban viszonylag jobban keresők inkább alacsonyabb bérért jutnak munkalehetőséghez.<sup>14</sup> A mikrovállalkozásoknak abban a körében is, amelyek egyáltalán foglalkoztatnak munkavállalókat,<sup>15</sup> a jelek szerint a kifejezetten foglalkozási munkaerő-piaci jellegű – állás- és jövedelembiztonsági garanciák nélküli, jórészt alkalmoszerű és/vagy fekete – foglalkoztatás dominál. Ugyancsak foglalkozási munkaerő-piaci sajátosság, hogy alkalmazottaik kiválasztásában a kisvállalkozók – szemben a belső munkaerőpiacra jellemző gyakorlattal, amikor is a munkáltató a dolgozói által beajánlott személyeket előnyben részesíti a felvételnél – *Laki* [1997] mélyinterjúk vizsgálatának tanúsága szerint előszeretettel támaszkodnak más kisvállalkozóktól kapott referenciákra.

Nem arról van természetesen szó, mintha a gazdasági átalakulás teljesen kihúzta volna a talajt a belső munkaerőpiacok alól. (Mint ahogy a nyolcvanas években az akkori belső munkaerőpiacok kitüntetett szerepe sem értendő úgy, hogy mellettük ne maradtak volna fenn – a munkaerőpiachoz lazán kapcsolódó, illetőleg a minőségi és teljesítményengedményekre leginkább fogékony dolgozók foglalkoztatásában akár meghatározó súllyal is – foglalkozási munkaerőpiacok.) Némely multinacionális vállalatok újonnan létesült magyarországi leányvállalatai például, már csak a saját szakképzés mint belső munkaerő-utánpótlási csatorna kiépítésére tett lépéseikből is tudhatóan, kifejezetten törekszenek nyugati mintájú belső munkaerőpiacok létesítésére. Némely privatizált vállalatok műhelyeiben pedig, ahol még nem került sor jelentős technológiai korszerűsítésre, az új tulajdonosok próbálkozásai ellenére fennmaradhattak a korábbi informális belső munkaerő-piaci viszonyok.<sup>16</sup> Csupán azt állítom, hogy ma a dolgozók jóval kisebb hányadának van esélye belső munkaerő-piaci munkakörökben elhelyezkedni, mint a nyolcvanas években; jóval nagyobb hányaduknak kell foglalkozási munkaerőpiacokon (nagyraoszt ideértve az önfoglalkoztatást) keresnie a boldogulás lehetőségét.

A munkaerőpiac ugyanakkor, paradox módon, feltűnően zárttá, rugalmatlanná vált. Amióta az átalakulási válság túljutott a mélypontján, a foglalkozási típusú munkaerőpiacok térnyerése ellenére úgy viselkedik, ahogyan belső munkaerőpiacok dominanciája mellett (sem igen) várnánk: a beruházási tevékenység nekilendülése és a gazdasági növekedés beindulása ellenére a foglalkoztatottság még tavaly is csökkent; a munkanélküliség rátája viszonylag magas szinten rögzült; a foglalkoztatásból kiszorultak nagyobbik felé-

<sup>13</sup> Miközben 1990–1991 és 1993–1994 között a szakmunkástanulók száma összességében 17 százalékkal csökkent, eközben 58 százalékkal nőtt azok száma, akik iskolai tanműhelyben és 49 százalékkal csökkent azoké, akik üzemi tanműhelyekben vagy munkahelyeken részesülnek csoportos gyakorlati képzésben. A gyakorlati képzés ún. nem csoportos és egyéb formáiban részesülők száma ez idő alatt 12 százalékkal nőtt. Az adatok forrása: *Benedek* (szerk.) [1994].

<sup>14</sup> Erről a megfigyelésről számol be (eltérő – a statisztikai diszkrimináció elméletének érvelését követő – hipotetikus magyarázat kíséretében) *Köllő-Nagy* [1995].

<sup>15</sup> *Laky* [1996] adatai szerint 1995-ben egy-egy egyéni vállalkozóra átlagosan ugyanúgy mindössze 0,3 alkalmazott jutott, mint két évvel korábban. A jogi személyiségű gazdasági szervezetek körében pedig az 1991. évi 72,5 százalékról 1995-ben már 87 százalékra nőtt a 20 főnél kisebb létszámúak aránya. Ezen belül is különösen látványos a legfeljebb 10 főt foglalkoztató szervezetek részarányának növekedése: az 1993. évi 47,6-ról 1995-re 74,8 százalékra.

<sup>16</sup> Ez tűnik ki azokból a vállalati esettanulmányokból – lásd például *Bódis* [1995], [1996] és *Janky* [1996] –, amelyek *Csontos* [1994] koncepciója alapján a Hierarchikus gazdasági szervezetek gazdaságszociológiai vizsgálata OTKA-kutatás keretében készültek.

nek a munkaerőpiacról való kivonulása (gazdasági értelemben inaktívvá válása) ellenére nem csökken a tartósan munkanélküliek aránya; nem enyhül a bérinflációs nyomás.<sup>17</sup>

A munkaerőpiac e fonák viselkedése, a foglalkozási munkaerőpiacok tértnyerése ellenére jellemző „állásadagolás”<sup>18</sup> nemcsak intellektuálisan zavarba ejtő, de okkal ébreszti fel azt a veszélyérzetet, hogy a gazdasági fellendülés, még mielőtt a foglalkoztatás számottevő bővülését eredményezné, megreked a bérinflációs nyomás elszabadulása folytán szükségessé váló újabb restriktív intézkedések következtében.<sup>19</sup> A munkaerőpiac zártsága emellett azáltal, hogy az aktív lakosság nagy tömegeit megfosztja a munkavállalói boldogulás lehetőségétől, és vállalkozói habitus híján is önfoglalkoztatásra kényszeríti, közrejátszhat annak az állapotnak a fennmaradásában, amelyben a túlszaporodott és túlaprózódott kisvállalkozás ahelyett, hogy az átalakulás katalizátora lehetne, az átalakulásnak inkább teherterele: a gazdaság újfajta dualizálódásának bázisa. Hogy e veszélyek elkerülhetők legyenek, elengedhetetlen annak tisztázása, milyen okok húzódnak meg a munkaerőpiac rugalmatlansága mögött.

A történelmi előzményekben és a válság természetében rejlő különbségek folytán a fejlett piacgazdaságok tapasztalataira támaszkodó nyugati közgazdasági szakirodalomtól, amely az olajárrobbanásokat követően szintén különös figyelmet fordított a munkaerőpiac rugalmatlanságát előidéző okok tanulmányozására, nyilván nem várható, hogy közvetlen tanulságokkal s egy az egyben alkalmazható útmutatással szolgáljon. Érvelési sémémainak a mai magyarországi átalakulási válság sajátos körülményeit is mérlegelő áttekin-tése ugyanakkor hasznos támpont lehet az oknyomozásban.

Mindenekelőtt leszögezhető, hogy akárcsak az olajárrobbanásokat követően a legtöbb fejlett piacgazdaság, a kilencvenes években Magyarország is a közkeletű kifejezéssel stagflációnak nevezett tünetegyüttesrel – gazdasági pangás és magas munkanélküliség ellenére gyors ár- és bérinflációval – került szembe, s hogy ez részben a felgyorsult gazdasági szerkezetváltozással járó sűrűlódások, alkalmazkodási zavarok következménye. Minél nagyobbak és sűrűlódások folytán a szerkezeti (földrajzi, szakmai-foglalkozási stb.) egyensúlytalanságok, annál nagyobb munkanélküliség az ára az infláció fékentartásának.<sup>20</sup> A gazdaság sokszerű strukturális átalakulását követően ugyanakkor mintegy automatikusan megnyílik az út az egyensúlyi munkanélküliség csökkenése s ezen keresztül az elviselhető ütemű ár- és bérinfláció melletti gazdasági növekedés és a foglalkoztatásbővülés előtt.

<sup>17</sup> A mai magyar munkaerőpiac működési és állapotjellemzőiről s ezeknek a gazdasági átalakulással való összefüggéseiről statisztikai adatokkal és ökonometriai vizsgálati eredményekkel gazdagon dokumentált képet adnak a *Galasi-Kertesi* (szerk.) [1996] kötet tanulmányai.

<sup>18</sup> Az „állásadagolás” lényege, hogy egyébként alkalmas külső állaspályázók az éppen foglalkoztatott dolgozóknál alacsonyabb bérigényük ellenére sem kapnak állást. Az ún. hatékonybér-elméletek e jelenséget hasonló okokra – lényegében a dolgozók költségmentesen meg nem figyelhető heterogenitására (ezen belül tényleges tudásbeli különbségeire) – vezetik vissza, mint amelyekkel a belső munkaerőpiacok kiépülését szokás magyarázni, s azt a következtetést sugallják, hogy hatékony bér és belső munkaerőpiac kölcsönösen feltételezik egymást. Az elmélet főtt változatairól lásd *Weiss* [1990].

<sup>19</sup> A fogyasztás transzformációs visszaesésben játszóval szerepéről, a bérpolitikával kapcsolatos gazdaságpolitikai dilemmákról, illetőleg a kiigazításban követendő jövedelmi politikáról szólva e veszély lehetőségére ismétlődően felhívja a figyelmet *Kornai* [1993a], [1995] és [1996].

<sup>20</sup> Kompetitív gazdaságban annál magasabb a munkanélküliség ún. természetes rátája; tökéletlen versenyben, tehát ha az eladók kisebb-nagyobb monopolerővel rendelkeznek (magasabb áron kevesebbet, alacsonyabb áron többet tudnak értékesíteni), annál magasabb a munkanélküliség ún. egyensúlyi – árinflációmentes (NIRU), illetőleg az árinflációt nem gyorsító (NAIRU) – rátája, vagyis az a munkanélküliségi ráta, amely mellett a dolgozók reálbérigénye és a cégek reálprofitigénye egyidejűleg teljesülhet (a kialakult várt reálbér szint egybeesik a cégek ármezsabási döntései alapján ténylegesen kialakuló reálbér szinttel, a várt árinfláció a tényleges árinflációval). (A tökéletlen verseny makroökonómiaja egyébként maga is a nyolcvanas évek terméke – lásd *Blanchard* [1986] és *Blanchard-Summers* [1988].) Az alábbi fejtegetések végig tökéletlen verseny viszonyaira vonatkoznak, s ennek megfelelően az „egyensúlyi”, nem pedig a „természetes” munkanélküliség terminust alkalmazzák.

E derűlato következtetés megalapozottságát azonban a fejlett piacgazdaságok nyolcvanas évtizedbeli tapasztalatai csak részben igazolták. A munkanélküliség egyensúlyi rátája, bár csökkent, nem sülyyedtt vissza az olajárrobbanásokat megelőző szintre, s az egyes országok munkanélküliségi teljesítménye között jelentős eltérések mutatkoztak. A nyugati elemzők figyelme ezért részint 1. a munkaerőpiac korporatívatásának egyensúlyi munkanélküliségi kihatása, részint 2. az egyensúlyi munkanélküliség pályafüggése – az ún. hiszterézisjelenség –, részint pedig 3. a belső *versus* foglalkozási munkaerőpiac sajátos alkalmazkodási mechanizmusai felé fordult. Eszmefuttatásom hátralévő részében ez irányú vizsgálódásaik eredményeiből vonok le a mai magyar munkaerőpiac rugalmatlanságának lehetséges okaira következtetéseket.<sup>21</sup>

1. Az olajárrobbanások vártnál tartósabb s ugyanakkor országoként eltérő munkanélküliségi kihatásainak magyarázatát keresve, sikerült elméletileg megindokolható kapcsolatot találni az országok munkanélküliségi teljesítménye és érdekegyeztetési rendszerük korporatívatása között.<sup>22</sup> Eszerint az egyensúlyi munkanélküliség szempontjából a *centralizált* érdekegyeztetés a legkedvezőbb. *Országos szinten* egyezkedő szakszervezeteknek ugyanis egy az egyben számolniuk kell túlzott – a termelékenység várható növekedését meghaladó – bérköveteléseik árínflációt gerjesztő következményeivel. Így egyrészt kevésbé esnek áldozatul a bérrillúzióknak. Másrészt tudatában vannak az árínfláció-gyorsulás restriktív gazdaságpolitikai ellenlépést kiváltó s ezáltal foglalkozás-visszaesést előidéző következményének, amely tagjaik egy részének kényszerű munkanélküliséget, a többieknek romló állásbiztonságot s emellett a munkanélküliek segélyezésében viselt terheik növekedését jelenti.

Viszonylag kedvező a decentralizált érdekegyeztetési rendszerű országok munkanélküliségi teljesítménye is, az érvelés szerint annak köszönhetően, hogy a *cégszinten* alkudozó szakszervezeteket bérköveteléseikben önmérsékletre késztteti a cégek munkaerőkeresletének a kibocsátásuk iránti kereslet nagy árrugalmassága folytán nagy bérrugalmassága. Magyarán, tartaniuk kell attól, hogy a bérnövekedés következtében megemelkedő költség szint, akár megpróbálja magasabb árakban továbbhárítani, akár nem (az előbbi esetben a forgalom-visszaesés miatt elszenvedett árbevétel-csökkenés, az utóbbiban a sülyyedő profithányad folytán), csökkenteni fogja a cég profitját, s ezáltal létszámleépítéshez vezethet.

Legkedvezőtlenebbnek az ágazati kollektív alkuk egyensúlyi munkanélküliségi kihatása mutatkozott. *Ágazati szinten* egyezkedő szakszervezeteknek ugyanis (sajátos fogolydilemmája játszma szereplőként) egyrészt kevésbé kell számolniuk bérkövetelésük összárszínvonalra és össz-munkanélküliségre gyakorolt hatásával, mint makroszintű egyezkedésben. Másrészt lévén az ágazat kibocsátása iránti kereslet árrugalmassága (az ágazatok kibocsátása közötti helyettesíthetőség szűk lehetősége folytán) csekély, a cégszinten egyezkedő szakszervezetekhez képest kevésbé kell aggódniuk a munkaerő-kereslet bérrugalmassága – az esetleges létszám-leépítési következmények – miatt.

A munkaerőpiac rugalmatlanságára azonban a mai Magyarországon, tekintetbe véve a kollektív érdekegyeztetés rendszerének kialakulatlanságát,<sup>23</sup> aligha szolgálhatnak kielégítő magyarázatul a különböző alkusinteknek eltérő egyensúlyi munkanélküliségi kihatást tulajdonító okfejtések. Legfeljebb annyi szűrhető le belőlük, hogy eredményesebb makroszintű érdekegyeztetés közepette és/vagy a fejlett piacgazdaságok 1945 utáni gya-

<sup>21</sup> A legfontosabb műveket, amelyekre támaszkodva a fejlett piacgazdaságok tapasztalatainak magyarországi érvényességét az alábbiakban mérlegelem, az egyes vizsgálati irányok eredményeinek ismertetésekor külön-külön közlöm.

<sup>22</sup> Lásd erről *Calmfors–Driffil* [1988].

<sup>23</sup> Az érdekegyeztetési rendszer állapotára vonatkozó megállapításokat *Ladó–Tóth* (szerk.) [1996] tanulmányaiban előtárt tények sugallták.

korlatából ismert ún. jövedelempolitikák valamely válfájának átmeneti alkalmazásával, amely (kitöltve az elkülönült keresetszabályozás 1990. évi elhamarkodott megszüntetése nyomán támadt űrt) hathatósan fékezte volna a bérinflációt, az átalakulás valószínűleg kisebb foglalkoztatáscsökkenéssel és munkanélküliséggel – kevésbé restriktív gazdaságpolitikával – megúszható lett volna.<sup>24</sup> S hasonlóképpen, az egyensúlyi munkanélküliség alakulását az elkövetkező években elvben kedvezően befolyásolhatná egy olyan makroszintű bérmegállapodás, amely lezorítaná a bérinflációt. Gyakorlatilag azonban ilyen megállapodásnak épp a munkaügyi kapcsolatok kialakulatlansága miatt kevés realitása van. A mai erősen megosztott és gyenge támogatottságú, egymással rivalizáló szakszervezetek aligha mennének bele ilyen megegyezésbe, s ha mégis, aligha lennének képesek hathatósan és hajlandóak következetesen közreműködni a betartásában.

2. A kollektív érdekegyeztetés kialakulatlansága folytán az ún. hiszterézismunkanélküliség bennlévő–kívülálló konfliktuson alapuló magyarázatváltozatának<sup>25</sup> magyarországi érvényessége is kétséges. A szakszervezetek bennfentes munkavállalók érdekei iránti részrehajlása (a korábban munkanélkülivé vált dolgozók újraelhelyezkedése iránti abszolút vagy viszonylagos közönye) ugyanis, amit e magyarázatváltozat előfeltétel – s ami mellesleg nálunk is jól megfigyelhető –, értelemszerűen csak a szakszervezetek bérmegszabásban játszott szerepének mértékében válhat hiszterézis alapjává.

Számunkra ezért tanulságosabbnak tűnik a hiszterézisjelenség egy másik magyarázatváltozata. Eszerint a munkanélküliség növekedése az állásokért folyó versenyben emberi tőkékük tényleges vagy a munkáltatók által vélelmezett leértékelődése stb. következtében hátrányban lévő *tartós* munkanélküliek növekvő arányán keresztül vezet magasabb egyensúlyi munkanélküliséghez.<sup>26</sup>

Ez a magyarázatváltozat amellett, hogy rámutat a tartós munkanélküliség egyensúlyi munkanélküliséget növelő következményére, Magyarországon két másik okból is figyelmet érdemel. Egyrészt azért, mert gyenge alkuerejű szakszervezetek ellenére is a bennfentes munkavállalóknak a munkanélküliek álláshoz jutását korlátozó állásbiztonsága következik belőle. Másrészt, mert magában foglalja azt az eshetőséget, hogy a munkanélküliség emelkedése, amennyiben a tartós munkanélküliség kellően nagy arányú növekedését váltja ki, még erősítheti is a bennfentes dolgozók munkáltatókkal szembeni alku pozícióját, amiből stagnálási csapda – alacsony foglalkoztatási szint melletti egyensúly – következhet. Ugyanakkor e magyarázatváltozat nem ad támpontot annak a mai magyar munkaerőpiac rugalmatlansága szempontjából perdöntő kérdésnek a vizsgálatára, hogy a munkaerőpiac mely intézményi adottságai folytán jár együtt adott rátájú munkanélküliség (a munkanélküliségi ráta adott mértékű emelkedése) a tartósan munkanélküliek kisebb vagy nagyobb arányával (aránynövekedésével).

Végül a hiszterézisjelenség harmadik jellegzetes magyarázatváltozata szerint a tényleges munkanélküliség megnövekedésének hatására megnövekvő egyensúlyi munkanélküliség mögött a gazdasági pangás során végbemenő kapacitásszűkülés (lassuló beruházás és gyorsuló selejtezés) áll. E kapacitásszűkülés ugyanis a későbbi megélnélküléskor átme-

<sup>24</sup> A Bokros-féle kiigazítási politika eredményeit értékelve *Kornai* [1996] is részben véletlennek tulajdonítja, hogy 1995-ben jelentős reálbércsökkenés következhetett be: a dolgozók és munkaadók feltehetőleg a ténylegesnél kisebb árinflációra számítottak.

<sup>25</sup> Lásd erről *Lindbeck-Snowar* [1986] és *Blanchard-Summers* [1986].

<sup>26</sup> Lásd erről *Layard-Nickell* [1986]. Bár ez a kiindulópont látszólag lényegesen különbözik az iménti magyarázatváltozat kiindulópontjától, mint *Lever* [1995] rámutat: attól függően, mennyire szűken vagy tágan vonjuk meg a „kívülálló” körét – csak a tartós (mennyire tartós?) munkanélkülieket soroljuk közéjük vagy minden munkanélkülit, esetleg a nem szakszervezeti tag, illetve nem belső munkaerő-piaci munkakörü foglalkoztatottakat is –, tekinthetjük az itteni és az iménti magyarázatváltozatot egymástól többé vagy kevésbé különbözőnek, s próbálhatjuk meg ökonometriai vizsgálattal eldönteni, melyikük tükrözi jobban a valóságot.

netileg a normálist meghaladó kapacitáskihasználáshoz s ezáltal az ár- és bérszintemelkedés viszonylag alacsony foglalkoztatás – magas munkanélküliség – melletti felgyorsuláshoz vezethet.<sup>27</sup>

A kapacitásleépülés rendkívüli mérete folytán e magyarázatváltozat szintén figyelmet érdemel a magyarországi helyzet tanulmányozásában. Látni kell azonban, hogy az ilyen okból előálló hiszterézis – hacsak nem vált ki a gyorsuló árszintemelkedés elhamarkodott, azonnali restriktív gazdaságpolitikai válaszlépést – csak átmeneti („részleges”), és mértékét tompíthatja, ha a beruházásélnkülés nem követi, hanem – a várakozások kedvezőbbre fordulásának eredményeképpen – időben megelőzi (s ezáltal részben maga idézi elő) a gazdasági megélnkülést. Ha ugyanis már a recesszióból való kilábalást megelőzően bővülni kezdenek a kapacitások, kevésbé kell tartani a normálist átmenetileg meghaladó kapacitáskihasználás bérinfláció-gerjesztő hatásától.

3. Szemben az eddig áttekintett okfejtésekkel, amelyek némely elemei fel-felbukkanak a kilencvenes évek magyar munkaerőpiacáról készült elemzések érvelésében, a belső *kontra* foglalkozási munkaerőpiac dimenziójában történelmileg példátlan gyorsasággal bekövetkezett változások hatása a munkaerőpiac rugalmasságára, úgy tűnik, kívül rekedt a magyarországi kutatók érdeklődésén. A befejező részben ezért az ez irányú piaczgazdasági tapasztalatok magyarországi időszerűségére igyekszem felhívni a figyelmet.

### **A rugalmatlan foglalkozási munkaerőpiac magyarázatának kulcseleme – a munkaerőpiac megbomlott intézményi egyensúlya**

Összehasonlító vizsgálatok tanúsága szerint a munkaerőpiac jellege (foglalkozási *kontra* belső munkaerőpiac) és intézményi infrastruktúrája (a szakképzési rendszer, a munkaiügyi kapcsolatok és a munkajogi szabályozás, a munkáltatói és a munkavállalói várakozások és magatartás bizonyos szabályszerűségei stb.) között egymást erősítő kölcsönhatások érvényesülnek, amelyekhez az ún. aktív munkaerő-politikáknak is igazodniuk kell.<sup>28</sup>

E kölcsönhatások megvilágításához abból indulhatunk ki, hogy foglalkozási és belső munkaerőpiac között lényeges különbség van a munkaviszony-megszüntetés és -létesítés dolgozókra és munkáltatókra háruló tranzakciós költségében: a foglalkozási munkaerőpiac nyilván annál életképesebb, a belső munkaerőpiac pedig annál kevésbé életképes, minél alacsonyabbak ezek a költségek.<sup>29</sup> Továbbmenve, egyebek között annál kisebbek ezek a „válási” – munkahely-változtatási/létszám-cserélődési – költségek, minél köze-

<sup>27</sup> Lásd erről *Soskice–Carlin* [1989].

<sup>28</sup> Lásd erről elsősorban *Eyraud– Marsden– Silvestre* [1990]. Lásd még *Hashimoto–Raisian* [1988].

<sup>29</sup> Egyfelől azok a munkáltatókat terhelő költségek értendők ide, amelyekre a foglalkoztatás kvázifix költségeiként szokás hivatkozni (kiválasztási és betanítási költségek, a betanítási idő alatt alacsonyabb termelékenység, elbocsátás esetén járó végkielégítés stb.), másfelől a dolgozók munkahely-változtatás kapcsán felmerülő effektív költsége és vesztesége (így belső munkaerő-piaci dolgozó esetében az aktív élet során várható össz-végkielégítésnek a szolgálati idő megszakadása miatt bekövetkező csökkenése, az állásváltoztatás következtében elszenvedett életkereset-csökkenés stb., amelyek foglalkozási munkaerőpiacokon vagy kisebbek, vagy fel sem merülnek).

Itt jegyzem meg, hogy a munkaerőpiac intézményi jellemzői és a munkanélküliség természetes rátája közötti kapcsolat áll a középpontjában *Saint-Paul* [1995] *Blanchard–Summers* [1988] szellemében felállított modelljének is, amelyik szerint bizonyos intézményi feltételek között a munkanélküliségnek több egyensúlyi rátája lehetséges: egy magas kilépési intenzitással párosuló alacsony és egy alacsony kilépési intenzitással párosuló magas rátája, ahol a kilépések intenzitását befolyásolja a végkielégítés jellemzően belső munkaerőpiaci intézménye, mégpedig részint közvetlenül, részint a (bennfentes) dolgozók béralku-pozíciójára gyakorolt hatásán keresztül. Eszerint a magas egyensúlyi munkanélküliség korábban tárgyalt, hiszterézisjelenségen és az itteni fejtegetések középpontjában álló belső *kontra* foglalkozási munkaerőpiac megkülönböztetésén alapuló magyarázatváltozatai részben átfedik egymást.



lebbi helyettesítői egymásnak a dolgozó számára a különböző munkáltatók által kínált állások s a munkáltató számára az adott foglalkozás gyakorlásához képzéssel rendelkező dolgozók, azaz minél szabványosabb a különböző munkakörök betöltéséhez szükséges és a különböző szakképzések által tanúsított tudás. Minél szabványosabb ez a tudás, annál kézenfekvőbb, hogy a különböző foglalkozások gyakorlására (különböző munkakörök betöltésére) felkészítő szakképzés a dolgozók pillanatnyi munkaviszonyától független keretekben folyjék. A foglalkozások gyakorlásához szükséges és a szakképzési rendszer keretében megszerezhető tudás szabványosított rendszere s az ilyen körülmények között alacsony munkahely-változtatási költségek a munkavállalókat szakmai-foglalkozási alapon szerveződő érdektömörülésben és olyan kollektív szerződések megkötésében teszik érdekeltté, amelyekben nagy hangsúlyt kap a munkakörök szakképzettségi igény szerinti világos megkülönböztetése és a betöltésükre való alkalmasság formális feltételeinek rögzítése.

A belső munkaerőpiac ezzel szemben kétpillérű szakképzési rendszert tételez fel. Az iskolarendszerű képzésben megszerzett tudás kiegészül az egyes vállalatok sajátos igényeihez igazodó s részben a munkáltatók által finanszírozott gyakorlati képzéssel, valamint munkaviszony melletti vállalatspecifikus képzéssel, át- és továbbképzéssel. Tekintettel a munkaviszony tartósságára és a vállalaton belüli előmenetel kitüntetett jelentőségére, belső munkaerőpiac esetében a munkavállalói érdekképviseltek tipikusan munkahelyi alapon szerveződnek, s olyan kollektív szerződésekre törekszenek, amelyekben nagy hangsúlyt kapnak a dolgozók felvételének és elbocsátásának, munkaidejének, munkakörök közötti átcsoportosításának és előmenetelének szabályai.

A munkaerőpiac típusának és intézményinfrastruktúra-elemeinek inkább belső vagy inkább foglalkozási munkaerő-piaci együttállása történelmileg alakul ki, és önfenntartó jellegű: a munkaerőpiac folyamatos működésében a rendszer egyes elemei között – a munkavállalók és a munkáltatók egymással, valamint a szakképzés és az érdekképviselő rendszerével stb. szemben táplált várakozásainak igazolódása révén – egymást erősítő-stabilizáló kölcsönhatások érvényesülnek.

A munkaerőpiac e kölcsönhatások eredményeképpen kialakult és megszilárdult intézményi egyensúlyának jellegével az ún. aktív munkaerő-piaci politikáknak is számot kell vetniük. Tekintetbe kell venniük például azt, hogy szakképzési programokba való bevonással munkanélküliek nem juttathatók be nagyvállalati belső munkaerőpiacok jól fizető munkaköreibe, s miután ezt az érintettek is tudják, vonakodnak az ilyen programokban való részvételtől. A kisvállalkozások tipikusan foglalkozási munkaerőpiacai esetében ezzel szemben például az olyan bértámogatás, amelyet munkanélküliek alkalmazásakor nyújtanak a munkáltatóknak, arra ösztönöz, hogy a munkáltatók – az állam zsebére újabb munkanélküliek felvételével – időről időre lecseréljék munkavállalóikat.

A mai magyar munkaerőpiac több tekintetben is távol áll egy efféle stabil és önerősítő intézményi egyensúlytól. A foglalkozási munkaerőpiac térnyerését nem követte sem a szakképzési rendszer ennek megfelelő átalakulása, sem a szakmai érdekképviseltek kifejlődése, sem a dolgozók és a munkavállalók várakozásainak és magatartásának a munkaerőpiac e típusához igazodó átformálódása. A vállalati szakképzés leépülésével párhuzamosan a szakképzés és a benne megszerezhető képesítések inkább áttekinthetlenebbeké, semmint szabványosabbakká váltak – hallatlan mértékben megszaporodott a szakképzésnek az a szakmai felügyelet nélkül, koordinálatlanul működő része, amelyik hallgatóit kétes hitelességű és bizonytalan piaci értékű bizonyítványokkal bocsátja ki.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> A már említett iskolarendszerű szakmunkásképzésre visszautalva, a gyakorlati képzésben növekvő súlyú „nem csoportos és egyéb” formák nagy része mögött vagy technikailag elavult, vagy korszerű, de szűken specializált profilú kisvállalkozói műhelyek állnak, amelyek már ezért is alkalmatlanok az adott foglalkozáshoz tartozó munkafogások elsajátítására.

A visszaesés folytán lelassult beruházási tevékenység nem tette lehetővé a termelési kapacitások technikai megújításával a munkahely-specifikus tudás jelentőségének s ezáltal a létszámcserélődés tranzakciós költségének csökkenését. A munkavállalói érdekképviseletek inkább munkahelyi, mint szakmai alapon szerveződnek. Miközben a munkanélküliek derékhadának várakozásaira a korábbi belső munkaerő-piaci múltjuk tapasztalatai nyomják rá a bélyegüket, a frissen szakképzettséget szerzők jó része a képzettségüket tanúsító bizonyítványok iránti munkáltatói bizalmatlanság folytán csalódik a várakozásaiban.<sup>31</sup>

A fejlett piacgazdaságok tapasztalatainak tükrében tehát a foglalkozási munkaerőpiac magyarországi térhódítása felemás folyamat. Az átalakulási visszaesés éveiben anélkül iktatódtak ki (mégpedig a piacgazdaságokban megszokott mértéken messze túl) a foglalkoztatáscsökkenés belső munkaerő-piaci fékjei, hogy közben kialakultak volna a foglalkoztatottak és a munkanélküliek foglalkozási munkaerő-piaci versenyén – a munkahely-változtatás és létszámcserélődés alacsony tranzakciós költségén – alapuló bérinfláció-csökkenésnek s az újrainduló gazdasági növekedéstől várt foglalkoztatásbővülésnek a feltételei. Ilyen körülmények között a munkaügyi kormányzat aktív munkaerő-politikai lépései – átképzési és bértámogatási programjai – is csak alacsony hatékonyságúak lehetnek.<sup>32</sup>

Feltételezve, hogy a foglalkozási munkaerőpiac marad a munkaerőpiac domináns típusa, a munkaerőpiac rugalmassága és az aktív munkaerő-politikák eredményessége szempontjából kulcskérdés az ennek megfelelő intézményi infrastruktúra mielőbbi kialakulása. Ezt a kormányzat leginkább azzal segítheti elő, ha a foglalkozások szaktudásigényének körültekintő meghatározásával egységesíti a különböző foglalkozások gyakorlására felkészítő szakképzés tartalmát, bevonva ebbe a felhasználókat – munkáltatókat és munkavállalókat – képviselő érdekszervezeteket. Amilyen mértékben sikerül egységes vizsgakövetelmények előírásával és betartatásával visszaállítani a különböző foglalkozások gyakorlására való alkalmasságot igazoló bizonyítványok megrendült munkaerő-piaci hitelét, abban a mértékben igazodhat a dolgozók és a munkáltatók magatartása fokozatosan hozzá a foglalkozási munkaerőpiac működési szabályaihoz és nyerhet a várakozások igazolódásán keresztül megerősítést .

### A munkaerőpiac-típusok színe és visszája – összegzés és tanulságok

Eszmefuttatásomban a mai magyar munkaerőpiac szembetűnő zártságának, rugalmatlanságának magyarázatát keresve, a belső *kontra* foglalkozási munkaerőpiac vizsgálati dimenzióját helyeztem a középpontba. Az így felállított diagnózis lényege, hogy a nyolcvanas évek magyar munkaerőpiacán domináns, sajátos belső munkaerőpiacok felbomlása-visszaszorulása s velük szemben a foglalkozási munkaerőpiacok térnyerése nem járt együtt a munkaerő-piaci háttérintézmények ehhez igazodó átalakulásával. Alapvetően ennek

<sup>31</sup> A szakképzés és a munkaerő-piaci igények közötti kapcsolat meggyengülésének látszólag ellentmond a szakmunkás végzettségű pályakezdeők viszonylag kedvező elhelyezkedési esélye. Ez azonban részben annak lehet a következménye, hogy e pályakezdeők a szakképzettséget nem igénylő, korábban szakképzetlen dolgozókkal betöltött munkahelyeket foglalnak el. (Erre az eshetőségre utal *ILO* [1997] 5.3. fejezete.) Általában véve is feltételezhető, hogy a ténylegesen megszerzett tudást megbízhatatlanul jelző bizonyítványok a munkáltatókat a munkaköri követelményekhez képest túlképzett dolgozók alkalmazására készítetik.

<sup>32</sup> Széles körű nyugati szakirodalomra támaszkodva *Falusné* [1991] már az átalakulás kezdeti szakaszában felhívta a figyelmet az ún. aktív munkaerő-politikákra váró fontos szerepre, s mozgásterüknek az átalakulás sajátosságaiból fakadó korlátaival is számot vetve, kísérletet tett főbb lehetséges „csapásirányaik” körvonalozására. A későbbi fejlemények tükrében a tanulmány akkoriban óvatosnak számító várakozásai is túlzottan derültóknak bizonyultak.

tudtam be, hogy a gazdasági visszaesést kísérő drámai foglalkoztatás-visszaesést követően, amely elképzelhetetlen lett volna a foglalkozási típusú munkaerőpiac dominánsá válása nélkül, a munkaerőpiac ma, paradox módon, kifejezetten belső munkaerőpiacokra jellemző bér- és foglalkoztatásalakulással reagál a gazdasági növekedés beindulására, s rámutattam e paradox reagálás tartós gazdasági növekedést és kisvállalkozói modernizációt fenyegető veszélyére.

A foglalkozási munkaerőpiac térnyeréséről szólva jeleztem, hogy valamely munkaerőpiac-típus dominanciája nem jelenti annak kizárólagosságát. Hasonlóan fogom fel, mint ahogyan Kornai az állami *kontra* magántulajdon dominanciájáról mint a bürokratikus *kontra* piaci koordináció domináns módjának fő meghatározójáról vélekedik.<sup>33</sup> Ahogyan nem lehet pontosan megmondani, hogy az állami tulajdon mekkora részaránya az, amely már kizárja a piaci koordináció dominanciáját – e kritikus arány nyilván attól is függ, hogy a gazdasági tevékenységek mely körére milyen arányban terjed ki az állami tulajdon –, nem határozható meg pontosan az sem, hogy a munkakörök mekkora hányadának kell belső, illetőleg foglalkozási munkaerő-piaci jellegűnek lennie ahhoz, hogy e munkaerőpiac-típus dominanciájáról beszélhessünk.<sup>34</sup> Csak annyit mondhatunk, hogy mindenestre eléggé nagy hányadának ahhoz, hogy a munkaerő-piaci háttérintézményeknek alapvetően e munkaerőpiac-típus működési logikájához kelljen igazodniuk, s hogy a piaci szektor szaktudást igénylő, nem irányítói munkaköreinek – gyakorlatilag a közvetlen áru- és szolgáltatástermelés szakmunkás munkaköreinek – munkaerőpiac-típus szerinti megoszlása az, amelynek e dominancia tekintetében elsősorban jelentősége van.<sup>35</sup>

Elfogadva, hogy a munkaerőpiac háttérintézményeinek (szakképzés, szakszervezet, munkajogi szabályozás, a munkáltatók és munkavállalók várakozásai, aktív munkaerő-politikák stb.) alapvetően a domináns munkaerőpiac-típus működési logikájához kell illeszkedniük, felmerül a kérdés: nem vezet-e ez idővel a munkaerőpiac másik típusának ellehetetlenüléséhez. Nem eredményez-e a munkaerőpiacon a rövid távú hatékonyság szempontjából ugyan kedvező, azonban a gazdaság hosszú távú alkalmazkodóképességét veszélyeztető, túlzott szervezeti egysíkúságot?<sup>36</sup>

A választ célszerű aszerint két részre bontva megadni, mennyire élesen válnak el egymástól a dolgozók egyik és másik munkaerőpiac-típus munkaköreit betöltő csoportjai, vagyis mennyire szegmentált e tekintetben a munkaerőpiac,<sup>37</sup> mennyire tagolódik szét

<sup>33</sup> Lásd erről elsősorban Kornai [1983].

<sup>34</sup> A párhuzam mellesleg annyiban is fennáll, hogy belső munkaerőpiacokon a munkavállaló és a munkáltató viszonyában – bár a munkaerő magántulajdonánál fogva alapvetően piaci (megbízási jellegű) viszony, amelyben a dolgozó meghatározott javadalmazás fejében meghatározott munkafeladatok elvégzését vállalja – erősebben vannak jelen a bürokratikus alá-fölrendeltségi viszony elemei: a dolgozó bizonyos korlátok között a munkáltatójának engedi át a munkaerejével való rendelkezés jogát. (A belső munkaerő-piaci viszony bürokratikus alá-fölrendeltségi jellegének a tranzakciós költségek elméletén alapuló magyarázatáról lásd Williamson–Wachter–Harris [1975] klasszikus tanulmányát; más magyarázatok a hangsúlyt a munkáltató–munkavállalói viszonyban mint sajátos megbízó–ügyletvívő viszonyban rejlő erkölcsi kockázatra helyezik, míg például Freeman [1980], Hirshman [1995] nyomán, a kivonulással mint jellemzően kompetitív – foglalkozási munkaerő-piaci – mechanizmussal szemben a tiltakozás mint intézményi-politikai kiigazító mechanizmus belső munkaerő-piaci jelentőségére mutat rá.) Ebben a viszonylagos értelemben a Kornai-féle jellegzetes tulajdonforma-koordinációs mechanizmus egyúttállások közül a belső munkaerőpiac inkább a nem magántulajdon-bürokratikus koordináció, a foglalkozási munkaerőpiac a magántulajdon-piaci koordináció együttállásnak feleltethető meg.

<sup>35</sup> Hivatkozott munkájukban Eyraud–Marsden–Silvestre [1990] is nagyjában-egészében effajta munkakörökre korlátozódva vizsgálják a franciaországi és az angliai munkaerőpiac között a belső *kontra* foglalkozási munkaerőpiacok viszonylagos jelentőségében és ennek megfelelően a munkaerőpiacuk háttérintézményeiben fellelhető különbségeket.

<sup>36</sup> Gazdag szakirodalmi forrásanyagra támaszkodva, meggyőzően taglalja a szervezeti sokféleség jelentőségét a gazdasági intézményrendszer evolúciós képességében általában s a posztoszocialista átalakulásban különösen Grabher–Stark [1996].

<sup>37</sup> A munkaerő-piaci szegmentáció újabb irodalmáról lásd McNabb–Ryan [1989].

szakmák-foglalkozási ágak szerint eltérő logikák szerint működő s egymással nem versengő részpiacokra.

1. Olyan szakmák-foglalkozások rész-munkaerőpiacainak az esetében, ahol e szegmentáltság éles – meghatározott szakmák-foglalkozások munkaköréi meghatározott munkaerőpiac-típushoz rendelődnek hozzá –, e rész-munkaerőpiacok eltérő működési logikája egy az egyben leképeződhet a munkaerő-piaci háttérintézmények heterogenitásában. Magyarán, a rész-munkaerőpiacoknak ebben a körében fel sem merül a domináns munkaerőpiac-típushoz illeszkedő munkaerő-piaci háttérintézmények követelménye, s így a szervezeti egysíkúság veszélye sem áll fenn.

2. A szakmai-foglalkozási részmunkaerőpiacok ilyen fokú szegmentáltsága azonban – legalábbis a szakmák-foglalkozások minket elsősorban érdeklő körében – inkább kivétel, mint szabály. Az iskolarendszerből adott szakképzettséggel kikerülő dolgozók egy része, némelyek véglegesen, mások csak időlegesen, inkább belső, más részük inkább foglalkozási típusú munkaerőpiacon helyezkedik el. Nem vezetnek-e a részmunkaerőpiacoknak ebben a körében a domináns munkaerőpiac-típushoz illeszkedő munkaerő-piaci háttérintézmények a nem domináns típus ellehetetlenüléséhez s azáltal e munkaerőpiacok túlzott szervezeti egyöntetőségéhez?

A munkaerőpiac domináns típusa és a hozzá illeszkedő háttérintézmények egymást erősítő kölcsönhatásai a dolog természeténél fogva kedvezőtlenül hatnak ugyan a nem domináns típusú munkaerőpiacok működtetési költségeire (a keresési-kiválasztási és betanulási-betanítási költségekre, a kollektív érdekegyeztetés költségeire stb.) s ezáltal az életterükre, megakadályozva a dominánssá válásukat. Ettől azonban, ha a domináns típusnál szűkebb körben is, fennmaradhatnak – s ezáltal megőrződhet a munkaerőpiacok szervezeti heterogenitása –, amennyiben e többletköltségeket meghaladó komparatív előnnyel járnak. (Például foglalkozási munkaerőpiachoz illeszkedő munkaerő-piaci háttérintézmények közepette is életképes maradhat a belső munkaerőpiac ott, ahol különös jelentősége van a dolgozók hosszabb szolgálati idő alatt kiismerhető egyéni jellemzőinek és/vagy alacsony kilépési rátájának.)

Két okból szükségesnek érzem utólag külön is hangsúlyozni, hogy a munkaerőpiac-típust *leíró*, nem pedig normatív fogalomként használtam. 1. Tartok tőle, hogy a munkaerő-piaci szegmentáció szakirodalma (részben annak pontatlan olvasata) nyomán akadáhatnak, akiknek a gondolkodásában a belső munkaerőpiachoz a megszelídült kapitalizmusnak, illetőleg a munkaerőpiac felső szegmentumának pozitív, míg a foglalkozási munkaerőpiachoz a nyers (vad)kapitalizmusnak, illetőleg a munkaerőpiac alsó szegmentumának negatív értékképzete társul, s ennek megfelelően a belső munkaerőpiac túlsúlyát vélnék kívánatosnak. 2. Elejét szeretném venni annak az esetleges félreértésnek, hogy magam a foglalkozási munkaerőpiac iránti elkötelezettségéből minősítettem célszerűnek az e munkaerőpiac-típushoz illeszkedő intézményi háttér megteremtésében keresni a munkaerőpiac rugalmasabbá tételének lehetőségét.

1. A munkaerő-piaci szegmentáció irodalmának abból a megfigyeléséből, hogy kedvezőtlen körülmények között, karrieresélyek nélkül rosszul fizetett munkákat végzőkkel elsősorban a belső munkaerőpiacokon kívül, az ún. külső – foglalkozási – munkaerőpiacokon találkozhatunk, nem következik, hogy e dolgozók hátrányos munkaerő-piaci helyzetéért magának a foglalkozási munkaerőpiacnak a működési logikája volna a felelős. Hiszen némely nagy társadalmi presztízsű és munkaerő-piaci értékű diplomák birtokosai számára is jellemzően foglalkozási munkaerőpiacok jelentik az érvényesülés intézményi keretét. Valójában, mint részben már a korábbi fejtegetésekből is kitéjt, mindkét munkaerőpiac-típusnak megvannak a maga viszonylagos előnyei és hátrányai.

A foglalkozási munkaerőpiac előnye, hogy a foglalkoztatás rugalmasabban igazodik a kibocsátás konjunkturális hullámzásaihoz. Így gazdasági visszaeséskor kevésbé kell ter-

melékenységgromlástól s ezen keresztül a nemzetközi versenyképesség csökkenésétől tartani. Továbbá a munkanélkülivé válás kevésbé vezet tartós munkanélküliséghez, s ennek is köszönhetően fellendüléskor kevésbé fenyeget a bérinfláció felgyorsulása. Belső munkaerőpiacon a kibocsátás átmeneti visszaesése rendszerint a belső munkaerő-tartalékok megnövekedésével, ezáltal termelékenységgromlással s a nemzetközi versenyképesség csökkenésével jár. Ráadásul az állásukat elveszítők jelentős része tartós munkanélkülivé válik, s fellendüléskor már csak emiatt is túlságosan felgyorsulhat a bérinfláció. A foglalkozási munkaerőpiac hátránya ugyanakkor a gyengébb munkamorál és a nagyobb ellenállás a foglalkozások tudásigényét jelentősen módosító műszaki fejlesztésekkel szemben. Belső munkaerőpiacon mindez könnyebben vihető véghez a dolgozók belső át- és továbbképzésével, előléptetésével s munkakörök közötti átcsoportosításával. Foglalkozási munkaerőpiacon a dolgozó kedvezőbb állásajánlat esetén különösebb veszteség nélkül munkahelyet változtathat, viszont a munkáltató is könnyebben megszabadulhat tőle. Belső munkaerőpiacon a dolgozók nagyobb állásbiztonságra és kalkulálhatóbb karrierkilátásokra, elbocsátás esetén viszont tetemes veszteségre számíthatnak.

Viszonylagos előnyök és hátrányok továbbSOROLÁSÁNÁL témánk szempontjából fontosabb annak hangsúlyozása, hogy – egyrészt – az egyes típusok előnyei csak a nekik megfelelő intézményi környezetben bontakozhatnak ki. Ellenkező esetben az előnyök potenciálisak maradnak, s csak a hátrányok valóságosak. Másrészt elvileg sem képzelhető el olyan munkaerőpiac, amelyet e viszonylagos előnyök és hátrányok közül csak az előnyök jellemeznének, s nincs mód az egyes típusok előnyeinek kombinálására sem. Ez ugyanakkor nem jelenti azt, hogy ne lenne mód a hátrányok enyhítésére. Erre szolgálnak az ún. aktív munkaerő-politikák, amelyeknek azonban, sajátos munkaerő-piaci háttérintézményekként, maguknak is igazodniuk kell a munkaerőpiac típusához.

2. Ha álláspontom szerint nem állítható fel a két munkaerőpiac-típus között értéksorrend, mivel indokolható mégis, hogy a foglalkozási munkaerőpiachoz illeszkedő intézményi környezet kialakításában jelöltem meg a munkaerőpiac rugalmasabbá tételének célszerű irányát? Miért nem indulok ki inkább abból a feltételezésből, hogy a foglalkozási munkaerőpiac működési logikájához illeszkedő intézményi infrastruktúra kialakulatlanságára a méretüknél, technológiai és szervezeti adottságaiknál stb. fogva erre képes gazdálkodószervezetek belső munkaerőpiacok kiépítésével reagálnak, s ezáltal oldódnak majd fel, mintegy automatikusan, a munkaerőpiac megbomlott intézményi egyensúlyának feszültségei?

A követendő stratégiai cselekvési irány kérdésében elfoglalt álláspontomat nem az utóbbi feltételezés valóságosságának megkérdőjelezése s nem is a foglalkozási munkaerőpiac iránti elfogultság diktálja. Álláspontom alapja a munkaerőpiac-típusok imént vázolt viszonylagos előnyeinek és hátrányainak s az egyensúlyi munkanélküliség olajárrobbanásokat követő tartós megemelkedéséből – elsősorban az ún. hiszterézisjelenségből – a nyugati elemzők által leszűrt tanulságoknak a mai magyar munkaerőpiac rugalmatlanságáról adott diagnózissal való szembesítése. E szembesítés alapján gondolom úgy, s egész eszmefuttatásomban ezt igyekeztem nyilvánvalóvá tenni, hogy *itt és most* a foglalkozási munkaerőpiac az, amelynek dominanciája inkább ígér viszonylag zökkenőmentes – mert alacsonyabb egyensúlyi munkanélküliséget, kisebb arányú tartós munkanélküliséget és a munkaviszonyoszerű foglalkoztatás gyorsabb bővülését eredményező, ezáltal egyszersmind a kisvállalkozói szektor modernizációs fejlődési pályára állását előmozdító – gazdasági kibontakozást.

## Hivatkozások

- BENEDEK ANDRÁS (szerk.) [1994]: Szakképzés Magyarországon. Munkaügyi Minisztérium, Budapest.
- BLANCHARD, O. J. [1986]: The wage-price spiral. *Quarterly Journal of Economics*, 543–565. o.
- BLANCHARD, O. J.–SUMMERS, L. [1986]: Hysteresis and the European unemployment problem. *NBER Macroeconomics Annual*, 15–77. o.
- BLANCHARD, O. SUMMERS, J.-L. [1988]: Beyond the natural rate hypothesis. *American Economic Review*, 182–187. o.
- BÓDIS LAJOS [1995]: A privatizáció munkaszervezeti hatásai egy hazai textilipari vállalat két üzemében. Kézirat.
- BÓDIS LAJOS [1996]: Foglyok és dilemmák. Egy egyedi gépgyár munkaszervezetének és vezetésének néhány jellemzője a privatizáció után. Kézirat.
- CALMFORS, L.–DRIFFILL, J. [1988]: Centralization of wage bargaining. *Economic Policy*, április.
- CSONTOS LÁSZLÓ [1994]: Szempontok a privatizáció és a hierarchikus gazdasági szervezetek belső szerkezetének változásai közti összefüggések tanulmányozásához. *Szociológiai Szemle*, 4. sz.
- EYRAUD, F.–MARSDEN, D.–SILVESTRE, J.-J. [1990]: Occupational and internal labour markets in Britain and France. *International Labour Review*, 4. sz.
- FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1991]: A foglalkoztatáspolitikai fő irányai. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- FAZEKAS KÁROLY–KALÁSZ ISTVÁN–KÖLLŐ JÁNOS–POLGÁR MIKLÓS–RÉVÉSZ GÁBOR–SZIRÁCSKI GYÖRGY [1983]: Kereseti és bérvizonyaink. MTA Közgazdaságtudományi Intézetének Közleményei, új sorozat, 28. sz.
- FAZEKAS KÁROLY–KÖLLŐ JÁNOS [1990]: Munkaerőpiac tőkepiac nélkül. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- FREEMAN, R. B. [1980]: The exit-voice tradeoff in the labor market: unionism, job tenure, quits, and separations. *Quarterly Journal of Economics*, április.
- GALASI PÉTER (szerk.) [1982]: A munkaerőpiac szerkezete és működése Magyarországon. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR (szerk.) [1996]: Labour market and economic transition. Hungary, 1986–1995. ILO Japán Project, Budapest, február. Sokszorosítás.
- GRABHER, G.–D. STARK [1996]: A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és posztiszocialista átalakulás. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- HASHIMOTO, M.–RAISIAN, J. [1988]. The structure and adaptability of short run labor markets in Japan and the United States. Megjelent: *R. A. Hart* (szerk.): *Employment, unemployment and labor utilization*. Unwin-Hyman, Boston–London.
- HIRSHMAN, A. O. [1995]: Kivonulás, tiltakozás, hűség. Osiris Kiadó, Budapest.
- ILO [1997]: Országfelmérés a foglalkoztatásról és a fenntartható életmódról. Nemzetközi Munkaügyi Szervezet, Budapest, január.
- JANKY BÉLA [1996]: Övé a gyár–magadnak építed! Munkaszervezet és privatizáció. *Szociológiai Szemle*, 3–4. sz.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1983]: Bürokratikus *versus* piaci koordináció. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- KORNAI JÁNOS [1993a]: Transzformációs visszaesés. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KORNAI JÁNOS [1993b]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. *Heti Világgazdaság Kiadói Rt.*, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1995]: A magyar gazdaságpolitika dilemmái. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KORNAI JÁNOS [1996]: Kiigazítás recesszió nélkül. Esettanulmány a magyar stabilizációról. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KÖLLŐ JÁNOS–NAGY GYULA [1995]: Bérek a munkanélküliség előtt és után. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- LADÓ MÁRIA–TÓTH FERENC (szerk.) [1996]: Helyzetkép az érdekegyeztetésről (1990–1994). Érdekegyeztető Tanács Titkársága – PHARE Társadalmi Párbeszéd Project
- LAKI MIHÁLY [1997]: Kisvállalkozás a szocializmus után. MTA Közgazdaság-tudományi Intézet, február. Sokszorosítás.

- LAKY TERÉZ [1996]: A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra 1995-ben. *Közgazdasági Szemle*, 7-8. sz.
- LAYARD, R.-S. NICKELL [1985]: The causes of British unemployment. *National Institute Economic Review*, 62-85. o.
- LAYARD, R.- NICKELL, S. [1986]: Unemployment in the UK. *Economica*, 121-166. o.
- LENGYEL GYÖRGY (szerk.) [1996]: Megszűnt és működő vállalkozások, 1993-1996. Kézirat
- LEVER, M. H. C. [1995]: Insider-outsider effects in wage formation: an empirical survey. *Bulletin of Economic Research*, 4. sz.
- LINDBECK, A.- SNOWER, D. [1986]: Wage setting, unemployment and insider-outsider relations. *American Economic Review*, 235-239. o.
- MCNABB, R.- RYAN, P. [1989]: Segmented labour markets. Megjelent: *Z. Tzannatos-D. Sapsford* (szerk.): *Current issues in labour economics*. Macmillan, London.
- MTA KTI [1971] (Az MTA Közgazdaságtudományi Intézet KISZ-szervezetének munkaközössége): A munkaerő-vándorlás indítékai és hatásai az új mechanizmusban. A fiatalok munkaerő-vándorlásának sajátosságai. *Közgazdasági Szemle*, 7-8. sz.
- NEUMANN LÁSZLÓ [1988]: Piaci viszonyok az üzemi béralkuban? *Gazdaság*, 4. sz.
- OI, W. [1983]: The fixed employment costs of specialized labor. Megjelent: *J. Triplett* (szerk.): *The measurement of labor cost*. University of Chicago Press, Chicago.
- SAINT-PAUL, G. [1995]: The high unemployment trap. *The Quarterly Journal of Economics*, május.
- SMITH, R. [1988]: Comparable worth: limited coverage and the exacerbation of inequality. *Industrial and Labor Relations Review*, 227-239. o.
- SOSKICE, D.-CARLIN, W. [1989]: Medium-run Keynesianism: hysteresis and capital scrapping. Megjelent: *P. Davidson-J. Kregel* (szerk.): *Macroeconomic problems and policies of income distribution*. Edward Elgar, Aldershot, 1989.
- STARK, D. [1988a]: Osztályozás és szelektív béralku a belső munkaerőpiacokon. *Gazdaság*, 4. sz.
- STARK, D. [1988b]: Vegyesgazdaság a szocialista vállalaton belül. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- TIMÁR JÁNOS [1994]: A foglalkoztatás és a munkanélküliség sajátosságai a poszt szocialista országokban. *Közgazdasági Szemle*, 8. és 9. sz.
- WEISS, A. [1990]: Efficiency wages. Models of unemployment, layoffs and wage dispersion. Princeton University Press, Princeton.
- WILLIAMSON, O. E.- WACHTER, M. L.-HARRIS, J. E. [1975]: Understanding the employment relation: the analysis of idiosyncratic exchange. *Bell Journal of Economics*, 250-280. o.

Mellár Tamás

## Egyensúly és/vagy növekedés

(Egy jól ismert dilemma az elmúlt évek magyar tapasztalatainak tükrében)

---

A rendszerváltás utáni időszak egyik legtöbbet vitatott gazdaságpolitikai kérdése az egyensúly és a növekedés viszonya. Elméletileg nemcsak a sokat emlegetett „rossz” (nem egyensúlyi) növekedés, hanem az egyensúlyt erősítő, „jó” növekedés is meg-alapozható, sőt empirikus igazolás is található rá a hazai gyakorlatban. Statisztikai adatokkal viszont sem a kiszorító hatás, sem az ikerdeficit jelensége nem mutatható ki az átmeneti magyar gazdaságban.

Az 1995–1996-os időszakban alkalmazott restriktív politika hatására a növekedés és az egyensúly közötti trade-off igen felemás módon érvényesült: a munkanélküliség és az infláció között nem volt megfigyelhető átváltás; a növekedés és a külső egyensúly között lényegében érvényesült; a növekedés, valamint az adósságállomány között pedig csak igen korlátozottan tekinthető érvényesnek az átváltás. Ez utóbbi átváltás kapcsán az adósságcsapdából való kiszabadulásra két másik stratégia is kínálkozik: a „kinövés”, illetve a „kifogyás”, amelyek elvileg egyaránt alkalmasnak látszanak a hazai adósságprobléma megoldására.\*

---

### A növekedés és az egyensúly kapcsolata

Az elmúlt évek gazdaságpolitikai vitáinak jó része a növekedés és az egyensúly<sup>1</sup> viszonya körül forgott: vajon a két cél egymás mellett párhuzamosan érvényesíthető, vagy egyidejű képviselőjük elképzelhetetlen; egymást kizárják, s ezért csak egymás után valósíthatók meg? A vitában részt vevő hazai közgazdászok közül sokak szerint<sup>2</sup> először a pénzügyi és külgazdasági egyensúlyt kell megteremteni, egyensúlyba kell hozni a termelést és a felhasználást, s csak ezután lehet szó a növekedés megindulásáról. Ellenkező esetben a belső és a külső egyensúlytalanság olyan nagy mértékű lesz, hogy az államcsőddel és/vagy hiperinflációval fenyeget.

Mivel a szemben álló felek a véleményüket általában vitákban fejtik ki (ráadásul erősen átpolitizált környezetben), ezért az álláspontok nem elég egyértelműek és konkrétak

\* Ez a tanulmány a T019925. számú OTKA-kutatás keretében készült. A szerző ezúton mond köszönetet *Dedák Istvánnak, Gáspár Pálnak, Hetényi Istvánnak és Rappai Gábornak*, akik értékes észrevételeikkel nagyban hozzájárultak a tanulmányban ebben a formában való elkészítéséhez.

<sup>1</sup> Egyensúlyon itt most a makroegyensúlyt, azon belül is – a vitáknak megfelelően – a pénzügyi és a külgazdasági egyensúlyt értjük. Így a legfontosabb egyensúlytalansági indikátorok az infláció, a költségvetési (államháztartási) hiány, valamint a külkereskedelmi (fizetési) mérleg deficitje.

<sup>2</sup> Tekinthejtük ezt többségnek és többségi álláspontnak is. Talán a legjobban *Kornai* [1995] és [1995–1996] tanulmányai foglalják össze ezt a többségi álláspontot. Az ettől jelentősen eltérő kisebbségi álláspont jó összefoglalását nyújtja *Kádár* [1995] és *Köves* [1995] tanulmánya.



a gazdaságpolitikai elemzés számára. A közgazdasági vizsgálódáshoz ezért célszerű valamilyen interpretációt lerögzíteni. A növekedésre és az egyensúlyra vonatkozó – véleményünk szerint – többségi álláspontot jól összefoglalja a következő két megállapítás.

1. Amennyiben az egyensúlyhiányos gazdaság növekedni kezd (természetesen, ha egyáltalán képes a növekedésre), ezzel csak tovább súlyosbítja a helyzetet, és egyre nagyobb egyensúlytalanságot generál. Ez a felfogás a *disequilibrium*-iskola érvelésére emlékeztet, amely szerint az egyes piacokon meglévő egyensúlytalanság áttérjed más területekre is, és felerősödik (mint például a visszafogott infláció vagy a kínálati multiplikátorhatás esetében).

2. A kormány élénkítő (növekedést serkentő) politikája még kedvező kiindulóhelyzet esetén is előbb-utóbb egyensúlytalanságot, mégpedig gyorsan tovaterjedő és súlyos egyensúlytalanságot generál. Ez a felfogás a szocialista időszak erőltetett növekedésének és a mesterségesen keltett beruházási ciklusainak a tapasztalataira emlékeztet, bár természetesen megtalálható a piacgazdasági párja a keynesi keresletélénkítő gazdaságpolitika által gerjesztett infláció, illetve stagfláció képében is.

Ebből a két állításból származtatható két pozitív gazdaságpolitikai következtetés is. Egyfelől tehát, ha a gazdaság az egyensúlyi helyzetből indul, és az állam nem avatkozik be növekedésösztönző gazdaságpolitikájával, akkor „jó” növekedés (egyensúlyi növekedés) valósulhat meg. Másfelől pedig, ha a kormány az egyensúlyhiányt restriktív stabilizációval orvosolja, akkor ezzel az egyensúlyi növekedés feltételei is létrejönnek. E két tézis és következményei megalapozásához azonban meg kellene mutatni, hogy a növekedés beindulása vagy felerősödése az induló helyzettől függően homlokegyenest ellentétes eredményt: egyensúlyt, illetve egyensúlytalanságot generál.

A növekedés és az egyensúlytalanság kapcsolatában elvileg három lehetőség képzelhető el: 1. az egyensúlyhiány független a növekedéstől, 2. az egyensúlytalanság együtt nő a növekedési ütem emelkedésével, 3. a növekedés hatására az egyensúlytalanság csökken. Az 1. esetben nagy valószínűséggel akkor is fennmarad az egyensúlyhiány, ha nincs növekedés. Ez a helyzet akkor állhat fenn, ha az egyensúlyhiányt előidéző tényezők tartósan fennmaradnak, függetlenül a növekedés konkrét ütemétől. A magyar viszonyokat figyelembe véve, ide sorolhatók mindazok a tényezők, amelyek a rendszerváltással kapcsolatosak; ezek az ún. transzformációs válság elemei (például strukturális és területi egyenlőtlenségek vagy a versenyképesség hiánya miatti külkereskedelmi deficit), amelyek nem a konjunkturális helyzettel függnek össze, nem annak a következményei.

A 3. esetben pedig éppen a növekedéssel mérsékelhető az egyensúlyhiány; annak súlya, relatív terhe csökken. Tipikusan ilyen terület a költségvetés, ahol a jövedelmek növekedése jótékonyan hat a kiadásokra, mert mérsékli a szociális-jóléti kiadások iránti igényeket, ugyanakkor pedig kedvező hatást gyakorol a bevételekre is, mert növeli az adóalapot. Ugyancsak ilyen tényező lehet az államadósság, amelynek terhe egyre kisebb lesz egy fokozatosan bővülő gazdaságban; ilyenkor lehetőség nyílik arra, hogy a gazdaság „kinőjön” az adósságszapsdából.

Elképzelhető természetesen olyan helyzet is, amely a 2. esetben sorolható be, vagyis amikor a beinduló növekedés egyensúlytalanságot generál. Ebben az esetben azonban a rendszer még mindig kétféleképpen reagálhat: a dinamikus növekedési pályára állás felszámolja az egyensúlytalanságot, de az is elképzelhető, hogy ez utóbbi makacsul fennmarad, s a növekedés gyorsulásának hatására egyáltalán nem csökken, hanem még erősebb lesz. Ez utóbbi esetet nevezi a hazai „*mainstream*” közgazdaságtan „rossz” növekedésnek, szemben a kívánatos „jó” növekedéssel, amely nem az imént említett 3. eset (mert ilyen szerintük nem is létezik), hanem az egyensúly megteremtése után beinduló, állami segédlet nélküli, tisztán piaci alapú növekedés.

Mindezek ismeretében a továbbiakban három kérdéskör tárgyalásával foglalkozunk,

elsődlegesen nem elméleti, hanem gyakorlati szemszögből, a rendszerváltás utáni magyar tapasztalatok alapján:

1. A kormány generált-e „rossz” növekedést és egyensúlytalanságot az elmúlt időszakban? A másik oldalról megfogalmazva: az egyensúlytalanság mennyiben volt betudható az állami élénkítő politikának vagy pedig a kiinduló egyensúlytalanságnak, amelyet aztán a magángazdaság növekedése felerősített, illetve az 1. esetnek? (Vagyis a növekedéstől függetlenül fennállnak bizonyos feszültséggócok és egyensúlytalanságok?)

2. Ha a növekedés és az egyensúlytalanság – a „rossz” növekedés tézisének megfelelően – szorosan együtt mozog, akkor a restriktív stabilizáció után, a növekedési ütem csökkenésével párhuzamosan hogyan javul az egyensúlyi helyzet? (Vagyis milyen *trade-off*-ok vannak a két célváltozó mögötti tényezők között?)

3. Az egyensúlyi helyzet javítását célzó stabilizációs program után vajon mennyiben alakulnak ki a „jó” növekedés, az állami segítség nélküli piacgazdasági, egyensúlyi növekedés feltételei?

### Az állami szerepvállalás és az egyensúlytalanság

Az állam gazdasági szerepével, illetve az ebből következő egyensúlytalanságokkal kapcsolatban általában a következő három jelenséget és mechanizmust szokták megemlíteni (s a hazai közgazdák<sup>3</sup> is ezt a vonalat követik).

1. Az állam ambiciózus túlköltekezése következtében deficit keletkezik, amely megnöveli az aggregált keresletet, és csökkenti a nemzetgazdasági szintű megtakarítás mennyiségét.

2. Mivel a költségvetési (és államháztartási) deficit olyan többletkiadást jelent, amelynek nincs meg a belső termelési fedezete vagy megtakarítási forrása, a külkereskedelmi mérleg romlását idézi elő. Tehát *ikerdeficit* keletkezik: az államháztartás hiánya – megfelelő belső forrás híján – külgazdasági deficitet is generál.

3. Az állami többletkiadások finanszírozási módjától függően vagy a kamatlábak emelkednek, és érvényre jut a kiszorító hatás (kötvényfinanszírozás esetében), vagy az infláció jelentős mértékben emelkedik (a pénzfinszírozás esetében), illetve a két eset valamilyen kombinációja valósul meg.

Vessük egybe e három megállapítást a magyar tapasztalatokkal és adatokkal! (A harmadik megállapítás inflációval kapcsolatos részét a következő alfejezetre halasztjuk.)

#### *A teljes deficit és az elsődleges deficit*

Elsőként azt vizsgáljuk meg, hogy milyen jellegű és nagyságú deficit volt az elmúlt években Magyarországon. Ehhez a privatizációs bevételek nélküli *SNA szemléletű* költségvetési és államháztartási egyenleg adatait kell segítségül hívnunk. (Lásd az 1. táblázatot.)

Az adatokból világosan kitűnik – s szerencsére ez 1997-ben már egyáltalán nem számít meglepőnek, jóllehet 1994-ben még a megfelelő számbavétel is hiányzott ennek kimutatására –, hogy az *államháztartási deficitet alapvetően a jelentős mértékű kamatkidadások idézik elő*. Az elsődleges deficit az elmúlt években nem volt jelentős mértékű, sőt 1995-ben és 1996-ban – a kamatfizetéseket figyelmen kívül hagyva – az államháztartás már többlettel zárt. A kamatkidadások növekedését pedig elsősorban az infláció megugrása

<sup>3</sup> Lásd például Erdős [1993] vagy Kornai [1995] tanulmányait.

1. táblázat  
A költségvetési és államháztartási deficit alakulása

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
Költségvetés					
SNA-deficit					
milliárd forint	202,3	178,7	272,7	297,0	132,6
a GDP százalékában	6,9	5,1	6,3	5,4	2,0
Nettó kamatfizetés					
milliárd forint	153,4	156,1	269,7	469,0	497,3
a GDP százalékában	5,2	4,4	6,2	8,5	7,5
Elsődleges deficit					
milliárd forint	48,9	22,6	2,5	-172,0	-364,7
a GDP százalékában	1,7	0,6	0,1	-3,1	-5,5
Államháztartás					
SNA-deficit					
milliárd forint	207,1	192,0	351,6	357,5	218,8
a GDP százalékában	7,1	5,4	8,1	6,5	3,3
Nettó kamatfizetés					
milliárd forint	164,1	163,7	243,6	456,5	517,1
a GDP százalékában	5,6	4,6	5,6	8,3	7,8
Elsődleges deficit					
milliárd forint	43,0	28,3	108,0	-99,0	-298,3
a GDP százalékában	1,5	0,8	2,5	-1,8	-4,5

Forrás: Az MNB havi jelentései és évkönyvei, valamint Neményi [1995]).

idézte elő. Ezért nominális növekedésként kell kezelnünk: olyan tényezőként, amely a megtakarítások reálértékét volt hivatva helyreállítani. Ezért a kamatkiadásokat nem lehet, illetve csak *nagyon kis részben lehet az állami túlköltekezés jelének és valódi keresleti tényezőnek tekinteni.*<sup>4</sup>

Vagyis hiába jelent a kamatkiadás igen komoly finanszírozási kötelezettséget az állam számára, ez mégsem befolyásolja lényegesen az egyensúlyi helyzetet. Az állam tehát a költségvetési kiadásokon keresztül nem, vagy csak igen korlátozott mértékben teremt többletkeresletet. S mivel a kötvények utáni kamatok a megtakarítások reálértékének megőrzését szolgálják, tehát nagyrészt visszapótlásra kerülnek, ezért ezek egyben a megtakarításokat is növelik. Persze nem azt állítjuk, hogy az állami szférában nem lenne kívánatos bizonyos kiadások csökkentése és a megtakarítások növelése. Erre természetesen szükség van, de ennek eszköze alapvetően a strukturális átalakulás (az államháztartási reform), nem pedig egy általános megszorítási politika. A korábban ismertetett osztályozási szempont szerint tehát a költségvetési és az államháztartási egyensúly hiánya nem a 2., hanem az 1., illetve a 3. esetben tartozik.

A költségvetési hiány restriktív eszközökkel történő csökkentésével javítható ugyan az egyensúlyi helyzet, de ennek nagyok a társadalmi költségei. Éppen ezért a megszorítások csak rövid ideig alkalmazhatók, miközben azzal is számolni kell, hogy az egyensúly-

<sup>4</sup> Ez természetesen nem új megállapítás, a hazai szakmai közvélemény figyelmét először Oblath [1995] hívta fel rá, s elsősorban az ő munkáin keresztül került be a közgondolkodásba (bár még mindig nem eléggé).

lyi feszültségek más területeken bukkannak fel. (Lásd például egyes önkormányzatok és a társadalombiztosítás nagy hiányát és gazdálkodási zavarait.) S mivel a működési problémák jórészt szerkezeti jellegűek, kezelésükhöz nem általános visszafogásra lett volna szükség (ahogyan azt a Bokros-csomag tette), hanem reformra, amely a szerkezetet változtatta volna meg.

A rendszerváltás utáni években az átmenet általános terhei (adóskonszolidáció, örökölt külső devizaadósság) elsősorban a költségvetési körben jelentkeztek. Ezeket azonban nem lehet a folyó költségvetési hiányhoz hasonlóan, a piacgazdaságokban jól bevált, megszokott eszközökkel kezelni és finanszírozni, mert ezzel a terhek nem enyhülnek, csak hólabdaszerűen görgetődnek előre. Az átmenetből adódó rendkívüli kiadásokat speciális megoldásokkal és finanszírozási eszközökkel kellett volna kezelni, nem pedig a kamatozó államadósságot növelő kötvénykibocsátásokkal.

### Van-e ikerdeficit?

Nézzük most a második állítást, az ikerdeficit kialakulását! Mennyire volt ez jellemző az elmúlt években Magyarországon? Ezt a kérdést a  $G - T = (S - I) + (IMP - EXP)$  összefüggés vizsgálata alapján válaszolhatjuk meg. Ez a képlet azt fogalmazza meg, hogy az államháztartás kiadási többletét a magánberuházások feletti megtakarítási többlet és az importtöbblet fedezi. Az adatokat a 2. táblázat mutatja be.

2. táblázat  
A kormány és a magánszféra megtakarítási pozíciójának változása  
(a GDP százalékában)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Kormányzati megtakarítás ( $T - G$ )	-3,3	-4,3	-1,7	-1,4	1,9	4,9
Magánmegtakarítási többlet ( $S - I$ )	2,3	4,0	-4,5	-4,9	-4,1	-6,0
Külkereskedelmi mérleg ( $EXP - IMP$ )	-1,1	-0,3	-6,2	-6,3	-2,2	-1,0

*Forrás:* A KSH 1994–1996. évi jelentései a GDP alakulásáról.

A GDP felhasználási oldalából származtatott adatok visszaigazolják, amit az SNA-mérleg és az elsődleges deficit adatai alapján megállapítottunk, nevezetesen, hogy a kamatkidadások nagy része nem keresleti tényező. A  $(G - T)$  alapján számított államháztartási deficit (negatív megtakarítás) közelebb áll a hivatalos statisztika elsődleges deficit arányszámaihoz, mint a bruttó deficithez. Továbbá itt is látszik, hogy 1995-ben az államháztartás már nettó megtakarító volt; a megtakarítási többlet a GDP-hez viszonyítva majdnem 2 százalék volt, ami már nem elhanyagolható mértékű. Az elmúlt, 1996-os esztendőben pedig még erőteljesebbé vált az állami megtakarítási többlet.

Mindezek alapján feltehető a kérdés: ki a felelős az importtöbbletért, avagy van-e ikerdeficit. A számított mutatók tükrében azt állapíthatjuk meg, hogy 1991–1992-ben alapvetően az állami szféra volt felelős a külkereskedelmi mérleg hiányáért. Pontosabban szólva: a beruházások feletti magánmegtakarítási többlet nagyrészt fedezte az állami túlköltséget, tehát csak igen kismértékű importtöbblet keletkezett. 1993-ra azonban fordulat következett be: a magánszféra megtakarítási többlete megszűnt, és hiányba csapott át, miközben az államháztartási túlköltségek csökkent ugyan, de továbbra is fennmaradt. Ennek a két tényezőnek a hatására a külkereskedelmi mérleg hiánya negatív rekor-

dot ért el. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy a központi és a magán-túlköltekezés aránya fokozatosan az utóbbi felé tolódott el.

1994 és 1996 között az állami szintű deficit tovább csökkent, sőt többletbe ment át, míg a magánmegtakarítások továbbra sem – sőt egyre kevésbé – voltak képesek fedezetet nyújtani a magánberuházásokhoz. Ennek megfelelően 1994-ben – az előző évhez hasonlóan – még mindkét szféra hozzájárult a külkereskedelmi mérleg hiányához. Az 1995–1996-os esztendőben viszont már csak a magángazdaság tehető ezért felelőssé, az állami szektor a megtakarítási többlete révén egyre erőteljesebben járult hozzá a hiány enyhüléséhez, a külgazdasági pozíciók javulásához.

Mindebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy nem a kormányzati élénkítés és a növekedés beindulása idézte elő a költségvetési túlköltekezést, mert az 1991–1992-ben sokkal nagyobb volt, mint az élénkítő és növekedést serkentő 1993–1994-es években. Továbbá a költségvetési túlköltekezés mértéke önmagában nem perdöntő és meghatározó a külkereskedelmi egyensúly szempontjából; nem hagyható figyelmen kívül a magángazdaság nettó pozíciójának alakulása sem. A külkereskedelmi mérleg deficitje akkor volt a legnagyobb, amikor a költségvetés már adóbevételeinél csak alig költött többet. Az ikerdeficit-tézis minden valószínűség szerint sokkal jobban érvényesül ott, ahol a magánmegtakarítások és -beruházások szintje rögzült, és az intézményi keretek változása nem zavar bele a folyamatokba.

### *Milyen kiszorító hatás érvényesül nálunk?*

Sarkosan fogalmazva: klasszikus kiszorító hatás nincs és a vizsgált időszakban nem is volt Magyarországon! A 3. táblázat adataiból kitűnik, hogy a reálkamatlábak nem változnak együtt és párhuzamosan a költségvetési vagy államháztartási deficittel. Ráadásul a beruházások jelentős mértékben kamatrugalmatlanok. (A hitelkamatlábak sokkal magasabban „álltak be”, mint amilyen szintet a beruházások reálhozama elérni képes.) Éppen ezért az elmúlt évek magánberuházásainak nagy többségét nem hitel, hanem saját vagy külföldi forrás finanszírozta. Ezt a vélekedést támasztja alá az is, hogy a beruházások növekedése akkor volt a legjelentősebb, amikor a hitelek reálkamatlába csúcsmagasságot ért el, vagyis nem a pénzpiaci, hanem az általános konjunktúralis helyzet játszott meghatározó szerepet.

#### *3. táblázat*

A költségvetési deficit, a kamatlábak és a beruházások alakulása\*  
(százalék)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
Költségvetési deficit/GDP	6,9	5,1	6,3	5,4	2,0
Államháztartási deficit/GDP	7,1	5,4	8,1	6,5	3,3
Nominális betéti kamatláb	19,5	18,7	21,9	26,1	23,2
Reál betéti kamatláb	-2,8	-3,1	2,6	-1,6	-0,3
Nominális hitelkamatláb	25,4	25,2	27,2	32,4	28,1
Reál hitelkamatláb	12,5	13,0	14,3	2,7	4,8
A beruházások növekedési üteme	-1,5	2,5	12,3	-0,7	-4,0

\* A vállalkozói szektor éven túli piaci kamatlábai. A betéti kamatlábakat a fogyasztói, a hitelkamatlábakat pedig a termelői árindexszel defláltuk.

Forrás: KSH-évkönyvek és havi jelentések, valamint az MNB havi jelentései.

A kiszorító hatás elmaradására több okot is találhatunk. Egyrészt azért nem érvényesült ez a hatás, mert nem volt számottevő elsődleges deficit, a teljes deficitnél viszont a kamatkiadások nagy része egyben finanszírozási forrásként is megjelent, mert a megtakarítók nem költötték el a kamatbevételeiket, hanem újra állampapírokba fektették őket. Másrészt azért nem érvényesült a kiszorító hatás az első időszakban, mert 1990 és 1992 között olyan jelentős volt a lakossági megtakarítások növekedése, hogy az könnyedén fedezte az állami kiadási többletet. Később (1993–1994-ben) külföldi források bevonása vált lehetővé, amely importtöbblet formáját öltötte. 1995–1996-ban pedig már szufficités volt a költségvetés.

A klasszikus helyett egy speciális (fordított) kiszorító hatás érvényesült Magyarországon. Ennek mechanizmusa a következő: az infláció növekedése emeli a kamatlábakat, ami növeli az államadósság után fizetendő kamatkiadásokat és ennek révén az államháztartás hiányát. A gazdaságpolitikai döntéshozókra viszont nagy nyomás nehezedik, hogy csökkentsék e hiányt. (Gondoljunk csak az erre vonatkozó maastrichti konvergencia-kritériumra!) Ezt pedig csak úgy tudják megtenni, hogy vagy az elsődleges szintű kiadásokat faragják le (illetve nem igazítják hozzá az infláció növekedéséhez), vagy pótlólagos bevételi forrásokat keresnek (az adóbázis kibővítésével és/vagy az adókulcsok emelésével). Ennek következtében csökken a – közös és egyéni – lakossági fogyasztás. A klasszikus esetben az elsődleges kiadások növekedése miatt nő a deficit, majd a kamatláb, s ez magánberuházásokat szorít ki. A mi esetünkben pedig a kamatláb növekedése miatt nő a deficit, aminek következtében az elsődleges kiadások csökkennek, s emiatt a fogyasztás is visszaesik.

### A növekedés és az egyensúly közötti átváltás

A növekedés és a (pénzügyi) egyensúly közötti átváltás kapcsán három területet kell megvizsgálni: 1. a klasszikusnak számító infláció–munkanélküliség trade-off-ot, 2. azt a szocialista múltból jól ismert mechanizmust, hogy az (erőltetett) növekedés rontja a külkereskedelmi mérleget, illetve a növekedés visszafogásával javul a külső egyensúly, 3. a gazdaság élénkítése miatt romlik (a visszafogás után viszont javul) a költségvetés egyensúlyi helyzete, s ez tükröződik az államadósság nagyságában.

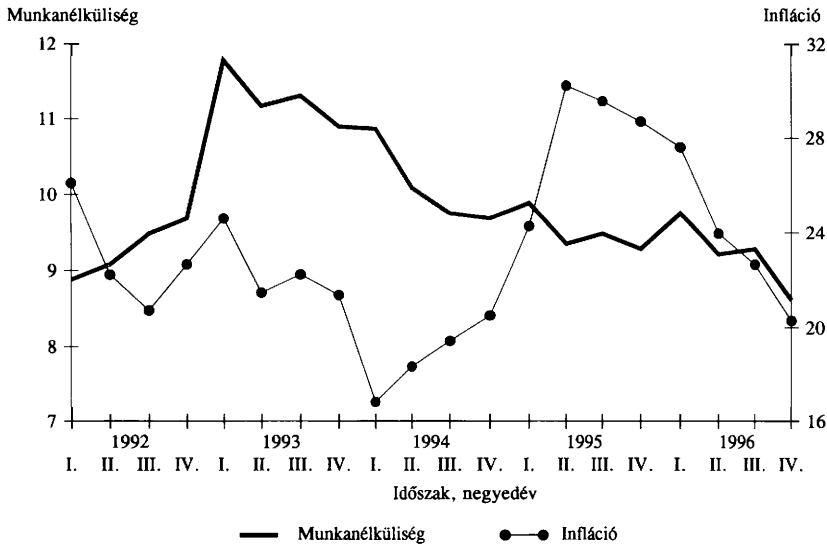
#### *Az infláció–munkanélküliség átváltás*

A statisztikai adatokat áttanulmányozva, egyértelműen megállapíthatjuk, hogy az infláció–munkanélküliség trade-off nem működött és nem is működik Magyarországon. Ezt bizonyítják a 4. táblázat adatai, valamint az infláció és a munkanélküliség időbeli alakulását bemutató 1. ábra. Ez a megállapítás természetesen nem nagyon meglepő, hiszen a széles körben elfogadott elmélet is azt mondja, hogy nem működhet az átváltás, mert ha a várakozások racionálisak, akkor a rövid távú Phillips-görbe ennek megfelelően mindig eltolódik, és ezért a hosszú távú Phillips-görbe függőleges lesz.

Azt azonban mégsem állíthatjuk, hogy semmilyen kapcsolat nincs a két változó között. A kapcsolat azonban nem egyértelmű: van, amikor egy irányba mozdul el az infláció és a munkanélküliség, máskor pedig – a hagyományos átváltási elméletnek megfelelően – ellentétes irányba mozdulnak el. Erre lehet magyarázat a Phillips-húrok jelenség, amelynek az a lényege, hogy a gazdaságpolitika stop-go jellegű, és a várakozások adaptívak, tehát ezért az infláció csak késve követi a ciklikus élénkítést és visszafogást, vagyis szükségszerűen alakulnak ki aszinkron szakaszok is.

1. ábra

Az infláció és a munkanélküliség alakulása, 1992–1996  
(negyedéves adatok alapján, százalék)



Ugyanerre a jelenségre a másik magyarázat az aggregált kínálati görbe különböző irányú elmozdulásán alapszik. Visszafogáskor a kínálati görbe általában visszafelé toódik el, mert ilyenkor nő az egységköltség, s a visszafogás miatt nő az infláció is (vö. leértékelés, adók emelése). És fordítva: az élénkítésnél vagy kevésbé szigorú politika mellett a kínálati függvény jobbra mozdul el (erre utal az 1994. év is, amikor viszonylag jelentős növekedés volt, és ezzel párhuzamosan az infláció is csökkent). Ugyancsak a kínálati görbe eltolódását idézte elő a rendszerváltás is (külső versenytársak megjelenése, az állami támogatások visszafogása, a hitelfeltételek romlása stb.), visszafelé toódott az aggregált kínálati függvény. A volt szocialista országok többségével ellentétben, nálunk nem a felhalmozódott többletkereslet volt nagy, hanem a kínálati oldal omlott össze a gyors átmenet következtében.

Mindebből pedig az is következik, hogy a kínálatösztönző politika jótékony hatású lehet, tehát a növekedés (bizonyos korlátok között) nem gyorsítja, hanem fékezi az inflációt. Az a keresletnövelés, amely a kínálati feltételeket javítja, megteremt(het)i a maga egyensúlyi feltételeit, és ezért nem feltétlenül káros. Ugyanakkor viszont a keresletvisszafogás egy lefelé irányuló spirálba viheti a gazdaságot, amelyből csak igen nehezen lehet kiszabadulni.

#### A növekedés és a külső egyensúlytalanság közötti átváltás

A lehetséges trade-off-ok közül a növekedés és a külső egyensúlytalanság közötti átváltás a legkevésbé vitatható, a tényszámok ezt jól mutatják. (Lásd a 4. táblázatot.) 1994 és 1996 között mind a növekedési ütem (GDP és ipari termelés), mind a külső egyensúlyhiány (a fizetési mérleg deficitje) feleződött. Érdekes azonban felfigyelnünk arra, hogy a növekedéssel sokkal szorosabb logikai kapcsolatban lévő külkereskedelmi mérleg esetében már nem ennyire egyértelmű az összefüggés. Ez utóbbi, szemben a fizetési mérleg-

4. táblázat  
Az egyensúlyhiány és a gazdasági növekedés alakulása, 1992–1996  
(százalék)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
Infláció	23,0	22,5	18,8	28,2	23,6
Munkanélküliségi ráta	9,3	11,3	10,2	9,5	9,2
A GDP növekedési üteme	-3,1	-0,6	2,9	1,5	0,7
Az ipari termelés növekedési üteme	-9,7	4,0	9,6	4,6	2,3
Fizetésimérleg-egyenleg /GDP	0,9	-9,1	-9,5	-5,4	-3,9
(milliárd dollár)	0,3	-3,5	-3,9	-2,5	-1,7
A külkereskedelmi mérleg egyenlege /GDP	-0,1	-8,1	-9,4	-5,5	-7,0
(milliárd dollár)	-0,1	-3,1	-3,8	-2,6	-3,1

Forrás: KSH-évkönyvek és havi jelentések.

gel, jelentősen romlott 1996-ban. Ez pedig arra utal, hogy a növekedéstől független, állandóan ható tényezők okozzák a fő problémákat: a versenyképesség hiánya, a nem megfelelő technikai-technológiai színvonal, a gyenge exportösztönzés, és még sorolhatnánk.

Az átmeneti javulás utáni újabb romlás azt jelzi, hogy a csúszó leértékelésre való áttérés nem hozott tartós megoldást. (A krónikus feszültség enyhítésére 1995 márciusában nem is igen állt rendelkezésre más eszköz.) A leértékelés azonban önmagában nem javítja a versenyképességet, csak jövedelmezőbbé teszi az exportot. Mivel a csúszó leértékeléshez erőteljes jövedelem- és keresletkorlátozást társítottak, az árfolyamváltozás nem gyorsította jelentősen az áremelkedést (sőt az inflációs várakozásokra kedvezően hatott), s nem indította be a leértékelés–infláció spirált. De – átmeneti sikeressége ellenére – nem volt képes megoldani a fő gondot: a gazdaság teljesítőképességének javítását. Nyilván nem is oldhatta meg, hiszen a visszafogáson alapuló stabilizáció az import mérséklésére és/vagy a kivitel művi – a jövedelmezőség mesterséges javítása révén történő – emelésére összpontosított. A stabilizációs intézkedések megszüntetése (például a vámpótlék eltörlése) után a magyar gazdaságnak ismét a régi bajokkal kell majd szembenéznie. Ezért sajnálatos, hogy a stabilizáció következtében átmenetileg javuló pénzügyi egyensúlyi helyzetet nem műszaki fejlesztésre, a versenyképesség növelésére használta fel a kormány.

#### *A növekedés és az államadósság kapcsolata*

A bevezetőben kijelölt logikai fonal szerint itt most a növekedés és a költségvetési (államháztartási) egyensúly kapcsolatáról kellene értekezni, de erről már a korábbiakban sok szó esett, ezért inkább a deficit egyik súlyos következményét, az államadósság alakulását vizsgáljuk. Arra vagyunk kíváncsiak, hogy az elmúlt két évben a gazdasági növekedést lassító visszafogás milyen hatást gyakorolt az államadósság alakulására. Megfigyelhető-e valamilyen átváltás a növekedési ütem és az adósságállomány alakulása között? Az 5. táblázat többféle változón mutatja be a külföldi adósság, valamint a konszolidált államadósság alakulását.

Az adatokból kitűnik, hogy az elmúlt két évben mind a bruttó, mind a nettó külföldi adósság jelentős mértékben csökkent. A nettó adósság 1994-ben, a bruttó viszont 1995-ben érte el a csúcspontját. A csökkenés mögött vélhetőleg a privatizációs bevétel és az



5. táblázat  
Az adósság szerkezet átalakulása, 1992–1996

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
Bruttó külföldi adósságállomány					
milliárd dollár	21 438	24 560	28 521	31 660	27 805
a GDP százalékában*	61,2	69,7	72,3	80,4	67,1
Ebből: kormányzat és MNB					
milliárd dollár	17 764	20 360	22 452	23 220	18 991
a GDP százalékában	50,7	57,8	56,9	58,9	45,8
Kereskedelmi bankok és vállalkozások					
milliárd dollár	3 674	4 200	6 069	8 440	8 814
a GDP százalékában	10,5	11,9	15,4	21,5	21,3
Nettó külföldi adósságállomány					
milliárd dollár	13 052	14 927	18 935	16 337	13 711
a GDP százalékában	37,2	42,4	48,0	41,5	33,1
Ebből: kormányzat és MNB					
milliárd dollár	12 961	13 450	15 220	10 663	8 354
a GDP százalékában	37,0	38,2	38,6	27,1	20,2
Kereskedelmi bankok és vállalkozások					
milliárd dollár	91	1 477	3 715	5 674	5 357
a GDP százalékában	0,2	4,2	9,4	14,4	12,9
Konzolidált bruttó államadósság					
milliárd forint	2034,0	3103,2	3769,2	4905,9	5722,4
a GDP százalékában	69,1	87,5	86,4	89,2	84,3
Konzolidált nettó államadósság					
milliárd forint	1856,6	2728,5	3444,3	3829,9	4241,8
a GDP százalékában	63,1	76,9	78,9	69,6	62,5

\* A százalékos érték a folyó évi GDP-hez viszonyított arányt jelöli.

Forrás: Az MNB havi jelentései és évkönyvei, valamint *Neményi* [1995].

abból való visszafizetés áll.<sup>5</sup> A privatizáció és a külföldi működőtőke-befektetések miatt jelentős külföldi valuta halmozódott fel az MNB-nél, s ez megkönnyítette a devizahitelek törlesztését. Mivel azonban a beáramló privatizációs bevételt forintban is elköltötték, jelentős mértékű sterilizációt kellett végrehajtani, ami az MNB-nek komoly veszteségeket okozott.

Lehetetlen nem észrevenni, hogy az elmúlt esztendőkből, főként 1995–1996-ban a csökkenés mellett a külső adósság összetétele is számottevően ártrendeződött. A kormányzat és az MNB részesedése jelentősen csökkent az ország külső adósságából, miközben a kereskedelmi bankok és a vállalkozói szféra egyre komolyabb hitelfeltevő lett. Ez egyrészt azt jelzi, hogy a vállalkozói szféra külföldről próbál forrásokhoz jutni, mert az itthoni lehetőségek túl szűkösek, illetve igénybevételek túlságosan drága.

Másrészt azonban – mivel a bruttó és a nettó konzolidált államadósság közel sem csökkent olyan mértékben, mint az állam külföldi adóssága – csendesen egy adósságcse-

<sup>5</sup> Ez csak részben igaz, mert az energiaszektor privatizációjából befolyt 460 milliárd forintos rekordbevételekből 250 milliárd forintot a költségvetés finanszírozására fordítottak, csaknem 100 milliárd pedig az ÁPV Rt.-nél maradt.

re is végbement. Az állam a külföldi adósságának egy részét belföldre cserélte, mégpedig jórészt úgy, hogy nem a magánmegtakarítások finanszírozzák az állampapírokat, hanem a magánszféra által külföldön felvett hitelek. Ez nem feltétlenül kedvező fejlemény, mert igaz, hogy így jobb lehet az állam és a jegybank megítélése (az adósság kisebb), de az adósságcseré miatt a költségvetés drágábban jut forrásokhoz (mert magánszektoreli közvetítőket használ).

Az adósságcseré tényét bizonyítja, hogy az államháztartási deficit és a leértékelés miatti adósságnövekedéssel nagyjából megegyező mértékben nőtt a konszolidált államadósság. Pedig ennél kisebb mértékben kellett volna nőnie, hiszen csökkent a külső államadósság. A megfelelő adatok hiányában arra nem tudunk következtetni, hogy az adósságcseré konkrét arányszáma mekkora volt (nagyobb-e vagy kisebb, mint 1). Mindenesetre az államadósság utáni kamatfizetési kötelezettség ugrásszerű emelkedése 1997-ben bizonyosan szertefoszlatta azoknak az illúzióit, akik az adósságcserét jó gazdaságpolitikai döntésnek tekintették.

### A növekedés feltételei

A növekedéshez alapvetően három dologra van szükség: tőkére, munkára, valamint megfelelő szintű technikára és technológiára.<sup>6</sup> A tőkeállomány beruházások révén bővíthető, ami gyakran együtt jár a technikai-technológiai színvonal emelkedésével is. Triviális, de helytálló megállapítás, hogy a beruházásokhoz egyrészt megtakarítás kell, másrészt pedig beruházási szándék, kedvező profitkilátások. A Horn-kormány 1995-ben, a középtávú koncepciója kialakításakor abból indult ki, hogy a nemzetgazdasági szintű megtakarításokat és a beruházásokat is úgy lehet a legjobban növelni, ha a) csökkentik az állami szféra túlköltekezését, mert ez egyszerre növeli a nemzetgazdasági szintű megtakarítást is, valamint a kizorító hatás megszűnése miatt a beruházásokat; b) a lakosságtól csoportosítanak át jövedelmeket a gazdálkodási szférába, mert ezáltal csökken a fogyasztás, és ez helyet csinál a beruházásoknak (amelyik ekkor anélkül növekedhet, hogy rontaná a külkereskedelmi pozíciókat).

Nézzük tehát, hogy mi történt 1994 és 1996 között a jövedelemátcsoportosítás területén, valamint a GDP felhasználása körében! (Lásd a 6. táblázatot.) A nettó nemzetgazdasági (tehát amortizáció nélküli) adatokat használjuk, és természetesen változatlan árákkal dolgozunk.

Az 1994 és 1996 között megvalósult jövedelemátcsoportosítás legfontosabb eleme, hogy a gazdaságpolitikai célkitűzéseknek megfelelően (a felhalmozás és a külkereskedelmi mérleg egyensúly javítása érdekében) csökkent a lakossági fogyasztás és a kormányzati kiadás. A fogyasztás és a kormányzati kiadások reálértéken vett csökkenése (183,6 milliárd + 24,3 milliárd), valamint a nettó output reálnövekedése (41 milliárd) együttesen fedezte a beruházások (78,8 milliárd) és a külkereskedelmi mérleg pozíciójának javulását (170,1 milliárd forint). Alapvetően a külkereskedelmi egyensúly javítására ment el több forrás, az összes kiadási megtakarítás 68 százaléka, s beruházásra csak 32 százaléka maradt.

A kormányzat 1994-es túlköltekezése (183,7 milliárd forint) 1996-ra megtakarítási többletté változott (-105,6 milliárd forint). S ezzel összességében a költségvetés jövedelemfelhasználási pozíciója igen jelentősen romlott (-289,2 milliárd forint), ami természetesen a makropénzügyi egyensúly szempontjából jó volt. Az is kiolvasható a

<sup>6</sup> Lásd bővebben erről *Sachs-Warner* [1996] tanulmányát, amely részletesen tárgyalja a volt szocialista országok növekedési feltételeit.

6. táblázat  
A jövedelemátcsoportosítás a GDP-adatak alapján  
(milliárd forint, 1994. évi árakon)

Megnevezés	1994	1996	Különbség, pozícióváltozás
Fogyasztás	1776,5	1592,9	-183,6
Felhalmozás	460,5	539,3	78,8
Kormányzati kiadások	309,1	284,8	-24,3
Nettó export	-254,1	-84,0	170,1
Nettó hazai termelés	2292,0	2333,0	41,0
Megtakarítás	390,1	349,7	-40,4
Adók	125,4	390,4	265,0
$G - T$	183,7	-105,6	-289,3
$I - S$	70,4	189,6	119,2

*Forrás:* Saját számítás a KSH jelentése a GDP alakulásáról c. kiadványok adatai alapján.

táblázatból, hogy a pozícióromlás (egyensúlyjavulás) elsősorban nem a kiadások csökkenése miatt állt elő (-24,3 milliárd forint), hanem az adóbevételek emelkedése (265 milliárd forint) miatt. Az állam térvésztesével párhuzamosan a gazdálkodó szféra jövedelem-  
pozíciója jelentős mértékben javult (119,2 milliárd forint), ami természetesen a pénzügyi  
egyensúlyi viszonyok szempontjából negatív, mert már 1994-ben is a megtakarításoknál  
nagyobb mértékű volt a felhalmozás (70,4 milliárd forint), és aztán ez a túlköltekezés  
jelentősen tovább emelkedett (189,6 milliárd forint). Látni kell azt is, hogy a beruházás  
és a megtakarítás különbségének növekedésében nem kizárólag a beruházások (felhalmo-  
zás) növekedése (78,8 milliárd forint), hanem a megtakarítások csökkenése (-40,4 milli-  
árd forint) is szerepet játszott. Ez magyarázza, hogy a beruházások nem nőttek, a felhal-  
mozáson belül alapvetően csak a készletberuházások emelkedtek. Ha a kormányzati szektor  
és a vállalkozói szektor jövedelem-  
pozíciójának változását összegezzük (289,2 + 119,2 = 408,4), akkor valóban megkapjuk azt a 400 milliárd forintot, amennyivel a kormány  
javítani kívánta az egyensúlyt.

### *Kifogyini vagy kinőni az adósságból?*

Az egyensúly és a növekedés dilemmája a legpregnansabban talán az eladósodási folya-  
mat kapcsán merül fel. Az adósságfelhalmozódásra vonatkozó makroösszefüggés ugyan-  
is két, egymástól lényegesen különböző gazdaságpolitikai alternatíva megfogalmazását  
teszi lehetővé. Induljunk ki az adósságfelhalmozódás dinamikáját mutató Domar-féle  
összefüggés egyszerűsített, de igen gyakran használt változatából:

$$d(b) = ed + b(r - g),$$

ahol  $b$  az adósság/GDP hányados,  $ed$  az elsődleges *deficit*/GDP,  $r$  a reálkamatláb és  $g$  a  
GDP növekedési üteme, a  $d(\cdot)$  pedig a differenciaoperátor.

A gyakran használt szakmai érvelés szerint az adósságokkal küszködő országokban a  
reálkamatláb meghaladja a gazdasági növekedés ütemét, ezért az eladósodás minden más  
tényezőtől függetlenül, már önmagától nő. Ebből az adósságspirálból pedig csak nagy  
áldozatok árán lehet kiszabadulni. Nevezetesen csak úgy, ha az elsődleges kiadások és  
bevételek szintjén legalább akkora többletet tudnak elérni, amekkora fedezetet nyújt a  
kamatkiadások és GDP növekedése közötti rés betömésére. A mai magyar helyzetben ez

azt jelenti, hogy legalább 3-4 százalékos (GDP-arányos) elsődleges többlet tudna fedezetet nyújtani a reálkamatláb és a gazdasági növekedési ütem között 5-6 százalékos különbségre.

A helyzet azonban nem ennyire egyszerű, mert egyfelől az államadósság után fizetett kamatok jóval alacsonyabbak, mint a piaci kamatok, tehát a reálkamatláb itt nem is pozitív, s ezért nem múlják felül az amúgy igen szerény mértékű gazdasági növekedési ütemet. Másfelől pedig az államadósság speciális jellege és kezelése miatt megjelenő leértékelési veszteség, ami az úgynevezett nullás állomány növekedésében ölt testet, szinte automatikusan emeli az adósságállományt. Mindezen túl az államnak a költségvetésen kívül tett kötelezettségvállalásai (például bankkonszolidáció) is emelik az adósságállományt. Ugyanakkor viszont a bázispénzállomány bővüléséből származó *seigniorage*-bevétel csökkenti az adósságállomány növekedését.<sup>7</sup>

Az elsődleges többlet szükséges mértékét tehát mindezen tényezők figyelembevételével kell meghatározni. Ennek alapján a fenti összefüggés tehát a következőképpen módosul:

$$d(b) = ed + ad - dM + b(r - g),$$

ahol  $ad$  a költségvetésen kívüli egyéb (nullás állomány, konszolidációs kötvények stb.) adósságnövekedés/GDP arányt, a  $dM$  pedig a pénzmennyiség növekedését jelöli. A módosított képlet alapján aztán a konkrét adatok ismeretében meghatározható a szükséges államháztartási többlet. Ez várhatóan valamivel alacsonyabb lesz, mint az eredeti képletből számított szükséges érték, de lényeges különbség nem lesz a kettő között, mert a pótlólagosan figyelembe vett tényezők hatásai nagyjából kiegyenlítik egymást.

Alapvetően azonban nem az adatok szintjén van a baj ezzel a számítással, hanem az alkalmazott logikával; mégpedig két különböző területen is. Az egyik a gazdaságpolitika alapvető céljával kapcsolatos: vajon tényleg az adósság/GDP arány csökkentése vagy egy bizonyos szinten tartása a legfontosabb feladat? Elképzelhető, hogy a gazdasági növekedés és a társadalmi jólét szempontjából kívánatos lenne az államadósság növelése vagy egy viszonylag magas szinten rögzítése (lásd például Belgiumot). A stabilitás szempontjából csak az számít, hogy az adósságállomány ne növekedjék túl gyorsan, és ne kerülhessen ki a kormányzati kontroll alól, de nem többlet. Az optimális adósság/GDP arány nem feltétlenül azonos az elérhető minimummal.

A másik probléma az, hogy az összefüggés nem kezelhető mechanikusan, mert a képletben szereplő elemek nem függetlenek egymástól. Az elsődleges aktívum növelése, a jóléti kiadások csökkentése rontja a humán tőke állapotát, amely viszont a gazdasági növekedés egyik alapvető feltétele. A reálkamatláb pedig nem a növekedési ütem lassulásával párhuzamosan mérséklődik (mert, ahogy a korábbiakban láttuk, a deficit nagysága nincs közvetlen kapcsolatban a kamatlábbal, tehát a csökkenés sem fog jótékonyan hatni). Sőt az is lehet, hogy az infláció következtében növekszik a reálkamatláb (az elsődleges bevételek ugyanis csak drága eszközökkel növelhetők), mert a nominális kamatláb a várható infláció értékével emelkedik, amely nálunk általában magasabb, mint a tényleges infláció. Így viszont nem kisebb, hanem nagyobb lesz a rés a reálkamatláb és a növekedési ütem között, vagyis a korábbinál nagyobb szintű elsődleges többletre lesz szükség! A nagyobb többlet kipróbálása viszont tovább növeli a két tényező értéke közötti különbséget, és ezzel beindul az önmagát erősítő folyamat, a visszafogási spirál.

Ebben az esetben a növekedési ütem emelése kínálatösztönző politikával – akár még

<sup>7</sup> Ezzel kapcsolatban nincs egységes álláspont a szakmában. Egyes vélemények szerint a *seigniorage*-bevételt nem lehet a bázispénzállomány növekménye alapján származtatni (*Dedák* [1996]). Mi itt elfogadtuk *Oblath* [1995] álláspontját, és a monetáris *seigniorage*-felfogást alkalmaztuk.

azon az áron is, hogy a költségvetés előleges többlete hiányba fordul át – célravezetőbb lehet, mert az így keletkező és állandósuló többlet megfelelő fedezetet nyújthat az átmeneti deficitre. Persze elméleti szinten nem lehet tudni, hogy melyik irányú kapcsolat az erősebb egy adott gazdasági szituációban. Annyi azonban világosan látszik, hogy az adósságcspadából való kikerülésnek legalább két stratégiája kínálkozik: kifogyni az adósságból, vagy kinőni belőle. A célszerűségüket és a várható eredményességüket természetesen lehet, sőt kell is vizsgálni. De nem helyes, ha eleve, a tényleges összefüggések elemzése nélkül kötelezi el magát a gazdaságpolitika az egyik vagy a másik mellett.

### Hivatkozások

- DEDÁK ISTVÁN [1996]: Seigniorage, költségvetési deficit, aggregált kereslet. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- ERDŐS TIBOR [1993]: Kiszorítási hatás, és válságellenes gazdaságpolitika. *Külgazdaság*, 11. sz.
- KÁDÁR BÉLA [1995]: A magyar korszerűsödés kihívásai és választási lehetőségei a század végén. *Magyar Szemle*, 5. sz.
- KORNAI JÁNOS [1995]: A magyar gazdaságpolitika dilemmái. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KORNAI JÁNOS [1995–96]: Négy jellegzetesség (A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben). I.–II. rész, *Közgazdasági Szemle*, 12., 1. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1995]: Egy alternatív gazdaságpolitika. *Külgazdaság*, 6. sz.
- MELLÁR TAMÁS–RAPPAI GÁBOR [1996]: Költségvetési deficit, kiszorító hatás, ikerdeficit. BKE Műhelytanulmányok, Kézirat, Budapest, 50. o.
- MELLÁR TAMÁS [1995]: A költségvetési deficit és az államadósság felhalmozódása. *Bankszemle*, 10. sz.
- NEMÉNYI JUDIT [1995]: A Magyar Nemzeti Bank devizaadósságán felhalmozódó árfolyamvesztés kérdései. MNB Füzetek, 2. sz.
- OBLATH GÁBOR [1995]: A költségvetési deficit makrogazdasági hatásai Magyarországon. *Külgazdaság*, 7–8. sz.
- PÉNZÜGYMINISZTERIUM [1995]: A magyar kormány középtávú gazdasági stratégiája. Kézirat, Budapest, szeptember.
- SACHS, J. D.–WARNER, A. M. [1996]: *Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe*. Harvard Institute for International Development, Cambridge, MA.

Szanyi Miklós

**Elmélet és gyakorlat**

**a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában**

---

A tanulmány célja kettős: egyrészt összefoglalja azokat a legfontosabb elméleti eredményeket, amelyek a nemzetközi működőtőke-áramlásokat igyekeztek leírni, értelmezni. Mivel az elmúlt 10-15 év folyamán a tőkeáramlásnak és a külföldi befektetések működésének a korábbiaktól lényegesen eltérő feltételei alakultak ki, az új jelenségeket a hagyományos áramlási elméletekkel nem lehet kielégítően magyarázni. Ezért a szerző a dolgozat második részében a legfontosabb újdonságokat veszi sorra, majd ismerteti a tőkeáramlással és működéssel kapcsolatos legfrissebb kutatási eredményeket, főként azokat, amelyek az átalakuló országok szempontjából lényegesek.\*

---

**A külföldi működőtőke-befektetések fontosabb tendenciái**

A világgazdaság fejlődésének az utóbbi 30-40 évében jelentkező egyik legmarkánsabb vonása a *transznacionális vállalatok* szerepének dinamikus bővülése volt. A vállalatok nemzetközi tevékenysége a komparatív előnyökre alapozott termékkereskedelem mellett egyre inkább jelentős tőkeáramlást kiváltó formákat öltött. A külföldi értékesítést a külpiaci állandó jelenlét (kirendeltségek, kereskedelmi irodák létesítése) biztosításával igyekeztek elősegíteni. A helyi termelés (termeltetés) elindítására kooperációs szerződéseket kötöttek, licenceket, termékeket, márkanéveket adtak át. Már ezek a lépések is jelentős, országhatárokat átszelő tőkeáramlást keltettek. A tőkeáramlás szempontjából ugrásszerű növekedést a nyolcvanas évek közepétől azonban az jelentett, amikor a vállalatok nagyobb tömegben kezdték tevékenységüket nemzetközi méretekben szervezni.

Világosan látszik, hogy a beruházási tevékenységben két időszakot lehet elkülöníteni. Az első periódus (amely szintén több szakaszra is bontható) a hetvenes évek első feléig tartott. Ekkor a világgazdaságban bekövetkezett változásokkal kölcsönhatásban a működőtőke-áramlások sajátosságai is lényegesen megváltoztak. A kölcsönhatás hangsúlyozása rendkívül fontos, hiszen olyan tényezők, mint a Bretton Woods-i monetáris rendszer összeomlása, a nemzeti felszabadító mozgalmak térnyerése stb. közvetlenül és alapjaiban változtatta meg a vállalatok nemzetközi tevékenységeinek feltételeit. Ugyanebben az időszakban indultak meg azok a műszaki-technológiai változások is (távközlésben, adatátvitelben), amelyek a korábbi laza kapcsolódású (*multi-domestic*) transznacionális vállalati hálózatok szoros integrálását, a termelés üzemi szintű nemzetközi specializációját

\* A cikk alapjául szolgáló kutatást az IKIM Gazdaságfejlesztési Céléldírányzata támogatásával „A nemzetközi versenyképesség és a külföldi működőtőke-beruházások kapcsolatának vizsgálata” című projektben végeztük. A dolgozat egy korábbi változata az OTKA 2173 által finanszírozott A világgazdaság differenciálódási folyamatainak térszerkezeti vetülete című kutatás keretében készült el.

lehetővé tették.<sup>1</sup> A vállalati működés valamennyi lényeges területén a cégek azt mérlegelték, hogy a tőke megtérülése szempontjából mely földrajzi régió vagy ország nyújtja a legjobb feltételeket. Megindult a vállalati tevékenységek nemzetközi méretekben történő átszervezése.

Ez a folyamat természetesen rendkívül nagy mértékű nemzetközi tőkeáramlást váltott ki. A beruházások volumene nagyságrendileg nőtt meg. 1975 és 1985 között a folyó beruházások értéke a világtermeléssel, a világexporttal és az összes beruházással egyforma ütemben gyarapodott, mintegy kétszeresére nőtt. A nyolcvanas évek második felében azonban ütemváltás következett be. Öt év alatt 1990-ig a működőtőke-befektetések éves értéke az 1975-ös szint nyolcszorosára nőtt, miközben a világ termelése az összes export és a beruházások alig több, mint háromszorosra emelkedtek (*UNCTAD* [1992], [1993]). Az 1990-es csúcstól a világgazdasági recesszió következtében átmeneti megtorpanás, 1992 után azonban ismét emelkedés következett – a tőkeáramlás mértéke 1993-ra elérte az 1990-es szintet, 1994-ben pedig meghaladta azt (lásd *1. táblázat*). Ez a nagyszabású növekedés a vállalati stratégiák fent leírt korszakos változására, a globális vállalatok működésének elterjedésére vezethető vissza.

*1. táblázat*  
A működőtőke-áramlás éves átlaga a világgazdaságban  
(milliárd dollár)

Megnevezés	1975–1979	1982–1985	1986–1990	1990	1991	1994	1995
Tőkekiáramlás	n. a.	n. a.	166	204	210	230	318
Tőkebeáramlás	28	50	150	204	158	226	315

*Forrás:* 1975–1985: Turner [1991]; 1986–1995: *UNCTAD* [1992], [1996].

A *2. táblázat* adatai segítenek elhelyezni a működőtőke-áramlás révén létrehozott gazdasági kapacitásokat a világgazdaság egészében. Mint látható, a kilencvenes évek közepén a multinacionális vállalatok meghatározó szerepet játszottak, hiszen termelésük értéke a világtermelésnek közel negyedét adta. Ha ehhez hozzáadnánk a bejegyzés szerinti anyaországokban elért értékesítéseket is, ez az arány még magasabb lenne, elérné az egyharmados értéket. Még nagyobb súlyt képviselnek a multinacionális cégek a nemzetközi termékforgalomban. A külföldi leányvállalatok értékesítései 1993-ban már meghaladták a világkereskedelem összes értékét. Ráadásul, a leányvállalatok beszerzéseik révén maguk is jelentős mértékben részesednek a világkereskedelmi forgalomból. Az *UNCTAD* [1995] becslése szerint a világexport harmada (1587 milliárd dollár) a transznacionális vállalatokon belül zajló forgalom, további 32,6 százalék, amit a transznacionális vállalatok külső partnereknek értékesítenek, és csupán 34,1 százalék a forgalomnak (vagy 1620 milliárd dollár) az a rész, amely a multiktól teljesen függetlenül bonyolódott le 1993-ban.<sup>2</sup> A fentieket összesítve kapjuk, hogy a transznacionális vállalatok által elért összes nemzetközi értékesítés értéke 1993-ban meghaladta a nyolcezer milliárd dollárt, míg a hagyományos, tőlük független nemzetközi kereskedelem értéke csak az említett 1620 milliárd dollár értékű volt.

<sup>1</sup> Nem érdektelen megemlíteni itt, hogy az első nemzetközi gyártásmegosztási rendszert 1970–1975 között a Volkswagen tervezte meg és építette ki. A bogárhátú VW nemzetközi gyártására úgy került sor, hogy az alkatrészek többségét Braziliában gyártották, ahol a kocsik egy részét össze is szerelték. Az Egyesült Államok piacára azonban az igényesebb közönség által keresett német fődarabokat Németországból szállították. Ezeket a brazil karosszériába az Egyesült Államokban szerelték be.

<sup>2</sup> *UNCTAD* [1995].

2. táblázat  
A multinacionális (globális) vállalatok szerepe a világgazdaságban

Mutató	Érték folyó áron, 1995 (milliárd dollár)	Éves átlagos növekedési ütem (százalék)		
		1981–1985	1986–1990	1991–1994
Működőtőke beruházás	315	0,8	24,7	12,7
Működőtőke-állomány	2 730	5,4	19,8	8,8
Multinacionális vállalatok leányvállalatainak összes értékesítései	6 022 *	1,3	17,4	5,4
Világtermelés	24 948 **	2,1	10,8	4,3
Beruházások	5 681 **	0,7	10,6	4,0
Világexport	4 707 *	-0,1	14,3	3,8

\*1993, \*\*1994.

Forrás: UNCTAD [1995], [1996].

Az áramlások iránya is jelentősen módosult. Valamennyi országcsoportban jelentősen növekedett mind a be-, mind a kiáramló működőtőke mennyisége. Az ütemekben viszont jelentős eltérések figyelhetők meg. Ezért az egyes régiók súlya a tőkeáramlásban megváltozott. Jelentősen emelkedett a legfejlettebb piacgazdaságok súlya, csökkent a fejlődő országoké, azon belül is a legelmaradottabb térségeké. Az újonnan iparosodott országok szerepe azonban igen dinamikusán bővült, mind a tőkebeáramlásban, mind a tőkekivitelben. Külön említést érdemel a Kína, amely mint befogadó a kilencvenes évek elején lényegében az átalakuló európai országokkal párhuzamosan erősítette meg helyzetét (3. táblázat).

3. táblázat  
A működőtőke-beáramlás a világ egyes országcsoportjaiban  
(milliárd dollár, éves átlag)

Megnevezés	1980–1985	1986–1990	1991	1992	1993	1994	1995
Összesen	50	150	158	170	208	226	315
Fejlett országok	37	124	115	111	129	135	203
Nyugat-Európa	16	61		46			
Észak-Amerika	18	56		66			
Japán	0,3	2		2			
Fejlődő országok	13	24	41	55	73	84	100
Afrika	1,4	2,6	3,1 *	3,1 *	3,0	3,1	
Dél-Amerika	6	9	17,6 *	17,6 *	19,9	20,3	
Nyugat-Ázsia	0,4	0,5	1,4 *	1,4 *	1,3	1,4	
Kelet-, Dél- és Délkelet-Ázsia	4,6	13	33,6 *	33,6 *	48,5	59,1	
Közép-Kelet-Európa	0	0,3	2,5	4,4	6,0	6,3	12,1
Kína	0,8	2,8	14,3 *	14,3 *	27,6	33,8	

\*1991–1993 három év átlaga.

Forrás: UNCTAD [1992], [1993], [1995], [1996].



A közép- és hosszú távú nemzetközi tőkebefektetéseknek közismerten két alapvető típusa van. A kettő közötti különbséget a tőkét befektető fél szándéka jelenti. A pénzügyi befektető célja kizárólag a tőkéje után várható minél magasabb hozadék elérése. Ehhez kapcsolódik természetesen a befektetési kockázat csökkentésének motívuma is. A pénzügyi befektető ezért tőkéjét több, egymástól jelentősen eltérő területen helyezi el (esetleg földrajzi értelemben is). Tőkéjéből olyan portfóliót alakít ki, amelyben a legkülönbözőbb értékpapírok kapnak helyet: vállalati részvények és kötvények, állampapírok, pénzintézetek által kibocsátott értékpapírok. A különböző értékpapírokból összeállított csomag elnevezése után szokás a pénzügyi befektetőket portfólióbefektetőknek, beruházásaikat pedig portfólióbefektetéseknek nevezni.

A pénzügyi befektetőktől eltérően a működőtőke-befektetők célja a megszerzett tulajdonrészrel a tulajdonosi jogok közvetlen gyakorlása. Motívumuk csak általánosságban véve és legfeljebb csak hosszabb távon a befektetett tőke hozamának maximalása. A tőkemegtérülés szempontja a működőtőke-befektető számára jellemzően nem közvetlenül, vagy nem csak az adott befektetésre vonatkozik. A transznacionális vállalatok működésében a befektetések, az érdekeltségek összességének, a teljes rendszernek a hozamát, megtérülését igyekeznek maximalizálni.

A működőtőke-befektetéseknek sokféle formája képzelhető el. A tulajdonosi ellenőrzés megszerezhető már meglévő vállalat beolvasztásával vagy az azzal való egyesüléssel. Ebben az esetben vállalatok üzletrészei cserélnek gazdát, és a külföldi fél a tranzakció keretében a vételárat a bankrendszeren keresztül átutalja. Ugyanez történik a térségünkben zajló privatizációs folyamatban is. Elképzelhető, hogy a már létező vállalat tulajdonrészének kivásárlása során emelik az alaptőkét. Az alaptőke-emeléshez szükséges vagyoni hozzájárulás lehet pénzbeli vagy tárgyi apport. Ugyanígy, a jogelőd nélkül, újonnan alapított (zöldmezős) vállalatok alaptőkéjének része lehet egyaránt pénzbeli vagy tárgyi apport. Mindezek a számbavételi problémák a tőkeáramlási és állományi adatok óvatos kezelését indokolják. A trendek azonban így is egyértelműen leolvashatóak.

Az ismertetett adatok alapján nyilvánvalóan látszik, hogy a nemzetközi működőtőke-áramlásnak és a transznacionális vállalatok tevékenységének nagyon fontos szerepük van egy-egy ország, régió, de az egész világ gazdaság működésében. Szerepük különösen akkor és ott értékelődik fel, ahol és amikor a külföldi tőkebefektetésekhez fejlesztési szükségletek, várakozások kapcsolódnak. Ez a helyzet most az átalakuló országokban. Ezért mindenképpen szükséges megvizsgálni azt, hogy a külföldi működőtőke áramlását milyen tényezők határozzák meg. Milyen törvényszerűségek alapján működik a külföldi tőke a befogadó országokban? Milyen mértékű modernizációs hatásra lehet számítani?

### Az elméleti háttér

#### *A tőkemozgás külkereskedelem-elméleti magyarázata<sup>3</sup>*

A komparatív előnyök klasszikus elméletében a termelési tényezők mozgásának oka az, hogy a tényezőkhöz az egyes országokban különböző megtérülési ráták kapcsolódnak. A tényezőárak kiegyenlítődségének elmélete alapján a mobil tényezők – köztük a tőke – addig mozognak, amíg megtérülésük nem lesz azonos az egyes országokban. Ennek megfelelően a tényezőmozgások kiegészítői az árumozgásoknak, az országok közötti kereskedelemnek. Így például a tőkével viszonylag jól ellátott országot a tőkeintenzív termékek exportja mellett a tőke kivitel is jellemezheti. Mind a tőkeintenzív termékek

<sup>3</sup> Ez a rész Sass [1997] felhasználásával készült.

kivitele, mind a tőkeexportot megnöveli a tőke relatív megtérülési rátáját, és ezzel az adott ország termelési tényezői megtérülési rátáit más országokéihoz közelíti. A termelési tényezők ára ugyanakkor csak tendenciájában közelít egymáshoz, mivel a szállítási költségek, az országoként eltérő termelési függvények, eltérő preferenciák és tényezőintenzitás miatt a termékek és a tőke áramlása egymásnak nem tökéletes helyettesítője (Corden [1993]).

A tőkemozgás lehetőségének bevezetésével a Heckscher–Ohlin-féle megközelítésnek egyik fontos feltételezése érvényét veszti. Ebben az esetben ugyanis a tőkével relatíve jobban ellátott ország a tőkeintenzív termékek kivitele helyett magát a tőkét is exportálhatja, mindaddig, amíg a jobb tőkeellátottsága a tőkeexport következtében meg nem szűnik. *Mundell* [1957] dolgozta ki azt a modellt, amelyben feltételezte, hogy a tőkeáramlás és a termékek áramlása egymás tökéletes helyettesítői. Ebben az esetben a szabad kereskedelem képes a termelési tényezők árainak kiegyenlítésére. Egy másik következmény, hogy szabadkereskedelmi helyzetből kiindulva, bármilyen alacsony vám bevezetése árkülönbséget okoz a termelési tényezőkben, amelynek következménye tőkemozgás lesz. A tőkemozgás révén egyenlítődik ki ugyanis a tényezőár-különbség, sőt a termékek árkülönbsége is. Így az árukereskedelem megszűnhet a két ország között. A modell bővítésével természetesen ezek a szélsőséges következtetések érvényüket veszítik.

Ha a klasszikus modellnek megfelelően két terméket, két termelési tényezőt és két országot feltételezünk, valamint megengedjük a termelési függvények eltérését (*Jones* [1968]), továbbá feltesszük, hogy az egyik ország mindkét termék termelésében jobb, a másik ország viszont tőkével jobban ellátott, akkor a tőkeáramlás iránya a kevésbé hatékony ország felől a hatékonyabb felé mutat. Így a hatékonyabb országban végül a tőke/munka arány magasabb lesz. Ebben az esetben a hatékonyabb ország fogja a tőkeintenzív terméket exportálni és a munkaintenzívet importálni, bár az eredeti tényezőellátottsági jellemzők nem ezt indokolnák. Ha megengedjük a termelési tényezők intenzitásának átfordulását, akkor a nemzetközi kereskedelem akár növelheti is a termelési tényezők árai közötti különbségeket, és ezáltal ösztönözheti a nemzetközi tőkeáramlást.

A fentiek alapján az országok közötti tőkeáramlás részben magyarázható a tényezőellátottság különbségeivel. A termelési tényezővel (humántőke, fizikai tőke, természeti erőforrások) való relatív ellátottság (és a következésképp eltérő megtérülési ráták) hatnak a tőke áramlására is. A mobil tényezők (a tőke, elméletileg a munka is) abba az országba áramlanak, ahol alacsonyabb az ellátottság. Másrészt az immobil termelési tényezőkkel való ellátottság befolyásolhatja a mobil termelési tényezők mozgását, attól függően, hogy egy-egy gazdasági ág ezeknek a termelési tényezőknek milyen kombinációját használja. De tőkeáramlást válthat ki (a tőke- és termékáramlás helyettesíthetősége miatt) minden, a termékáramlást akadályozó tényező, mert gátolja a termelési tényezők relatív árainak kiegyenlítődsét.<sup>4</sup>

A Heckscher–Ohlin-féle elmélet konstans volumenhozadék feltételezéséhez képest az ún. új kereskedelmi elméletek a növekvő volumenhozadék feltételezésével élnek. Ha a vállalatok a termelt mennyiséggel versenyeznek, magyarázatot kapunk az iparágban belüli kereskedelem létrejöttére. A kereskedelempolitika vagy a szállítási költségek bekapcsolásával a nagyobb piac „magához vonzhatja” egy iparág teljes termelését. A mobil termelési tényezők áramlásának megengedésével a tőke az adott iparágban a nagyobb piaccal rendelkező országban keres befektetési lehetőséget. Ebben az esetben már nincs szó a termelési tényezők árkiegyenlítődséről, sőt egyfajta „centrum–periféria” kapcsolat alakulhat ki a két ország között.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> A klasszikus elmélet gyengéje, hogy az ágazaton belüli termékáramláshoz hasonlóan nem képes magyarázni a fejlett országok közötti, egyre jelentősebb, ágazaton belüli működőtőke-áramlást.

<sup>5</sup> Lásd például *Krugman* [1991].

## Vállalatelméleti megközelítések

A vállalatok nemzetközi tevékenységének kialakulása, illetve a transznacionális vállalatok vizsgálata a hatvanas és a hetvenes években vett nagy lendületet. Ezt megelőzően a nemzetközi gazdasági kutatások a nemzetközi szakosodás és a külkereskedelem általános kérdéseivel foglalkoztak. A cégek nemzetközi tevékenysége ebben az időszakban már az erőteljes átalakulás képét mutatta. A változások a kutatások főirányát is megváltoztatták. Szemléletes illusztrációja ennek a folyamatnak a nemzetközi tevékenységet folytató vállalatok fogalmi meghatározásában bekövetkezett változás: a kezdeti többközpontú (multi-domestic) vállalat ebben az időszakban vált transznacionális vállalattá.

**Korai elméleti magyarázatok.** A hatvanas és a hetvenes években megjelentek az első olyan elméletek is, amelyek a vállalatok nemzetközi gyártásmegosztó tevékenységét általában vizsgálták, és ebből vezették le a külföldi beruházások indokait. Ezeknek a kutatásoknak elsődleges célja az volt, hogy feltárják a működőtőke-befektetéseket mozgató motívumokat és logikát. Az első jelentős eredmény Hymer nevéhez fűződik (*Hymer* [1960]), aki elsőként próbálta a külföldi működőtőke-befektetésre vállalkozó cégek motívumait vizsgálni. Hymer munkái később a nemzetközi termelés elméletének iparszerkezeti megközelítéseként váltak ismertté.

Hymer Baumol és Penrose vállalatelméleti alapvetésein indult el.<sup>6</sup> Ezek szerint a vállalatot nem a neoklasszikus vizsgálat központjában álló termelési függvényvel jellemzi, hanem mint gazdálkodó szervezetet, amely különböző értékekkel rendelkezik. Ezek egy része tárgyi formában megtestesülő, másik része tárgyakhoz nem kötődődik (tudás, tapasztalat, ismeretek). A vállalat értékei közé kell sorolni a vállalat valamennyi alkalmazottját is. Két azonos adottságú vállalat közül mindenképpen az van egy adott piacon előnyben, amelyik otthon van, hiszen az több speciális helyi ismerettel, tapasztalattal rendelkezik, amit a piac honorál is. A nemzetközi tevékenység megindításához, a működőtőke-befektetések sikeréhez tehát valamilyen speciális, csak a befektető cég birtokában lévő, versenyelőnyt biztosító értékre van szükség. Ez az ún. Hymer-féle feltétel.

A versenyelőny származhat egy egyszeri termék- vagy technológiai innovációból. Ennél gyakoribb, hogy a versenyelőny a termékek új piacokra történő adaptációjának képességében, korszerű és hatékony termelési és szolgáltatási tevékenységben vagy az értékesítésben található. A versenyelőny forrása tehát nem csak műszaki, termelési ismeret lehet. A versenyelőny sokszor a vállalati menedzsment speciális szervezési, vállalatvezetési, marketing stb. ismereteiből táplálkozik.

A működőtőke-áramlásokkal foglalkozó kutatások a mai napig elsősorban a műszaki feltételekre, a termékek és technológiák nemzetközi forgalmára koncentráltak. A speciális menedzsmer ismereteket pedig, bár sok helyen megemlítik,<sup>7</sup> másodlagosként kezelték (a magyarországi megközelítésekre ez különösen igaz). Pedig *Chandler* [1990] egyenesen azt állítja, hogy a nemzetközi működőtőke-áramlásokban az ötvenes és hatvanas években kiemelkedő szerepet játszó amerikai befektetők versenyelőnye elsősorban a főlényes menedzsmeri tudásból származott. A multidivizionális (M-alakú) szervezeti felépítés volt a vállalatirányítás és ellenőrzés alapvető amerikai innovációja, amelyet az amerikai vállalatok külföldi leányvállalataiknak is exportáltak. A hazai piacot jellemző versenyelőny forrásának exportja egyben a piaci szerkezet exportját is jelentette, és támogatta a belső piacon kialakult oligopoliumok nemzetközi terjedését.

A külföldi működőtőke második fontos elméletét *Vernon* [1966] fejlesztette ki. Vernon

<sup>6</sup> Lásd: *Baumol* [1959], *Penrose* [1958].

<sup>7</sup> Például *UNCTAD* [1992], [1991], *Kogut* [1994].

munkája az amerikai bázisú transznacionális vállalatok háború utáni gyors terjeszkedésének kutatásán alapult. Vernon az iparági elemzésekben széles körben használt iparági életciklusgörbét alkalmazta a nemzetközi termelés időbeli és térbeli kiterjedésének magyarázatára. Elmélete szerint a műszaki szempontból fiatal iparágak kialakulására nagy valószínűséggel a fejlett ipari országokban kerül sor. Ennek oka, hogy ezekben az országokban található megfelelő tőkeerő, szaktudás és tudományos kapacitás, a termelés beindításához szükséges szakképzett munkaerő és az új termékek megvásárlására hajlandó (hajlamos) fizetőképes kereslet.

Az iparági életgörbén előre haladva, a termékről szerzett információk, termelési tapasztalatok, piaci ismeretek halmozódásával a termék standardizálódik, kialakul az előállítás optimális technológiája, a kereslet és ezzel a termelés is tömegessé válik. A versenyelőny a kutatásfejlesztésről egyre jobban az árra helyeződik át, ami a termelési tényezők más kombinációját követeli meg. A termelést olyan országokba helyezik át, ahol a termékkel és a gyártással összefüggő ismeretek kellő szintje felhalmozódott (nem utolsósorban a már korábban elindult export miatt), de a gyártás költségei alacsonyabbak, mint az innovátorországban. A termelés később, ugyanezen logika alapján települ egyre tovább, lényegében egyre fejletlenebb régiók felé. Egy idő után az innovátorország saját termelése teljesen megszűnik, és import elégíti ki a keresletet.

Vernon elmélete alapvetően a *műszaki fejlesztésből származó versenyelőnyre* épít, de kiegészíti azt a kereslet és a kínálat sajátosságainak átfogó vizsgálatával. A termelés kihelyezésének ösztönzője a hazai piacon kialakuló árverseny, amelyben a termelők a nemzetközi termeléssel kétféle előnyre is szert tehetnek. Az alacsonyabb költségszint mellett a *piaci részesedés növelése*, új piacok bevonása is jelentkezik, ami újabb lehetőséget ad az egységköltség csökkentésére.

A külföldi működőtőke *harmadik* elmélete Robert Aliber nevéhez fűződik. *Aliber* [1970] a tőkeáramlások háttérében a nemzetközi tőke- és valutapiacok sajátosságait, lehetőségeit fedezte fel. A valutakonvertibilitás nemzetközi elterjedése az ötvenes és hatvanas években ugyanis jelentős *nemzetközi pénzügyi műveletek* előtt nyitott lehetőséget. Aliber úgy vélte, hogy a termeléshez szükséges külföldi kapacitások felépítésével, felvásárlásával a befektetőország tőkései a donor valutájának erejét akarják kihasználni. A hazai valutával olyan országokban finanszíroznak beruházásokat, ahol a valuta alulértékelt, és az így olcsóbbá vált beruházásokkal nagy arányú költségmegtakarítást érhetnek el. Az elmélet empirikus tesztelésére egyelőre nem került sor.

A *negyedik* megközelítés szintén pénzügyi orientációjú. A kérdésfelvetés ebben az esetben az volt, hogy milyen mértékben vállalkozik egy cég külföldi tőkebefektetésre, ha célja befektetéseinek diverzifikálása vagy az árfolyamkockázatok csökkentése. Itt a háttérben világosan látszik a *nemzetközi portfólióberuházási elmélet*, amely a kockázatmegosztásra a beruházások nemzetközi terítését javasolja. Az elmélet fő gondolata az, hogy a transznacionális vállalatok a tőkebefektetők számára jobb lehetőséget jelentenek a befektetési portfóliójuk kockázatainak csökkentésére, mint a nemzetközi tőkepiacok. De az elmélet egyik fő képviselője *Rugman* [1980] maga is elismerte, hogy elmélete csak speciális esetként értelmezhető.

A hetvenes évek közepére Hymer és Vernon elméletei váltak a legnépszerűbbé a transznacionális vállalatok és a nemzetközi működőtőke-áramlás folyamatainak elemzésében. Bár a két elmélet kérdésfelvetése eltért egymástól, a kapcsolódó kutatási eredmények egyre jobban közelítettek egymáshoz. Az eltérések közül a legfontosabb az maradt, hogy Hymer a működőtőke-befektetést a létező monopolizált versenyelőny kiterjesztésére irányuló agresszív stratégiának tekintette. Ezzel szemben Vernon a nemzetközi tevékenység elindítását inkább védekező jellegű stratégiának tekintette, ami a már elért piaci részesedés megtartására irányul. A két elmélet közeledése ellenére nem történt kísérlet eredmé-

nyek összefoglalására. Abban a tekintetben sem volt előrelépés, hogy a két elméleti megközelítésben felvessék a külföldi termeltetés és az egyszerű export alternatívája közötti döntés kérdését.

**Elméleti próbálkozások a hetvenes évektől.** Az ismertetett négy korai elméleti megközelítés talaján a hetvenes évektől számos újabb kísérlet látott napvilágot a nemzetközi gazdasági tevékenység tökéletesebb magyarázatára. Ebben az időszakban öt lényeges irányzat keletkezett. Elsőként Hymer szervezeti elméletét próbálták továbbfejleszteni. A munka arra irányult, hogy konkrét tapasztalatok alapján kimutassák és értékeljék a működőtőke-beruházásokat kiváltó előnyt biztosító tényezőket.

Egy másik irányzat a nemzetközi porondra lépés pénzügyi okait próbálta feltárni. Aliber nyomán tovább vizsgálták a nemzetközi valuta- és tőkepiacok működési sajátosságait. A kutatók egy másik csoportja a nemzetközi portfólióra vonatkozó elméletet használta fel. A hozamszint növelésére és a befektetési kockázatok csökkentésére törekvő beruházásokkal igyekeztek magyarázni a nemzetközi tevékenységek iparági és földrajzi sajátosságait.

A harmadik kutatócsoport a vállalatelméleti megközelítések nemzetközi kiterjesztésével próbálkozott. Ennek során figyelmük nem annyira a beruházás körülményeire irányult, hanem inkább a beruházásokban részt vevő szervezetek vizsgálatára. Az alapgonddal ebben az esetben a tranzakciós költségek elméletének alkalmazása volt a transznacionális vállalatokra vonatkoztatva. A nyolcvanas évek elején egy sor próbálkozás történt arra, hogy a külföldi befektetéseket arra vezessék vissza, hogy a nemzetközi piacok működési zavarai következtében előálló magas tranzakciós költségek miatt a cégek nemzetközi kapcsolatrendszerüket a vállalaton belülré telepítik, internalizálják.<sup>8</sup> Az árupiacok zavarai (protekciónizmus) és az intenzíven jelentkező vertikális és horizontális integrációs igény (árverseny) vezet arra, hogy a vállalatok egyes tevékenységeket és tranzakciókat saját szervezeti kereteik közé vonnak, és a piac helyett saját maguk adminisztratív módon szabályoznak.

A vállalatelméleti megközelítések másik változata *Michael Porter* [1985] nevéhez fűződik. A Hymer-feltétel továbbgondolása érdekében Porter arra koncentrált figyelmét, hogy kimutassa azokat a versenyelőnyöket, amelyek kihasználásával egyes cégek a többieknél kedvezőbb piaci helyzetbe tudnak kerülni. Az elmélet a stratégiai menedzsment elméleteként vált ismertté.

**Dunning eklektikus elmélete.** A hetvenes években született meg John Dunning ún. *eklektikus elmélete*, amely arra tett kísérletet, hogy a működőtőke-áramlás bizonyos vonásait legjobban magyarázó elméletek részeit egybeolvassza. A legfontosabb elemeit a tranzakciós költségek elméletéből, az internalizációs elméletből és a stratégiai menedzsment megközelítésből merítette. Az eklektikus elmélet legfőbb hipotézise az, hogy a vállalat az exporttal szemben akkor részesíti előnyben a működőtőke-beruházást, ha ezzel a cég tulajdonosi és tranzakciós költségelőnyökre tehet szert, valamint a helyi termelési feltételek is kedvezők.<sup>9</sup>

A stratégiai helyzetelőny forrásait *Dunning* [1993] három csoportba sorolja. Vannak a befektetőcégre vonatkozó, vállalatspecifikus előnyök.<sup>10</sup> (*O-ownership advantages*), a be-

<sup>8</sup> Ebbe az elméletcsoportba sorolható *Kojima* [1973].

<sup>9</sup> *Vernon* [1966] nyomán.

<sup>10</sup> Ebbe a kategóriába a Hymer-feltétel szerint érvényesülő előnyök bármelyike belefér, például a műszaki és szervezeti innovációk, a márkanév, a hatékony belső kommunikációs hálózat stb., amelyek a tulajdonos vállalatot tartósan megkülönböztetik versenytársaitól (lásd: *Porter* [1985]).

fektetés helyére vonatkozó előnyök<sup>11</sup> (*L-locational advantages*) és léteznek internalizációs előnyök<sup>12</sup> (*I-internalization advantages*). A három kezdőbetű összeolvasásából keletkezett az ún. *OLI*-paradigma elnevezés. *Dunning* [1993] a beruházásokat négy csoportba sorolta. Ezek a helyi erőforrásokat kiaknázó, a piacorientált, a hatékonyságnövelő és a stratégiai előnyöket realizáló beruházások.

1. A *helyi erőforrásokat kiaknázó* külföldi befektetések célja az, hogy a termelési tényezők költségeiben meglévő nemzetközi eltéréseket kihasználja. A beruházó motívuma a tevékenység nyereségességének, versenyképességének növelése. A kihelyezett termelés outputját exportálják, többnyire fejlett ipari országokba. Ez lényegében a neoklasszikus modell vállalata. A megcélzott erőforrások lehetnek természeti erőforrások, munkaerő és külföldön a befektetéssel megszerzett technológia, üzleti tudás, szervezeti tapasztalat stb. Ez utóbbiak bevonása a modellbe már távolabb mutat a neoklasszikus gondolatmeneten.

2. A *piacorientált* beruházók célja a befogadó ország és közvetlen környezetének ellátása termékekkel. *Dunning* [1993] öt különös okot különböztet meg az ilyen beruházások hátterében. Az *első* a követő beruházás. A beruházó azokban az országokban létesít kapacitásokat, ahol legfontosabb szállítói vagy vevői vannak, mert ezzel biztosítja, erősíti a folyamatos üzletmenetet. Egy *másik* ok lehet a termékeknek a helyi igényekhez való igazítása vagy a helyi, speciális termelési tényezők bevonásának igénye (például egy, az adott piacon megszokott alapanyag felhasználása). A *harmadik* ok: a helyi piacok ellátása lényegesen olcsóbb lehet helyben történő termeléssel, a termelési és tranzakciós (szállítási) költségek alacsonyabb szintje miatt. A *negyedik* ok az, hogy a vállalatot versenytársai kényszerítik a globális versenyben arra, hogy bizonyos fontosnak tekintett piacokon megjelenjen. A piaci jelenlét és részesedés a globális stratégia fontos eleme. Végül *ötödik* ok: a befogadó országok lépései, adók, vámok, az import adminisztratív ellenőrzése készíthet a termelés kihelyezésére.

3. A *hatékonyságnövelő* beruházások fő motívuma a már létező, erőforrás- vagy piacorientált beruházások racionalizálása olyan módon, hogy a beruházócég szinergiahatást érjen el a földrajzilag eltérő helyeken működő leányvállalatok összehangolt irányítása révén. Ezek az előnyök természetüknél fogva a méretgazdaságosság, a kockázatmegosztás és a tevékenységkör-gazdaságosság (*economies of scope*) révén jelentkeznek. Az előnyök a vállalati értékláncon belül és különböző stratégiai üzleti egységek láncai között is érvényesülhetnek.<sup>13</sup>

4. A beruházások *negyedik* típusa *stratégiai előnyöket* igyekszik érvényesíteni. Ennek keretében külföldi vállalatok értékeit vásárolják meg saját hosszú távú stratégiai céljaik elérésére, főleg nemzetközi versenyképességük fenntartása, növelése érdekében. Ilyen beruházásokat hajtanak végre az integrált globális stratégiát követő nagyvállalatok, de olyan kisebb cégek is, amelyek a nemzetközi tevékenység első lépéseként az ismeretlen piacon versenyképességet biztosító vállalatfelvásárláshoz folyamodnak (megveszik a cég egyéb vagyona mellett a piaci ismeretet is).

*Dunning* [1993] szerint a forrás- és a piacorientált beruházások a bemutatkozó, első befektetések. A hatékonyságnövelő és stratégiai előnyökre törekvő befektetések általában pótlólagos jellegűek, tehát már létező kapacitásokat változtatnak meg. Ilyen pótlólagos beruházásnak tekintendő az újrabefektetett profit is. A működőtöke nemzetközi áramlásában az elmúlt 10-15 évben megfigyelhető változások nagyrészt e két utóbbi beruhá-

<sup>11</sup> Ezek az előnyök a klasszikus elmélet által kidolgozott költségelőnyök, illetve természeti erőforrások lehetnek.

<sup>12</sup> Ez utóbbi elgondolás a tranzakciós költségek elméletéből került át, feltehetőleg Williamsontól (*Williamson* [1975]).

<sup>13</sup> Itt a Porter által értelmezett vállalati értéklánckokról van szó: *Porter* [1985].

zástípus térnyerésére vezethetők vissza. A hatékonyságnövelő befektetéseket az amerikai eredetű transznacionálisok egyébként már a hatvanas évektől végezték, olyan cégek, amelyeknek már kiterjedt nemzetközi tevékenységük volt. A stratégiai beruházásokra valamennyi fontosabb piacon egyaránt a nyolcvanas évektől kezdve került sor, döntően azért, mert a versenytársakkal minden piacon egyidejűleg indult meg a konkurenciaharc.

Bár a nemzetközi működőtőke-áramlás egészét tekintve a fejlett piacgazdaságok túlsúlya miatt a két utóbbi beruházási típus gyors terjedése volt jellemző, az újonnan iparosodó országok kezdő beruházásait még az első két típusba lehetett sorolni. Ugyancsak kivételt jelentenek az újonnan megnyíló piacok, vagyis az átalakuló országok piacai, ahová jelentős mennyiségben érkezett forrás- és piacorientált befektetés. Ugyanakkor mindkét esetben rendkívül gyorsan megindult a hatékonyságjavító és a stratégiai beruházások végrehajtása is.<sup>14</sup>

**Magyar szerzők értékelései.** A magyar szakirodalomban az utóbbi években sorra jelennek meg külföldi működőtőkével kapcsolatos elemzések.<sup>15</sup> Ezek vázlatosan ismertetik az idegen nyelvű irodalom néhány lényeges tanulmányát, és azok gondolatmenetét követve próbálják a rendelkezésre álló tőkeáramlási adatokat és információkat értékelni.

Árva László munkáiban a működőtőke-áramlás három alaptípusát különbözteti meg (Árva [1994a], [1994b]). Az *első* a hagyományos *gyarmati jellegű* befektetés. A tőkeerős vállalatok igyekeztek tevékenységüket a termelési folyamat egészére kiterjeszteni, a termelési folyamatot vertikálisan integrálni. A rendszeres, biztonságos és kiszámítható nyersanyagellátás érdekében saját ellenőrzésük alá vonták a termeléshez szükséges nyersanyagok beszerzési forrásait, bányákat, ültetvényeket. Gyakran a nyersanyagok primer feldolgozását is elvégezték a nyersanyagforrás közelében. Az ilyen jellegű beruházások már a múlt században kezdtek elterjedni, és a mai napig működnek hasonlók. Az ilyen befektetések alapvető tulajdonsága, hogy enklávét alkotnak a fogadó országban, nem kapcsolódnak szervesen a gazdaság egyéb területeihez, és ezért a gazdaságot dinamizáló hatásuk minimális. Nem képesek hozzájárulni a helyi tőkefelhalmozáshoz, és ezzel a gazdaság egészének modernizálásához.

A *második* befektetési típus a *fejlett országok között* bonyolódik le. *Mundell* [1957] elmélete szerint a tőkeáramlás kiváltó oka a javak és szolgáltatások szabad áramlását akadályozó tényezők megkerülése. Ezért az ilyen beruházások kereskedelemhelyettesítő hatásúak. Innen az elmélet elnevezése is: szubsztitúciós elmélet. A hatvanas évektől a világgazdaság legjelentősebb piacain egyre erősebbé váló protekcionista kereskedelempolitikai gyakorlat alátámasztotta Mundell elméletét. A GATT-fordulók hatására fokozatosan csökkenő vámszintek mellett és helyett ugyanis a protekcionizmus új formái nyertek teret, a mennyiségi korlátozásoktól az adminisztratív akadályokon keresztül az önkéntes exportkorlátozásig. Ezeket a korlátokat az export célországába telepített leányvállalatokon keresztül lehetett sikeresen kikerülni. Ennek a beruházási típusnak tehát a fő ismérve az, hogy nem hoz létre új terméket és kereskedelmi forgalmat. Pontosabban: a leányvállalatokon keresztül megvalósuló termelés és kereskedelmi forgalom mindenképpen létrejönne, csak a protekcionista akadályok miatt nem az átvevő célországban.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> Magyarország esetében például a privatizáció révén megszerzett kapacitások jelentős részét rövidesen pótlólagos beruházásokkal kellett kellően hatékonyra tenni, illetve a stratégiai elképzeléseknek megfelelően átalakítani, hogy a nemzetközi rendszer egységes irányításából származó szinergiahatások jelentkezzenek.

<sup>15</sup> A napi sajtóban megjelenő hírek és rövid elemzések, hatásvizsgálatok mellett nagyobb lélegzetű tanulmányokkal jelentkezett *Hamar* [1995] és *Árva* [1994a], [1994b].

<sup>16</sup> *Árva* [1994a] a szubsztitúciós elmélet leszármazottjaként kezel további két fontos elméleti megközelítést. Az első az ismert tranzakciós költségek elméletrendszerének nemzetközi vetülete, a másik Dunning eklektikus elmélete.

A harmadik külföldi működőtőke-befektetési forma a kereskedelmi forgalmat bővítő beruházás. Ennek alapja a neoklasszikus elmélet előbb ismertetett ága (a Heckscher–Ohlin–Samuelson-elmélet), amely a tényezőellátottság nemzetközi eltéréseit figyelembe véve, a termelési tényezők nemzetközi áramlását is magyarázza. A gazdaságra gyakorolt modernizációs hatások szempontjából ez a fajta beruházás lehet a legkedvezőbb. A külföldi tőke által működtetett szektorhoz ugyanis ezekben az országokban a helyi tulajdonban lévő vállalkozások bővülő köre volt képes csatlakozni. Ezáltal a gazdaság szélesebb köre részesedett a fellendülő gazdasági tevékenység jövedelméből. Közvetett hatásként pedig a kapcsolódó vállalatok technika- és tudástranszferben is részesedtek, ami hozzájárult az érintett gazdaságok általános modernizációjához.<sup>17</sup>

A három fő működőtőke-befektetési típust ötvöző megközelítés erénye, hogy kimondja: a külföldi befektetések modernizációs hatása alapvetően a célország befogadókészségén és a modernizációs hatásokat kibontakoztató helyi környezet meglétén, minőségén múlik. A három típus valóban plasztikusan írja le három, időben és térben többé-kevésbé behatárolható tőkeáramlási rendszernek a működését és hatásait. Azonban nem tudja kielégítően magyarázni az elmúlt 10-15 évben kibontakozó folyamatokat. Főként pedig teljesen figyelmen kívül hagyja a nemzetközi vállalatok felépítésében és üzleti stratégiáiban végbement gyökeres változásokat, amelyek pedig alapvetően befolyásolják a működőtőke-mozgásokat is.

Csupán felsorolásszerűen említek néhány jelentősebb problémát, amit ez a megközelítés nem tud kezelni. A tercier szektorba irányuló, egyre erőteljesebb tőkeáramlást például nehéz besorolni a fenti kategóriák bármelyikébe is. A szolgáltatások exportja ugyanis egyelőre nem ütközik olyan erőteljes protekcionizmusba, mint a klasszikus feldolgozóipari termékeké. Az olcsó munkaerő kihasználása sem elsődleges, hiszen az efféle beruházások legdinamikusabban éppen a mag országáiban bővülnek<sup>18</sup>. E mögött a jelenség mögött nyilvánvalóan valamilyen más okot kell keresni.

A legnagyobb méretű, csillagászati összegekre rúgó befektetések olyan vállalatfelvásárlások és -fúziók, amelyeknek szintén kevés köze lehet a kereskedelemhelyettesítéshez vagy az olcsó munkaerő nyújtotta költségelőnyökhöz. Melyik kategóriába lehetne ugyanis sorolni mondjuk a Columbia Pictures dollármilliárdokért történt felvásárlását? Nem lett volna egyszerűbb és főleg olcsóbb a Sonynek megvenni egy kis amerikai elektronikai céget, hogy azon keresztül terelhesse saját közvetlen exportját a korlátozásoknak kevésbé kitett vállalaton belüli forgalomba?

A hasonló tranzakciók mögött a világgazdaságban megfigyelhető, nemzetközi méreteket öltő koncentrációs hullám áll, aminek pedig végső célja a tőke magasabb megtérülési rátájának biztosítása egy olyan környezetben, amelyben a termelés költségei hallatlanul gyors ütemben emelkednek. A felvásárlások persze nemcsak a szükséges tőkekoncentráció mértékét biztosítják, hanem az ugrásszerűen bővülő termelés számára az értékesítési piacot is. Ma a munkabérek elérhető megtakarítások mellett legalább olyan fontos szempont a fogyasztópiac megszerzése is.

De ha saját környezetünkben nézünk körül, akkor is számos olyan példát találhatunk, amelyeket az említett három típussal nem tudunk kielégítően magyarázni. Tény, hogy a magyar munkaerő az EU-országokhoz viszonyítva rendkívül olcsó, ráadásul még adaptív és képzett is. Mégis, a Magyarországra települő tőke nagyobb része kifejezetten tőkeintenzív ágazatokba települ, és a munkaintenzív textil-, bőr-, cipő-, konfekció- és műszeriparban csak elvétve lehet találni külföldi befektetőt. Ezt a tényt azzal sem lehet

<sup>17</sup> A modernizációs hatás a dél-kelet-ázsiai kis tigrisek példáján is, de a magyar gazdaság 1867–1914 közötti fejlődésén is tetten érhető.

<sup>18</sup> Lásd *Arva* [1994] 23. o.



magyarázni, hogy ezek az ágazatok idő előtt (privatizáció előtt) tönkrementek, csődbe jutottak, ezért már nem volt mit megvenni. Ugyanis a külföldi tőke által preferált gépipari vállalatok sem voltak lényegesen eltérő pénzügyi vagy piaci helyzetben.

De a tőkeigényes ágak magyarországi megtelepedésével kapcsolatban azért nem érdemes az ellenkező végletbe sem esnünk. Nem gondolhatjuk, hogy ezek a befektetések inkább kereskedelemhelyettesítők. A kereskedelemhelyettesítés kényszere ugyanis egyáltalán nem állt fenn, és ma sem igazán erős. Hiszen a külkereskedelem radikális liberalizálása idején nagy számban telepedtek meg Magyarországon külföldi vállalatok, amelyeknek az exportakadályai akkor nemhogy emelkedtek volna, de egyenesen drámaian, egyik pillanatról a másikra eltűntek! Később több iparágban maguk a külföldi befektetők szorgalmazták protekcionista intézkedések bevezetését. A logikai sorrend tehát éppen fordított. A hirtelen megnyílt piacon elért részesedés hosszabb távú biztosítására a befektetők maguk lobbyznak kereskedelmi akadályok emeléséért.

Ismét csak nem a munkaerő költsége, az erőforrásokhoz való hozzáférés vagy a protekcionizmus, hanem a piaci expanzió lehetősége áll az olyan befektetések háttérében, amelyek csak a helyi piacra termelő kapacitásokat szereztek meg. A legnagyobb külföldi érdeklődés éppen ezek után a piacok után nyilvánult meg: az élelmiszeripar egyes ágai-ban (söripar, tejipar, cukoripar, növényolajipar, édesipar, szeszipar), az elektromosenergia- és gázszolgáltató szférában. A döntő motívum itt a piacszerzés, ezen keresztül a befektetett tőkének a hazai (recesszió, éles piaci verseny miatti alacsony) megtérülési rátájánál magasabb hozam elérése.

A nyolcvanas évektől kibontakozó globális üzleti stratégiák hatásainak összefoglalására *Hamar* [1995] tesz kísérletet. Álláspontja leginkább *Dunning* ([1988] 44–45. o.) véleményéhez áll közel. *Dunning*hoz hasonlóan, a vállalatok nemzetközi termelési tevékenységére szerinte az alábbi feltételek teljesülése esetén kerül sor:

„1. A vállalat olyan egyedi, vállalatspecifikus jellemzővel rendelkezik, ami több országban is jól kiaknázzható monopolhaszonnal jár.<sup>19</sup>

2. Telepítési megfontolások (a termelési, szállítási költségek, vámok és egyéb adók különbségeinek egybevetése) alapján is előnyösebb lehet egy konkrét terméket külföldön gyártatni.<sup>20</sup>

3. Egy vállalat nemzetközivé válik, ha a nemzetközi tranzakció költségei vállalaton belül alacsonyabbak, mint a piac mechanizmusain keresztül, és a tulajdonosi előny nagyobb, mint a versenyzetési előny.<sup>21</sup>”

Hamar lényegesen továbblép az *Árva* által leírt fő mozgatórugók feltárásában, hiszen az egyszerű költségelőnyökön kívül rámutat a nemzetközi vállalatok által realizált monopolprofit jelenlétére is. Ennek forrása pedig többnyire a vállalat által felhalmozott és monopolizált tudás, márkanév, illetve a vállalat birtokában álló más egyedi, a piac által elismert érték. Hamar rámutat arra is, hogy a monopolprofit jelentős részét meg lehet szerezni úgy is, ha a vállalat nem végez nemzetközi termelőtevékenységet. Licencátadás-sal, kooperációs szerződéssel, de akár egyszerű termékexporttal is saját ellenőrzése alatt tudja tartani piacait. Ezért következtetése az, hogy egy-egy cég a fenti három tényező együttes érvényesülése esetén vállalkozik nemzetközi termelési tevékenységre.

A működőtőke-beruházások újabb fejleményei között Hamar megemlíti az egyre inkább teret nyerő horizontális integrációt is. Vagyis, hogy a multinacionális feldolgozóipari

<sup>19</sup> Ezt a tényezőt hangsúlyozza *Hymer* [1976].

<sup>20</sup> Ez részben megfelel az *Árva* által is használt kereskedelemhelyettesítő motívumnak, részben azonban túlmutat azon, és bevonja a legkülönbélebb termelési költségek eltéréseit is a képbe. A költségeltérések azonban a nemzetközi szakosodást általában motiválják. A költségeltérések hatására a kereskedelem és az együttműködés nem tőkekapcsolatokon nyugvó formái is bővíülhetnek.

<sup>21</sup> Erről lásd H. Coase és O. Williamson munkáit, a tranzakciós költségek elméletét.

társaságok stratégiája lényegében már a hatvanas évektől kezdődően egyre jobban arra irányult, hogy ugyanazt a fajta terméket egy sor főpiacon párhuzamosan termeljük. A vertikális integráció esetében a tevékenységek internalizálása, vállalaton belülről hozása a cél. A horizontális integráció költséges stratégia, hiszen a termelés sokszor szétaprózottabb, kevésbé koncentrált, mint amilyen technikailag lehetne, ezért főként a beruházásoknál jelentős méretgazdaságossági deficit keletkezhet. Vagyis, azonos termelési kapacitás kiépítéséhez lényegesen több tőke befektetésére van szükség.

### **A transznacionális vállalatok globális üzleti stratégiái és a befektetési motívumok**

A hetvenes évek közepén elindult, majd 1985-től felgyorsult, újabb gyökeres változást eredményező folyamatokkal lényegében még egyetlen külföldi működőtőkével foglalkozó elmélet sem számolt. Talán éppen a korábbiaktól oly nagy mértékben eltérő sajátosságok intik óvatosságra az elméleti szerzőket. A változásokat a következő tendenciákkal lehet leírni:

1. a tőkeáramlás növekedési ütemének felgyorsulása;
2. a transznacionális vállalatok üzletstratégiájának gyökeres változásai (például szövetségi rendszerek kialakulása, a vertikális integráció és a horizontális diverzifikáció háttérbe szorulása, komplex termékcsomagok kínálata stb.);
3. az újonnan iparosodott országok megjelenése tőkeexportőrként a piacon;
4. a transznacionális vállalatok gyors expanziója a szolgáltatási szférában;
5. a pótlólagos befektetések arányának gyors emelkedése az összes beruházáson belül, a kezdő (zöldmezős) beruházások rovására;
6. a nemzeti kormányok külföldi működőtőkéhez való hozzáállásának változása; a tőke csalogatása a kétségtelenül továbbra is létező negatív jelenségek ellenére.

#### *A globális stratégiák műszaki, szervezeti és vezetési feltételei*

Kezdetben a transznacionális vállalatok egyes telephelyei teljesen önállóan működtek, nem volt közöttük munkamegosztás (*multi-locational*), ennek következtében lényegesebb áruforgalom sem. A több telephelyű, konglomerátumszerű transznacionális vállalat amerikai találmány volt. Kellott hozzá az a vállalatszervezési gyakorlat, amely a korábban funkcionálisan integrált nagyvállalatokat (*U* alakú szervezet) *multidivizionális vállalattá* alakította (*M* alakú szervezet). A termékdivíziók mellett logikusan kialakultak a földrajzi divíziók is, amelyek nagyfokú önállóságot élveztek.

A világgazdaságban végbemenő globalizálódásnak világos *műszaki-technológiai gyökerei* vannak. Az amerikai multik által a harmincas években elkezdett feldolgozóipari beruházások a hetvenes és nyolcvanas évektől azért váltak tömegessé és terjedtek ki nagyon sok más országból származó cégre is, mert ennek technikai feltételei egyre kedvezőbbek lettek. A globalizálódást elősegítő korszakos műszaki újítások közül az első a transzatlanti légi közlekedés és szállítás elterjedése volt. A vállalati döntéshozatalban új távlatok nyíltak meg azzal, hogy a vállalatok csúcsvezetői szükség esetén gyorsan tudtak eljutni az eltérő földrajzi térségekben fekvő érdekeltségeikhez. Ezzel a lehetőséggel persze csak ritkán éltek, de a lehetőség megléte kellő biztosítékot jelentett a nemzetközi tevékenység folytatásához.

A nemzetközi munkamegosztást internalizáló, vállalaton belüli kapcsolattá alakító együttműködési rendszerek kialakítása a hetvenes évektől terjedt el, párhuzamosan a

kölségmegtakarításokat kereső beruházásokkal. Ebben az esetben az egyes telephelyek között szoros együttműködés alakul ki, hiszen a végterméket több eltérő fekvésű telephelyen állítják elő. Ehhez az együttműködéshez viszont gyors, pontos, *megbízható szállítási és kommunikációs rendszerek* voltak szükségesek.<sup>22</sup> A hetvenes évektől fokozatosan kiépült és egyre hatékonyabbá vált ez a fajta infrastruktúra. A közlekedés és a szállítmányozás költségei az egyre dráguló energiaárak ellenére is folyamatosan csökkentek. Nem utolsósorban azért is, mert a szállítandó terméktömeg súlya más innovációk hatására jelentősen csökkent. A távközlés és az adatátvitel újdonságai pedig lehetővé tették, hogy a központi irodákban a külföldi telephelyekkel kapcsolatos apró részletekig rendszeres és gyors információszolgáltatás állt rendelkezésre, személyes jelenlét nélkül is. A műszaki fejlődés lehetővé tette azt is, hogy a termékekhez kapcsolódó szolgáltatásokat is egyre szélesebb körben lehessen nyújtani a piacokon.

A nemzetközi gyártás technikai feltételei tehát rohamosan javultak a hetvenes évektől kezdve. Az amerikaiak által bevezetett vállalatszervezési és vezetési innováció, a multidivizionális szervezet megfelelő működési keretet biztosított a nemzetközi gyártáshoz is. A lehetőség tehát adva volt, és az úttörő amerikai bázisú multikat sorra követték a többi nemzetek cégei is. A követő országok legfőbb motívuma továbbra is a piaci jelenlét, a piaci részesedés növelése volt. Sok esetben nyilván komoly motívum volt a protekcionizmus is. A piaci jelenlét szükséges *a helyi igények, szükségletek figyelembevételéhez, a komplex termékcsomagok kínálatának kialakításához, a gyors reagáláshoz, a saját értékesítési hálózat kiépítéséhez*<sup>23</sup> stb.

### *A piac mint beruházási motívum szerepe*

Már az 1985 előtti működőtőke-áramlási folyamatok is differenciáltak voltak időben és térben. A hagyományos kolonialista tőkebevitt kiegészítette a periféria centrumhoz közelebb fekvő térségeibe irányuló modernizációs beruházás (Anglia–Egyesült Államok 18–19. század, Anglia, Franciaország, Németország–Közép-Kelet-Európa 19–20. század, Japán–Délkelet-Ázsia 20. század stb.). A modernizációs beruházások motívumai eltértek a gyarmatosító beruházásokéitól. A *modernizációs beruházások* azért jöhettek létre, mert a fogadó ország képes volt a beruházásokat saját gazdaságába integrálni, a feldolgozóipar szükségleteinek megfelelő termelési infrastruktúrát és munkaerőt biztosítani, és az előállított termékeket maga felhasználni. A *termelés feltételei* (környezet, infrastruktúra, munkaerő, esetleg helyi nyersanyagok) és a *felvevőpiac* (a donorország keresleti szerkezetéhez hasonlítható fogyasztási szokások és -szerkezet) *együttesen* már ekkor is kellett ahhoz, hogy a működőtőke-beruházások egy adott országban meginduljanak. Nem véletlen például az, hogy a hatalmas kiterjedésű brit birodalomban azok a földrajzi területek jutottak a befektetések oroszlánrészéhez, amelyeken az Európából betelepült lakosság magas aránya a beruházásokhoz mind a termelési háttérrel, mind a fogyasztópiacot biztosította. A beruházásokat ismert, csaknem hazainak tekinthető feltételek közé telepítették. Ez a beruházási tevékenység eredményezte már ekkor is a porteri értelemben vett többközpontú (*multi-domestic*) vállalatok kialakulását.<sup>24</sup>

A másik lényeges befektetési áramlat és motívum minden kétséget kizáróan a centrum országai között érvényesült, de időben csak később bontakozott ki. Ezt a fajta beruházási

<sup>22</sup> Már 1978-ban mintegy száz-százötven transznacionális vállalatnak volt műholdakra alapozott saját információs rendszere. Lásd: Szanyi [1991].

<sup>23</sup> A keresletben lezajlott változásokról és az azokat követő vállalati reakciókról bővebben lásd: Szanyi [1992].

<sup>24</sup> Lásd: Porter [1986].

tevékenységet az amerikai cégek indították el (részben már a második világháború előtt) Európa fejlett országaiban, de Magyarországon is. Az ekkor érvényesülő kiváltó okokat nehéz ma már rekonstruálni. Bizonyosnak látszik, hogy a hatvanas évek végéig e befektetésekben nem a kereskedelemhelyettesítő motívum volt előtérben. Az amerikai cégek nemzetközi expanzióját figyelve, továbbra is a gyarmatosító jellegű kitermelőipari és mezőgazdasági-élelmiszeripari beruházások domináltak. De ezek mellett már a harmincas években – tehát lényegében az amerikai működőtőke-export megindulásának korai fázisában – is sok feldolgozóipari beruházás született, elsősorban a fejlett európai országokban. Ezeket a befektetéseket a világpiac felosztására irányuló törekvés motiválta (például gépjárműiparban, vegyiparban). A főbb, az amerikaihoz hasonló szerkezetű és fejlettségű piacokon való megjelenés és részvétel volt ezeknek a befektetéseknek a háttérben.

Ugyanez a kiváltó ok figyelhető meg a japán működőtőke-beruházások jelentős része mögött is, legalábbis a centrum országaival kapcsolatban. A japán beruházások első generációja az exportot elősegítő beruházás volt: képviselőtek, márkaszervizek, vevőszolgálatok, ügynökségek létesültek a fejlett országok piacain. A japán tőkeexport kibontakozása tehát párhuzamosan folyt az exportoffenzívával. Ez a sajátosság alapvető eltérést jelent az amerikai beruházási gyakorlathoz képest. A beruházások későbbi fázisában, a főbb piacokon érvényesülő protekcionizmus, illetve a japán gazdaság dinamikus fejlődése miatt dráguló hazai termelés miatt változott meg később a japán beruházások szerkezete. A hetvenes évek második felétől jelentek meg tömegesen a költségsökkentő beruházások a délkelet-ázsiai országokban, illetve a nyolcvanas évektől a kereskedelemhelyettesítő beruházások a fejlett országokban. De a kiindulás a piaci részesedés megszerzését segítő beruházás volt. A japán beruházásoknak ez az átalakulása ismét felhívja a figyelmet a működőtőke-áramlási tendenciák viszonylag gyors változásaira, és a jelenség dinamikus megközelítésének szükségességére.

Az 1985 után megfigyelhető eltolódások (az újonnan iparosodó országok és a dinamikusan fejlődő európai országok befektetései) szintén a piacszerzéssel magyarázhatók. A piacszerzési törekvések pedig azokra az országokra irányultak, amelyekben a termelési tényezők fejlettsége és szerkezete, valamint a fogyasztópiac sajátosságai a befektető cég sajátos termelési, üzleti tapasztalataival kompatibilis. Ez a folyamat lényeges része a világgazdaság globalizálódási tendenciáinak: a fejlett országokra jellemző, a centrum országainak lehetőségeihez és igényeihez igazított gazdasági szerkezet alakult ki.

Azokat a piacokat, amelyeken az ebben a szerkezetben előállított termékeket termelni és értékesíteni lehet, a centrum igyekszik integrálni saját gazdasági vérkeringésébe.<sup>25</sup> Azok az országok és földrajzi régiók, amelyek ettől eltérő módon szerveződnek kimaradnak ebből a globálisan integrált rendszerből.

A globalizálódó világgazdaság működési jellemzőihez a vállalatoknak maguknak is igazodniuk kell. Globális üzleti stratégiákat alakítanak ki, amelyben egyszerre számolnak minden, a termelés és az értékesítés szempontjából lényegesebb térséggel. A középkelet-európai országokat is ilyen szempontból ítélik meg: ez egy olyan jelentős potenciális kereslettel rendelkező térség, amelynek egyes országaiban a termelési kultúra is viszonylag magas színvonalú, vagyis ahol technikailag is elképzelhető a gyártás.<sup>26</sup>

A vállalatok mérete szükségszerűen növekszik, hiszen a nemzetközi szervezet kiépíté-

<sup>25</sup> A fogyasztás szerkezetét a transznacionális vállalatok maguk úgy befolyásolják, hogy az a saját kínálatuknak jobban megfeleljen. A japán lakosság fogyasztási szokásai például jelentősen átalakultak az elmúlt 20 év során.

<sup>26</sup> A gyártás technikai feltételeinek megléte egyben feltételezi a fogyasztópiac meglétét vagy kialakíthatóságát is. A termelési kultúra és a fogyasztás dinamikus összefüggéseire vonatkozóan érdemes átgondolni Vernon [1966] termékciklus-elméletét.

se, termékekkel való ellátása, a kapcsolódó szolgáltatások kiépítése hatalmas tőkeigénnyel járó feladat. A vállalati fúziók a nyolcvanas évek második felében a tőkeáramlás nagy fellendülésében jelentős szerepet játszottak. A fúziók mellett stratégiai szövetségekkel, piaci, gyártási, kutatásfejlesztési együttműködésekkel is gyakorta találkozni. Ezeknek a szövetségeknek is az a céljuk végső soron, hogy az egy-egy vállalat tőkeerejét meghaladó feladatok megoldására koncentrálja az erőforrásokat. Ezzel a szövetségek is természetesen a piaci koncentráció növekedését idézik elő.

A piac és a termelés földrajzi közelítésére már korábban is felhívták a figyelmet. *Hanink* [1994] könyvében részletesen leírja a telephely-választási elméletek fejlődési folyamatában azokat a megközelítéseket, amelyek *Alfred Weber* nyomdokain haladva igyekeznek a termelési tényezők eltérő földrajzi elhelyezkedése mellett a fogyasztópiacot is figyelembe venni. A *legkisebb költségű telephely* Weber szerint lehet *a fogyasztópiachoz legközelebb fekvő*, abban az esetben, ha a tényezők árában nemzetközileg nincs nagy eltérés.<sup>27</sup> *Hanink* [1994] azt is említi, hogy egy sor empirikus felmérés szerint az amerikai piacon mint főpiacon való pusztán jelenlét egy sor befektetést motivált. Az 1985 utáni szolgáltatási beruházások többsége pedig korábbi ipari beruházásokat, illetve az ezekből ellátott fogyasztópiacokat szolgálja ki, tehát szintén piachoz kötött.

*Hanink* [1994] arra is hivatkozik, hogy hasonló fejlettségű területek közötti (sokszor iparágakon belüli) kereskedelem keletkezik akkor, *ha a piacok között jelentős átfedés van*. „Kisebb piaci egybeesést, illetve kisméretű piacok jelentős egyezését exporttal célszerű kiszolgálni. Ha azonban az átfedés növekszik, vagy az átfedő piacszegmenseken realizált terméktömeg növekszik, a versenyképesség megőrzése megkövetelheti a külpiacon történő termelést. A helyi termelés lehetőséget ad a külföldi termelőnek arra, hogy közlőrl kövesse a helyi kereslet változásait, és ezzel az importot kedvelőknél szélesebb piaci szegmenst tud ellátni.” (*Hanink* [1994] 218–219. o.)

A piac a beruházók mai megfontolásaiban általában regionális piacot jelent. A beruházásait pedig úgy telepítik, hogy egy-egy megcélzott regionális piac legkedvezőbb beruházási és gyártási feltételeit nyújtó országába vagy országaiba települnek. Közép-Kelet-Európában Magyarország és Lengyelország a telephelynek leginkább alkalmas ország. Az egyes régiók között ilyen szempontból nincsen verseny: a globális üzleti stratégia lényege a főpiacokon való egyidejű részvétel. Erre közvetlen bizonyíték is van. A *UNCTAD* [1991] vizsgálata szerint a japán multik elterjedt stratégiája volt a regionális kulshálózatok kiépítése. Ezek „regionálisan integrált, függetlenül működtethető, valamely főpiacra koncentrált tengerentúli befektetések hálózatai” (*UNCTAD* [1991] 42. o.). Tehát vélhetőleg a magyarországi beruházások nem vonnak el tőkét Portugáliából, de a kínai befektetések sem Magyarországtól. Éppen ezért tévedés a kínai fejlődést például ebből a szempontból a magyarral összehasonlítani, netán Kínát követendő példaként beállítani.

### *A költségcsökkentési motívum*

A beruházások másik lényeges motívuma a költségcsökkentés. A költségcsökkentési szempontból kiválasztott telephelyek közé nagy valószínűséggel azok az övezetek sorolhatók, amelyeket az *UNCTAD* [1992] a hárompólusú tőkeáramlási rendszer egyes gócainak érdekszférájaként határoz meg. Hagyományosan ilyen például az Egyesült Államok számára Latin-Amerika, de főként Mexikó, Japán számára egyes délkelet-ázsiai országok (bár itt az Egyesült Államok jelenléte is érzékelhető), az EU-exportőrök számára pedig

<sup>27</sup> *Hanink* [1994], 214.o.

Észak-Afrika és a Közel-Kelet (Törökországgal). Az UNCTAD ide sorolja Kelet-Európát is, de a besorolás vitatható. Felfogásunk szerint ugyanis lényeges, hogy a költségelnyők (elsősorban az olcsó munkaerő) kihasználására települő cégek a megtermelt árutömegnek csak nagyon kis részét értékesítik az előállítás helyén. A zöm exporra kerül. Egy másik fontos ismérv, hogy ezek a befektetések tömegtermelésben alkalmazható olcsó betanított munkát keresnek. Kétségtelen, hogy van térségünkben sok olyan befektetés, amelyre e két kritérium áll. De ezek nem uralják a befektetéseket.

*Hanink* [1994] ismerteti azokat az elméleti megfontolásokat, amelyek a globális piacon az úttörő befektetők követésére készítetik a többi piaci résztvevőt is. Ez a úgynevezett *követő hatás* rendkívül szemléletesen mutatkozik Kína és Magyarország esetében is, és a globális verseny erősségét mutatja ezeken a piacokon is. Vagyis a követő stratégiát választó vállalatok nem csupán termékfejlesztéseikben, marketingmódszereikben, árpolitikájukban stb. követik a piacvezetőket, de külföldi diverzifikációjukban is. A terjeszkedés motívuma minden szervezet sajátja, ezért a gazdálkodó szervezeteké és az azokból felépülő korszerű gazdaságoké is. A nemzetközi terjeszkedés igénye az oligopoljellegű piacon nagyon erős, hiszen a centrum országaiban a piaci telítettség adott szintje mellett nagyon nehéz növelni a piaci részesedést. Az intenzív árverseny miatt a tőke megtérülése is lassul. Az expanzió logikus útja tehát a magasabb tőkemegtérülést ígérő újabb piacok megnyitása, a perifériák bevonása a centrum vérkeringésébe.

A *Hanink* [1994] által ismertetett elméletek azt állítják, hogy az oligopoljellegű világpiacra egy-egy újabb országba település elmozdulást jelent a piac egyensúlyi állapotától. Az *stratégiai egyensúly helyreállítása* érdekében a versenytársak is beruháznak az adott országban. Más esetekben viszont az ellensúlyt a kihívott fél nem ugyanazon a piacon igyekszik megtalálni. A General Electric (GE) magyarországi befektetéseit egyes elemzők például annak tudják be, hogy a fényforrások amerikai piacán a GE jelentős piacvesztést szenvedett el. A veszteségért az európai piacon kompenzálta magát azzal, hogy a Tungstramon keresztül jelentős európai piaci részesedést is vásárolt. Ezzel visszaállította korábbi globális piaci részesedésének mértékét. Hasonló politika következménye a Suzuki-beruházás is. A Suzuki azért ruházott be úttörőként Magyarországon, mert más piacokon túl erősnek vélte a konkurenciát.

*Kogut* [1994] véleménye szerint a multinacionális vállalatok közép-európai terjeszkedésének célja, hogy a *privatizáció lehetőségeit* kihasználva, a meggyengült helyi szállítókkal szemben erős (ha lehet monopoljellegű) piaci pozíciókat építsenek ki. Ez ismét a piacszerzési motívumra utal. *Kogut* végül arra a következtetésre jut, hogy a Közép-Kelet-Európába irányuló működőtőke-befektetések célja „a nagy multinacionális társaságok nemzetközi versenyének kiterjesztése néhány oligopolpiaci szerkezetű iparágban, a távközlésben, a gépjárműgyártásban és fogyasztási cikkek gyártó iparágakban” (*Kogut* [1994] 15. o.). De az oligopolpiaci szerkezet működési sajátosságai a működőtőke-export háttérben általában is megfigyelhetők, nem csak a mi térségünkben.

### *A tőkekoncentráció szerepe*

A nemzetközi tevékenységet kiváltó egyik legfontosabb ok a *termelés méreteinek növekedése, illetve a piaci koncentráció*. Ugyanezek a tényezők közvetlenül érvényesülnek a globális vállalatok üzleti stratégiáiban. A globális vállalat a termékeivel egyidejűleg akar piacra lépni valamennyi fontosabb piacon. A vállalati működés egyik legfontosabb mérceje is – a profit vagy az árbevétel alakulása mellett – a vállalatok világpiaci részesedésének változása lett. A koncentráció fokozása érdekében lépéseket is tesznek: megindul a versenytársak kiszorítása a piacokról, másokat felvásárolnak vagy beolvasztanak. A vál-

lati koncentráció egyes iparágakban (például elektronika, gyógyszeripar stb.) rendkívüli mértékben felgyorsult. A koncentráció fokozása – a verseny korlátozása mellett – a hatékony, nagyszériás gyártás kialakításához szükséges tőkekoncentráció létrehozását, illetve az így előállított árutömeg értékesítését is szolgálja.

A szükséges tőkekoncentráció biztosítása, illetve a költségek és a kockázatok megosztása a globális cégek közötti együttműködési rendszerek kialakulásához is vezetett. Az együttműködések, stratégiai szövetségek közvetlen céljai között leggyakrabban a költséges kutatásfejlesztési tevékenység közös végzése szerepel. Ugyancsak gyakori az egymást kiegészítő profilokkal rendelkező cégek közös piaci (értékesítési) fellépése. Az elmúlt 15-20 év egyik, eddig nem említett markáns folyamata ugyanis a piaci kereslet eltolódása volt a különböző speciális szükségleteket kielégítő javak felől a szükségletcsoportokat komplex módon kielégítő termék- és szolgáltatáscsomagok, komplett rendszerek felé. A széles körű igényeket egyformán magas színvonalon kielégítő termékek teljes választékát egyre kevesebb gyártó képes előállítani, ezért lépnek szövetségre az egyes piaci szegmensekre specializált gyártók. Más esetekben az együttműködés célja nagyobb gépek, berendezések közös gyártása, ahol az önálló együttműködő gyártók valamely részegységre szakosodnak a nagyobb szérianagyság által kínált előny elérésére. Az együttműködés, a szövetség léte a verseny korlátozását jelenti, de nem zárja azt ki. Más területeken, termékek tekintetében és főként a stratégiai szövetségek között továbbra is érvényesül a verseny.<sup>28</sup>

A méretek növekedése miatt a vállalatok döntő többsége – a globálisak is – képtelenek arra, hogy egy-egy üzletág teljes szélességében fenntartsák versenyképességüket. A versenyképesség kulcsa ugyanis egyre inkább a piacvezető szerep. A piacvezetés jelenthet műszaki vezető szerepet vagy költségvezetést.<sup>29</sup> A vezető pozíció fenntartásához a versenyelőnyt rendszeresen újra kell termelni, amihez rendszeres termékfejlesztés és innováció, illetve a gyártástechnológia korszerűsítése kapcsolódik. Ez utóbbi a folyamatos költségcsökkentés legfontosabb módszere. A vezető szerep fenntartásának költségeit a teljes termékkínálatra csak kevés globális vállalat képes finanszírozni, ezért kénytelenek specializálódni bizonyos termékkörre vagy piaci szegmensre, ahol piacvezetők maradnak. A specializált piacok vezetői közötti együttműködés gyakori jelenség. A legnagyobb cégek egy része, bizonyos iparágakban vezető szerepét továbbra is úgy értelmezi, hogy ő az iparág legnagyobb vállalata.

### *A kilencvenes évek stratégiája*

A nemzetközi gazdasági műveletek jelentős részét továbbra is a piacok, termelési tényezők ország- vagy régióspecifikus sajátosságai befolyásolják. A beruházások jelentős része ma is speciális helyi tényezők kiaknázására irányul (nyersanyag, olcsó munkaerő stb.). Ugyanakkor a világméretűben gondolkodó globális vállalatok felismerhetően *törrekszenek egyes helyi különbségek megszüntetésére is*. A piac és a fogyasztói szokások tudatos terelése is azt a célt szolgálja, hogy minél egységesebb termékekkel lehessen a szükségleteket kielégíteni. De ugyanez az uniformizálási gyakorlat figyelhető meg a termelés-szervezésben, a vállalatvezetési módszerekben, a marketingeszközökben is. A megfontolás nyilvánvalóan rokon a tervgazdaság kialakításának gondolati érvrendszerével: kisszámú, uniformizált változóra redukálni a termelési függvénynek mind az input-, mind

<sup>28</sup> A verseny és együttműködés párhuzamos érvényesülésével kapcsolatban lásd: Szanyi [1991].

<sup>29</sup> Lásd a Porter [1985] által értelmezett költségvezető és megkülönböztető vállalati stratégiákat.

pedig az outputoldalát. Az uniformizálás persze azért is szükséges, hogy a nemzetközi méretekben szervezett termelési rendszer elemei egymással kompatibilisek legyenek.

Az országspecifikus sajátosságokkal összefügg a globális vállalatok viszonya a nemzeti kormányokhoz. A globális vállalatok a többközpontú (*multi-domestic*) cégekkel ellentétben *kevésbé hajlandók együttműködni nemzeti kormányokkal*. Érdekeik érvényesítése elszakad az egyes országok érdekszerétől. Ez az érdekeltérés súlyos konfliktusok forrása, sőt a világgazdaság működésének zavarait is okozhatja. A nemzeti gazdaságpolitikák (például kereskedelempolitika, pénzpolitika) a működőtöke-áramlás irányait is jelentősen befolyásolják. Az elmúlt két évtized innovációinak egyik fontos csoportja a pénzügyi szolgáltatásokat érintette. Az euro valuta-piacok kialakulása, az értékpapír-kínálat és -kereslet hatalmas mértékű bővülése a világgazdasági folyamatok fokozott monetizálódásához vezetett. *Michalet* [1991] meggyőzően érvel amellett, hogy a reálgazdasági működőtöke-befektetéseknek a pénzügyi befektetések egyre inkább alternatívájává váltak. Vagyis a reálgazdaságban akkumulált tőkét a magasabb megtérülést keresve egyre gyakrabban fektetik például állampapírokba. De a vállalatok nemzetközi tevékenységeit bővítő működőtöke-beruházásoknak is növekvő része valósul meg pénzügyi befektetésként is értelmezhető részvényvásárlással.

A vállalati stratégiákban bekövetkezett változások másik fő területe a vállalkozások tevékenységének diverzifikálását érinti. A hetvenes évekig elterjedt gyakorlat sok eltérő jellegű tevékenység felvételét preferálta. A cél az egyes piacokon időről időre bekövetkező konjunkturális hullámok üzleti eredményt befolyásoló negatív hatásainak csökkentése volt. A kockázatcsökkentés motiválhatta persze a nemzetközi befektetéseket is – a földrajzi kockázatok megosztása révén. Az elmúlt 15 évben viszont ellentétes folyamat bontakozott ki. Elsősorban a műszaki fejlődés felgyorsulása következtében szinte valamennyi iparágban jelentősen módosultak a versenyfeltételek. A korábban stabil, rutinszerű döntéseket igénylő vállalatok modernizálásához a korábbinál nagyságrenddel több erőforrás felhasználása vált szükségessé (tőke, technika, szakértelem stb.). Ezekkel az erőforrásokkal a szélesen diverzifikálódott konglomerátumok nem rendelkeztek kellő mértékben, amiért végül is az általuk birtokolt cégek teljesítménye romlani kezdett, a beléjük fektetett tőke megtérülése rohamosan zuhant. Az eredmény pedig *a korábbi diverzifikációs gyakorlat feladása*, cégek tömeges értékesítése lett.<sup>30</sup>

A diverzifikációs stratégia feladása során felszabadult tőkét a cégek általában a feldolgozóiparhoz képest sokkal magasabb hozamokat ígérő *pénzügyi befektetésekre allokálták*. A tőke további részéből pedig saját alaptervekenységüket korszerűsítő, bővítő beruházásokat finanszíroztak (sok esetben vállalatfelvásárlásokat is). A felkínált vállalatok másik részét pedig külföldi befektetők szerezték meg, vagyis a diverzifikációs stratégiákban bekövetkezett váltás a nemzetközi tőkeáramlás megfigyelhető növekedését nagymértékben táplálta. A folyamat eredményeképpen kialakult vállalatok tevékenységét általában nagyobb mértékű specializáció, illetve a termelőtevékenységükhöz kapcsolódó előremutató és hátranyúló integráció jellemezte. Más cégekre viszont a vertikális integráció fokozása nem volt jellemző, ellenkezőleg, tevékenységeik közül a kevésbé fontosakat sokan inkább kihelyezték olcsó munkabéru telephelyeikre. Ez egyet jelent azzal, hogy a globális keretek között működő vállalatok bizonyos körében a költségsökkentés nemzetközi lehetősége vált az egyik legfontosabb versenystratégiát formáló megfontolássá, aminek ismét csak fontos következményei vannak a nemzetközi működőtöke-áramlásra nézve.

<sup>30</sup> Lásd: Szanyi [1991], [1992].



## Irodalom

- ALIBER, R. Z. [1970]: A Theory of Direct Foreign Investment. Megjelent: *C. P. Kindleberger* (szerk.), *The International Corporation: A Symposium*, Chapter 1. MIT Press, Cambridge MA.
- ANTALÓCZY KATALIN–LUDÁNYI ARNOLD–SALGÓ ISTVÁN–SASS MAGDOLNA [1996]: Kelet-Európa és Magyarország tőkevonzási képessége. *Európa Fórum*, 2. sz.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1994a]: A működőtőke-mozgás elméleti és gyakorlati kérdései. *MNB Műhelytanulmányok*, 6. sz.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1994b]: A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- BAUMOL, W. J. [1959]: *Business Behavior, Value and Growth*. MacMillan, New York
- CARLIN, W.–VAN REENEN, J.–WOLFE, T. [1995]: Enterprise restructuring in early transition: the case study evidence from Central and Eastern Europe. *Economics of Transition*, vol. 3. No. 4. 427–458. o.
- CHANDLER, A. [1990]: *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University, Cambridge, MA.
- CORDEN, W. M. [1993]: The theory of international trade. Megjelent: *Gray, P.H.–Dunning, J. H.* (szerk.): *Transnational companies and international trade and payments*. UN Library on Transnational Companies. V. 8. Routledge, London
- DUNNING, J. H. [1988]: The Theory of International Production. *The International Trade Journal*, 3. sz.
- DUNNING, J. H. [1993a]: *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading, U. K.
- DUNNING, J. H. [1993b]: *The Theory of Transnational Corporations, Volume 1*. The United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, UK.
- ÉLTETŐ ANDREA [1996]: A külföldi befektetők döntését és vállalati működését befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében. MTA Világgazdasági Kutató Intézet, kézirat.
- ÉLTETŐ ANDREA–GÁSPÁR PÁL–SASS MAGDOLNA [1995]: Foreign Direct Investment in East-Central Europe In Comparative Analysis With Spain and Portugal. Working Paper No. 51. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences. 1995 május.
- HANINK, D. M. [1994]: *The International Economy: A Geographical Perspective*. John Wiley and Sons Inc., New York
- HAMAR JUDIT [1995]: Tendenciaváltozások a közvetlen tőkebefektetések nemzetközi áramlásában. *Külgazdaság*, 7–8. sz.
- HYMER, S. H. [1960]: *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Ph.D. Thesis, MIT: Published by MIT Press (1976).
- JONES, R. W. [1967]: International Capital Movements and the Theory of Tariffs and Trade. *Quarterly Journal of Economics*, 61, 1.
- KOGUT, B [1994]: *Direct Investment and Corporate Governance in Transition Economies*. The World Bank 1994. november.
- KOJIMA, K [1973]: *Direct Foreign Investment, a Japanese Model of Multinational Business Operation*. London.
- KRUGMAN, P. [1991]: *Geography and Trade*. Cambridge, MIT Press.
- LANKES H. P.–VENABLES A. J. [1996]: Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union: results from a survey of investors. Kézirat.
- MEYER, K. [1996]: Business Operations of British and German Companies with the Economies in Transition: First Results of a Questionnaire Survey, CIS Middle Europe Center, London Business School, Discussion Paper Series No. 19. Ismerteti: *Antalóczy és szerzőtársai* [1996].
- MICHALET, C.-A. [1991]: Global Competition and its Implications for Firms. Megjelent: *Technology and Productivity – The Challenge for Economic Policy*. OECD.
- MUNDELL, R. A. [1957]: International Trade and Factor Mobility. *American Economic Review*, June.
- PENROSE, E. T. [1958]: *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford, UK.

- PORTER, M. E. [1985]: *Competitive Advantage*. The Free Press, New York.
- PORTER, M. E. [1986]: *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press.
- PYE, B. K. [1996]: *Foreign Direct Investment in Central Europe: Results from a Survey of Major Western Investors*, kézirat.
- RUGMAN A. [1980]: *A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization Versus Internalization*. The Columbia Journal of World Business 15/1.
- SASS MAGDOLNA [1997]: *A magyarországi külföldi működőtőke-befektetések ágazati szerkezete*. Kézirat, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1997.
- SZANYI MIKLÓS [1991]: *A műszaki fejlődés hatása a vállalatra*. *Vezetéstudomány*, 5. sz.
- SZANYI MIKLÓS [1992]: *A műszaki fejlesztési verseny sajátosságai az Egyesült Államok iparának példáján*. *Ipar-Gazdaság*, 5. sz.
- SZANYI MIKLÓS [1994]: *Experiences with Foreign Direct Investments in Hungary*. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Working Paper No. 32.
- TURNER, P. [1991]: *Capital flows in the 1980s: A survey of major trends*. BIS Economic Papers, no. 30.
- UNCTAD [1992]: *World Investment Report*. New York.
- UNCTAD [1993]: *World Investment Report*. New York.
- UNCTAD [1995]: *World Investment Report*. New York.
- UNCTAD [1996]: *World Investment Report*. New York.
- VERNON, R. [1966]: *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *Quarterly Journal of Economics*, 90.
- VERNON, R. [1994]: *Research on Transnational Corporations: Shedding Old Paradigms, A Review of the United Nations Library on Transnational Corporations*.
- WILLIAMSON, O. E. [1975]: *Markets and Hierarchies: Analysis and Autitrust Implications (A Study in the Economics of Internal Organization)* New York: Free Press

**Csak**  
figyelő-szemlélet-kétkérdő

Zöld szám: 06-30-200-024

figyelő

**VAN, aKI EzÉRT SZERETI.**

Dunavölgyi Mária

## A külső és a belső államadósság egységes kormányzati kezelésének nemzetközi tapasztalatai és magyarországi kezdetei

---

Az idei év elején a PM és az MNB között lezajlott adósságcsere lényegében azt eredményezte, hogy a nettó devizaadósság kezelése a jegybanktól a kormányzathoz került. Az új feladat ellátásához olyan kérdéseket kellett tisztázni, mint például a kormányzat kockázatviselő hajlandósága vagy a hazai, illetve a külföldi devizában kibocsátott adósság szerepének értékelése. E kérdések elemzése során vált nyilvánvalóvá, hogy az adósság kormányzati kezelésbe kerülésének előnye nemcsak a sokat említett jegybanki függetlenség megvalósulása, hanem az is, hogy az átvétellel egyrészt létrejött a külföldi és a hazai devizában fennálló adósság egységes, integrált kezelésének alapja, mely lehetővé teszi az egy szervezeten belül kidolgozott stratégia és taktika adta előnyök kihasználását. Másrészt a külföldi devizákban fennálló adósság átvételével létrejött a közvetlen és szerves kapcsolat az adófizetők forintjai és az adósságállomány devizái között. A korábbi közvetett – úgynevezett nullás állományon keresztül megvalósuló – kapcsolatot közvetlen, egyszerűen áttekinthető kapcsolat váltotta fel.\*

---

### A külső és a belső államadósságot egységesen kezelő intézményrendszer kialakulása Magyarországon

Magyarországon a külső és belső adósság kormányzati kezelésében a változás a nyolcvanas évek végén kezdődött. Az eddigiekben nagyrészt az élen járó országok fejlődése során kialakult fő áramlatokat követte, például amikor a jegybanki hitelforrásokat egyre inkább a belföldi pénz- és tőkepiaci finanszírozás váltotta fel, ami többéves fejlődés eredményeként elvezetett a standardizált papírok nagysorozatú értékesítéséhez. A nemzetközi tendenciáknak felel meg az is, hogy a piacok átláthatóságának növelése érdekében az állampapírok egyre nagyobb hányadát aukciókon értékesítjük, és létrejött a folyamatos másodpiaci árjegyzést biztosító elsődleges forgalmazói rendszer. A szervezeti rendszer fejlődése szempontjából mérőfőldkőnek számított – és az előzőekhez hasonlóan egybevág a nemzetközi fejlődés fő irányával – az Államadósság Kezelő Központ (ÁKK) létrehozása 1995-ben, ami által megvalósult a belföldi adósságkezeléssel kapcsolatos funkciók egy szervezetbe történő koncentrációja.

A legutóbbi változást – részben éppen a nemzetközi példák és elvek hatására – az hozta, hogy az 1997. évi költségvetéséről szóló törvény alapján az Magyar Nemzeti Bank könyveiben lévő, külföldi devizákban meglévő nettó adósság adósságcsere-ügylet

\* A cikkben megfogalmazottak a szerző saját nézetei és nem feltétlenül egyeznek az Államadósság Kezelő Központ hivatalos álláspontjával.

keretében a Magyar Nemzeti Banktól lényegében a Pénzügyminisztériumhoz került. A külföldi adósság kibocsátását<sup>1</sup> legkésőbb 1999 elejétől szintén a PM fogja végezni. Az MNB mint a PM ügynöke segíti az ügyletek lebonyolítását.

A külföldi devizákban meglévő nettó adósság pénzügyminisztériumi kezelésbe kerülése technikai okok miatt közvetetten valósult meg, mert az eredeti szerződéseknek megfelelően a külföldi hitelnyújtók továbbra is az MNB-vel állnak szerződéses viszonyban, és az MNB fizeti a kamatokat és a törlesztéseket. Így a devizahitel az MNB által korábban kibocsátott 41 kötvény „tükréként” jött létre, kamatozása és devizaszerkezete megegyezett a kötvények kondícióival, azaz minden MNB általi külföldi kifizetést egy, a PM általi kifizetés előz meg.

Az adósságcseré keretében tehát a PM devizahitelre cserélte a korábbiakban az MNB által kibocsátott devizaadósság növekvő forintértéke miatti leértékelési veszteségként keletkező kamatmentes, lejárat nélküli úgynevezett nullás adósságot, illetve annak kicserélésére korábbi időszakokban kibocsátott kötvények egy részét. A törvény szerint e devizahitel összegének 1997. január 2-án meg kellett egyeznie az MNB nettó adósságállományával.

A bruttó devizaadósságot megtestesítő portfóliót úgy osztotta el a két intézmény egymás közt, hogy a rövid lejáratú kötvények és a hitelügyletek az MNB-nél maradtak, míg az 1999 elejétől lejáratú kötvények döntő többsége a PM-hez került. A kötvényekkel egy időben bizonyos kockázatok fedezetéül szolgáló, az MNB által korábban kötött swap-állománynak megfelelő származékos (derivatív) értékpapír-állomány is „leképeződött” a két intézmény között. Az átvett portfólió kezelésének gazdája a továbbiakban a PM (Államkincstár, Államadósság-kezelő Központ), az MNB pedig ügynöki teendőket lát el.

Az adósságcseré eredményeként a központi költségvetés adósságállománya az *1. táblázatban és 1. ábrán* láthatók szerint változott meg.

Az adósságcseré okaként és indokaként általában két tényezőt szoktak megjelölni. Ezek egyike az a maastrichti elvekben megfogalmazott követelmény, amely a nemzeti deviza értékállóságának egyik biztosítékát a költségvetési hiány közvetlen jegybanki finanszírozásának tilalmában határozza meg. A másik ok az a Magyar Nemzeti Bankon belül megfogalmazott igény, hogy a jegybank monetáris hatóság legyen, és célrendszerét ne zavarja más funkció és kötelezettség.

A külföldi devizákban meglévő adósság kezelésének a fenti módon leírt átadása során azonban más, az előzőekhez hasonlóan fontos előnyök váltak egyre világosabbá. Az átvétellel egyrészt kialakult a külföldi és a hazai pénznemben fennálló adósság egységes, integrált kezelésének alapja, amely lehetővé teszi az egy szervezeten belül kidolgozott stratégia és taktika adta előnyök kihasználását, és a nemzetközi gyakorlatban kiforrott tapasztalatok hasznosítását e területen. Másrészt, a külföldi devizákban fennálló adósság pénzügyminisztériumi kezelésével létrejött a közvetlen, átlátható és szerves kapcsolat az adófizetők forintjai és az adósságállomány devizái között. A korábbi közvetett – úgynevezett nullás állományon keresztül megvalósuló – kapcsolatot közvetlen, egyszerűen áttekinthető kapcsolat váltotta fel.

<sup>1</sup> A kilencvenes évek elejétől a magyar államadósságot is egyre növekvő mértékben a pénz- és tőkepiacon kibocsátott állampapírok kibocsátásával finanszírozzák. E folyamat megnevezésére röviden az adósságkibocsátás terminológiáját használjuk.

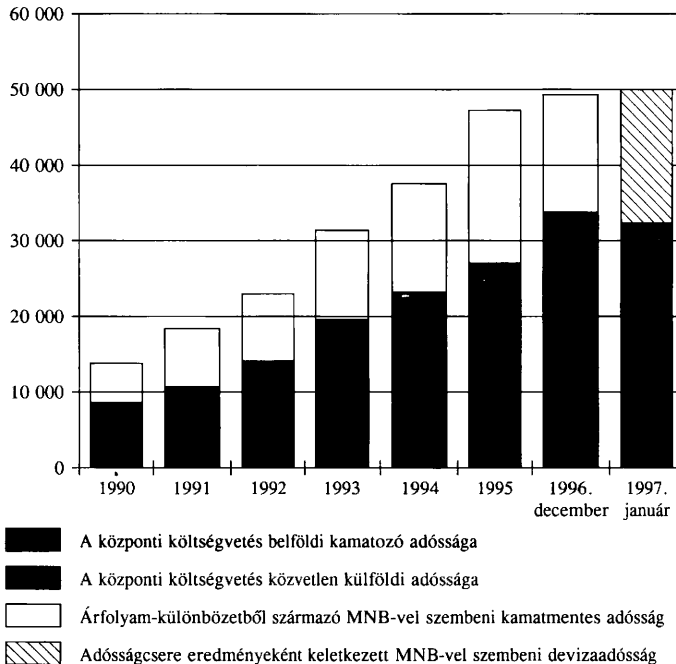
1. táblázat

A központi költségvetés bruttó adósságállományának nagysága és összetevői  
(milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996. december	1997. január
A központi költségvetés belföldi kamatozó adóssága	829,6	953,3	1282,3	1762,8	2075,0	2390,3	3076,6	2949,7
A központi költségvetés közvetlen külföldi adóssága	37,4	118,8	133,9	202,7	236,5	319,9	289,9	288,0
Árfolyamkülönbözetből származó MNB-vel szembeni kamatmentes adósság	519,2	777,9	888,9	1182,0	1440,1	2023,3	1563,3	
Adósságcsere eredményeként keletkezett MNB-vel szembeni devizaadósság								1774,3
<b>Összesen</b>	<b>1386,2</b>	<b>1850,0</b>	<b>2305,1</b>	<b>3147,4</b>	<b>3751,6</b>	<b>4733,5</b>	<b>4931,0</b>	<b>5012,1</b>

Forrás: ÁKK.

1. ábra  
Az adósságállomány összetétele  
(milliárd forint)



## Az külső és belső államadósság egységes kezelésének nemzetközi tendenciái és elméleti megfontolásai

A külső és belső adósság kezelése az OECD-országok többségében már hosszabb ideje egységes szemléletben, egy szervezeten belül történik. Ez a szervezet általában vagy a pénzügyminisztérium egy főosztálya (például Franciaországban, Kanadában, Németországban, Belgiumban), vagy pedig többé-kevésbé elkülönült adósságkezelő szervezet (például Svédországban, Írországban, Ausztriában, Új-Zélandon). A jegybankok sok országban látják el az adósságkezeléssel kapcsolatos ügynöki teendőket. Az egységes, integrált adósságkezelés egyes területein (például az adósság nagysága, a deviza összetétele, az árfolyamkockázat kezelése terén) már sok hasznos tapasztalat halmozódott fel, bár bizonyos kérdésekben (például a kamatkockázatok kezelése) a nemzetközi közgondolkodás is még inkább csak a kérdések megfogalmazásánál tart.

Az adósságállomány egészével kapcsolatos és a szűken értelmezett adósságkezelésen túl is mutató első alapvető kérdés ma számos országban az adósságállomány optimális nagyságának vizsgálata és az ideálisnak tartott szint kialakítása (ez általában csökkentést jelent).

### *Az adósságállomány optimális nagyságának meghatározása*

Az egyik sokat tárgyalt kérdés, hogy az eladósodás képes-e egyenletesebbé tenni az adóztatást. A fenntarthatóság gondolatának térnyerésével ugyanis mára egyértelművé vált, hogy az eladósodás súlyos veszélyeket rejt magában. Az eladósodásból finanszírozott jóléti intézkedések generációk közötti, az utódok számára hátrányos jövedelemátcsoportosítással járnak. Országok hosszú sorának példája igazolja, hogy tartóssá váló gazdaság szerkezeti problémákat sem lehet valós intézkedések nélkül, átmenetinek szánt eladósodással kezelni. Az állam – infrastrukturális fejlesztéseken kívüli – beruházásainak létjogosultságai sem igazolódtak. Az állami eladósodás számos hátránya vált egyértelművé a kizorító hatástól kezdve a szélsőséges esetekben kirobbanó napi adósságkezelési nehézségekig.

A maastrichti kritériumok – az adósságállomány fenntarthatóságának biztosítása, azaz az adósságspirál elkerülése érdekében – a GDP 60 százalékában maximálják az adósságállomány nagyságát. Számos ország közelmúltbeli történelme mutatja, hogy az adósságállomány csökkentése megvalósítható cél, amelyek közül talán a Magyarország számára legbiztatóbb két példa a méreteikben is hasonló Írország és Új-Zéland. Ezek az országok Magyarországhoz hasonlóan általános egyensúlytalansági problémákkal küszködtek, majd egyensúlyjavító programokkal stabilizálták gazdaságukat, és csökkentették eladósodottságukat.

Magyarország számára is célkitűzés, hogy az adósságállomány GDP-n belüli arányát tendenciájában a csökkenés jellemezze. E teljes adósságra vonatkozó stratégiai cél a változás fő irányát jelöli ki, megengedi azonban az adósságállomány időnkénti, átmeneti emelkedését. Az átmeneti emelkedés más országokban is előfordul, például strukturális reformok végrehajtása során (például a hárompilléres nyugdíjrendszerre történő áttérés-kor), amikor korábbi rejtett adósságok nyílttá válnak, egy-egy nagyobb törlesztési időszak előtt vagy a külföldi devizában meglévő adóssággal kapcsolatban, amikor azt a tartalék szintjének szükséges emelése indokolja.

Az adósságállomány nagyságára vonatkozó célok mellett a másik alapvető kérdés, amit az államadósságok kezelőinek tisztázniuk kell: a *kockázatvállalási hajlandóság*, azaz annak eldöntése, hogy milyen mértékű és milyen típusú kockázatokat hajlandók vállalni, és milyeneket nem.

2. táblázat  
A bruttó államadósság a GDP százalékában

Ország	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Új-Zéland	62	60,5	63,8	63,3	56,5	51,6	46,4
Írország	92,1	89,7	87,6	87,7	83,9	78,2	73,3

### *Az államadósság-kezelők kockázatvállalási hajlandósága*

A kockázatvállalási hajlandóság tisztázása számos, alapvető kérdéssel kapcsolatos döntés meghozatalához szükséges. Ezek közül az első a külső és belső adósság arányára vonatkozó döntés, ami ugyan nem azonos, de összefügg az adósság devizaszerkezetére vonatkozó döntéssel is. A különböző kockázati elemek mérlegelése elengedhetetlen mind az adósság lejárat szerkezetére vonatkozó irányelvek kialakításához, mind a fix és változó kamatozású adósság arányának meghatározásához.

A nemzetközi gyakorlatban az államadósság-kezelőket a fenti kérdésben a kockázatkeverülő magatartás jellemzi. Ennek elméleti alapjai a következők.

Az első megfontolás azt vizsgálja, hogy az adósságkezelő adófizetőktől „kapott” felhatalmazása mire terjed ki. Tekintve, hogy a csökkenő hozadék törvényének alapján az adófizetők zömének hasznossági görbéje degresszív, azaz csökkenő meredekségű – amit az is bizonyít, hogy a befektetők zöme befektetései allokációjokor kockázatkeverülő magatartást tanúsít –, nincs ok azt feltételezni, hogy az adójukból visszafizetendő adósságállomány kezelése során kockázatvállaló magatartásra hatalmazná fel az adósság kezelőjét.

Egyszerűen szólva, még ha a kockázati nyereség és veszteség valószínűsége egyaránt 50-50 százalék, akkor is igaz, hogy nyereség esetén a haszon kevesebb, mint veszteség esetén az elszenvedett veszteség, ugyanis a csökkenő hozadék miatt a nyereség és a veszteség hasznosságának várható értékei eltérnek egymástól. Mindennapi tapasztalataink, hogy jobban fáj, ha elvesztünk egy  $x$  nagyságú összeget, mint amennyire annak örülünk, ha váratlan ajándékként hozzájutunk ugyanehhez az  $x$  összeghez. A kockázati nyereség és veszteség hasonló ehhez, hiszen veszteség esetén több adóra lesz szükség, míg nyereség esetén elegendő kevesebb adót beszédni.

Természetesen a fentiek jól megférnek azzal, hogy egyes, kisebbségben lévő befektetők kifejezetten kockázatkereső magatartást tanúsítanak. A befektetések világában azonban elkülönült intézmények és eszközök szolgálják az ilyen típusú keresletet, azaz határozottan kinyilvánított preferencia keretében – nem pedig valamilyen vélelmezett általános felhatalmazásra hivatkozva – kerül sor a kockázatvállalásra.

A második megfontolás közel áll a tradicionális banki, intézményi befektetői szemlélethez, ugyanis a bevételek és kötelezettségek pénzfolyamait és jellemzőit veti egybe. Abból a tényből például, hogy a pénzügyminisztériumok adóbevételei a nemzeti valutákban (Magyarországon forintban) keletkeznek, az a következtetés adódik, hogy az adósságot is célszerű a nemzeti valutában felvenni, illetve a külföldi devizában fennálló kötelezettségeiket is célszerű semleges (neutrális) szerkezetben, azaz a nemzeti valuta árfolyam-alakulásához képesti legkisebb kockázatot rejtő devizaszerkezetben meghatározni.

Ugyanennek a gondolatmenetnek állományi szemléletű megfogalmazása arra a kérdésre ad választ, hogy vajon milyen eszközök állíthatók a kötelezettségekkel szemben a kormányzatok mérlegeiben. A tényleges állami vagyonton túl elfogadhatjuk azt az eszközt, ami Új-Zélandon például tényleges mérlegtételként szerepel, azaz az úgynevezett adóztató képességet. Az adóztató képesség mérlegben szerepeltethető értéke a várható

adóbevételek jelenértékével becsülhető. A kockázatviselő hajlandóság és képesség szempontjából ez alapján még egy következtetés bizonyosan levonható, mégpedig az, hogy Magyarország esetében az adóztató képesség valószínűleg elérte a lehetőségek határát, azaz az adók már nem növelhetők érdemben tovább, ami szintén a kockázatkerülő magatartás mellett szól.

A fenti megfontolások alapján az integrált adósságkezelés első nagy kérdése a külföldi és belföldi devizákban fennálló adósság optimális aránya, azaz annak mérlegelése, hogy az egyes komponensek milyen előnyöket és kockázatokat rejtenek magukban, illetve milyen finanszírozási költségeket okoznak.

### *A külföldi és belföldi devizában megtestesülő adósság optimális aránya*

Minden adósság lejáratának, illetve visszafizetésének megállapításakor az adósságállomány szerkezetét érintő döntés születik. Tekintve, hogy sok esetben a visszafizetendő forrás részleges vagy teljes megújítása szükséges, a megújítás módja változtatható az eredeti adósságszerkezeten. A kérdés tehát úgy vetődik fel, hogy hazai vagy idegen pénznemben célszerű-e a megújítást végrehajtani, azaz a teljes adósságon belül a belföldi vagy a külföldi valutában fennálló adósság részesedése növekedjen-e.

E döntést illetően markánsan kirajzolódó nemzetközi tendencia, hogy a fejlett országok fokozatosan a belföldi valutájú finanszírozásra helyezik a forrásbevonás súlypontját, és a külföldi befektetőiket is saját pénznemben kibocsátott állampapírjaik megvásárlására ösztönzik. Az OECD-országok közül sokban már csak a közelmúlthoz fűződő emlék a jelentősebb külföldi valutában kibocsátott adósságállomány. Angliában például a tartalékok szintje meghaladja a külföldi valutában kibocsátott adósság állományát, Új-Zélandon nemrég érték el a semleges nettó pozíciót. Franciaország ugyan kibocsát ECU-kötvényeket, de ezek szerepe elenyésző a finanszírozásban. A külföldi devizában kibocsátott adósságállomány Belgiumban is csupán 10 százaléka az összes adósságnak, ami pedig a GDP 130 százalékára rüg. Írországból ugyanez arány 35 százalék volt 1996-ban és folyamatosan csökken. A legmagasabb érték Finnországot jellemzi, azonban az elfogadott adósságkezelési stratégiával összhangban aránya szintén csökkenő.

Az egyik legfőbb érv a hazai pénznemben történő eladósodás mellett a kockázatvállalási hajlandósággal kapcsolatban már tárgyalt azon megfontolás, hogy a bevételek és kiadások közötti természetes fedezet valósul meg. Bár az egyszerű költség-haszon elemzés könnyen vezethet arra az eredményre, hogy a külföldi devizában történő eladósodás olcsóbb, és így arányát érdemes növelni a finanszírozásban, számos más indok is a külföldi devizában történő adósság részarányának csökkentését támasztja alá. Ilyenek például a belpiacokkal kapcsolatos jobb informáltság, az a tény, hogy a belföldi devizában fennálló adósságállomány hitelminősítése általában kedvezőbb, valamint a belföldi eladósodás tőkepiaci hatásaihoz fűződő pozitív externáliák és a finanszírozás biztonságának növelése.

Az állam mint kibocsátó más szerepet tölt be akkor, ha külföldi devizában bocsát ki értékpapírokat, és más szerepet akkor, ha ezt saját valutájában teszi. A nemzetközi piacokon még a nagy adóssággal rendelkező országok is csupán a piac egy szereplőjének számítanak, míg saját belföldi piacukon meghatározó tényezők. Így a befektető számára – a nemfizetési kockázat mérlegelésekor – nagyobb biztonságot jelent, ha a kibocsátó saját valutájában vásárol állampapírt, különösen, hogy a kibocsátó bevételeinek döntő hányada saját fizetési eszközében realizálódik. Ez tükröződik a nemzetközi értékelő ügynökségek gyakorlatában, amely szerint a saját pénznemben fennálló adósság kedvezőbb minősítést élvez, mint az idegen valutában fennálló tartozások (Magyarország esetében Standard and Poor's adósságminősítő ügynökség a forinttartozásoknak A-, a külföldieknek BBB- fokozatot ítelt).



A belföldi pénz- és tőkepiacon az állami kibocsátó előnyt élvez, hiszen itt bővebben állnak rendelkezésére információk, mint a devizapiacokon. A piacon versengő befektetőknek viszont potenciális hatékonyságelőnyük van az árfolyamkockázat fedezésében. A belföldi valutában történő eladósodás azt jelenti, hogy a belföldi fizetőeszköz árfolyamkockázatát a befektető viseli, ezért a külföldi devizában kibocsátott értékpapírok hozamánál némileg magasabb szint az alacsonyabb kibocsátói kockázat miatt – azaz a kockázatsökkentés költségeként – az egyszerű költség–haszon elemzési kereten belül is elfogadható.

A belföldi eladósodáshoz fűződő pozitív externália (közvetett hatás) a tőkepiac méretének, kultúrájának és infrastruktúrájának fejlődése. E tényezők társadalmi haszna nem mutatható ki egyszerű költség–haszon elemzéssel, azonban a kibocsátó számára is növelik a finanszírozás biztonságát. Az üzleti szektor számára is fontos a minél megalapozottabb és minél hosszabb állampapír–hozamgörbe megléte, amelynek jelentős orientáló szerepe van a hitelpiac egészére nézve. Ezzel szemben áll természetesen a kiszorító hatás kedvezőtlen volta, de e probléma érdemben csak az adósságállomány egészének csökkentésével orvosolható.

Ha az állam mégis külföldi források bevonása mellett dönt, annak oka általában a devizatartalékok szükséges szinten tartása, vagy az ország megítélésében bekövetkezett kedvező változás piaci demonstrálása, amely kedvező hatású az ország más kibocsátói számára. További ok lehet – főként fejlődő országok esetében – a belföldi piac fejletlensége (például a lejáratí szerkezet javítása csak külföldi hitellel oldható meg), de ilyenkor az a veszély, hogy a gyógy mód konzerválhatja a bajt. Az átmeneti makrogazdasági ingadozások kivédése is érvként szolgálhat még, például a kibocsátás vagy az exportárak ingadozása, csakhogy általában nagyon nehéz az átmeneti és a tartós hatásokat biztonsággal megkülönböztetni egymástól.

A külső adósság kibocsátása egyes értelmezések szerint felfogható úgy is, mint gazdaságpolitikai jelzés (*policy signal*), amely azt bizonyítja, hogy a kormány nem fog inflációval adósságot csökkenteni, ez azonban inflációhoz kötött kamatozású kötvényekkel is elérhető. A külföldinél magasabb hazai infláció esetén is vonzó lehet a külföldi devizában történő eladósodás, mert a kamatkidadások alig magasabbak a reálkamatnál, és az infláció hatása csak a lejáratkor, az adósságállomány hazai devizában kifejezett megnövekedett nagyságának törlesztésekor jelentkezik. E „halasztó” hatáson túl további csábító tényező, hogy a költségvetési hiány nemzetközileg elfogadott számítási módja szerint míg a kamatfizetések növelik a költségvetési hiányt, addig a törlesztések összegei a hiány nagyságát nem befolyásoló, ún. finanszírozási tételek. Az előzőekhez hasonlóan azonban itt is igaz, hogy ugyanez a cél elérhető belföldi pénzben kibocsátott, tőke-újraértékelést megvalósító indexált (*indexed-linked*) kötvények kibocsátásával is.

A fenti okfejtések érvényessége országonként némileg eltérő lehet, annak függvényében, hogy milyen esélyt adunk az Európai Monetáris Unió (EMU) tényleges megvalósulásának, és hogy az egyes országok mely időpontban csatlakozhatnak. Azok számára, akik csatlakoznak, a viszonyítási rendszer változni fog. Az EMU megalakulásának állampapír–piaci hatásait övező találgatások egy része úgy véli, hogy a nagy belföldi befektetői bázissal rendelkező tagországok elveszíthetik befektetőik egy részét, hiszen az árfolyamkockázattól való félelem és a hazai devizához kötődő hűség értelmüket veszti. Ez a veszély úgy kerülhető el, ha az állampapírok befektetői között külföldiek is képviselve vannak már jóval a csatlakozás előtt, hisz így az ország rugalmasabb alkalmazkodásra képes. Ez azonban nemcsak idegen devizában kibocsátott kötvényekkel érhető el, hanem azzal is, ha a belföldi devizában történő kibocsátásokat könnyen hozzáférhetővé teszük külföldi befektetők számára is.

A belföldi valutára koncentráló adósságkezelés nem jelent kizárólag belföldi befektetői bázist. Az a kormányzati törekvés, hogy külföldiek számára vonzóvá váljanak a belföldi

papírok, számos ország (például az Egyesült Államok, Anglia, Németország, Franciaország vagy Írország) esetében megfigyelhető. A külföldi befektetők részvétele a belföldi állampapírokkal történő finanszírozásban egyes országokban a 20-30 százalékot is eléri. A külföldi befektetők „becsalogatásának” eszközei a piaci átláthatóság növelése, az instrumentumok, deviza- és adószabályok egyszerűsége, a másodpiaci likviditás növelése és esetenként némi közvetlen marketingtevékenység.

A továbbiakban a külföldi devizákban fennálló adósság kezelésének kérdéseire koncentrálok, mert e téma a hazai szakirodalomban viszonylag feltáratlan területnek számít, míg a belföldi valutában fennálló adósság kezelésének kérdéseit több cikk is tárgyalta már.<sup>2</sup> A nemzetközi szakirodalom sem bővelkedik igazán a szuverén adósok külső adóssága kezelésének kérdéseivel. Hiánypótlónak tekinthető az Euromoney által a közelmúltban kiadott könyv,<sup>3</sup> ami a nehezen hozzáférhető konferenciadokumentumok<sup>4</sup> mellett végre nyilvánosan tárgyalja a kérdés elvi és gyakorlati oldalát. Ráadásul bizonyos kérdések élesebben vetődnek fel külföldi devizák esetén.

### A külföldi devizákban meglévő adósság kezelésének elvei és gyakorlata

Az a cél, hogy az adósságállomány finanszírozása hosszabb időhorizonton a lehető legolcsóbban történjen meg, a biztonság, illetve kockázatok egy előre megállapított szintje mellett. A devizaadósság-kezelés esetében ez azt jelenti, hogy a külföldi devizában fennálló adósság forintban kifejezett költségeit kell minimalizálni.

A kockázati szint meghatározásakor a széles körű konszenzus jelentősége nagy, mert a költségek és a kockázati szint csak együtt vizsgálható, hiszen a biztonság pénzbe kerül. A kockázatok köre a külföldideviza-adósság esetében a belföldi adósságétól eltérő elemeket is tartalmaz, mert a kockázatok a külföldi valuták esetében sokrétűbbek és a kibocsátó számára közvetlenül nehezebben befolyásolhatók (például: keresztárfolyam- és partnerkockázat). A költség-haszon elemzést ebben az esetben az bonyolítja, hogy a konkrét költségekkel szemben a haszonoldalon kockázati valószínűségek, veszteségek várható értékei állnak. Utólag még az is kiderülhet, hogy egy nagy árfolyamkockázat vállalása nem okozott volna bajt, sőt nyereséget is hozott volna, de a döntést előzetesen kell meghozni, s a kockázatok kerülését valló stratégia nem vállalhat a kétes kimenetel miatt előzetesen nagy rizikót.

A biztonsági szempontok és költségek mérlegelésével a döntéshozóknak minden országban meg kell állapítaniuk azt a biztonsági szintet, amelynek elérését az adósságportfólió kezelői számára követelményként előírják. E széles körű konszenzust testesíti meg az úgynevezett benchmark, azaz a viszonyítási (vagy referencia-) portfólió, amely a fő kockázati elemekre vonatkozó vállalható kockázatok fajtáit és szintjét fejezi ki. Az üzleti cégektől eltérően az államadósság-kezelésben a referenciaportfólió szerepe elsősorban nem a teljesítménymérés, hanem a portfólió szerkezetének meghatározása, amelytől csak kevésbé és főként technikai okokból, átmenetileg, vagy egy bizonyos nem túl nagy mértékben, a kockázat tudatában és vállalásával lehet eltérni. A viszonyítási portfólió ilyen módon történő definiálása az államadósság-kezelés területén a fejlett országokban egy-két kivételtől eltekintve általánosnak tekinthető.

Az adósságállomány és a hozzá kapcsolódó fedezeti ügyletek együtteséből alkotott portfólió értéke egyenlő a portfólióban szereplő pénzáramlások diszkontált értékeinek

<sup>2</sup> Többek között: *Kissné* [1992], *Kondrát* [1996] és *Dunavölgyi* [1996].

<sup>3</sup> *Excellence ...* [1997].

<sup>4</sup> *Conference ...* [1996].

forintra átszámított összegével. Az érték változását előídezhetheti devizaárfolyam- és kamatlábváltozás, valamint a portfólióban szereplő fedezeti ügyletek piaci értékének változása. A referenciaportfólió meghatározása alapvetően két kockázati elem, az árfolyam- és a kamatkockázat kezelésére vonatkozóan nyújt iránymutatást. A többi kockázat (a partnertől vagy szerződőféltől függő, nagy koncentrációból adódó stb.) kezelésének szabályozása limitek, valamint a derivatív ügyletekben elfogadott partnerek minimális hitelképességi szintjének előírásával történik.

### *A vállalható árfolyamkockázat meghatározása*

A nemzetközi gyakorlatban kialakult, általánosan elfogadott államadósság-kezelési elvekben a hangsúly az elmúlt két évtized tapasztalatai alapján a kockázatmentes portfólió kialakítására került. Ez a cél úgy érhető el, ha a külföldi adósságot abban a devizában tartják, amelyhez az ország belföldi valutájának árfolyamát kötik. Ez a deviza sok ország esetében a dollár (például Latin-Amerika) vagy a német márka (például Dánia, Belgium), illetve az ECU összetevőiben ölt formát (például Svédország és részben Finnország).

Az árfolyamkockázat vállalható szintjének meghatározásakor – a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően – három tényezőt célszerű figyelembe venni. Az első szempont a már említett, adófizetőktől „kapott” korlátozott felhatalmazás szerint tehát a minimális és csupán a csúszó leértékelés miatt elkerülhetetlen árfolyamkockázatot rejtő portfólió: a forint árfolyamát meghatározó valutakosár – amelynek összetétele 70 százalék márka és 30 százalék dollár. A második, szintén már említett megfontolás szerint, mivel a Pénzügyminisztérium bevételei forintban keletkeznek, a külföldi devizában fennálló kötelezettségeit célszerű neutrális szerkezetben, azaz a forint árfolyamának meghatározásához használt valutakosár összetételében tartani.

Figyelembe kell venni a kifizetések tervezhetőségét is. A valutakosár összetételében megvalósuló pénzáramlás ebből a szempontból is a ideális, mert a portfólióköteg forintértéke csak az általános leértékelés függvényében változik, más ingadozást kevéssé mutat.

A fentieknek megfelelően az ÁKK, miután átvette a nettó adósságállományt megtestesítő portfóliót, swap-ügyletek sorozatával a valutakosár szerkezetével egyező összetételű állományt hozott létre. A referenciaportfóliótól való lehetséges maximális eltérést a – hagyományos példákat követve – 5 százalékban határozták meg.

A jövőben felvételre kerülő hitelek esetében, amennyiben nem a valutakosár-szerkezetnek megfelelő összetételűek, mindig ki kell állniuk azt a próbát, hogy a szükséges fedezeti ügyletek költségeinek figyelembevételével sem drágábbak, mintha a kosárnak megfelelő hitelről lenne szó.

A forint leértékelésének kockázata ugyan nem kerülhető el, bár elvileg erre is köthető fedezeti ügylet a belföldi határidős devizapiacra (gyakorlatilag azonban ehhez valószínűleg nem elég likvid), mélyebb elemzés nélkül is talán megkockáztatható az az állítás, hogy váratlan nagymértékű leértékelések következtében nemcsak a devizakövetelések nőnek meg, hanem az infláció és az adóbevételek nominálértéke is. Ha ez igaz, akkor természetes fedezettség valósul meg.

### *A kamatkockázat kezelése*

Míg a deviza-összetétel kialakítására vonatkozóan a nemzetközi gyakorlat és egyes elméleti megfontolások egyértelmű iránymutatással szolgálnak, addig a kamatkockázat keze-

lésének területén csak bizonyos hüvelykujjszabályok és tradíciók követése kínál cseppet sem egyértelmű fogódzót.

Még azoknak az országoknak a többségében sem teljesen elégedettek az alkalmazott módszerekkel, ahol világos irányelvek vannak a kamatkockázat kezelésére. Napjainkban vizsgálják felül azokat. Ilyen országok Belgium, Ausztrália, Finnország és Kolumbia. A felülvizsgálat módszerei az egyszerű átlag-szórás elemzéstől a legkorszerűbb VAR (*value at risk*) módszerig, illetve szimulációs modellekig terjed. Számos ország erre a célra nemzetközi befektetési bankok tanácsait is igénybe veszi (UBS, J. P. Morgan, Salomon Brothers).

Az említett országok körében általában inkább az adósságállomány fix és mozgó kamatozású komponenseinek arányára vonatkozó irányelvek a jellemzők, nem pedig a hátralévő átlagos futamidőre, a durációra<sup>5</sup> vonatkozó célok. A lejárat szerkezet alakítása elkülönült megfontolások alapján, általában az egyenletesség elvét követve történik. A kamatkockázat kezelésében kiemelt fontosságú szempontnak tekintik a kifizetések (*cash flow*-k) stabilitását, így a mozgó kamatozású komponens referenciaportfólióban vagy irányelvekben megfogalmazott maximálisan megengedett aránya az említett országokban 15 és 30 százalék között mozog (például: Finnországban és Írországban maximum 15 százalék, míg Kolumbiában 25 százalék).

Svédország az a kivétel, ahol a módosított duráció szerepel a referenciaportfólióban, s értéke az 1,5–2,5 százalékos intervallumban mozoghat. A célkitűzés konkrét megvalósítása azonban úgy történik, hogy az adósságállomány egyik fele mozgó, a *másik fele* pedig 10 éves fix kamatozású adósságban testesül meg (átlagos lejárat 5 év körüli), azaz gyakorlatilag itt is az összetétel szabályt követik, egyedülállóan magas mozgó kamatozású komponenssel, 50-50 százalékos megoszlással.

Megállapítható tehát, hogy az a duráción alapuló, pénzintézeteknél, befektetési alaponál követett megközelítés, mely szerint a forrás- és eszközoldal egyensúlyára kell törekedni, az államadósság esetében csak nagyon korlátozottan értelmezhető, mert az „adóztató képesség” nevű eszköz durációja például nehezen meghatározható. Célszerű a durációt tehát komponenseire, azaz a lejárat szerkezetre és a fix és mozgó kamatozású papírok arányára bontani, és úgy elemezni tovább.

A megújítási kockázat csökkentése érdekében érdemes a lejárat szerkezetet egyenletessé tenni. Ez a fentebb ismertetett nemzetközi példákban is megfogalmazódó cél. Hasonló megfontolásokból a lejárat szerkezet 10 évig történő hosszabbítása is általános gyakorlat. A magyar adósságállomány szerkezete ebből a szempontból sokat javult az utóbbi évtizedekben.

A fix és változó kamatozású adósságelemek arányának meghatározásánál feltétlenül érdemes figyelembe venni a kiadások tervezhetőségének szempontját, ami finanszírozási költségek megtakarítását teszi lehetővé. E feltételnek a fix kamatozás felel meg jobban, hiszen a kamatfizetések devizaösszege előre ismert. Hátránya, hogy a kibocsátó nem élvezheti az esetleges kamatcsökkenések előnyeit, valamint hogy a piaci áron mért adósságállomány értéke (*mark to market value*) jelentős ingadozásokat mutathat a kamatlábak ingadozásának hatására. Ez a szempont azonban a kormányzati kibocsátó számára nem olyan jelentős, mint más piaci szereplők esetében, hiszen a lejárat előtti visszavásárlás viszonylag ritkább, az adósság általában lejáratkor, névértéken kerül visszafizetésre.

Noha az általános ajánlások szerint a referenciaportfóliónak (*benchmark*) robusztusnak kell lennie, azaz nem célszerű aktuális piaci várakozásokat magában foglalnia, az 1997. eleji piaci helyzet azonban annyira egyértelmű volt, hogy egyértelművé tette legalábbis a rövid távú preferenciákat is. Mivel a kamatlábak a nemzetközi piacokon törté-

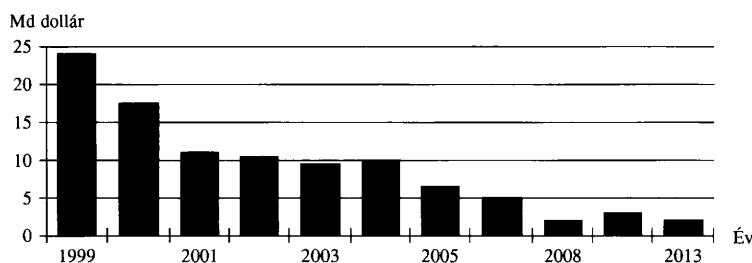
<sup>5</sup> Az egyes kifizetésekig (kamat + törlesztés) hátralévő időtartamok súlyozott átlaga.

3. táblázat  
Az MNB-től átvett devizaadósság lejárat szerkezete  
(1997. márciusi állapot)

Évszám	Tőke (milliárd dollár)	Megoszlás (százalék)
1999	2405,9	23,78
2000	1766,1	17,45
2001	1089,5	10,77
2002	1045,9	10,34
2003	952,1	9,41
2004	998,1	9,86
2005	648,4	6,41
2007	486,3	4,81
2008	202,6	2,00
2011	324,2	3,20
2013	200,0	1,98
Összesen	10119,2	100,00

Forrás: ÁKK.

2. ábra  
A devizaadósság lejárat szerkezete  
(milliárd dollár)



nelmi mélypontra voltak, egyértelmű volt, hogy a devizafedezeti ügyletek során az eredetileg is zömmel fix kamatozású adósság átalakítása során továbbra is a fix kamatozást részesítettük előnyben. A vezérlő elv az volt, hogy a fix kamatozású adósság aránya ne csökkenjen 80 százalék alá.

### Kibocsátási politika

A külső adósság átvételekor kötött szerződés szerint a Pénzügyminisztérium legkésőbb 1999 elejétől kezdi meg kibocsátói tevékenységét. Mivel e tevékenység még nem kezdődött meg, e területen nem számolhatunk be hazai tapasztalatokról.

A nemzetközi gyakorlatban a kibocsátókat alkalmoszerű/opportunista vagy stratégiai jelzővel szokás illetni. Az alkalomhoz igazodó kibocsátót a rövid távú előnyök követése, az éppen elérhető legkedvezőbb kondíciók kihasználása jellemzi. Nem foglalkozik a papírok másodpiaci hozamának alakulásával és a befektetők későbbi elégedettségével sem.

Dánia például jellemzően ilyen hitelfeltevő ország, amely kizárólag az adott tügylet lehető legalacsonyabb költségének elérésére törekszik.

A stratégiai kibocsátót ezzel szemben a kockázatok kerülése és a befektetők jövőbeli elégedettsége is motiválja. Referenciaportfólió-kibocsátásokkal biztosítja a megfelelő másodpiaci likviditást, az árazásban pedig nem csupán a pillanatnyi ár, de a hosszabb távú áralakulási kilátások is szerepet játszanak. A valóságban a stratégiai kibocsátók is követnek alkalomtól függő gyakorlatot.

Arra a kérdésre, hogy mely stratégia a célszerűbb, az időhorizont és a finanszírozási szükséglet jellege szerint lehet válaszolni. Rövid távon az alkalomszerű/opportunista hitelfelvétel az olcsóbb, hiszen ez e stratégia lényege. Ha azonban hosszabb távú piaci jelenlétre és nagyobb tömegű forrásbevonásra van szükség, akkor a biztonságra törekvő, a befektetők hosszabb távú megtartásával is törődő stratégia tűnik célravezetőnek. A gyakorlat is ezt mutatja, mert a szuverén kibocsátók, azaz a legtöbb állam általában inkább stratégiai jellegű kibocsátásokkal finanszírozza magát, amelyeket időnként oportunista akciókkal egészítenek ki.

### *Hivatkozások*

- CONFERENCE... [1996]: Conference on Sovereign Assets and Liabilities Management. Hongkong, 1996. november 25–27.
- DUNAVÖLGYI MÁRIA [1996]: Az állampapír-értékesítési módszerek nemzetközi tapasztalatai. *Külgazdaság*, 6. sz.
- KISSNÉ LADÁNYI ÉVA [1992]: Aukciós kibocsátási technikák elemzése. *Bankvilág*, szeptember.
- KONDRÁT ZSOLT [1996]: Az aukciós módszer hatása a kincstár bevételeire. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- EXCELLENCE ... [1997]: Excellence in Debt Management. (Szerk.: *Kari Nars*) Euromoney book.

Martos Béla

## Nyugdíjformulák öt európai országban

---

Nyugdíjrendszereket hasonlítunk össze egyetlen szempontból: milyen szabályokat és formulákat alkalmaznak a nyugdíjjogosultság és az induló öregségi nyugdíjak összegének megállapításakor. A saját jogon járó öregségi nyugdíjon kívül kellő figyelmet fordítunk a hátrahagyottak (özvegyek, árvák stb.) jogosultságára és járadékformuláira is. Nem foglalkozunk viszont a kialakuló járadékok statisztikai elemzésével, sem pedig a nyugdíjak utóbbi sorsával (indexálásával). A cikk lényegét hat táblázat tartalmazza, a szöveg csak kiegészítő magyarázatot ad.\*

---

### Országok, témák, sémák

A kutatás, amelynek e cikk egy részeredményét ismerteti, öt európai országra terjedt ki. Ezek: *Nagy-Britannia, Magyarország, Olaszország, Lengyelország és Svédország*. A cikk „jelenideje” 1994 körül van. Az e tájban érvényes öregségi nyugdíjbiztosítási rendszerek összehasonlítása keretében figyelmünk kizárólag a kötelező öregségi biztosításra irányul, tehát nem terjed ki sem a rokkantsági nyugdíjakra, sem az önkéntesen vállalt nyugdíjbiztosítások területére. Kiterjed viszont a biztosítottak saját jogú nyugdíján kívül hátrahagyott hozzátartozóiknak a járadékára is. A kötelező öregségi nyugdíjbiztosítás (társadalombiztosítás) keretén belül nem szelektálunk sem a szerint, hogy milyen forrásból (forrásokból) származik a kifizetések pénzfedezete (adó, folyó járulékfizetés, tőkehozzam), sem pedig a szerint, hogy a rendszer milyen intézményi formában (állami hivatal, önkormányzat, magánbiztosító) működik.

A téma e határai között is a rendszer-összehasonlítás egyetlen elemére koncentrálok, a pillanatra, amikor a biztosított felhagy azzal az aktív munkával, aminek alapján nyugdíjbiztosításra kötelezett volt, és megkezdődik a biztosítás alapján öt megillető rendszeres járadék folyósítása. (Kevésbé bikkfa nyelven: amikor nyugdíjba megy.) Az elemzés tehát nem terjed ki sem a megelőző aktív (járulékfizető), sem a későbbi (nyugdíjas) időszakra. Annak számára, aki 1997-ben Magyarországon él, nem szükséges a téma aktualitását bizonygatnom, inkább figyelmeztetnem kell őt, hogy itt most nem a nyugdíjreform-javaslatok vitájához szólok hozzá, ezt idejében és hiába megtettem másutt (*Martos [1994], [1995]; Augusztinovics–Martos [1995]*).

\* A tanulmány elkészítését támogatta az Országos Tudományos Kutatási Alap (T 018196). Az egyes országokról szóló információkat a PHARE ACE program keretében (P95-2139-R) az *Augusztinovics Mária* vezetésével létrehozott nemzetközi kutatócsoport következő tagjai bocsátották rendelkezésemre: *Paul Johnson* és *Katherine Rake* (Nagy-Britannia), *Simonovits András* (Magyarország), *Pia Saraceno* (Olaszország), *Zofia Czepulis* (Lengyelország) és *Agneta Kruse* (Svédország). A csoport vezetőjének és többi tagjának is köszönetet mondok hasznos tanácsaikért, de a felelősséget egyedül viselem.

A nyugdíjazáskor a szabályok egymást követő két sorozatát alkalmazzák. Az első annak eldöntésére szolgál, hogy az igénylő egyáltalán jogosult-e valamilyen járadékra, ez a *jogosultsági kritériumok* sorozata. A második tartalmazza azokat a szabályokat, amelyek a járadék összegszerűségét határozzák meg, ezeket nevezzük szorosabb értelemben *nyugdíjformuláknak*. Ez a kettősség mind az *öregségi* (saját jogú), mind a *hátrahagyott hozzátartozói* (özvegyi, árva stb.) járadékok esetében áll, az utóbbiaknál azonban a jogosultsági kritériumok lejárati kritériumokkal is kiegészülhetnek.

Egy-egy országban párhuzamosan létezhetnek az átfogó társadalombiztosítási nyugdíjrendszeren belül különböző alrendszerek. Ezekre a *Világbank* [1994] által sulykolt terminológia helyett a *séma* megnevezést használom. A vizsgált országok közül kettőben, Olaszországban és Nagy-Britanniában több tucat séma van érvényben egyidejűleg, hol szakma szerinti diverzifikációként, hol a biztosítottak szabad választásának jegyében. E rövid cikk emészthetetlené válna, ha ebből a bőségből csak a legérdekesebb típusokat akarnám kihalászni. Ezért Nagy-Britannia esetében az általános, minden biztosítottra egyformán érvényes sémán (eredeti rövidítése: NIBP) kívül csak a legnagyobb terjedelmű, a közalkalmazottakra vonatkozó sémát (SERP) tárgyaljuk. Olaszország esetében egyszerűen eltekintettem az 1994-ig érvényben volt (és a szerzett jogok alapján továbbra is érvényesülő) 47 különböző séma közötti válogatástól, és kizárólag az 1995-ben bevezetett, egységes, reform utáni sémával foglalkozom. Nem okozott gondot sem Magyarország az egyetlen, egységes sémájával, sem Lengyelország a két sémájával (alkalmazottak: ESIS, farmerek: FPS), sem pedig Svédország az ugyancsak két sémájával (alapséma: BP, kiegészítő séma: ATP). Ezzel a feladatot összesen nyolc darab séma elemzésére redukáltam. A nyolc sémát az ország nevére is utaló saját jelöléssel az alábbi lista tartalmazza. Zárójelben a séma érvényességi éveire is utalok.

Brit alapséma:	$B_a$ (1986–1994)
Brit közalkalmazottak:	$B_k$ (1986–1994)
Magyar egységes séma:	$H$ ( –1994)
Olasz (reform utáni) séma:	$I$ (1996– )
Lengyel alkalmazottak:	$P_a$ ( –1994)
Lengyel farmerek:	$P_f$ ( –1994)
Svéd alapséma:	$S_a$ ( –1994)
Svéd kiegészítő séma:	$S_k$ ( –1994)

A következő két fejezet az öregségi, illetőleg a hozzátartozói jogosultság kritériumait tárgyalja. Ezt követik ugyanebben a rendben a nyugdíjformulák. Befejezésül néhány szubjektív értékelő megjegyzést teszek. Ismételen felhívom viszont az olvasó figyelmét arra, hogy a cikk lényegét nem a szövegből lehet megérteni, hanem a táblázatokból kell kibogarászni.

### Jogosultság öregségi nyugdíjra

Mint az *1. táblázatból* látható, mindössze két lényegi kritérium alapján dől el, hogy valaki jogosult-e öregségi nyugdíjra: az életkor és a munkában (biztosításban) töltött idő (a továbbiakban: szolgálati idő). Az általános gyakorlat szerint a két kritérium egymástól független két küszöbértéket képez: korhatár, illetve minimális szolgálati idő néven. Ha van is valahol kapcsolódás (helyettesítés) a két kritérium között, mint például a  $P_b$  sémában, ez inkább valamiféle kivételnek tűnik, mint szabálynak.



1. táblázat  
Öregségi nyugdíj: jogosultsági kritériumok

Séma	Korhatár Férfi/női	Minimális szolgálati idő	Szolgálati idő teljes járadékhoz	Szolgálati idő kedvezmény
$B_a$	65/60 <sup>a</sup>	0	39; de 20, ha HRP <sup>d</sup> alá esik	Munka- nélküliség ideje
$B_k$	Ugyanaz mint $B_a$ , de a teljes járadékhoz nincs szolgálati idő előírva			
$H$	60 <sup>b</sup> /55 <sup>b</sup>	20	42	Egyetem, katonai szolgálat
$I$	57	5	-	-
$P_a$	65/60 <sup>c</sup>	25/20		Sokféle kedvezmény
$P_f$	65/60	25	-	-
$S_a$	60	3	40, de 30, ha $S_k$ is jár	-
$S_k$	-	3	30	-

<sup>a</sup> 65-re emelkedik

<sup>b</sup> Mindkettő 62-re emelkedik

<sup>c</sup> 55 (35 év szolgálati idővel) és más kedvezmények

<sup>d</sup> HRP: családvédelmi rendszer

Az öregségi nyugdíj korhatára a nők számára hagyományosan alacsonyabb volt, mint a férfiaké. Ez a különbség azonban fokozatosan eltűnni látszik, éppen mostanában. Bizonyára a várható élettartamnak és a munkaképes évek számának növekvő tendenciájára adott válaszul a nyugdíjkorhatárok is emelkedőben vannak, úgy hogy 60 és 65 év közé esznek. Kivétel Olaszország, ahol a korhatárt nemrég egységesen 57 évre csökkentették, a reform előtti sémák változatos magasabb korhatáraival szemben.

Egészen más képet mutat a szolgálati idő kritériuma. Ugyanis az életkor jól definiált, egyértelmű demográfiai fogalom, és így a korhatár is az. A szolgálati idő fogalma, éppen ellenkezőleg, eléggé bizonytalan, és még bizonytalanabb a minimális szolgálati idő. Először is: különbséget kell tennünk a között az alsó határ között, ami a biztosítottat valamiféle járadékra jogosulttá teszi, szemben egy második határral, ami „teljes összegű” nyugdíjra jogosítja, akármit jelentsen is ez utóbbi fogalom. Így azután nem csoda, hogy az előbbi határ 0 és 25 év között is változhat, míg az utóbbi egyes sémákban definiálhatatlan, másokban 20 és 40 év között van. Másodszer: még ha kiszabtak is szolgálati idő- (és életkor-) határokat, a legtöbb séma tartalmaz engedményeket és kedvezményes beszámítási lehetőségeket, és pedig olyan számban és változatosságban, ami bármiféle rendszeres összehasonlítást lehetetlenné tesz.

Mikor előzetesen töprengtem azon, miféle jogosultsági kritériumok lehetségesek, felteleztem, hogy köztük van az állampolgárság vagy a helyben lakás is. Kiderült, hogy helyben lakást (a nyugdíjba lépéskor) csak Nagy-Britanniában követelnek meg, állampolgárságot pedig csak Lengyelországban, de egyik esetben sincs minimális időtartam előírva.

### A hátrahagyottak jogosultsága járadékra

A meghalt biztosított vagy nyugdíjas hátrahagyott hozzátartozói (özvegyek, árvák és más eltartottak) bizonyos feltételek mellett jogosultak lehetnek járadékra, egyes esetekben halálukig, másokban amíg a jogosultság le nem jár. Ez utóbbi előfordulhat a halálozás utáni meghatározott dátumon, a családi állapot megváltozásakor (újraházasodás), a nagykorúság elérésekor és más okból. Az özvegyek jogosultsági kritériumait a 2., az árvákét és a többiekét a 3. táblázat mutatja be.

2. táblázat  
Az özvegyek jogosultsági kritériumai

Séma	Állandó özvegyi járadék (nők)	Állandó járadék (férfiak)	Lejárat	Ideiglenes járadék
$B_a$	Életkor $> 40^a/65^b$ , vagy gyermek $< 19$ , de más járadék nincs	Nem jogosult	Új házasság <sup>c</sup> vagy saját nyugdíj-jogosultság	–
$B_k$	Ha $B_b$ -re jogosult és a férj fizetett a $B_k$ -ba is	Nem jogosult	–	–
$H$	10 éven belül nyugdíjkorú <sup>d</sup> , vagy két közös gyermek	Ugyanaz	Új házasság $< 55^e$ , vagy árvaság lejár	1 évig, ha a férj nyugdíjas <sup>f</sup> vagy új házasság
$I$	Ha a férjnek elég szolgálati ideje volt	–	–	–
$P_a$ és $P_f$	Életkor $> 50$ vagy rokkant, vagy árva is van	Ugyanaz, de 60 a korhatár	–	–
$S_a$	3 év szolgálati idő, és helyben lakás, és házasság <sup>g</sup>	Ugyanaz	–	–
$S_k$	–	–	–	1 évig

<sup>a</sup> Ha a férj 90 százalékban dolgozott.

<sup>b</sup> Ha a férj nyugdíjas.

<sup>c</sup> Élettárs is.

<sup>d</sup> Vagy rokkant.

<sup>e</sup> Férfiak esetében 60.

<sup>f</sup> Vagy elegendő szolgálati idő.

<sup>g</sup> Vagy közös gyerek.

Az özvegyi járadékra jogosító kritériumok országonként eléggé sokfélék, változatosabbak, mint a saját jogú nyugdíjra vonatkozók. A kritériumok között szerepelhet az özvegy életkora, gyermekeinek száma, az elhunyt járulékfizetési éveinek száma és mások. Az özvegy férfiakra többnyire ugyanazok a szabályok vonatkoznak, mint az özvegyasszonyokra, de akad eltérés is, Nagy-Britanniában pedig az özvegyembereknek nem jár semmi.

Az árváknak általában 16–18 éves korukig jár árvajáradék, de ez diákok esetében 20–26 éves korig meghosszabbodhat. Nagy-Britanniában az árvákról nem a nyugdíjbiztosítás keretében, hanem az általános gyermeknevelési ellátás keretében gondoskodnak. Más hátrahagyott eltartottak (szülők, testvérek stb.) csak Magyarországon és Lengyelországban válhatnak jogosulttá, illetőleg Olaszországban a rokkant hozzátartozók.

3. táblázat  
Az árvák és más hátrahagyottak jogosultsági kritériumai

Séma	Árvajáradék felső korhatára	Korhatárkedvezmény diákoknak	Más hátrahagyott hozzátartozók
$B_a$	Beszámítva az anya nyugdíjába*	–	–
$B_k$	–	–	–
$H$	16 **	25	Szülő, nagyszülő
$I$	18	26	Rokkant hozzátartozók
$P_a$ és $P_f$	16	25 ***	Szülő, nagyszülő
$S_a$ és $S_k$	18	20	–

\* Vagy a gondozó kapja a gyermekellátással együtt.

\*\* Elégséges szolgálati idő.

\*\*\* Ez a korhatár a rokkant árvákra is.

### Az öregségi nyugdíj formulái

Egy nyugdíjformula leírása a következő elemekből áll össze.

– Fel kell sorolni és szükség esetén értelmezni kell azokat a *személyes változókat* (az egyes személyek múltbeli biztosítási történetét és más adatait leíró változókról van szó), amelyek az adott formulában szerepelnek.

– Definiálni kell a *személytelen változókat*, paramétereket és együtthatókat, tehát azokat, amelyek mindenkire vagy egy érintett nagyobb csoport minden tagjára egyformák.

– Meg kell adni az előbbiekből képezett matematikai formulák strukturális jellemzését és a függvények képletét.

A személyes változók közül kettő játszik főszerepet a 4. táblázatban: a biztosításban járulékfizetés vagy kedvezmények miatt elismert évek száma ( $Y$ ), és az elismert kereseti szint ( $W$ ). Az előbbi szolgálati idő néven már szerepelt a jogosultsági kritériumok között is, az utóbbi a járulékfizetés alapjául szolgált keresettől (munkabértől) függ, esetleg valamilyen módon valorizálva. Egy harmadik, elvileg ide kívánczó változónak, a nyugdíjazási életkornak a szerepére rövidesen visszatérek. Az  $S_a$  sémában személyes változók nem szerepelnek, helyük üres maradt.

A biztosításban töltött éveket általában egyenértékűen veszik számításba, kivéve Magyarországot, ahol a hosszú szolgálati időt erős degresszivitással büntetik. Magyarországon és Lengyelországban sokféle kedvezményes, járulékfizetéssel nem fedezett évet is beszámítanak a szolgálati időbe.

A béreket többnyire az egész munkában töltött életszakaszra számításba veszik. Magyarországon azonban csak néhány nyugdíjazás előtti év bére számít be, az  $S_k$  sémában pedig a legjobb 15 év. Magyarországon a közepesnél magasabb béreket csak részlegesen ismerik el (degresszió). Másutt a beszámítható bérekre felső korlátot szabnak, sőt Nagy-Britanniában alsót is.

A múltbeli bérek valorizációs szabályai az egyes sémák közt eléggé különböznek, helyenként pedig (például Magyarországon) olyan bonyolultak, hogy lehetetlenné tesznek bármiféle összehasonlító elemzést. A múltbeli béreket általában az átlagbérek indexével valorizálják (ilyen hatású az  $S_k$  sémában alkalmazott pontrendszer is), de Olaszországban a GDP-indexet használják. (Árindexet ezekben az országokban nem alkalmaznak erre a célra.)

4. táblázat  
Személyes változók, a személyes alapérték és az egyenjáradék

Séma	Szolgálati idő	Egyes évek (valorizált) keresetei	Személyes alapérték	Egyenjáradék
<i>Jel</i>	<i>Y</i>	<i>W</i>	<i>R</i>	<i>L</i>
$B_a$	+	Minden év, mikor a kereset > minimálbér	-	+
$B_k$	+	Minden év: alsó és felső bérkorlással	Átlagbérrel valorizált kereset	-
$H$	+	Néhány 1988 utáni év, felső bérkorlát	$f$ (átlagbérrel valorizált kereset) <sup>a</sup>	-
$I$	+	Minden év	$\alpha \Sigma$ (GDP-vel valorizált kereset) <sup>b</sup>	-
$P_a$	+ <sup>c</sup>	Több év	+	+
$P_f$	+	-	-	+
$S_a$	-	-	-	+
$S_k$	-	Legjobb 15 év	Átlagos pontszám (relatív bér) korlátok között	-

<sup>a</sup>*f*: degresszív, szakaszosan lineáris függvény.

<sup>b</sup>  $\alpha = 0,33$  (alkalmazott),  $\alpha = 0,2$  (önálló).

<sup>c</sup> Beszámítva a járulékfizetés nélküli éveket is.

A személyes változók számos esetben valamilyen formula segítségével egy együttes új változóvá kombinálódnak, ezt nevezzük *személyes alapértéknek*. (Jelölése: *R*.) Ez a változó több sémában közbelső szerepet játszik a nyugdíj egyik vagy egyetlen, a keresettől függő komponensének kiszámításánál. Értékét rendszerint az ország pénznemében fejezik ki, és ilyenkor indexálási szabályokat is alkalmaznak rájuk, amikkel ebben a dolgozatban nem foglalkozom. Némileg eltér az  $S_k$  séma, ahol a személyes alapértéket nem pénzben, hanem pontszámokban, azaz a személyes bérnek az országos átlagbérhez mért arányában fejezik ki. A személyes alapérték gyakran arra is szolgál, hogy másfajta (például hozzátartozói) járadékokat és pótlékokat is ennek százalékában fejezzenek ki.

Sok sémában a személyes értéket helyettesíti vagy kiegészíti egy hasonló funkciójú, de a személytől független *egyenjáradék* (*L*), azaz olyan járadék, amely minden jogosultnak vagy nagyobb csoportjaiknak azonos összegben jár. Ezt is pénzben fejezik ki, indexálása lehet olyan, mint a személyes alapértéké, de különbözhet is tőle.

Az eddig tárgyalt változókból együtthetők és paraméterek segítségével áll elő az *öregségi járadék* (*F*) képlete (5. táblázat). A formulák maguk egy vagy több (additív) tagból állnak, az egyes tagok a fentebb tárgyalt változóknak és paramétereknek a szorzataként állnak elő. A többtagú formulák arra szolgálnak, hogy a személyes változókból és az egyenjáradékból valamilyen kombinációt állítsanak elő. A formulák összehasonlítása önmagában nem sok tanulsággal kecsegtet a hatásukra kialakuló nyugdíjak statisztikai elemzése nélkül. Ezt mások részben már elvégezték (*PHARE ACE* [1997]), de további kutatásra is szükség lenne.

Az öregségi járadék kiegészülhet még különböző pótlékokkal. Ilyen jár Nagy-Britan-

5. táblázat  
Függvényalakok és kiegészítések

Séma	Öregségi járadék $F$	Eltartottak pótlékai	Más pótlékok	Bonus/malus (évi %)	SZja (=: mint más jövodelmen)
$B_a$	$L - (39^a - Y) \times$ $\times 0,025L$	Feleség: 0,6 $L$ , ha nem saját jogú	80 év felett: 100%	-	=
$B_k$	0,2 $R^b$	-	-	-	=
$H$	$\beta R^c$ vagy a minimális nyugdíj	-	-	-	Nincs
$I$	$\beta R^d$	-	-	Bonus: 3-3,8 Malus nincs	=
$P_a$	0,24 $L$ + + 0,013 $YR$ + + 0,007 $Y'R^e$	Gyermek	0,1 $L$ : 75 felett, vagy rokkant, vagy polit. kompenz.	-	= és még 0,9% beteg- biztosítás
$P_f$	0,95 $L$ + + 0,01 $YL$	Gyermek	0,005 $YL$ -0,1 $L$ , ha $Y > 20$	Malus: 5, de max 25%, ideiglenes	=
$S_a$	0,96 $L$	Feleség: 0,785 $L$	Rászorultság szerint max. 0,555 $L$	Bonus: 8,0 Malus: 6,0	Nincs
$S_k$	0,02 $RYL$	Ugyanaz, mint $S_a$ -nál	Ugyanaz, mint $S_a$ -nál	Ugyanaz, mint $S_a$ -nál	Egy felső határig: 30%, utána =

<sup>a</sup> HRP esetén: 20.

<sup>b</sup> Átmenet 2009-ig.

<sup>c</sup>  $\beta$ :  $Y$ -nak degresszív szakaszosan lineáris függvénye.

<sup>d</sup>  $\beta = 0,0472$  vagy ennél több szakmától függően.

<sup>e</sup>  $Y'$ : fizetetlen kedvezményes évek száma.

niában és Svédországban az eltartott feleség után, Lengyelországban a nyugdíjas eltartott gyermekei után. (Másutt az utóbbiakról a nyugdíjrendszeren kívül gondoskodnak.) Helyenként különböző jogcímenek speciális pótlékokat fizetnek, például a nagyon öregeknek, a szegényeknek vagy kompenzációul a politikai üldöztetésért.

Az életkor, amikor a nyugdíjfizetés megkezdődik, és ennek nem kell megegyeznie a korhatárral, hiszen létezhet előrehozott és elhalasztott nyugdíjba lépés is, befolyásolja a nyugdíjban töltendő várható élettartamot, a nyugdíjpénztár várható kiadásait. Így az lenne ésszerű, és biztosításmatematikai szempontból korrektebb, ha a nyugdíjazási életkor egyike lenne a személyi változóknak, és mint ilyen szerephez jutna az öregségi járadék képletében. Gyakorlatilag azonban csak egyetlen sémában (az olaszban) él ez a megoldás. További három sémában a nyugdíjazási életkor kiegészítő tényezőként szerepel, (egyikükben csak ideiglenesként), négyben pedig egyáltalán nem. Ez indított arra, hogy hatását, ahol van ilyen, egyfajta kiegészítő formulaként szerepeltessem, *bonus/malus* fejcím alatt. Az e rovatban szereplő százalékok azt mondják meg, hogy egy-egy évvel elhalasztott nyugdíjazás hány százalékkal emeli meg (*bonus*), vagy egy év előrehozás mennyivel csökkenti (*malus*) az öregségi járadékot. A svéd formula erőteljesen ösztönzi az elhalasztást, az olasz (csak *bonus*) és a  $P_f$  séma körülbelül megfelel a biztosítási mate-

matika szabályainak. A brit és a magyar rendszerből ez a tétel hiányzik, ami a mielőbbi nyugdíjba menést ösztönzi.

Az öt ország közül négyben a nyugdíjjövedelmek a személyi jövedelemadó általános szabályai szerint adókötelesek, csak Magyarországon adómentesek. Az  $S_k$  sémában bizonyos határig kedvezményes adókulcs érvényesül. Lengyelországban egy kis összeget levonnak a nyugdíjból betegségbiztosításra.

### A hátrahagyottak járadékképletei

Mindegyik séma keretében gondoskodnak az elhunyt biztosított vagy nyugdíjas hátrahagyott özvegyéről és árváiról is. Egyes sémákban az özvegyek és árvák különböző kombinált alakzatokban szerepelnek: gyermektelen és egy-, kettő- vagy többgyermekes özvegyek, első és további teljes árvák. Ahelyett, hogy ezeket a kombinált formákat egy áttekinthetetlen táblázatba próbáltam volna összehozni, azt a megoldást választottam, hogy elválasztom az özvegyeket az árváktól, megkockáztatva egyes kombinációk kimaradását is. Így állt elő a 6. táblázat. A képletekben  $F$  azt az öregségi járadékot jelöli, ami az elhunyt nyugdíjasnak járt, vagy azt az imputált nyugdíjat, ami az elhunyt biztosítottak járt volna.

6. táblázat  
Hátrahagyottak járadékképletei

Séma	Özvegyi járadék	Árvajáradék és mások
$B_a$	$F - 0,7 \times (55 - \text{özvegy életkora})F$ ; $L$ , ha anya	Első: $0,17L$ Többi: $0,19L$
$B_k$	$0,5F$	-
$H$	$0,5F$ , vagy a minimális özvegyi nyugdíj <sup>a</sup>	Teljes árva: egész, félárva: fél özvegyi nyugdíj
$I$	$0,6F$	$0,4F^b$
$P_a$	$0,85F$ , ez jár az első teljes árvának is	$0,05F$ , legfeljebb két félárva után
$P_f$	$0,85L + \{0,5(F-L), \text{ vagy } 0,5F, P_a \text{ szerint}\}$	Mind: az özvegyi nyugdíj 5%-a
$S_a$	Túl sok szabály van	Félárva: $0,25L$ , teljes árva: $0,5L$
$S_k$	$0,4F$	Első: $0,1F$ , többi: $0,2F$

<sup>a</sup> Egy korlátig összevonható a sajátjával.

<sup>b</sup> Két árva után.

Az özvegyi járadékok az elhunyt nyugdíjának 40 százalékától 85 százalékáig terjednek az egyes sémákban. A félárva részesedése 5-25 százalék, ez teljes árvánál 50-85 százalékig is felmegy.

### Következtetések

Mindaddig igyekeztem elkerülni, hogy a különböző nyugdíjrendszereket értékeljem, csupán ismertetésükre szorítkoztam. Ebben a fejezetben viszont szabadjára engedem azokat a gondolataimat, amik az anyag összeállítása során felötlöttek. A témák sorrendje sem logikai összefüggést, sem fontosságot nem tükröz.

*Nemek szerinti megkülönböztetés*

Egyes rendszerekben vannak olyan szabályok, amik különbséget tesznek férfiak és nők között. Svédországban semmi ilyesmi nincs, és Olaszországban is alig. A többi három országban több szabály tartalmaz a nők javára szóló diszkriminációt, Nagy-Britanniában akár a férfiakkal szemben alkalmazott negatív diszkriminációról is beszélhetünk. A tendencia azonban ezekben az országokban is a különbségeknek (a nők preferálásának) a csökkentése.

Mivel a nők átlagban mindenütt kevesebbet keresnek és kevesebb szolgálati időt gyűjtenek, mint a férfiak, minden olyan szabály, amelynek eredményeképpen a nyugdíjak egyenlőtlensége általában is csökken, (mint például az egyenjárások, a degresszivitás) rejtett preferenciát hordoznak a nők javára, részben kompenzálva kereseti hátrányukat.

*Családi irányultság*

A nyugdíjbiztosítási rendszerek többnyire nemcsak a biztosított személyek részére, hanem családjuknak is nyújtanak több-kevesebb gondoskodást. Valódi családi jellegű nyugdíjbiztosításról azonban csak Nagy-Britannia és Svédország esetében beszélhetünk, Magyarországon és Olaszországban az eltartott nyugdíja nem függ az eltartott családtagok számától, a gyermektámogatás más formát ölt. Lengyelországban hasonló a helyzet, de ott a szülő nyugdíját a rászorultság igazolása esetén kiegészítik.

Másik oldala ennek a kérdésnek, mennyire gondoskodik a rendszer az aktív korában elhunyt biztosított, illetve az elhunyt nyugdíjas hátrahagyott hozzátartozóiról. Ami az özvegyeket illeti, a lengyel rendszer kiugróan bőkezű velük, a többi négy országban egymástól nem nagyon különböző, szerényebb özvegyi járadékot fizetnek. Az árvákról Magyarországon gondoskodnak legjobban, a teljes árvákról Lengyelországban is, de másutt is kielégítő szabályokat találunk.

Érdekes lenne annak az összevetése is, hogy az egyes országokban az élettársi kapcsolatot mennyire tekintik egyenrangúnak a törvényes házassággal. Erről nem tudtam teljes képet alkotni, de Nagy-Britannia, Magyarország és Svédország meglehetősen liberálisnak tűnik, Olaszország és Lengyelország pedig inkább konzervatívnak.

*A „szegény nyugdíjas”*

Az ironikus idézőjel a magyar viszonyokra utal, hiszen sok európai országban a nyugdíjas léthez nem asszociálódik a nyomorgás képe. De azért szinte minden rendszer tartalmaz biztosítékokat arra, hogy a kisjövedelmű nyugdíjasok is megközelítsék a létminimumot. Vagy maguk az alapformulák olyanok, hogy ez a cél automatikusan eléressék, vagy kiegészítő szabályokat alkalmaznak. A legegyszerűbb megoldás az egyenjárás, ezt alkalmazza Nagy-Britannia, Lengyelország és Svédország. Magyarországon a nyugdíjminimum előírása hasonló hatású. Svédországban rászorultság esetén pótlékolják a járadékot. Magyarországon a degresszió okozta redisztribúció is a kicsik javára tolja el a nyugdíjak arányát. Az olasz nyugdíjrendszer semmi ilyen szempontot nem respektál, a szegényekkel törődjek más.

Igazából pusztán a formulák összehasonlítása nem sokat mond az öregkori szegénység és a nyugdíjrendszer kölcsönhatásáról, többet a jövedelemeloszlás statisztikai elemzése nyújthatna.

*Átlátszóság*

Az emberek hajlandósága arra, hogy (az amúgy kötelező) nyugdíjrendszerbe valóban be is fizessék a járulékot, vagy ellenkezőleg, hogy ugyanúgy megpróbálják elkerülni, mint az adófizetést, egyebek mellett attól is függ, milyen mértékben képesek felfogni és mérlegelni a szabályokat, amelyek a járulékfizetéshez kapcsolják a járadékokat, és mennyire bízhatnak abban, hogy ezek a szabályok hosszú távon is hatályban maradnak. Az előbbi kritérium a szabályok átlátszóságát igényli, a második időbeli stabilitásukat. Az átlátszóság követelményét azonban hiba lenne a formulák matematikai egyszerűségére redukálni.

Sem az átlátszóság, sem a stabilitás követelését nem szabad túlzásba vinni. A túl egyszerű szabályok rendre elhanyagolnak olyan tényezőket, amelyek a rendszert kiegyensúlyozottabbá, igazságosabbá tehetnék. (Például az egyenjáradék a létező legegyszerűbb formula, és ugyanakkor a legteljesebben lazítja meg a kapcsolatot járulék és járadék között.) Túl rugalmatlan törvényhozás megakadályozza az alkalmazkodást a változó gazdasági és demográfiai folyamatokhoz, ilyen a radikális reformok időszakában aligha tartható fenn. E mögöttes gondolatok ellenére megpróbálom rendszereinket összehasonlítani az átlátszóság szempontjából. (De kitérek a stabilitásnak, e dinamikai és nem szerkezeti kérdésnek a tárgyalása elől.)

Az olasz szabályozás látszik a legegyszerűbbnek, de attól tartok, hogy csak később botlanak majd bele ennek a hátulütőibe. Ugyancsak meglehetősen átlátszóak a svéd szabályok, ha eltekintünk a hátrahagyottak járadékának szinte áttekinthetetlen szabálytömegétől. A lengyel formulák csak látszólag bonyolultak, logikájukat nem nehéz követni. A brit szabályok átláthatósága külön-külön sem könnyű, de igazán akkor kerül nehéz döntés elé a biztosított, amikor szembesül a táblázatainkból kimaradt, biztosítótársaságokként eltérő sémák választékával (és rámenős ügynökeikkel). A magyar szabályozás teljesen zavaros és áttekinthetetlen, egy nyugdíjas sem képes ellenőrizni, annyi nyugdíjat állapítottak-e meg neki, amennyi jár.

*Hivatkozások*

- AUGUSZTINOVICS MÁRIA–MARTOS BÉLA [1995]: Számítások és következtetések nyugdíjreformra. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- ICEG [1995]: Nyugdíjrendszer és nyugdíjreform. MTA Világgazdasági Kutatóintézet. (Sokszorosított tanulmánygyűjtemény).
- MARTOS BÉLA [1994]: A nyugdíjak egyenlőtlensége és dekompozíciója. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- MARTOS BÉLA [1995]: Az egyéni nyugdíjak pontrendszere: indulás és működés. Megjelent: ICEG, 1995, 5. fejezet.
- PHARE ACE [1997]: Pension Systems and Reforms – Britain, Hungary, Italy, Poland, Sweden. (Sokszorosított kutatási zárójelentés).
- VILÁGBANK [1994]: *Averting the Old Age Crisis*. Oxford University Press.



Éltető Andrea–Sass Magdolna

## A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében

---

A cikk kérdőíves felmérés eredményei alapján szeretné igazolni, hogy a külföldi tőkével Magyarországon működő vállalatok nem kezelhetők homogén csoportként, mert befektetési motivációik, a tevékenységüket befolyásoló negatív és pozitív tényezők különbözők. E tényezőket az általunk elemzett vállalati kör három, jól elkülöníthető csoportjára nézve vizsgáltuk. A csoportképzés alapja a vállalatok exportorientáltsága volt, aminek az ad jelentőséget, hogy a vegyes vállalatok exporttevékenysége egyre meghatározóbbá válik Magyarországon.\*

---

Minden olyan országban, ahol jelentős a külföldi működőtőke beáramlása – és Kelet-Európában Magyarország ilyen –, fokozott figyelem kíséri a vegyes vállalatok, illetve külföldi cégek tevékenységét és gazdasági hatásait. Abban az esetben, ha a fogadó ország belső piacméreteit tekintve kicsi, de a gazdaság nyitott, különösen fontossá válhat a vegyes vállalatok külkereskedelemben betöltött szerepe, a külföldi befektetések exportorientációjának nyomon követése.

Mivel a Közép-Kelet-Európába irányuló tőkemozgás érdemi élénkülésére a kilencvenes években, a rendszerváltást követően került sor, a külföldi működőtőke-befektetések vizsgálata a térség országaiban igen rövid ideje, három-négy éve kezdődött csak meg. Az első, korai empirikus felmérések többsége esettanulmányokat tartalmazott, vagy kisméretű (100 alatti elemszámú) mintán dolgozott.<sup>1</sup> A következőkben ismertetett felmérésünk azok sorába illeszkedik, amelyeket 1995–1996-ban 100 feletti elemszámú mintákon végeztek el.<sup>2</sup> Megfigyeléseink jelentős részben alátámasztják ezeknek a felméréseknek az eredményeit.

1996-ban készült vizsgálatunk egy 124 elemű mintán alapul, vagyis a megkeresett 600 vegyes vállalatból ennyien válaszoltak kérdőívünkre. (Ugyanakkor egyes kérdések eset-

---

\* A cikk az IKIM Gazdaságfejlesztési Célirányzat támogatásával „A nemzetközi versenyképesség és a külföldi működőtőke-beruházások kapcsolatának vizsgálata” címmel Halpern László vezetésével folyó kutatás keretében készült tanulmány és a PHARE ACE no.94-0624-R kutatási program eredményei alapján készült. Ezúton is szeretnénk köszönetet mondani az IKIM, valamint a BKE Vállalatgazdaságtan tanszéke támogatásáért.

<sup>1</sup> Például: *Éltető és szerzőtársai* [1995] vagy *Szanyi* [1994].

<sup>2</sup> Ezek a következők: *Meyer* [1996] 267 brit és német vállalattal elvégzett felmérése, *Lankes–Venables* [1996] 117 befektető összesen 145 érdekeltségével kapcsolatos, kérdőívvel vezetett mélyinterjúja, *Pye* [1996] 334 közép-európai külföldi érdekeltség kérdőíves megkeresése és a *KPMG* [1996] 155 magyarországi vegyes vállalatot vizsgáló felmérése.

Az első két tanulmány a befektető multinacionális cégek közép-kelet-európai befektetéseiről felelős részlegeinél folytatott kutatás eredménye, a harmadik és a negyedik a térségben működő leányvállalatoknál gyűjtött információkra épül. A befektetési célországok a Meyer- és a Lankes–Venables-felvételben Közép-Kelet-Európa és a volt szovjet utódállamok, a Pye-tanulmányban a Visegrádi országok és Románia, a KPMG esetében csak Magyarország voltak. Országspecifikus eltérésekre a Lankes–Venables- és a Pye-féle felmérésben kérdeztek rá.

ben, illetve kérdéscsoportoknál a válaszadók száma alacsonyabb, ami vagy arra utal, hogy a vállalat arra a kérdésre nem akart válaszolni, vagy arra, hogy az adott kérdés nem vonatkozott a vállalatra.)

A kérdőív négy fő részből állt. Az első rész a vállalat általános jellemzőit tartalmazta, beleértve az export- és importtevékenységre utaló jellemzőket is, a második rész a befektetési döntést befolyásoló tényezőkre kérdezett rá, a harmadik rész a vállalatok tevékenységét negatívan érintő jelenségeket fogalmazta meg, a negyedik rész pedig az exporttevékenységre ható tényezőket írta le a vállalat szemszögéből.

### A minta jellemzői

A minta több szempontból reprezentatívnak mondható. A befektetők nemzetisége szerint arányában nagyjából megfelel a magyarországi befektetések általános megoszlásának [osztrák, amerikai és német befektető a legtöbb, sok a francia és a brit tőkével rendelkező cég, de például az olasz befektetők alul-, a svájciak pedig túlreprezentáltak (*1. ábra*)].

Az alakulás idejét tekintve, mint általában a hazai vegyes vállalatok, a mintában is a legtöbb cég 1991–1993 között alakult. Ezek 53 százalékának székhelye vidéken, 47 százalékának Budapesten található. E szempontból szinte teljes a megegyezés az országos adatokkal: 1995-ben az összes vegyes vállalat 48 százaléka működött Budapesten (KSH [1996b]). (A befektetett tőke mennyiségét tekintve azonban nagyobb a fővárosi koncentráció).

A befektetés típusa szerint a zöldmezős beruházások a vállalatok számát nézve a mintában 43 százalékot képviselnek, hasonlóan az országok megoszláshoz. A külföldi tulajdon arányát tekintve a mintában szereplő cégek 91 százaléka többségi külföldi tulajdonú és 56 százalékuk teljesen külföldi kézben van. Ez az arány némileg magasabb az országos aránynál (70 százalék a többségi és 44 százalék a kizárólagos külföldi cégek aránya –KSH [1996a]).

Megfigyelések szerint a külföldi tőke aránya a vállalat tulajdonában idővel általában növekszik. A beruházások első időszakában, amikor kevés információ és tapasztalat áll a beruházók rendelkezésére inkább vegyes tulajdonú vállalkozásokat hoznak létre, helyi érdekkel. Később, ahogy a külföldi befektetők az adott országról, befektetési lehetőségekről, illetve a már létező vegyes vállalatok működéséről egyre több információt szereznek, új befektetések számára egyre inkább a többségi, illetve 100 százalékos külföldi tulajdonú vállalati formát választják. Ezzel egyidejűleg a vegyes vállalatok külföldi tulajdonosai fokozatosan kivásárolják a helyi tulajdonrészt is. Földrajzilag ez a folyamat előrehaladt a visegrádi országokban, sokkal kevésbé a többi átalakuló országban.

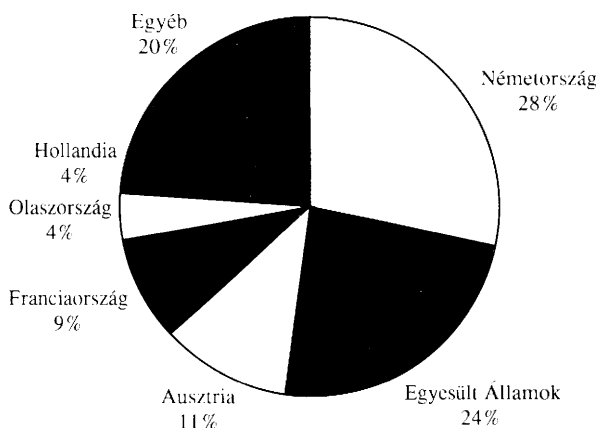
A mintában szereplő vállalatok méretéről (alaptőke, forgalom, foglalkoztatottak) elmondható, hogy elsősorban nagyobb cégek szerepelnek, 48 százalékuk forgalma 10 millió dollár felett van, és 25 százalékuk több mint 500 embert foglalkoztat. A vállalatok iparági besorolására nézve a minta meglehetősen heterogén, de a legtöbb a gépipari és az élelmiszer-ipari cég, ami az általános képnak is megfelel. Az építőanyag-ipar ugyanakkor túlreprezentált.

### A mintában szereplő vállalatok csoportosítási ismérvei

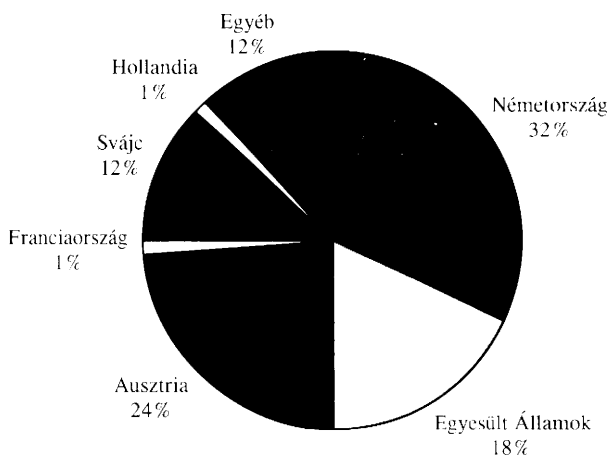
A külföldi, illetve vegyes vállalatokat sokszor homogén csoportként kezelik, holott ezeknek a vállalatoknak – tevékenységüktől, céluktól függően – a motivációik eltérők, más-hogy reagálnak egyes hatásokra, más-más típusú gazdasági ösztönzőket igényelnek. Ami az egyik befektetőnek nem lényeges, az a másiknak fontos lehet, és fordítva. Mintánk elemzésének egyik célja ezért az volt, hogy megállapítsuk milyen különbségek lehettek

1. ábra

Egyes országok részesedése a magyarországi működőtőke-állományból (1995)



A mintában szereplő befektetők nemzetiség szerinti megoszlása



fel a vállalatok tevékenységében, jellemzőiben és motivációiban attól függően, hogy exportorientált vagy hazai piacra orientált cégről van szó. Az exportorientáltság vizsgálatakor mindenekelőtt az export összes értékesítéshez viszonyított arányát vettük figyelembe (azok a cégek, ahol a kivitel aránya az összes értékesítésben több mint 50 százalék, az exportorientált csoportba tartoznak), de számításba vettük a vállalat saját maga által megjelölt befektetési célját is (hazai termelés, illetve export), hiszen néhány esetben előfordulhat, hogy csak a belpiac szűkülése kényszerítette ki a viszonylag nagyobb mértékű exportot. Az exportorientált vállalatok sem bizonyultak homogénnek, az inputokon belüli importhányad, a hazai beszállítók alkalmazása és a vállalaton belüli kereskedelem nagysága alapján további típusokat különítettünk el. Összesen tehát három vállalati csoport alakult ki: 1. összeszerelő exportorientált, 2. hazai bázisú exportorientált, 3. nem exportorientált (vagyis helyi piacra orientált).

Mintánkban 17 összeszerelő exportorientált, 19 hazai bázisú exportorientált és 64 nem

exportorientált vállalat szerepel. (A fennmaradó 25 cég vagy nem volt egyértelműen besorolható, vagy szolgáltatócég volt).

A már említett, hasonló mintaelemszámmal rendelkező felmérések közül Meyer [1996] és Lankes–Venables [1996] is az értékesítés szerkezete felől közelítve csoportosították a vállalatokat.

Meyer [1996] a piacorientált, a tényezőár-orientált, illetve a piac- és tényezőár-orientált vegyes vállalatok között tesz különbséget. Ugyan itt a befektetési motívum és nem közvetlenül a forgalom szerkezete a kiindulási pont, mégis, a piacorientált befektetés egyértelműen a térségen, illetve országon belüli értékesítést célozza (hasonló a mi mintánkban a 3. csoport), míg a tényezőár-orientált befektetések esetében valószínűsíthető az interregionális, illetve vállalaton belüli kereskedelem (a mi esetünkben 1. és 2. csoport). Hasonlóképpen Lankes–Venables [1996] is megkülönböztet mintájában „helyi vagy regionális szállító” vállalatokat (mintájuk 51 százaléka), és a térségből más térségbe „exportra szállító” vállalatokat (mintájuk 32 százaléka). Egy harmadik csoportot is képez, ezek az ún. disztribútor cégek, amelyek kevés alkalmazottal, nem érdemi termelőtevékenységet, hanem importértékesítést végeznek (mintájuk 17 százaléka).

Pye [1996] mintáját nem strukturálta, de aszerint vizsgálta az alkalmazott vállalati stratégiákat, hogy az illető érdekeltég integrált-e valamely nemzetközi rendszerbe, illetve hogy területi orientációja szerint helyi, regionális vagy globális jellegű-e. Mintája 28 százaléka helyi és integrálatlan (vagyis helyi szállító), 27 százaléka pedig globális és szervezetiileg integrált volt (feltehetőleg sok térségen kívülre irányuló exporttal).<sup>3</sup>

A továbbiakban vizsgáljuk meg három vállalatcsoportunk néhány jellemzőjét (*1. táblázat*)! A vállalatok *telephelyét* tekintve a legfontosabb jellemző a vámszabad területekkel kapcsolatos. A mintában szereplő vállalatok 17 százaléka vámszabad területen (és zöldmezős beruházással) létesült. Ez a viszonylag magas arány mutatja, hogy e téren a magyar szabályozás népszerű a külföldi befektetők körében a kedvező adózási és vámelszámolási lehetőségek miatt. A vámmentes külkereskedelem a magas importhányaddal exportorientált (elsősorban összeszerelő tevékenységet végző) cégeknek lehet igazán vonzó. Ha ennek fényében megnézzük az *1. táblázatot*, kiderül, valóban az „összeszerelő, exportorientált” csoport az, aminek kimagaslóan nagy hányada (fele) ilyen területen létesült. (A vámszabad területek jelentősége különösen az elmúlt két-három év folyamán nőtt meg, 1996 első felében például már 1,2 milliárd dollár volt a vámszabad területeken keresztül bonyolított kivitel és 1 milliárd dollár a behozatal. A nagy, eddig elsősorban importigényes zöldmezős beruházások tehát masszív termelésbe és exportálásba kezdtek.)

A vállalat *nagyságát* az alaptőke és a létszám segítségével meghatározva, az látszik, hogy a hazai bázisú exportorientált csoportba tartozók esetében a legmagasabb, a nem exportorientáltak között a legalacsonyabb a kiemelkedően nagy tőkéjű cégek aránya. A foglalkoztatottak létszámát tekintve a kép vegyes, az összeszerelőknél dominál a 200–500 fős kategória, a hazai bázisú exportőröknél pedig relatíve a legnagyobb az 500 főnél többet foglalkoztató cégek aránya.

A *külföldi tulajdon arányát* tekintve messze a legtöbb tisztán külföldi cég az összeszerelő csoportban található (89 százalék), a másik két csoportnál a cégek kevesebb mint a fele van teljes mértékben külföldi kézben (*1. táblázat*). A 100 százalékos külföldi tulajdon dominanciája az összeszerelő exportorientált csoportban összefügg azzal, hogy a befektetés formájára nézve többségük zöldmezős beruházással jött létre, míg a nem exportorientált vállalatoknak csak 30 százalékát alapították ily módon.

<sup>3</sup> Pye [1996]-t ismerteti Szanyi [1996].

## 1. táblázat

Az exportorientált és nem exportorientált vállalatok alcsoportjainak jellemzői  
(a válaszadók százalékában és csoportátlaga alapján)

Megnevezés	Nem exportorientált (64 cég)	Összeszerelő, exportorientált (17 cég)	Hazai bázisú exportorientált (19 cég)
	(százalék)		
<i>Alaptőke</i> (dollár)			
1 millió alatt	31	27	32
1–20 millió	57	53	47
21–50 millió	5	7	0
50 millió felett	6	13	21
<i>Foglalkoztatottak</i> (fő)			
20 alatt	9	12	16
21–50	17	1	16
51–200	25	41	27
201–500	23	17	10
500 felett	26	29	31
Átlagos importhányad az imputokban	40–45	60–70	20 alatt
Hazai beszállítók aránya átlagosan	40 felett	20 alatt	40 felett
Vállalaton belüli kereskedelem átlagos aránya	30 alatt	80 felett	30 alatt
Külkereskedelem iránya átlagosan	54 EU, 29 CEFTA és FÁK 17 egyéb	82 EU, 9 CEFTA és FÁK 9 egyéb	75 EU, 10 CEFTA és FÁK 15 egyéb
100 százalék külföldi tulajdon	48	89	44
Zöldmezős beruházás	30	60	55
Vámszabad területen	0,4	50	7
Export jövedelmezősége az összes értékesítéshez viszonyítva	magasabb: 14 ugyanaz: 39 alacsonyabb: 47	magasabb: 31 ugyanaz: 46 alacsonyabb: 23	magasabb: 11 ugyanaz: 65 alacsonyabb: 24

Az export jövedelmezőségét tekintve meglehetősen elválnak egymástól a csoportok. Az összeszerelő exportorientáltak esetében a legjobb a kivitel jövedelmezősége az összes értékesítéshez viszonyítva, utánuk a hazai bázisú exportorientáltak következnek, a legrosszabb pedig a nem exportorientáltak helyzete, e csoport közel felénél a kivitel jövedelmezősége rosszabb, mint az összes értékesítésé általában.

Érdeemes megnézni, hogy az alacsonyabb jövedelmezőségű vállalatokban mekkora az exporthányad, mi a kivitel iránya és mit termelnek. A mintából megállapítható, hogy az alacsony jövedelmezőséggel exportáló hazai piacra orientált cégek kivitelének átlagos szinthez (80 százalék) képest kisebb része (csak 54 százalék) irányul az EU-ba, az átlagoshoz képest nagyobb része megy viszont a CEFTA-országokba (11 százalék), a volt Szovjetunióba (18 százalék) és az egyéb országokba (17 százalék). Ezek a cégek elsősor-

ban a papír-, a vegy-, a gép-, a dohány- és az élelmiszeripar területéről kerülnek ki. Valószínűsíthető ezek alapján, hogy azok a hazai piacra orientált vállalatok, amelyek a belső piac szűkülése miatt kényszerülnek exportálni, ezt csak kisebb jövedelmezőséggel tehetik, és nem elsősorban az EU piacára. A két exportorientált csoportban azokban a cégekben, ahol az export jövedelmezősége alacsonyabb, mint általában az értékesítése, a hazai beszállítók aránya alacsony. Ezek jellemzően mezőgazdasági, textil-ruházati illetve fém-gépipari cégek. (E vállalatokról valószínűsíthető, hogy bér munka-kooperációban tevékenykednek.)

Arra, hogy az export relatív jövedelmezősége a legmagasabb az összeszerelő exportorientáltaknál, az is okot adhat, hogy esetükben kimagasló (80 százalék vagy több) a *vállalaton belüli* (vagyis az anyavállalattal, illetve annak leányvállalatával folytatott) *kereskedelem aránya*. E tekintetben élesen elkülöníthetők a hazai bázisú exportőröktől, illetve a nem exportorientáltaktól, ahol a kereskedelem átlag 30 százaléka bonyolódik vállalaton belül. Az összeszerelő csoportba tartozó vállalatok azok, amelyek külföldi multinacionális cégek leányvállalataként beépültek az anyacég nemzetközi hálózatába. E hálózat tagjaként részei a multinacionális vállalatok transzferár-mechanizmusának is, ami belső elszámolóárak segítségével lehetővé teszi a leányvállalatok által megtermelt nyereség elosztását, illetve máshová transzferálását a cégen belül aszerint, hogy hol a legkedvezőbbek például a nyereségadóra vonatkozó szabályozások. Nemzetközi összehasonlításban a magyarországi nyereségadó mértéke alacsony, ezért feltételezhető, hogy esetleg más vállalatokban, más országban keletkezett nyereség is Magyarországon jelentkezik. Ily módon az ország számára egyelőre pozitív módon is megnyilvánul a transzferárak rendszere.

A hazai bázisú exportőrök vállalaton belüli kereskedelmének aránya kicsi, vagyis ezek a cégek „magányos exportőrök”, nem tartoznak más nagyvállalat hálózatába.

A vállalaton belüli kereskedelmet, az értékesítés és az import összetételét *Lankes–Venables* [1996] felmérése is megvizsgálta. Itt az exportőr csoport értékesítésének 43 százaléka cégen belüli értékesítés volt (gyakorlatilag az anyavállalat számára történő beszállítás), ami 88 százalékban a térségen kívülre irányult. Az exportőr csoport nem vállalaton belül történő értékesítése pedig kisebb arányban, 67 százalékban irányult a térségen kívülre. A helyi szállítók csoportjának csaknem teljes értékesítése (97 százalék) nem vállalaton belül, hanem a helyi piacon realizálódott.

Az *importintenzitást és a hazai beszállítókat* vizsgálva érzékelhető, hogy a hazai bázisú exportorientáltak azok, akik inputjaik legkisebb hányadát szerezik be importból és nagy hányadát hazai beszállítóktól. Fordított a helyzet az összeszerelő cégek csoportjában, ahol az import aránya magas, és a hazai beszállítók aránya kicsi. A nem exportorientáltak esetében átlagosan kiegyensúlyozott az import és a hazai inputok aránya.

A termeléshez szükséges inputok származását ismét *Lankes–Venables* [1996] felmérésehez hasonlítva megállapítható, hogy az ott kapott eredmények nagymértékben hasonlítanak a az általunk ismertett adatokhoz. A helyi szállítók csoportjában *Lankes–Venables* [1996] mintájában az összes beszerzések 42 százaléka származott térségünkől (saját mintánkban több mint 40 százalék), és az exportőrök csoportjában is elég magas, 31 százalék volt ez az arány (saját mintánkban 20 százalék, illetve 40 százalék, attól függően, hogy az exportőr összeszerelő, vagy nem, lásd *1. táblázat*).

Mintánkból megállapítható tehát, hogy a vegyes vállalatok többsége (csak az összeszerelők csoportja kivétel) elég fontos kapcsolatokat alakított ki a hazai „háttérországgal”, vagyis nem szigetként, hanem jelentős hazai beszállításra támaszkodva tevékenykedik.

### Beruházási célok és motívumok

Korábbi, Magyarországra, illetve Kelet-Európára vonatkozó felmérések szerint<sup>4</sup> a beruházásokat elsősorban a helyi piacra való betörés, pozíciószerzés motiválja a kelet-közép-európai országokban, illetve Magyarországon.

Pye [1996] tanulmánya ezzel egybehangzó eredményt hozott. Első helyen a megkérdezettek 40 százaléka említette a piachoz való hozzáférést mint motívumot, és még a második helyen említett tényezők között is ez szerepelt leggyakrabban. Ezt követték messze kisebb arányban (12-16 százalék) a *beruházó cég stratégiai pozíciójának javítása*, a *beruházási klíma* és a *pénzügyi hatékonyság*. Pye arra is rákérdezett, hogy e négy átfogó motívumtípuson belül milyen speciális tényezők szerepét értékelték a beruházók a legmagasabbra. A piaci tényezők között a helyi piachoz hozzáférés, annak növekedése és fejlesztése kapta a legmagasabb értékelést. (Összehasonlításuképpen a regionális piac lehetőségeit csak alig az átlag felett értékelték, hasonlóképpen a fejlett országok piacainak fontosságát). A pénzügyi hatékonyság szempontjából a munkaerőköltségek, a profitnövelés és általános költségcsökkentés kerültek említésre. Stratégiai pozíciójavítás alatt elsősorban első piaci megjelenést kell érteni. A fogyasztók vagy a versenytársak követése nem volt jellemző.

Mintánk egészére nézve hasonló eredményeket kapunk. A befektetési döntéseket befolyásoló tényezők között sorrendben az első hét tényezőt a 2. táblázat mutatja. A vállalatok 61 százaléka nagyon fontosnak ítélte a *hazai piaci részesedés megszerzése vagy növelése* kategóriát. A másik lényeges motíváló tényező a *stabil jogi keretek külföldi befektetőknek* volt, amit 60 százalék nagyon fontosnak minősített. (Ugyanakkor a jogi keretek tényleges működését – garanciák, bürokrácia, adórendszer – más helyen meglehetősen negatívnak ítélték a vállalatok.) Hasonlóan lényegesnek bizonyultak a befektetési döntésekben a stabil politikai és szociális helyzet és a gazdaság fejlődési kilátásait leíró kategóriák. Az egyik leglényegesebb motíváló tényezőnek mutatkozott a *munkaerő szakképzettsége* is, amit 47 százalék talált fontosnak és 44 százalék nagyon fontosnak.

Ugyanakkor az olcsó munkaerő mint motíváló tényező a hetedik helyre szorult csak, fontossága a fent említetteknel jóval kisebbnek bizonyult. Az *alacsonyabb munkaerőköltség* 36 százalék szerint nagyon fontos és 38 százalék szerint fontos. Vagyis a külföldi befektetők nagy része döntésénél nem elsősorban a munkaerő költségét, hanem inkább annak minőségét tartja szem előtt.

2. táblázat

A befektetést általában leginkább motíváló tényezők  
(százalék)

Megnevezés	Nagyon fontos	Fontos	Semleges	Nem nagyon fontos	Nem fontos
Hazai piaci részesedés megszerzése, növelése	61,5	23	4,3	2,6	8,6
Stabil jogi keretek	60,5	25,5	9,7	2,6	1,7
Stabil politikai helyzet	53	34,8	9,6	1,7	0,9
A gazdaság fejlődési kilátásai	46,2	42	6,8	3,3	1,7
Szakképzett munkaerő	44,2	47,7	2,7	3,6	1,8
Stabil szociális helyzet	40,2	41	15,2	1,8	1,8
Alacsonyabb munkaerőköltség	36	37,7	16,7	6,1	3,5

<sup>4</sup> Például a Budapesti Vállalkozásfejlesztési Alapítvány [1995], illetve Szanyi [1994].

3. táblázat  
Motivációk exportorientáció szerint  
(rangsor a csoportátlag alapján)

Helyezés	Nem exportorientált	Összeszerelő exportorientált	Hazai bázisú exportorientált
1.	Piaci részesedés	Stabil politikai helyzet	Stabil jogi környezet
2.	Gazdasági fejlődés kilátásai	Szakképzett munkaerő	Szakképzett munkaerő
3.	Stabil jogi környezet	Stabil szociális helyzet	Stabil politikai helyzet
4.	Stabil politikai helyzet	Rugalmas munkaerő	Gazdasági fejlődési kilátások
5.	Szakképzett munkaerő	Stabil jogi környezet	Rugalmas munkaerő
6.	Alacsony munkaerőköltség	EU-piacra jutási lehetőségek	Piaci részesedés
7.	Stabil szociális helyzet	Adókedvezmények, vámszabad terület	Politikusok támogatása
8.	Bankhálózat	Alacsony munkaerő költség	Stabil szociális helyzet
9.	Kommunikációs hálózat	Telekommunikáció	Exportbázis az EU felé
10.	Politikusok támogatása	Kommunikációs hálózat	EU-piacra jutási lehetőségek

### Motivációk az egyes csoportok szerint

Az eddigi eredmények a minta egészére vonatkoztak, célunk azonban az volt, hogy teszteljük eredeti feltételezésünket, miszerint már a befektetés motivációiban különbségnek kell mutatkoznia a befektetés későbbi tevékenysége, jellege szerint, vagyis az exportorientáltság, illetve hazai piacra orientáltság szerint.

A minta három csoportra bontása nyomán a következők mondhatók el (3. táblázat, 2.a ábra). A munkaerővel kapcsolatos tényezők a két exportorientált vállalatcsoport számára fontosabbak voltak, mint a hazai piacra orientáltaknak. Különösen kiemelkedik a munkaerő szakképzettségének (és rugalmas alkalmazkodásának) szerepe, ami a jogi és politikai stabilitási tényezők mellett vezető helyet foglal el. A hazai piac mint motiváció az összeszerelők számára meg sem jelenik az első tíz kategóriában, a hazai bázisú exportőröknél pedig a hatodik helyre szorul. A nem exportorientáltak számára viszont ez a legfontosabb.

Csoportokra bontva tehát kiderül, hogy *csak az egyik alcsoportra érvényes* az, ami a minta egészére első ránézésre igaz (vagyis a piac mint fő motívum).

Az összeszerelő és a hazai bázisú exportorientált vállalatok esetében érthetően a befektetési motivációk között az EU piacára jutás mint motiváció fontos szerepet tölt be. Az összeszerelők számára mint motiváció megjelenik az adókönyvitések, vámszabad területek fontossága is.

A három csoport között tehát vannak különbségek a motivációk rangsorolását illetően, amit az is kifejez, hogy a Spearman-féle rangkorrelációs együttható értéke a két exportorientált *versus* nem exportorientált csoportot tekintve 0,69 (vagyis a rangsorok csak 69 százalékban hasonlítanak egymásra), az összeszerelő és hazai bázisú exportorientált csoport között pedig 0,81.

Vizsgáljuk meg, eredményeink mennyiben igazolják azon felmérések eredményeit,

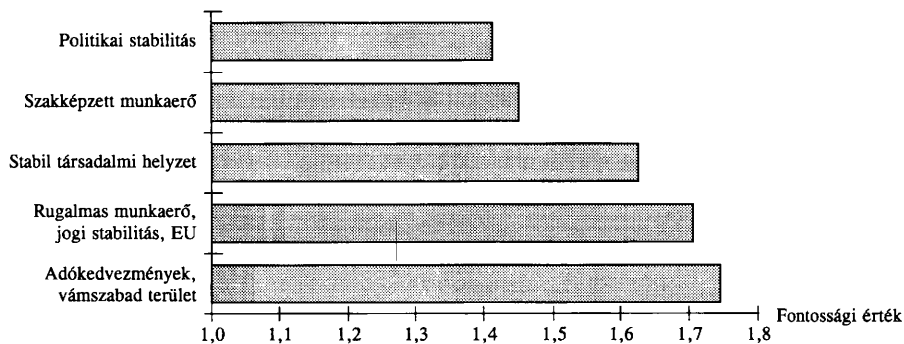


## 2.a ábra

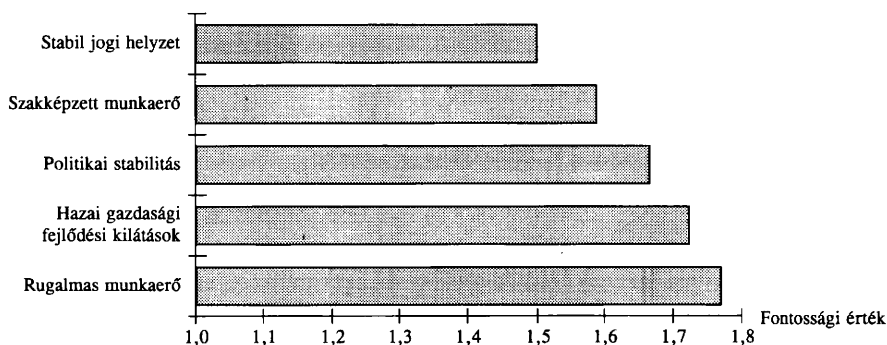
## Motivációk a három csoport szerint

(Fontossági érték 1-től 5-ig terjedő skálán, 1 a legfontosabb, 5 a legkevésbé fontos.)

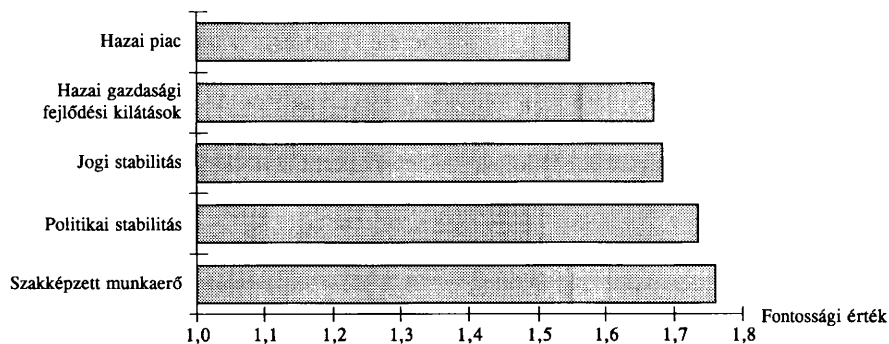
## Összeszerelő exportőr



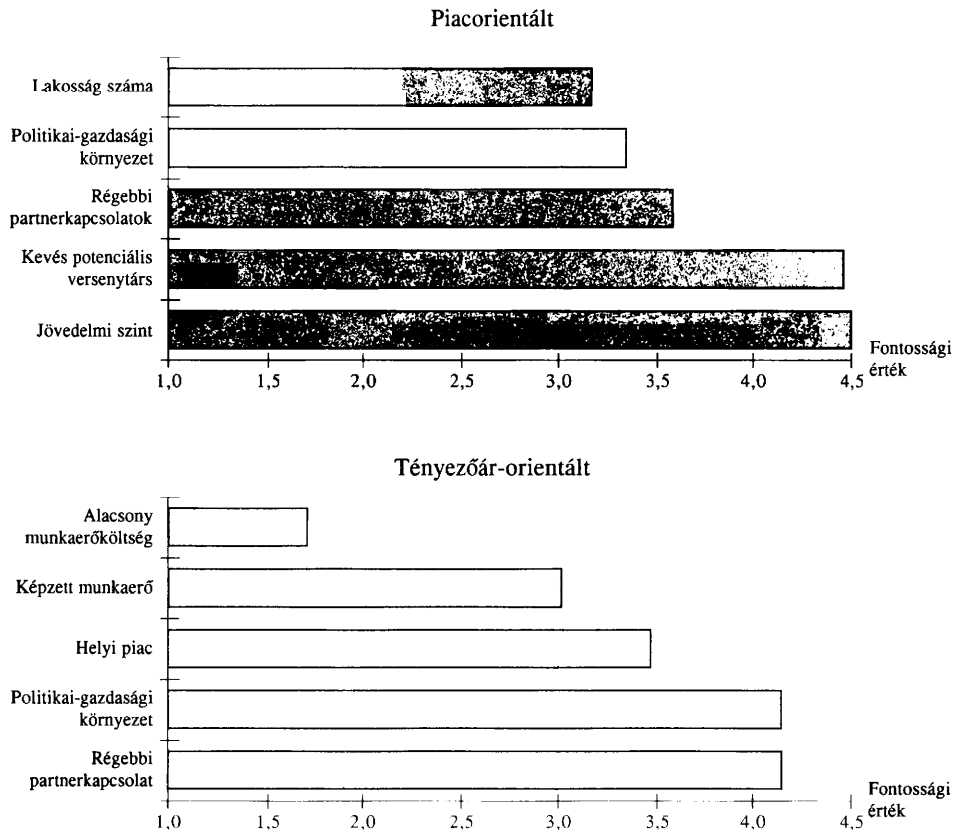
## Hazai bázisú exportőr



## Nem exportorientált



2.b ábra  
 Motivációk Meyer [1996] felmérésben  
 (Fontossági érték 1-től 5-ig terjedő skálán, 1 a legfontosabb, 5 a legkevésbé fontos.)



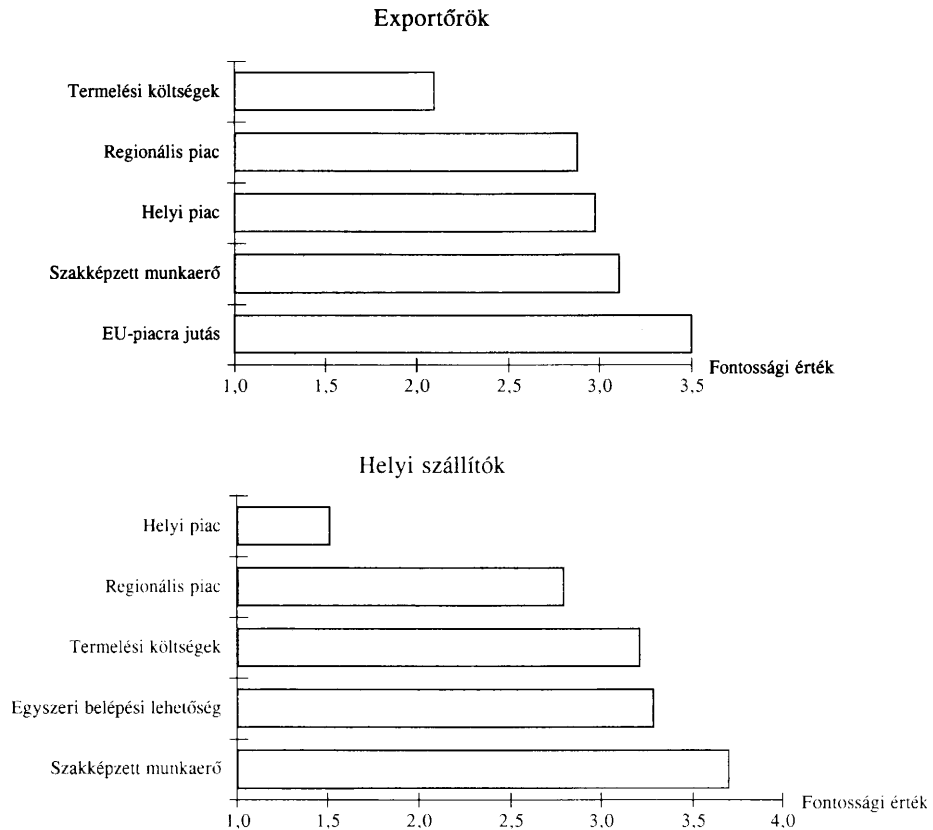
amelyek szintén az értékesítés szerint képeztek vállalati csoportokat (2.b, 2.c ábra, Meyer [1996] és Lankes-Venables [1996] alapján)!

A Meyer [1996] által vizsgált *piacorientált* beruházások esetében az első öt legfontosabb motívum között első helyen a helyi piac mérete (lakosság száma) áll.<sup>5</sup> Ezt követik sorrendben a politikai-gazdasági környezet minősége (stabilitása), korábbi partnerkapcsolatok, a versenytársak távolléte az adott piacon és a vásárlóerőt jelképező lakossági jövedelmi szint. A *tényezőár-orientált* befektetéseknel az alacsony munkaerőköltség messze a legfontosabb, ezt követi a munkaerő képzettsége, majd a helyi piachoz való hozzáférés (ennek oka, hogy az alkalmazott felosztások nem produkálnak homogén csoportot, vagyis a tényezőorientált cégek körében is jelentős a helyi értékesítés). A sort itt is a kedvező politikai-gazdasági környezet és a korábbi partnerkapcsolatok zárják.

Eredményeinkhez hasonlóak a stabilitási és munkaerővel kapcsolatos motivációk, mindazonáltal míg Meyernél elsősorban a munkaerő költségén van a hangsúly, addig nálunk a szakképzettség a fontosabb. Emellett feltűnő Meyer eredményeiben a korábbi vállalati kapcsolatok fontossága. Mintánkban ez a tényező nem került be az első tíz legfontosabb

<sup>5</sup> Idézi Antalóczy és szerzőtársai [1996] 10. o.

2.c ábra  
 Motivációk Lankes-Venables [1996] felmérésében  
 (Fontossági érték 1-től 5-ig terjedő skálán, 1 a legfontosabb, 5 a legkevésbé fontos.)



motiváció közé egyik csoport esetében sem, ugyanakkor megfigyelhető, hogy a nem exportorientált és a hazai bázisú exportorientált vállalati csoportoknak a korábbi kapcsolatok fontosabbnak bizonyultak, mint az összeszerelő exportőrök esetében.

Lankes-Venables [1996] csoportjai esetében is a miénkhez hasonló különbség fedezhető fel a motivációkban. Az első öt fő indítékot vizsgálva a „helyi szállítóknál” a helyi piacszerzés a döntő motívum, ezt követi a regionális piac, majd a termelési költségek, illetve az átmenet során adódó egyszeri lehetőségek (privatizáció kapcsán), végül a szakképzett munkaerő. Az „exportőröknél” az alacsony termelési költség szerepelt első helyen, ezt rögtön a regionális, illetve helyi piacra való belépés követte, majd a szakképzett munkaerő következett, végül pedig az EU-piacra jutási lehetőségek álltak.

Szót kell ejteni még két olyan tényezőről, ami a külföldi tőke számára szintén fontos motiváció lehet a kelet-európai befektetéseknél.

A külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos egyes elméletek szerint a befektetések egyik fő motivációja lehet a jelentős *importkorlátozások megkerülése* a célországban, vagyis így a külkereskedelem „helyettesítése”. Vállalataink válaszai alapján ez a tényező egyedül az összeszerelő exportőröknek bizonyult kismértékben fontosnak (5 fokozatú skálán – ahol az 1 a legfontosabb – a csoportátlag 2,75 ennél a tényezőnél), a másik két

csoport számára közömbös, vagy nem fontos volt (3,32 és 3,62 csoportátlag). Ez arra utal, hogy a magyar külkereskedelmi korlátozások külföldi szemmel a liberalizációs és vámbontó lépések nyomán elhanyagolhatók.

Nem bizonyultak általában jelentős motíváló tényezőknek az EU-nál kevésbé szigorú magyar *környezetvédelmi és állatvédelmi* előírások sem. Mindazonáltal az összeszerelő exportőr csoport valamivel fontosabbnak ítélte ezt a motivációt (2,7), mint a másik kettő (3,6 és 3,5). (Úgy tűnik ez az a vállalatcsoport, amire érvényes lehet *Kaderják* [1996] hipotézise, illetve eredménye<sup>6</sup>, de erre a csoportra sem jelentős mértékben.)

### A beruházásokat gátló, korlátozó tényezők

Kérdéseink másik csoportja a külföldi részesedésű vállalatok tevékenységét negatívan érintő tényezőkre vonatkozott. Az egész mintát tekintve vezető helyen áll az *infláció* (85 százalék nagyon fontosnak, illetve fontosnak minősítette) és az *adók és tb-járadékok szerepe* (86 százalék szerint nagyon fontos, illetve fontos).<sup>7</sup>

Ez érzékelteti, hogy a fejlett országokból érkező befektető számára a hazai infláció a számára megszokott alacsony inflációs környezettől való radikális eltérést és bizonytalanságot jelent. Ehhez hasonlóan nem kiszámítható a gyakran változó adórendszer sem, és kedvezőtlenek a magas adójellegű járulékok is. Az ügyintézésel kapcsolatos *bürokrácia* is jelentős akadályozó tényezőnek bizonyult a válaszadók 78 százaléka szerint.

E három tényező mint a gazdasági stabilitás fontos eleme tehát egyöntetűen akadályozó hatásúnak minősül a vállalatok körében, amit az is mutat, hogy ha felbontjuk a mintát a már ismert három csoportra, ugyanezek a tényezők állnak az első helyeken mindegyik csoportnál (4. táblázat). Hasonlóan fontos még az összeszerelő exportőröknél a befektetés kockázata, illetve a nem exportorientáltaknál a hazai vállalatok eladósodottsága, a fizetési nehézségek.

Ami a többi tényezőt illeti, az előzetes hipotézisnek megfelelően az derül ki, hogy az exportorientált vállalatcsoportok számára a kivitelt közvetlenül korlátozó *külpiaci restrikciók* sokkal fontosabbak, mint a nem exportorientáltak számára. Ugyanakkor ez csak az EU-val kapcsolatban van így, a CEFTA-val kapcsolatban a külpiaci restrikciók nem bizonyultak jelentősnek. Ez két hatást tükrözhet: egyrészt azt, hogy az exportorientált vegyes vállalatok elsősorban az EU-ba exportálnak, másrészt azt, hogy az EU részéről gyakrabban találkoznak beviteli korlátozásokkal, mint a CEFTA-tagállamok részéről.

A *megfelelő beszállítók hiánya* az összeszerelő exportorientált cégek számára jelenik meg fontos akadályként, vagyis éppen azoknak, akik nem, vagy alig alkalmaztak eddig hazai beszállítókat. Arra utalhat tehát ez a válasz, hogy az exportorientáltak egy része azért alkalmaz kevés beszállítót, mert még nem talált megfelelőt, illetve a későbbiekben szándékozik importált inputjainak egy részét hazai beszállítással kiváltani, és ehhez keresi a megfelelő partnert.

A *szüksős hitellehetőségek, kedvezőtlen kamatfeltételek*, illetve az *elégtelen jogi garanciák külföldi befektetőknek* az ötödik-hatodik helyen szerepelnek a korlátozó tényezők sorában mindhárom csoport esetében, vagyis ezek a tényezők nagyjából függetlennek bizonyulnak a csoportok tulajdonságaitól.

Egyéb kérdéseket tekintve, sem az exportorientáltak, sem a hazai piacra orientáltak

<sup>6</sup> Kaderják Péter a feldolgozóipari szektorokat vizsgálva a légszennyezés mértéke és a külföldi tőke nagysága között szignifikáns pozitív irányú kapcsolatot talált (*Kaderják* [1996]).

<sup>7</sup> Hasonló eredményre jutott a KPMG felmérése is, ahol a legfőbb korlátként az inflációt, az árfolyamleértékelést és az adórendszer változtatásait jelölték meg a vállalatok (*KPMG* [1996]).

## 4. táblázat

A befektetéseket, a vegyes vállalatok tevékenységét akadályozó tényezők  
(rangsor a csoportátlag alapján)

Helyezés	Nem exportorientált	Összeszerelő exportőr	Hazai bázisú exportorientált
1.	Adó- és tb-terhek	Befektetési kockázat	Infláció
2.	Infláció	Infláció	Adó- és tb-terhek
3.	Eladósodottság és fizetési nehézségek	Adó- és tb-terhek	Bürokrácia
4.	Bürokrácia	Bürokrácia	Befektetési kockázat
5.	Befektetési kockázat	Szűkös hitellehetőségek, kedvezőtlen kamat	Szűkös hitellehetőségek, kedvezőtlen kamat
6.	Elégtelen jogi garanciák	Elégtelen jogi garanciák	Eladósodottság és fizetési nehézségek
7.	Szűkös hitellehetőségek, kedvezőtlen kamat	EU-piaci restriktciók	Elégtelen jogi garanciák
8.	Információszerzés	Megfelelő beszállítók hiánya	EU-piaci restriktciók

számára nem bizonyultak lényegesen korlátozónak az olyan tényezők, mint a munkaerő szervezettsége, az egészségügyi előírások, a földvásárlási korlátozások vagy a nyelvi problémák.

A már említett felmérések közül Meyer [1996] vizsgálta a befektetések korlátait. A gazdasági instabilitás, kockázat (aminek része az infláció és az adórendszer változékonysága is) Meyernél is a kelet-európai befektetések fő akadályaként szerepel mind a piacorientált, mind a tényezőorientált befektetők esetében. Ezenkívül fontos helyen szerepel még a politikai környezet, illetve a piacorientáltak számára a jövőbeli alacsony fizetőképesség kereslet és az ellentmondásos jogrendszer mint korlátozó tényező.<sup>8</sup>

### Az exportra ható tényezők

Mivel vizsgálatunk előterében áll a vállalatok exportorientáltsága, kérdéseink utolsó csoportja arra vonatkozott, melyek azok a tényezők, amelyek a vegyes vállalatok exporttevékenységét leginkább befolyásolják.

Előzetes várakozásunk az volt, hogy a mintát három csoportra bontva, a két exportorientált csoportra az összes exportot befolyásoló tényező jobban hat, mint a hazai piacra orientáltakra. Ugyanakkor mindhárom csoportban előkelő helyen áll az exporttal kapcsolatos adókedvezmények, illetve vámviszatértések rendszere és az árfolyam-politika (5. táblázat), amelyek közvetlen, illetve közvetett exportösztönző eszközöknek tekinthetők. Az előzetes hipotézissel leghatározottabban az árfolyam-politika esete ellentétes, ami az összes közül a legfontosabbnak éppen a nem exportorientált vállalatok számára bizonyult, holott elvileg ennek sokkal jobban kellene érintenie az exportorientált cégeket. Ennek oka, hogy a nem exportorientált cégeket importoldalról mindenképpen befolyásolja az árfolyam helyzete, vagyis a gyakran exportösztönző eszközként alkalmazott ár

<sup>8</sup> Meyer felmérését idézi Antalóczy és szerzőtársai [1996].

5. táblázat  
Az exportot befolyásoló tényezők

Helyezés	Nem exportorientált	Összeszerelő exportőr	Hazai bázisú exportorientált
1.	Árfolyam-politika	EU származási szabályok	EU-piaci könnyítések
2.	Adókedvezmények, vámvisszatérítések	Adókedvezmények, vámvisszatérítések	Emberi tőke*
3.	Erőforrások költségei*	Értékesítési piacok közelsége	Adókedvezmények, vámvisszatérítések
4.	Változó kereslet a helyi piacon	Árfolyam-politika	Értékesítési piacok közelsége
5.	Hozzájutás helyi erőforrásokhoz*	Emberi tőke*	Árfolyam-politika
6.	Emberi tőke*	CEFTA származási szabályok	Termékek innovatív jellege*
7.	Munkaerőköltségek*	Erőforrások költségei*	Erőforrások költségei*
8.	Változó kereslet a külföldön	EU-piaci könnyítések	Változó kereslet a külföldön

A csillaggal jelölt tényezők a külföldi versenyképesség befolyásolóiként szerepeltek.

folyam-módosítások inkább az importon keresztül hatnak és inkább a hazai piacra orientált cégeket érintik.

További meglepő tény a *származási szabályok* kihasználásának első helye az összeszerelő exportőrök esetében: elsősorban az EU-relációban, de később ez a CEFTA-viszonylatban is megjelenik. Ez arra utal, hogy a jelentős vállalatban belüli kereskedelmet bonyolító (főleg az EU-n kívüli) multinacionális cégek esetében a kereskedelmet (elsősorban a kivitel) meghatározó egyik fő tényező (ugyanakkor befektetési motiváció is) a származási szabályok érvényesítése, és ezen keresztül szabadabb út az Európai Unió vagy a CEFTA piacára.

A hazai bázisú exportőrök számára az *EU-piacra jutási lehetőségek* kiemelkedően fontosak, valószínűleg azért, mert számukra a piac nem „biztosított”, mint a vállalatban belül kereskedő „összeszerelő-beszállító” társaiknak. Fontosabb a „hazai bázisúaknak” az emberi tőke mint a külföldi versenyképesség befolyásolója.

A származási szabályok és az EU-, illetve CEFTA-piacra bejutási lehetőségek könnyítése indirekt módon a szabadkereskedelmi egyezmények jelentőségét fejezi ki a külföldi befektetők számára. Fontos tehát az Európai Unióval kötött társulási szerződés minél teljesebb kihasználása, illetve újabb kedvezmények lehetővé tétele. Az EU a vegyes vállalatok fő piaca, amik az itt jelentkező piacra jutási lehetőségekre és restrikciónak érzékenyen reagálnak.

### Befejezés

Magyarországon a külföldi tulajdonú vállalatok export- és importigényességéről, külkereskedelmi tevékenységéről és ennek időbeli alakulásáról néhány adatból lehet csak következtetést levonni. A külföldi részesedésű cégek aránya a kivitelben évről évre nő, s ma már elmondható, hogy meghatározó jellegű. Az IKIM adatai szerint 1989-ben a

vegyes vállalatok részesedése a magyar kivitelben csak 10 százalék volt, 1996 első felében ez már elérte a 79 százalékot. A teljes magyar kivitel egynegyedét mintegy 20 vegyes vállalat bonyolítja. 1993-ban és 1994-ben a magyarországi vegyes vállalatok mintegy 300-300 millió dollárral járultak hozzá a külkereskedelmi mérleg hiányához, 1995-ben azonban már 748 millió dolláros aktívumot termeltek. 1996 első félévében ez a kedvező tendencia tovább folytatódott, az aktívum értéke 155 millió dollár volt.<sup>9</sup> Ez minden valószínűség szerint annak az eredménye, hogy a nagy, eddig elsősorban importigényes zöldmezős beruházások masszív termelésbe és exportálásba kezdtek.

A vegyes vállalatok kiviteli tevékenysége tehát egyre meghatározóbbá válik gazdaságunkban. Ezért kérdőíves felmérésünk eredményeinek feldolgozásával célunk az volt, hogy rávilágítsunk, milyenek a Magyarországon működő exportorientált külföldi részesedésű vállalatok, mik befolyásolják tevékenységüket, és miben különböznek nem exportorientált társaiktól.

Elemzésünkéből kiviláglik, hogy a Magyarországon működő vegyes vállalatok nem tekinthetők homogénnek sem befektetési motivációikat, sem a tevékenységükre ható tényezőket tekintve. Míg a nem exportorientált cégeknek legfontosabb befektetési motivációja a hazai piaci részesedés, az exportőröknél a munkaerő jellemzői (nem elsősorban alacsony költségei, hanem szakképzettsége, rugalmas alkalmazkodása) állnak előtérben. A hazai gazdaságpolitika számára levonható fontos következtetés ebből az, hogy az oktatásra, szakképzésre szánt állami pénzeszközöket tehát lehetőleg növelni kell, csökkenteni azonban semmiképpen sem célszerű.

Mindhárom vállalati csoport tevékenységét nehezíti a bizonytalanságot hordozó, európai méretben nagyon magas infláció, a bürokratikus ügyintézés és az adó-, illetve tb-terhek. A hazai gazdasági környezet megfelelő működésének biztosítása tehát nemcsak a hazai piacra orientált vegyes vállalatoknak, de az exportőröknek is elengedhetetlen fontosságú. A vegyes vállalatok szempontjából lényeges, hogy az egyik fő gazdaságpolitikai cél az infláció leszorítása maradjon. A hazai adó- és járulékrendszer stabilizálása legalább ennyire fontos és a kiszámíthatóságot elősegítő lépés kell hogy legyen. Célszerű a bürokrácia problémáját is komolyan venni (például a hatósági ügyintézés, banki tevékenység, vámkezelés terén).

A fentiekén kívül az exportorientált vállalatok tevékenységét a kivittelt megnehezítő tényezők (például a külpiaci restriktciók) korlátozzák leginkább, illetve az „összeszerelő” alcsoport számára gondot jelent a megfelelő hazai beszállító partnerek megtalálása is.

Kifejezetten a kivittelt befolyásoló tényezők vizsgálatánál kiderült, hogy az árfolyampolitika nemcsak (sőt nem elsősorban) az exportorientált cégeknek, hanem éppen a hazai piacra orientált vállalatoknak fontos. Az exportösztönző céllal alkalmazandó esetleges árfolyam-leértékelések tehát az importon keresztül hatnak inkább, s negatív hatást váltanak ki a vegyes vállalatok többségét jelentő hazai piacra orientált cégek körében.

Magyarország várható európai uniós tagsága, illetve a társulás intézményes keretei a származási szabályok elvének érvényesítésén keresztül mindenképp az összeszerelő tevékenységet végző (multinacionális) exportőr cégek kivitelére hatnak, a piacra jutás megkönnyítése pedig a hazai bázisú exportőröknek létfontosságú. A csatlakozás egyik várható hatása lehet tehát az exportorientált külföldi befektetők növekvő érdeklődése hazánk iránt.

<sup>9</sup> Már aktívumot termelnek. Világ gazdaság, 1996. augusztus 12.

## Hivatkozások

- ANTALÓCZY KATALIN–LUDÁNYI ARNOLD–SALGÓ ISTVÁN–SASS MAGDOLNA [1996]: Kelet-Európa és Magyarország tőkevonzási képessége. Európa Fórum, 2. sz.
- BUDAPESTI VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI ALAPÍTVÁNY [1995]: Összefoglaló a vegyes vállalatok és a külföldi érdekeltégű vállalatok alapításáról és működési tapasztalatairól készült ajánlásokról. Budapest, november.
- DUNNING, J.H. [1985]: Multinational Enterprises, Market Structure and International Competitiveness. New York.
- ÉLTETŐ ANDREA–GÁSPÁR PÁL–SASS MAGDOLNA [1995]: Foreign Direct Investment. Ea Megjelent: East Central Europe In Comparative Analysis With Spain and Portugal. Working Paper No. 51. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences. május.
- KADERJÁK PÉTER [1996]: A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- KPMG [1996]: Külföldi befektetők Magyarországon – felmérés.
- KSH [1996a]: A külföldi mőködőtöke Magyarországon, 1994.
- KSH [1996b]: Külföldi tőkével mőködő vállalkozások.
- LANKES H.P.–VENABLES A. J. [1996]: Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union: results from a survey of investors. Kézirat.
- MEYER, K. [1996]: Business Operations of British and German Companies with the Economies in Transition. Middle Europe Center, Business School Discussion Paper Series, no. 19. London.
- SCHMIDT, K. D. [1995]: Motives of Large Multinationals Investing in Small Transition Countries: A Literature Review (Kiel, Working Papers no. 668.).
- SZANYI MIKLÓS [1994]: Experiences with foreign direct investment in Hungary. Institute for World Economics, Working Paper no. 32.
- SZANYI MIKLÓS [1996]: Experiences of Foreign Direct Investments in Eastern Europe – Advantages and Disadvantages. MTA KTI. Kézirat, készült a IIASA konferenciára.
- PYE, B. K. [1996]: Foreign Direct Investment in Central Europe: Results from a Survey of Major Western Investors. Kézirat, idézi: Szanyi [1996].

# Közgazdasági Szemle

## MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét \_\_\_\_ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: \_\_\_\_\_

Címe (város, község, kerület): \_\_\_\_\_

(Utca, tér, ltp.): \_\_\_\_\_

(Emelet, ajtó): \_\_\_\_\_

Írányítószám: \_\_\_\_\_

1997. második fél évre: 2880 Ft

\_\_\_\_\_  
dátum

\_\_\_\_\_  
aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány  
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.



## Az IPC Corporation behatolása az amerikai piacra – esettanulmány

(Beszámoló a közgazdászhallgatók nemzetközi sikeréről)

A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem 1997 februárjában meghívást kapott a Harold Crookell nemzetközi esettanulmány-versenyre.\* A nagy presztízsű versenyen, amelyet Kanada vezető üzleti iskolája, a *Richard Ivey School of Business* idén nyolcadik alkalommal rendezett meg, a világ hat neves egyetemének és üzleti iskolájának hallgatói mérték össze tudásukat: az *Institut d'Administration et de Gestion* (Belgium), a *Yonsei University* (Korea), az *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey* (Mexikó), a korábbi versenyeken együttesen hat alkalommal győztes *McIntire School of Business* és *Wharton School of Business* (Egyesült Államok), végül a „Közgáz” révén az idén először egy közép-kelet-európai csapat, amelynek tagjai *Abdulwahab Ádám*, *Csízzy Beatrix*, *Soós Péter* és *Süveges Anikó*, vezetési és szervezési szakirányos, negyedik évfolyamos hallgatók voltak. A versenyfeladat az IPC Corporation piaci stratégiájának kidolgozása volt.

### Az IPC Corporation növekedési tervei

Az IPC Corporation nevű szingapúri elektrotechnikai céget 1985-ben alapította két testvér, *Patrick* és *Benjamin Ngiam*. A vállalat 1992-ben is családi tulajdonban és családi irányítás alatt állt, az igazgatóság tagjai kizárólag az alapító Ngiam család tagjai voltak. A vállalkozás nyomtatott áramkörök gyártásával kezdte tevékenységét. Növekedésével párhuzamosan bővítette gyártását. 1992-ben három fő termékcsoportha osztotta termékeit: általános célú számítógépek (*General Purpose Computers, GPC*), ezen belül az asztali számítógépek és azok alkatrészeinek gyártása és forgalmazása; fogyasztói számítástechnikai termékek (*Consumer Computing Products, CCP*), közelebről a hordozható számítógépek – laptopok és notebookok; valamint a speciális felhasználású termékek (*Application Specific Products, ASP*), nevezetesen a point-of-sale (POS) terminálok. A cég 1992. évi árbevétele mintegy 275 millió szingapúri dollárt, nyeresége 42,5 milliót tett ki.

Az IPC igyekezett készleteit a lehető legalacsonyabb szinten tartani. A just-in-time rendszerhez hasonló termelési politikájukat segítette, hogy a vállalatnak kitűnő kapcsolata volt a szállítóival. Az értékesítést, termelést és beszerzést zökkenőmentesen hangolták össze. Sikerült megoldani az elavult készletek eladását is, amelyeket kevésbé fejlett országokban értékesítettek, illetve átalakítottak.

A vállalat nemzetközi terjeszkedése érdekében „globalizációs programot” hajtottak végre. Európában elsősorban Franciaországban értek el jelentős sikereket. Az európai központ, ahol a piac igényeit kiszolgáló termelés is folyt, Németországban helyezkedett el. Az IPC saját tulajdonú forgalmazó vállalkozásokkal rendelkezett Ausztriában,

\* A kezdeményezést a Budapesti Közgazdasági Egyetem részéről *Hámori Balázs*, a Posztgraduális Kar dékánja karolta fel, a magyar csapat utazását a Peregrinatio Alapítvány anyagi támogatása tette lehetővé. A hallgatók kiválasztását és feszített tempójú felkészítését a vezetési és szervezési tanszék vállalta magára *Antal-Mokos Zoltán* vezetésével, *Bakacsi Gyula* és *Császár Csaba* közreműködésével.

Csehországban, Hollandiában és Svédországban is. Erős pozíciókat építettek ki a Távols-Keleten is. Az otthoni, szingapúri piacon bevezetett, a termékélettartam végéig szóló garancia a rendkívül jó minőségű termék image-ét adta az IPC-nek. Agresszív reklám-kampánnyal sikerült a kínai piacra is betörniük, ahol több beszállítójukkal együtt hajtottak végre fejlesztési programokat disztribútoraik számára.

Az észak-amerikai piacon azonban a vállalatnak nem sikerült áttörést elérnie. Egyesült államokbeli kirendeltségük, az IPC America elsődleges feladata a POS terminálok árusítása lett volna, azonban képtelenek voltak megbirkózni a piacot uraló két óriáscéggel, az AT&T-vel és az NCR-rel.

Az IPC magas célokat tűzött maga elé. Növekedésük finanszírozása céljából azt tervezték, hogy a társaság 20 százalékát részvénykibocsátás keretében bevezetik a tőzsdére. Ebből mintegy 150 millió szingapúri dollárra számítottak. 2000-re azonban ötmilliárd dolláros vállalatát szerettek volna válni úgy, hogy az értékesítés mintegy egyharmada az észak-amerikai piacról származzon. Az IPC tulajdonosai és vezetői előtt álló probléma 1992 végén az volt, hogyan érheték el ezt a céljukat, különös tekintettel arra a kérdésre: az Egyesült Államok piacán meglévő pozíciójukat „zöldmezős” beruházással vagy egy másik társaság felvásárlásával célszerű megerősíteniük.

Az IPC-nek lehetősége nyílt arra, hogy felvásárolja a texasi Austin Computer Systems Inc.\* nevű céget, amely személyi számítógépek kereskedelmével és gyártásával foglalkozott, és sok szempontból megfelelt volna a szingapúri cég elképzeléseinek.

Ebben az időszakban az Egyesült Államok személyi számítógéppiaci a világpiacon csaknem felét adta, körülbelül 10 százalékos éves növekedési rátával. Igen erős vállalatok – mint például a Compaq, a Digital Equipment és a Hewlett-Packard – próbálták a vezető IBM-et kiszorítani.

Az úgynevezett mail order (postán feladott megrendelések alapján történő értékesítés) ennek a piacnak gyorsan növekvő szegmense volt, amelyben a vezető szerepet két nagyobb cég, a Dell Computer és a Gateway játszotta. A szegmens versenyképességét az alacsony árak biztosították, amelyek abból a költségmegtakarításból eredtek, hogy nem kellett kiskereskedelmi egységet fenntartani. A két vezető cég mellett több kisebb is versenyzett ezen a piacon. Ezek közé tartozott az Austin is.

Az Austin Computer Systems-t (ACS) egy elsőgenerációs szaúd-arábiai bevándorló alapította 1984-ben. Kitűnő marketingtevékenységével és jó minőségű termékeivel az eladások 1992-re elérték a 65 millió amerikai dollárt. Vevői között magánháztartások és intézmények (vállalatok, állami és szövetségi hivatalok) egyaránt szerepeltek. Magas szintű volt a vevőszolgálat is. Termelésének központja egy austini összeszerelő üzem és egy minőségellenőrzési létesítmény volt. Az alkatrész-megrendeléseket általában két hónappal előre le kellett adni, ami a gyakori téves piaci előrejelzések esetén komoly költségvesztéseket okozott. Ráadásul a (főként tajvani) szállítók gyakran küldtek gyenge minőségű árut. 1989-ben alakult az Austin Applications Inc., az Austin Computer Systems szoftverfejlesztő egysége, amely 1992-re már piacépes programokkal rendelkezett. 1990-ben az Austin megnyitotta Angliában az első külföldi kirendeltségét. Ezenkívül sok forgalmazóval kötött szerződést a Közel-Keleten és Dél-Amerikában.

A kezdeti sikerek után azonban az Austinnak komoly nehézségekkel kellett szembenéznie. 1992-ben a Compaq árháborúba kezdett, amit a Dell is követni tudott. A nagy cégek könnyebben alkalmazkodtak, hiszen például szállítóikkal szemben jóval erősebb

\* Az olvasó talán meglepődik azon, hogy milyen sok plauzibilis, de nem alátámasztott feltételezést használunk. Észak-Amerikában ez azonban teljesen természetes, sőt, ennél lényegesen többet használnak egy-egy megoldás vagy elemzés során. Az e mögött meghúzódó gondolat szerint „az üzleti életben sem áll rendelkezésre több információ, tehát az alapján kell döntened, ami van és ami szerinted lesz”.

alkupozíciójuk volt. Robert Diwan, az Austin tulajdonosa és vezérigazgatója egyre inkább úgy látta, az Austinnak be kell olvadnia egy nagyobb vállalatba.

Az IPC részéről Patrick Ngiam tudta, hogy Diwan 1991-ben már visszautasított egy 10 millió dolláros felvásárlási ajánlatot. Több tényező is arra utalt azonban, hogy 1992-ben már egy ötmillió dolláros ajánlatot is elfogadna.

### A magyar csapat esetmegoldásának vázlata

A magyar csapat elsősorban arra törekedett, hogy megpróbálja az IPC stratégiáját rekonstruálni. Célként az ezredfordulóig elérendő ötmilliárd dolláros piaci értéket és Észak-Amerika egyharmados részesedését az értékesítésből mint megalapozott tulajdonosi elképzeléseket premisszaként kezelte.

Ezek után megpróbálta megállapítani, hogy mekkora forgalom mellett lesz a vállalat piaci értéke ötmilliárd szingapúri dollár, feltételezve a nyereség és árbevétel arányának állandóságát. Ennek érdekében – a P/E arány felhasználásával – megbecsülte, hogy a 750 millió szingapúri dollár cégérték (a részvények 20 százalékát kb. 150 millióra becsülték) mekkora hányada ered az IPC gyors növekedésének alapján kalkulált növekedési lehetőségek nettó jelenértékéből. Azt találtuk, hogy az IPC értékének 45 százaléka a jelenértéknek az a része, amely az iparági átlagon felüli növekedésből adódik. Feltételezve, hogy ez a rész 2000-re 20 százalékra csökken, az versenyzők azt találták, hogy 2700 millió szingapúri dollár forgalmat kell 2000-ben elérni. A számításokat nagy mértékben egyszerűsítette, hogy az IPC-t csaknem teljes mértékben saját tőkéből finanszírozták.

Ez Észak-Amerikában azt jelenti, hogy 2000-ben mintegy 900 millió dolláros forgalmat kell elérni. (A szingapúri dollár/amerikai dollár árfolyam 1988 és 1992 között 2,00-ről 1,63-ra csökkent, s egyéb információ nem állt rendelkezésünkre. Ez alapján 2000-re vonatkozóan 1:1-es árfolyammal számoltunk.) Ha az IPC felvásárolja az Austint, ennek kb. 30 százalékos évi forgalomnövekedést kell jelentenie az észak-amerikai piacon, ami tartható, figyelembe véve az IPC évi átlagos 44 százalékos (szingapúri dollárban vett!) globális bevételnövekedését.

A stratégiában tehát három piacra koncentrált a csapat: 1. Távol-Kelet: rendkívül gyors növekedésű, igen nagy piac, hatalmas potenciállal, ráadásul kis kulturális különbségekkel Szingapúrhoz képest, ami szintén ebben a régióban helyezkedik el. 2. Észak-Amerika: a világ legnagyobb piaca, az összes PC-eladás csaknem fele itt történik, ugyanakkor évente átlagosan 10 százalékkal bővül, ami tartósan ígérkezik. Ezen a piacon jelennek meg először az innovációk, itt a legélesebb a verseny, az iparág élenjáró vállalatai mind amerikaiak. Ahhoz, hogy egy vállalat az informatikai iparban globálisan jelen legyen, szükséges, hogy ezen a piacon is erős, ha nem is jelentős piaci pozíciót építsen ki. 3. Európa: nagy piac, bár növekedése messze alatta marad a világtátlagnak. Ennek ellenére az IPC számára itt is nagy lehetőségek vannak, hiszen lényegében csak a francia piacon épített ki erős pozíciót, ugyanakkor Kelet-Európa még teljesen telítetlen terület. E három piacon válték a versenyzők szükségesnek a forgalom 90 százalékát lebonyolítani. Fontos természetesen, hogy az IPC a világon másutt is jelen legyen (Latin-Amerika, Közép-Kelet, Afrika stb.), de nem javasolták, hogy ezekre a piacokra is fókuszáljon.

Az ACS felvásárlásáról döntöttek ezután. A két vállalat olyan nagy mértékben kiegészítte egymást, hogy – legalábbis a személyi számítógépek forgalmazásának céljából – érdemes a céget felvásárolni. Ezt a prezentáció során a két vállalat szintetizáló SWOT elemzése alapján az erősségek és gyengeségek szembeállításával mutatták be a versenyzők, hasonlóan a táblázatokban foglaltakhoz.

<i>Erősségek, IPC</i>	<i>Gyengeségek, ACS</i>
Alacsony költségű gyártás, jó minőségű termék	Magas gyártási költségek
Alacsony készletek, gyors készletforgás, elavult készletek újrahasznosítási rendszere	Magas elavult készletszint, magas készletforgási ráta
Kitűnő kapcsolat a szállítókkal Rendkívül stabil pénzügyi háttér	Gyenge alkupozíció a szállítókkal szemben Súlyos pénzügyi gondok, lehetséges likviditási problémák
<i>Erősségek, ACS</i>	<i>Gyengeségek, IPC</i>
Ismert márkanév, jó image	Nincs termék, mellyel az amerikai piacon áttörést lehetne elérni
Kiemelkedő marketingtevékenység	A megkülönböztetőképesség hiánya
Kapcsolatok kulcsfontosságú vevőkkel	A megfelelő disztribúciós rendszer hiánya

Másik problémát vetett fel az Austin Applications. Ezzel kapcsolatban a csapat úgy döntött, hogy – mivel egy szoftvergyártó nem illett az IPC elképzeléseibe – ezt a részét az ACS-nek nem venné meg. Természetesen ha a tárgyalások során nem sikerül a megfelelő engedményt elérni, akkor indokolt a megvásárlása, de utána célszerű eladni.

### A verseny

A csapatokat két hármas csoportba osztották, mindkét csoportban háromfős, üzletemberekből és egyetemi professzorokból álló zsűri bírálta el a megoldásokat. A magyar csapat a Yonsei University és a Wharton School of Business csapatával mérte össze tudását az első fordulóban. A magyar hallgatók az Észak-Amerikában megszokott, „hagyományos” formától eltérően, szerepjáték keretében adták elő javaslatukat. A formabontás kockázatának vállalása eredményesnek bizonyult: a csapat döntőbe került, ahol a hattagú zsűri és a nagyszámú szakértő közönség körében egyaránt sikert aratott a magyar csapat, de szoros küzdelemben a McIntire School of Business csapata által bemutatott, a címvédőhöz méltóan dinamikus, sodró lendületű előadás nyerte el az első helyet.\* A versenyzők idei teljesítménye alapján várható, hogy a jövőre negyedéves diákok közül négynek ismét megadatik a lehetőség a *Közgaz* tengerentúli presztízsének növelésére.

**Antal-Mokos Zoltán**

\* A hazatérést követően e jeles teljesítmény azzal nyert elismerést, hogy a hallgatók és felkészítő tanáruk részére az Egyetem Vezetőképző Intézete tiszteletbeli tagja címét adományozták.

## **Internal counter-employment labour market – a neglected dimension of post-socialist transformation**

*István R. Gábor*

The economic transition following the change of political system resulted in Hungary in the disintegration and retreat of the former internal labour markets of big firms and in the gaining ground of occupational type labour markets. At the same time, the labour market has become conspicuously closed and inelastic. Looking for the causes of this paradoxical situation the author calls attention to the fact that with the dissolution of the institutional infrastructure of the earlier internal labour markets, the background institutions fitting the logic of operation of occupational type labour markets were not parallelly brought into being.

## **Equilibrium and/or growth**

**(A well known dilemma as reflected by the Hungarian experiences of recent years)**

*Tamás Mellár*

One of the most debated economic policy problem of the period following the change of régime is the relationship between equilibrium and growth. Theoretically, not only the frequently mentioned “bad” (unbalanced) growth can be substantiated, in fact, even empirical proof can be found for it in the Hungarian practice. But neither the crowding-out effect, nor the phenomenon of twin deficit can be statistically proven in the Hungarian transition economy. Under the impact of the restrictive policy applied in the years 1995 - 1996 the trade-off between growth and equilibrium asserted itself in a rather ambiguous manner: there was no perceptible trade-off between unemployment and inflation, but it asserted itself between growth and external equilibrium. Between growth and the stock of debts the trade-off can be considered valid only with strong restrictions. Related to the latter trade-off, for getting out of the debt trap two other strategies also offer themselves: “outgrowing” and “running out”, both of which seem to be suited for solving the Hungarian debt problem.

## **Theory and practice in the analysis of international direct capital flows**

*Miklós Szanyi*

The study's purpose is twofold: on the one hand it sums up the most important theoretical findings with the aid of which efforts were made to describe and interpret the international direct capital flows. Since in the last 10–15 years conditions essentially differing from the earlier ones developed for the flow of capital and foreign investments, the new phenomena

cannot be satisfactorily explained with the traditional flow theories. This is why in the second part of the study the author lists the most important novelties and then reviews the latest research findings related to capital flows and their operation, mainly those which are important from the viewpoint of the transforming countries.

### **International experiences of the uniform government treatment of external and domestic state debt and the Hungarian outset**

*Mária Dunavölgyi*

As a result of the debt swap between the National Bank of Hungary and the Ministry of Finance concluded early 1997, the management of the net debt denominated in foreign currencies was shifted from the Bank to the government. In order to manage the debt properly certain issues needed to be clarified such as the risk appetite of the government and the role of domestic and foreign debt in financing. It became clear in the course of clarification of these issues that the advantage of the new distribution of labour is not only the independence of the Bank but also the fact that it makes possible for the Ministry of Finance to manage the debt denominated in local and foreign currencies in an integrated manner. On the one hand the Ministry can take advantage of the possibility that overall strategy and tactics may be worked out within the same institution, in the Government Debt Management Agency. On the other hand, foreign debt management carried out by the Ministry establishes a direct link between taxpayers' Forints and the foreign currencies of the debt. The indirect relation through the so-called non-interest bearing debt due to exchange rate losses was replaced by a simple, transparent direct link.

### **Pension formulae in five European countries**

*Béla Martos*

The author compares pension systems from a single point of view: what rules and formulae are used to determine the eligibility for pension and the starting amount of old-age pensions. Beside the old-age pension by own right, due attention is paid to the entitlement and rent formulae of survivors (widows, orphans). On the other hand the developing rents are not analysed, nor is the subsequent fate of pensions (indexing). The substance of the article is summed up in six tables, the text only supplying complementary explanation.

### **Factors influencing foreign investors' decisions and enterprise operation in Hungary, as reflected by export activities**

*Andrea Élteső-Magdolna Sass*

Relying on the results obtained from a survey based on questionnaires the authors wish to prove that the firms operating in Hungary with foreign capital must not be treated as a homogeneous group, because their investment motivations, the negative and positive factors influencing their activities are different. These factors were analysed through three well delimited groups of enterprises. The basis of grouping was the export orientation of firms, its importance underlined by the fact that the export activities of companies in joint ownership are becoming ever more significant in Hungary.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, June 1997**

**C O N T E N T S**

<i>István R. Gábor</i> : Internal counter-employment labour market – a neglected dimension of post-socialist transformation .....	457
<i>Tamás Mellár</i> : Equilibrium and/or growth (A well-known dilemma as reflected by Hungarian experiences of recent years) .....	474
<i>Miklós Szanyi</i> : Theory and practice in the analysis of international direct capital flows .....	488
<i>Mária Dunavölgyi</i> : International experiences of the uniform treatment of external and domestic state debt and the Hungarian onset .....	509
<i>Béla Martos</i> : Pension formulae in five European countries .....	521

**WORKSHOP**

<i>Andrea Éltető–Magdolna Sass</i> : Factors influencing foreign investors' decisions and enterprise operation in Hungary, as reflected by export activities .....	531
---	-----

**SCIENTIFIC INFORMATION**

Invasion of the American market by the IPC Corporation – a case study. Report on the international success of students of the Budapest Economic University .....	547
English abstracts of the articles .....	551

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végézte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HEI.JR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921.)

**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schif Ervinné Oláh Erviné	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883 76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matissák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Szekesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagy Mihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Berezné Apfi Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Bathány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	•5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Fölkl Ottóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyar. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amáza Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kistaludy u.17.	Németh László	94/325 666 94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béresi László	92/330 015 92/330 015



# Közgazdasági Szemle

**XLIV. ÉVFOLYAM**

**1997. JÚLIUS–AUGUSZTUS**

**Csontos László**  
1953–1997

**CSONTOS LÁSZLÓ**

**A politika tanulmányozása és a közgazdaságtan**

**CSONTOS LÁSZLÓ–KIRÁLY JÚLIA–LÁSZLÓ GÉZA**  
**Az ezredvégi nagy borzongás**

**ESŐ PÉTER**

**Árverés és verseny a közbeszerzésben**

**KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS**

**Reálbérek és kereseti egyenlőtlenségek, 1986–1996**

**ÁBEL ISTVÁN–SZAKADÁT LÁSZLÓ**

**A bankrendszer alakulása Magyarországon 1987–1996 között**

**BARABÁS GYULA–HEMECZ ISTVÁN**

**Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, I.**

**CSABA IVÁN–GÁL RÓBERT IVÁN**

**A bőség zavara: tökéletlen fogyasztói információ és verseny  
a háziiorvosi szolgáltatások piacán**

**MESZERICS TAMÁS**

**Stratégiai viselkedés és bizottsági döntés**

**BÓDIS LAJOS**

**Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok  
egy nagyüzemi varrodában, I.**

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

---

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. július–augusztus**

**T A R T A L O M**

Csontos László 1953–1997 .....	553
<i>Csontos László: A politika tanulmányozása és a közgazdaságtan</i> .....	557
<i>Csontos László–Király Júlia–László Géza: Az ezredvégi nagy borzongás</i> .....	569
<i>Eső Péter: Árverés és verseny a közbeszerzésben</i> .....	597
<i>Kertesi Gábor–Köllő János: Reálbérek és kereseti egyenlőtlenségek, 1986–1996.</i> A bérszerkezet alakulása Magyarországon, I. rész .....	612
<i>Ábel István–Szakadát László: A bankrendszer alakulása Magyarországon</i> 1987–1996 között .....	635
<i>Barabás Gyula–Hemecz István: Tőkebeáramlás, sterilizáció</i> és pénzmennyiség, I. rész .....	653
<i>Csaba Iván–Gál Róbert Iván: A bőség zavara: tökéletlen fogyasztói információ</i> és verseny a háziorvosi szolgáltatások piacán .....	673

**MŰHELY**

<i>Meszerics Tamás: Stratégiai viselkedés és bizottsági döntés</i> .....	687
--	-----

**ESETTANULMÁNY**

<i>Bódis Lajos: Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok</i> egy nagyüzemi varrodában, I. rész .....	698
---	-----

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	718
---	-----

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea



**Csontos László**  
**1953–1997**

Csontos László kollégánk, tanárunk és barátunk emlékének adózunk a Közgazdasági Szemle e számában. Látszólag keveset hagyott hátra: könyvet nem írt, tanulmányainak száma csekély, tanítványai még keveset bizonyítottak. Kortársai számára azonban megkerülhetetlen tekintély, a fiatalabbaknak pedig meghatározó viszonyítási pont. A legnagyobbak egyike a pályatársak közül. Mintha mindenhez értett volna: logikához, ismeretelmélethez, erkölcsfilozófiához, társadalombölcselethez, szociológiához, közgazdaságtanhoz, matematikai statisztikához.

Alapvetően mégis közgazdász volt. Így jegyezte cikkét a HVG Vélemények rovatában, ezt mondta róla a Budapesti (akkor még Marx Károly) Közgazdaságtudományi Egyetem (amikor diplomát kapott 1977-ben és amikor megvédte doktori értekezését 1982-ben), a University of Connecticut (amikor Ph.D. fokozatot ítelt neki 1993-ban) és a Közép-Európai Egyetem is (amikor a közgazdaságtan professzorává nevezték ki 1996-ban). Szociológus is volt. Ezt az Eötvös Loránd Tudományegyetem ismerte el diplomával 1980-ban, majd később a BKE Szociológia Tanszéke (ugyancsak kinevezés formájában 1994-ben). Végül, művelte a politikatudományt is, hiszen 1994-től a Közép-Európai Egyetem Politikatudományi Tanszékének volt a tanára. Pályáját azonban filozófusként kezdte, ahogy azt első publikációi is mutatják. Egyszerűen azért, mert közgazdászként, szociológusként vagy politológusként nem nagyon tehetett mást. Pályára lépésének idejére a hagyományos marxizmus dominanciája a kontinentális társadalomtudományokban már olyan – távolról sem ideológiai, hanem – merőben ismeretelméleti károkat okozott, amelyre gyakorlatilag csak két válasz volt lehetséges. Vagy mindenestül elfordulni a társadalomelmélettől, és tisztán empirikus munkát végezni (amit az amerikai típusú szo-

ciológia, illetve – különösen minálunk – a szociologizáló, esettanulmány-író közgazdaságtan térhódítása jelzett), vagy a módszertani individualizmus szellemében lefolytatni azt az ismeretelméleti vitát, amely a nyolcvanas évek közepére teljesen átrajzolta a társadalomtudományok térképét (mellékesen megreformálva magát a marxizmust is). Csontos ez utóbbit választotta: közgazdászként és szociológusként episztemológiai kérdésekről írt disszertációt, ezt tanította éveken át az egyetemen, és erről értekezett azokban a bevezetőtkben, amelyeket klasszikus társadalomelméleti művekhez írt.

Az ilyesmi persze kitolja az önálló kutató munka kezdetét. Nem lehet addig hiteles válaszokat adni a társadalom kérdéseire, amíg nem tisztáztuk a kérdések felvetésének, a fogalomalkotásnak és a magyarázatok felépítésének szabályait. Ez nem probléma – mondjuk – egy amerikai közgazdásznak vagy ökonometrikusnak. Az ő diszciplínájuk mintegy hallgatólagosan közvetíti a szóban forgó ismeretelméleti elveket. A hetvenes évek kontinentális szociológiájában, különösen a világtól elszigetelt, a tudományos vitákat cenzúrával elfojtó Magyarországon azonban mindez másképp volt.

A következő lépés pedig még mindig tisztán teoretikus. Az ismeretelmélet még nem társadalomelmélet. Csontos, az irányzat úttörőjeként, kortársait évekkal megelőzve fordult a racionális döntések elmélete felé. 1985-ben és 1986-ban tartott két szemináriumának anyaga – *Szituációs-logikai modellek a társadalomtudományokban*, valamint *A közjavak problémája és a kollektív cselekvés elmélete* – kéziratossá formájában tucat-szám keringett a városban, követőket toborozva és iskolát teremtve. A lemaradás a kontinentális iskoláktól egészen csekély, másutt szintén csak az évtized közepén indultak efféle kurzusok. Innen pedig a továbblépés a mikroökonómia felé már egészen természetes. (Részben éppen a közgazdaságtan minél tökéletesebb elsajátítása érdekében ment el Csontos 1988-ban Amerikába.) A racionális döntések modellje olyan elméleti alapot teremt, amelyről kiindulva már azonos nyelven tárgyalhatók a közgazdaságtan, a szociológia, a politikaelmélet és még egy sor más társadalomtudományi diszciplína hagyományos problémái. Végre valóban aktuális társadalmi problémákkal tudott foglalkozni. A politikai légkör is gyökeresen más lett, mire 1994-ben hazatért Amerikából. A járadékszerzésről, a fiskális illúziókról, a privatizációról, a jegybank szerepéről, a tandíjreformról jelentek meg írásai, de most már nem csak a szakajtóban. Mindezek mellett, a legnagyobb hazai bank elnöki tanácsadója is volt. A befejezésre azonban már nem marad idő. 44 évesen halt meg.

Az alábbi írások szerzői tisztelettel ajánlják tanulmányaikat emlékének.

### Csontos László írásai

**1979**

A XVIII. századi brit morálfilozófia antológiája. Világosság, 20. évfolyam, 1. sz. 47–51. o.

**1982**

Előszó az Olson, M.: A kollektív cselekvés logikája című kötethez. Művelődési Minisztérium.

**1984**

Előszó a Hirschman, A. O.: Kivonulás, tiltakozás, hűség című kötethez. Művelődési Minisztérium.

Előszó a Munkamegosztás – kooperáció – technika című kötethez. Művelődési Minisztérium.

**1986**

Előszó a Popkin, S.: Racionális paraszt című kötethez. Művelődési Minisztérium, Budapest.

Előszó Durkheim, É.: A társadalmi munkamegosztásról című kötetben Szociológia Kutató Intézet, Budapest.

**1987**

Előszó az Olson, M.: A nemzetek felemelkedése és bukása című kötethez. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.

**1989**

Utószó a Weber, M.: A politika mint hivatás című kötethez. Művelődéskutató Intézet, Budapest. Szociológiai történeti szöveggyűjtemény. Szerkesztette: Csonotos László MKKE, Budapest

**1991**

On Rat Races, Rate Busters, Output Restriction, and the Informal Organization of Firms. Working Paper 91-9901, Department of Economics, University of Connecticut.

**1992**

The Doctrine of Internal Relations and the Labor Theory of Value. Working Paper at the University of Connecticut.

**1993**

Inside the Black Box of the Firm: The Economics of Internal Organization. Ph.D. disszertáció, University of Connecticut.

Max Weber on the Methodological Foundations of Economic Theory. Working Paper 93-992, Department of Economics, University of Connecticut.

Optimization, Rule-Following, and the Methodology of Situational Analysis. (Társszerző: Richard N. Langlois.) Megjelent: Gustafsson, B.-Knudsen, C.-Mäki, U. (szerk.): Institutions and Economic Methodology. London, Routledge.

The Leontief Production Function as a Limiting Case of CES. (Társszerző: Subhash C. Ray.) Indian Economic Review, 27. évfolyam, 2. sz.

**1994**

Szemponatok a privatizáció és a hierarchikus gazdasági szervezetek belső szerkezetének változásai közti összefüggések tanulmányozásához. Szociológiai Szemle, 4. sz. 83-95. o.

**1995**

Fiskális illúziók, döntésmélet és az államháztartás reformja. Közgazdasági Szemle, 12. sz. Angolul: Fiscal Illusions, Decision Theory, and Public Sector Reform. Acta Oeconomica, 47. évfolyam 3-4. sz.

**1996**

Adóudatosság, fiskális illúziók és a jóléti rendszer reformja. (Társszerzők: Kornai János és Tóth István György) Megjelent: Andorka Rudolf-Kolosi Tamás-Vukovich György (szerk.): Társadalmi riport. Társi, Budapest. 238-271. o.

Az állam és polgárai: Fiskális csapdák és államháztartási reform az átmeneti gazdaságban. (Társszerző: Tóth István György), Társi, kutatási beszámoló.

Az állampolgár, az adók és a jóléti rendszer reformja. (Társszerzők: Kornai János és Tóth István György.) Századvég, 2. sz. 3-28. o. Angolul megjelent: Tax-Awareness and the Reform of the Welfare State. Discussion Paper 1787, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Mass.

Fiskális járadékszerzés és államháztartási reform. Európa Fórum, 6. évfolyam, 2. sz. 37-54. o. Subjectivism and Ideal Types: Lachmann and the Methodological Legacy of Max Weber. Megjelent: Koppl, R.-Mongiovi, G. (szerk.): Methodological Issues in the Subjectivist Paradigm: Essays in Memory of Ludwig Lachmann. London, Routledge.

Túl jón és rosszon: a racionális döntések elméletének recepciója Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

Mire szolgál és mit jelent a jegybank függetlensége? Beszélő, III. folyam, 1. évfolyam, 5. sz.

## 1997

OTKA-zárójelentés a Hierarchikus gazdasági szervezetek gazdaságszociológiai vizsgálata című kutatáshoz. Kézirat.

Nyugdíjfinanszírozási rendszerek. Beszélő, III. folyam, 2. évfolyam, 1. sz.

A politika tanulmányozása és a közgazdaságtan. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Az ezredvégi nagy borzongás. (Társszerző: Király Júlia és László Géza). Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Elfajzott-e a pénzügyi rendszer? (Társszerző: Király Júlia és László Géza). Beszélő, III. folyam, 2. évfolyam, július.

*Fordítások*

*Bertalan László* (szerk.) [1987]: Magyarázat, megértés és előrejelzés. Tömegkommunikációs Kutatóközpont, Budapest.

*Hirschman, A. O.* [1984]: Kivonulás, tiltakozás, hűség. Művelődési Minisztérium; [1996]: Osiris, Budapest.

*Olson, M.* [1982]: A kollektív cselekvés logikája. Művelődési Minisztérium; [1997]: Osiris, Budapest,

*Popkin, S.* [1986]: Racionális paraszt. Művelődési Minisztérium, Budapest.

*Simon, H. A.* [1982]: Korlátozott racionalitás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

*Stigler, G. J.* [1990]: Piac és állami szabályozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Csontos László

## A politika tanulmányozása és a közgazdaságtan

---

Egy olyan kéziratot adunk most közre, amelynek anyagát Csontos László A Közép-Európai Egyetem Politikatudományi Tanszékén adta elő. Előadásában a szerző igyekezett a politika közgazdasági megközelítésének magyarázó erejét érzékeltetni, nem hallgatva el az ökonómiai elemzés korlátait. A közgazdasági érvelés használata egyfelől fogalmi és analitikus tisztaságot eredményezhet a diskurzushoz, másfelől viszont a politikai piacra vonatkozó alapvető igazságok érzékeltetésére, bizonyos korlátok kijelölésére, valamint különféle „lehetetlenségi” tételek kimondására ad alkalmat.\*

---

George Stigler egy ismert tanulmányában a közgazdaságtant „imperialista tudománynak” nevezte, és azzal magyarázta a közgazdaságtan imperialista terjeszkedésével szembeni ellenállást a társadalomtudományok területén, hogy az »idősebb tudósok« szeretnék megvédeni sajátos humán tőkájukat”. (Stigler [1984] 311. o.) Ez persze, ahogy Stigler maga is elismeri, pusztán egy változata annak a meglehetősen cinikus schumpeteri felfogásnak, amely szerint egy tudományterület idős professzorai kihalása révén jut előbbre.

A magam részéről nem osztom ezt a nézetet. A közgazdaságtan és a politika tanulmányozása közötti kapcsolat elemzését annak hangsúlyozásával kezdeném, hogy az emberi viselkedés közgazdasági megközelítése korlátokba ütközhet. Nevezetesen, bár az emberi döntések racionálisak, nem kizárólag gazdasági megfontolások vezérelhetik őket. Ilyen döntésnek tűnik például a versengő tudományos elméletek vagy alternatív módszertani programok közötti választás. Erős a gyanúm, hogy a politikai döntések mögött meghúzódó vezérlőelvek egy része szintén nem gazdasági természetű.

A közgazdaságtan kettős igénnyel lép fel a politika tanulmányozásával kapcsolatban. Egyrészt a politika közgazdasági elemzése magában foglalja a politikai viselkedésről alkotott szubsztantív – normatív és pozitív – elméletek használatát, másrészt meghatározott elméletalkotási stratégiát követel meg. A következőkben elsősorban a szubsztantív megközelítéseket tekintem át, és csak érintőlegesen foglalkozom a felmerülő módszertani kérdésekkel. Azzal próbálom bemutatni a közgazdasági megközelítés logikáját és magyarázó erejét, hogy néhány modellt alapos elemzés alá vetek. Nem fogom azonban véka alá rejteni azokat az észrevételeimet, amelyeket egyfelől a társadalmi döntések elméletének általános elméleti hátterével szemben, másfelől a játékelmélettel szemben lehet felhozni.

\* A fordítás Meszerics Tamás munkája, azt Szakadát László ellenőrizte és szerkesztette sajtó alá.

### A politika normatív közgazdaságtani megközelítése – a társadalmi döntések elmélete

A politika pozitív és normatív közgazdasági elméletei a politikai folyamat természetére vonatkozó alapvető feltevéseken nyugszanak. A politikai szereplőkről feltételezik, hogy úgy viselkednek a politikai küzdőtéren, mint a gazdasági szereplők a piacon, vagyis hasznosságot maximalizálnak. A szereplők preferenciáit nemcsak adottnak és időben változatlanoknak tekintik, hanem függetleneknek is a megvalósítható alternatívák halmazától. A politikai folyamat aggregálja az egyének preferenciáit, és a társadalmi vagy közösségi döntések ezen aggregált preferenciák alapján születnek meg.

A társadalmi és közösségi döntések elméletének képviselői szemében a politikai intézmények a piac kudarcai miatt jelennek meg. Közelebbről, a közjavakat a piac nem képes társadalmi szempontból optimális mennyiségben előállítani. A piackudarcok magyarázatának logikája azonos a többszereplős fogoly–dilemma szituáció logikájával. A politikai intézmények ahhoz tudnak segítséget nyújtani, hogy a szereplők képesek legyenek úrrá lenni a koordinálatlan individuális döntések következményén, amely rosszabb, mint amit koordinált kollektív cselekvés révén érhetnek volna el. Ez utóbbi – a szereplők preferenciái szempontjából jobb – eredményt nevezhetjük közjónak, s így a politika feladata a közjó előmozdítása lenne.

A társadalmi döntések elmélete a következő feltevéseken alapul. Először, az egyéni politikai szereplők halmaza adott, és minden szereplő rögzített preferenciákkal rendelkezik a választási lehetőségek előre meghatározott halmaza felett. Másodszor, a szóban forgó egyének preferenciáiról feltételezik, hogy azok reflexívek, tranzitívak, teljesek és tisztán ordinálisak (*Hylland [1986], Sen [1970]*).

E feltevések alapján a társadalmi döntések elméletének célja, hogy létrehozza a politikai alternatívák sorba rendezését kollektív vagy társadalmi preferenciák alapján, amelyek 1. reflexívek, tranzitívak és teljesek, csakúgy mint az egyéni preferenciák (ezt a feltételt néha a *kollektív racionalitás* követelményének nevezik), valamint 2. Pareto-optimálisak abban az értelemben, hogy ha mindenki előnyben részesíti az egyik alternatívát a másikkal szemben, akkor az elsőnek előkelőbb helyen kell szerepelnie az alternatívák társadalmi rendezésében is. Ezen túlmenően a társadalmi rendezésnek 3. függetlennek kell lennie az irreleváns alternatíváktól, azaz a társadalmi választás két lehetőség között kizárólag attól függhet, hogy az egyének hogyan rangsorolják ezeket a lehetőségeket, attól nem, hogy milyen preferenciákkal rendelkeznek más alternatívák felett. Végül 4. a kollektív rendezésnek figyelembe kell vennie és tükröznie kell minden egyes szereplő preferenciáit a) tekintet nélkül arra, hogy milyenek ezek a preferenciák (ezt a feltételt néha az univerzális értelmezési tartomány feltételének hívják); b) egyenlő mértékben (ez a feltétel az anonimitás és/vagy a diktatúra hiányának követelménye), valamint olyan módon, hogy c) minden egyes szereplő preferenciájának meghatározónak kell lennie bizonyos választásilehetőség-párok közötti társadalmi döntésre nézve (liberalizmus), és d) senki sincs arra ösztönözve, hogy valódi preferenciáitól eltérőket valljon be (csalásbiztonság).

A társadalmi döntések elméletének lényege nem más, mint lehetetlenségi tételek felsorolása, amelyek közül a leghíresebb Arrow lehetetlenségi tétele. E tétel állítása szerint nem lehetséges olyan kollektív preferenciarendezés (társadalmi jóléti függvény), amely egyszerre kielégítené az előbb említett valamennyi követelményt vagy azok egy részhalmozását. Ennek a következtetésnek a jelentősége aligha becsülhető túl. Egyszerűen fogalmazva: a társadalmi döntések elméletének axiomatikusan megközelítése világosan feltárja, hogy a „közjó”, „közérdek”, „közösségi célok” fogalma gyakran minden tartalmat nélkülöz, abban az értelemben, hogy bármely politikai intézmény – törvényhozási eljárás,



szavazási szabály vagy bizottsági döntési mechanizmus –, ha meg is felel a 2–4. követelményeknek, kollektíve irracionális következményekhez vezethet.<sup>1</sup>

A társadalmi döntések elméletének megalapozott kritikája sokféleképpen megfogalmazható. Érvelhetünk úgy, hogy a tényleges politikai folyamat a preferenciák személyközi összehasonlításának elvén nyugszik, amelyet a szavazatkereskedelem vagy szavazatszere intézménye testesít meg. A másik lehetséges érvelés szerint az emberek preferenciáit nem kell egyenlő mértékben számításba venni, mivel bizonyos preferenciák alapvető jellegük miatt alkalmatlanok arra, hogy racionális kollektív döntéseket alapoljunk rájuk.

Ahelyett, hogy továbbszárjunk a fenti érvelési lehetőségek által kijelölt irányban, inkább megkísérlem bemutatni az axiomatikus megközelítés erejét és szubsztantív jelentőségét egy másik lehetetlenségi következtetés középpontba állításával. Nevezetesen: politikai intézmények nem lehetnek egyszerre diktatúramentesek és csalásbiztosak. Ez a lényege az úgynevezett Gibbard–Satterthwaite-tételnek, amely alapjában véve azt állítja, hogy a diktatúramentes politikai intézmények manipulálhatók abban az értelemben, hogy adott következmények halmazán értelmezett adott egyéni preferenciaprofilok mellett mindig létezik legalább egy személy, aki jobban jár, ha a valóstól eltérő preferenciát nyilvánít ki. A preferenciák torzítása és a stratégiai viselkedés éppen ezért a politikai élet mindennapos velejárója.

A következőkben közelebbről is megvizsgálom a csalásbiztoság problémáját az úgynevezett *keresletfeltáró mechanizmusok* összefüggésében. Ennek segítségével mód nyílik annak bemutatására is, hogy a politikai döntések többsége stratégiai természetű.

Képzeljünk el egy politikai közösséget, egy hipotetikus sziget lakosságát, amely öt háztartásból áll! Tegyük fel, hogy a közösség azt tervezi, hogy hidat épít a sziget és a szárazföld között! Amint az *1. táblázat* fizetési hajlandóság (FH) értékei mutatják, a hidat illetően a háztartások preferenciái intenzitásukban nagymértékben eltérnek. Vannak háztartások, amelyek határozottan ellenzik a tervet, és vannak olyanok, amelyek még határozottabban támogatják. Hogyan találhatunk olyan kollektív döntési mechanizmust, amely megbízhatóan összesítené a szereplők preferenciáit? Mivel a híd a közjavak közé sorolható, és így egy fogoly–dilemma szituációval állunk szemben, egy módszer biztosan nem választhatunk: nem mondhatjuk az embereknek, hogy fizetési hajlandóságuk arányában kell hozzájárulniuk a költségekhez, mielőtt közvetlenül rákérdeznénk arra, hogy mennyit érne meg számukra a híd felépítése. Ebben az esetben mindenki kísértést érezne arra, hogy potyautasként járjon el, és valós preferenciái alatti értéket adna meg.

Az érvelés kedvéért tegyük fel, hogy az *1. táblázat* értékei a szereplők tényleges értékelését tükrözik! Ebben az esetben a preferenciaaggregálás szokásos demokratikus módszere, azaz a többségi elv nyilvánvalóan nem vezetne hatékony eredményhez. A *politikai* probléma ezek után az, hogy találjunk olyan nem diktatórikus kollektív döntési mechanizmust, amely *1.* a szereplőket valós preferenciáik kinyilvánítására készítetné (csalásbiztos), és *2.* hatékony társadalmi eredményhez vezetne. Belátható, hogy bizonyos feltételek mellett, azaz ha hajlandók vagyunk megszegni az univerzális érvényességi kör követelményét azáltal, hogy kizárjuk a pénzben nem szeparálható preferenciákat, valamint ha koalíciók kötését megtiltjuk a szavazók között, akkor létezik olyan keresletfeltáró mechanizmus, az úgynevezett Clarke-adó, amely megoldja a problémát (Clarke [1971], [1977], Groves–Ledyard [1977], Tidemann–Tullock [1976], Green–Laffont [1980]).

A Clarke-adó logikája a következő. Az adót csak azokra a szavazókra (háztartásokra)

<sup>1</sup> Mivel egy előadásról írt háttéranyagból van szó, ezért a fenti két bekezdésben a szerző nem törekedett teljes precizitásra, hanem csak a feltevésekből következő állítások „gondolati hangulatát” igyekezett érzékeltetni. (A szerkesztő megjegyzése.)

vetik ki, akiknek a szavazata vagy értékelése döntő volt a végeredmény szempontjából. Az adó mértéke egyenlő a két választási lehetőség közötti különbség dollárértékével, nem számítva a kérdéses szavazó által bejelentett FH-értéket. Ha például az 5. háztartás nem szavazott volna, a tervezett híd dollárértéke leegyszerűsített példánkban 4000 dollárra esett volna vissza, és a híd nem épült volna meg. Az 5. háztartás szavazata tehát nyilvánvalóan döntő volt. Az erre a szavazóra kirótt Clarke-adó 12 000 dollár lenne, mivel ennyi a különbség a tervezett híd értéke (nem számítva az 5. háztartás értékelését) és a *status quo* dollár értéke között.

1. táblázat

Háztartás	FH a híd mellett	FH a híd ellen	Clarke-adó
	(dollár)		
1.	0	9 000	0
2.	0	6 000	0
3.	0	1 000	0
4.	4 000	0	0
5.	17 000	0	12 000
<i>Összesen</i>	<i>21 000</i>	<i>16 000</i>	<i>0</i>

A Clarke-adó bevezetése arra ösztönzi a szavazókat, hogy őszintén feltárják preferenciáikat. Ha például az 5. háztartás a valós, 16 000 dolláros fizetési hajlandóságnál kisebb összeget vallana be, a Clarke-adó ugyanannyi maradna. Az 5. háztartásnak csak egy módja van arra, hogy elkerülje a Clarke-adót, ha 12 000 dollárnál kisebb értéket jelent be akkor, amikor azt kérdezik tőle, hogy mennyit hajlandó fizetni a hídépítési terv megvalósításáért. Ebben az esetben viszont a *status quo* fennmarad mind a gazdasági hatékonyság, mind a többségi szabály alapján, és az 5. háztartást 5000 dolláros nettó veszteség éri.

Lássuk a veszteseket! Volna-e értelme annak, hogy az 1. háztartás magasabb FH-értéket jelentsen be azért, hogy a *status quo* fennmaradjon? Ha a szóban forgó háztartás a leendő híd megépítése miatt jelentkező veszteségét 15 000 dollár értékben határozná meg, akkor a *status quo* maradna fenn, de ez egyben azt is jelentené, hogy az 1. háztartásnak 14 000 dollárnyi Clarke-adót kellene fizetnie, ami 5000 dolláros nettó veszteséget eredményezne számára. Összefoglalva: a Clarke-adó esetén, szeparábilis preferenciákat feltételezve, és a kenőpénz használatának a lehetőségét kizárva, nem éri meg senkinek sem, hogy a valóstól eltérő preferenciákat valljon be.

Szigorú és precíz érveléssel kimutatható lenne, hogy az igazmondás domináns stratégia minden háztartás számára, és így egyensúlystratégia-profil az ilyen játékokban. Az itt vázolt keresletfeltáró mechanizmussal egy potenciális probléma van. Bár a Clarke-adónak nem az a célja, hogy elvonja a nyertesek többletét, vagy hogy kompenzálja a veszteseket, hanem az, hogy társadalmilag hatékony eredmény valósuljon meg, mégis, a döntési mechanizmus hatékonyságát alááshatja maga az a tény, hogy a Clarke-adó bevételeit – amennyiben többlet keletkezik a terv költségeihez képest – később újraelosztják a közösségben. Mi több, arra sincs biztosíték, hogy ezek az adóbevételek fedezni fogják a terv költségeit. Bizonyítható, hogy nem létezik olyan mechanizmus, amely egyidejűleg biztosítja a költségvetési egyensúlyt és azt, hogy a valós preferenciák feltárása legyen a domináns stratégia.

Az itt vázoltak, úgy gondolom, szépen illusztrálják a politika normatív közgazdaságtani megközelítésének mind az erejét, mind a gyengéit. A társadalmi döntések elméletének

axiomatikus pillérei hatásos eszközök ahhoz, hogy fogalmi és analitikus tisztaságot eredményezzenek, és hogy olyan következtetéseket vonhassunk le belőlük, amelyek igazságértéke és logikai konzisztenciája könnyen tesztelhető. Néhány szubsztantív eredményük azonban nem túl robusztus, bár a Clarke-adót felhasználták már a környezetszennyezés optimális szintjének megállapítására és a környezetszennyezésből adódó kárigények felmérésére. Amit a társadalmi döntések elmélete legnagyobb eredményének tekintek, az főként azon lehetetlenségi tételek csoportja, amelyek megmondják, hogy mit nem tehetünk és mit nem remélhetünk a politika normatív megalapozása során.

### **A pozitív közgazdaságtani megközelítés – a közösségi döntések elmélete és a játékelmélet**

A politika pozitív közgazdaságtani megközelítése, a főáramba tartozó közgazdasági elméletekkel együtt, a módszertani individualizmus és a racionalitás posztulátumain nyugszik. A politikai cselekvések logikájának közgazdaságtani magyarázata esetében a módszertani individualizmus alapjában nem jelent mást, mint hogy a magyarázat csak akkor tekinthető módszertanilag megalapozottnak és megfelelőnek, ha egyes emberek szándékainak, preferenciáinak, céljainak, cselekvéseinek és döntéseinek terminusaiban írható le. A kollektív politikai következmények közgazdasági magyarázata nem teljes, ha valamilyen mechanizmus révén az nem alakít ki kapcsolatot az egyéni gazdasági vagy politikai szereplők cselekedetei és döntései, valamint a szóban forgó aggregált következmények között.

A politikai szereplőkre vonatkozó racionalitási feltevés benne rejlik az általános elméleti keretben. Ebben a keretben a törvényhozás és a kormányzat a modern képviselői demokrácia két központi politikai intézménye. Ezen intézmények szerkezetét és teljesítményét jórészt a politikai piacok határozzák meg. A politikai piacok a pártok és jelöltek versengésének színtere a választások során. Ezen piacok szereplői két kategóriába sorolhatók. A kínálati oldalt választott politikusok (parlamenti képviselők, parlamenti mandátummal rendelkező kormányzati tisztségviselők), valamint kinevezett bürokraták (a különböző minisztériumok hivatásos tisztviselői, igazgatási adminisztrátorok és parlamenti mandátum nélküli kormányzati tisztségviselők) alkotják. A politikai piac keresleti oldalát egyéni választók és érdekcsoportjaik, lobbyszervezeteik képviselik. A politikai piacok keresleti és kínálati oldalai szorosan kapcsolódnak a gazdaság különböző fogyasztói és termelői csoportjaihoz.

Azt az elméletet, amely a politikai piacokat vizsgálja a közgazdaságtan (főként a mikroökonómia és a pénzügypolitika) elemzési apparátusával, *közösségi döntések* elméletének hívják. A közösségi döntések elméletének egyik alapvető feltételezése szerint a politikai szereplők racionálisan, önérdüküket követő és hasznosságmaximalizáló döntéshozókként viselkednek. A szavazók és érdekcsoportjaik olyan törvénykezésre és politikára támasztanak keresletet, amelyek egyéni és kollektív céljaiknak kedveznek, és azokat a politikusokat jutalmazza szavazataikkal, akik ilyen törvényeket és politikákat biztosítanak számukra. Ez vagy garantálja a szóban forgó csoportok részére bizonyos közjavak nyújtását, vagy jólét- és jövedelemtranszfereket tesznek lehetővé a szavazók különböző csoportjai között.

A politikai piac kínálati oldalán lévő politikusok és bürokraták viselkedésének magyarázatát egymástól élesen eltérő elvekre alapozhatjuk. Követhetik – jó tündérek módjára – a Pareto-elvet: csak akkor nyújtanak közjavakat és hajtanak végre jövedelemátcsoportosítást, ha döntésük következtében legalább egy személy vagy csoport jobb helyzetbe kerül, és senki sem jut rosszabb helyzetbe. A közösségi döntések elmélete ezzel szemben

azzal a feltételezéssel él, hogy a politikusok újraválasztási esélyeiket, a bürokraták pedig a rendelkezésükre álló költségvetést igyekezzenek maximalizálni. Ha semmi mással nem törődnek, akkor a hatékonyság növekedése csak tevékenységük nem szándékolt mellék-következménye lehet. Mivel a modern képviselői demokráciák a többségi elvre és a politikai pártok szabad versengésére épülnek, az újraválasztáshoz szükséges számú szavazat biztosítása tetemes kampánykiadást igényel. Ennek következtében a politikusok és a bürokraták többnyire olyan közjavak szolgáltatását és olyan redisztribúciós programokat támogatnak, amelyek nem feltétlenül hatékonyak gazdasági szempontból, de szavazatokat és nagy összegű kampány-hozzájárulásokat eredményeznek.

A gazdasági szereplők önkéntes cselekvésein alapuló piacok vagy egyáltalán nem szolgáltatnak közjavakat, vagy csak szuboptimális mennyiségben. Mivel a törvényhozás és a kormányzat – az állam rendőri erejének felhasználása révén – adókat vethet ki az állampolgárookra és szankcióval sújthatja azokat, akik potyautasként fogyasztják a közjavakat, a választók elkerülhetik a költséges piackudarcokat, és ekképpen racionálisan járnak el, ha a politikusok és bürokraták szolgáltatásaira hagyatkoznak a közjavak előállítására esetében.

A jólét- és jövedelemtranszferek újraosztják a gazdasági erőforrásokat a szavazói csoportok között. A politikusok az alkusz szerepét játsszák a redisztribúció összetett folyamatában. Fő funkciójuk a jövedelem- és jóléttranszferekkel együtt járó információs, tranzakciós és szervezési költségek csökkentése (*McCormick-Tollison* [1981]). A jövedelem- és jóléttranszferek által érintett szavazóknak a következő információs és szervezési problémákat kell megoldaniuk. Először fel kell mérniük a javasolt törvények és politikai szabályozók hatását saját jólétükre és jövedelmükre, majd meg kell találniuk és meg kell szervezniük mindazokat az egyéneket, akiket hasonlóképpen érintene a tervezett törvényhozási aktus.

A politikai piac által közvetített jövedelem- és jóléttranszferek egy csoportjában a kormányzat vagy monopóliumjogokat biztosít bizonyos választói csoportoknak (alkalmazottak vagy termelők csoportjainak), vagy segít a birtokon belüli csoportoknak megvédeni monopolisztikus helyzetüket a lehetséges riválisok támadásaival szemben. A monopóliumok tartós jelenlétéből az következik, hogy a monopolisztikus szervezetek gazdasági járadékra tesznek szert az általuk termelt javak és szolgáltatások fogyasztói rovására.

A továbbiakban szeretném közelebbről megvizsgálni a politika redisztributív szerepét egy egyszerű játékelméleti modell segítségével. Tegyük fel az érvelés kedvéért, hogy a termelési lehetőségek Pareto-optimális határának elérése nem ütközik akadályba! Ennek ellenére, ha a *status quo* nem hatékony, a társadalom megmaradhat ebben a helyzetben, egyszerűen azért, mert a *status quo*hoz képest Pareto-javulást eredményező pontok különböző mértékű előnyökhöz juttatják a politikai szereplők különböző csoportjait, akik – következésképpen – akadályozzák egymás erőfeszítéseit abban, hogy közelebb jussanak a Pareto-határhoz.

Hadd kezdjem a kooperatív játékelmélet egyik tételével! (*Ordeshook* [1986], [1992], *Moulin* [1995], *Shapley-Shubik* [1969].) Kérem, ne riassa meg az olvasót a tétel nyelvezete! Ha követik az eszmefuttatást, a terminológia is világossá válik majd az érvelés során!

*Tétel: Minden esszenciális, szuperadditív, karakterisztikus függvény formájában felírt állandó összegű játék magja üres.*

Az emberek által játszott játékok sokféleképpen osztályozhatók. Az egyik leghasznosabb különbségtétel a kooperatív és nem kooperatív játékok szétválasztása. Amíg a nem kooperatív játékokban a játékosok nem tudnak kikényszeríthető megegyezést kötni, addig a kooperatív játékokban erre képesek. Másrésztől egy játék állandó összegű, ha a különböző stratégiakombinációkhoz tartozó nyeremények összege állandó nagyságú, és

változó összegű, ha a különböző stratégiakombinációkhoz különböző nyereményösszegek tartoznak. Nyilvánvaló módon az állandó összegű játékok – csakúgy, mint ikertestvéreik – a zéróösszegű játékok, a tisztán konfliktusos játékok csoportjába tartoznak. Ugyanakkor a változó összegű játékokban szerepe van mind a konfliktusnak, mind az együttműködésnek. Az alábbiakban az állandó összegű kooperatív játékokkal foglalkozunk.

A sokszereplős kooperatív játékok egyik megkülönböztető jegye, hogy a játékosok úgy határozhatnak, hogy koordinálják döntéseiket és koalíciókat hoznak létre. Tegyük fel, hogy az adott játék  $n$ -szereplős! A szereplők halmazát ( $N$ ) valódi diszjunkt részhalmazokra bonthatjuk, és a  $(C_1, C_2, \dots)$  részhalmazokat elnevezhetjük *koalícióknak*. Ha minden részhalmaznak csak egy eleme van, akkor olyan  $(C)$  koalícióstruktúrával van dolgunk, amelyben a játékosok másokat figyelmen kívül hagyva hozzák meg döntéseiket. Azt a koalíciót, amely magában foglalja a játékosok teljes halmazát, *nagykoalíció*-nak nevezzük.

Az egyszerűség kedvéért most is zárjuk ki azt, hogy a preferenciák pénzben nem szeparábilisak, más szóval csak olyan játékokat vesszünk figyelembe, ahol a hasznosságok tökéletesen oszthatóak és transzferábilisak a játékosok között! Ebben az esetben egy állandó összegű kooperatív játék  $C$  koalícióstruktúrájának megjelenítése  $v(C)$  *karaktisztikus függvény* formájában nem más, mint azon hasznossági értékek összessége, amelyek az egyes koalíciókon belül, a játékosok megegyezése által kölcsönösen elfogadott hasznosságmaximáló stratégiák révén elérhető maximális nyereményeket reprezentálják, feltéve, hogy minden más koalíció tagjai hasonlóképpen cselekszenek. Precízebben, a karakterisztikus függvény azt mondja meg nekünk, hogy a  $C_i$  koalíció, amennyiben megalakul, bármely olyan lehetséges nyereményelosztást biztosíthat magának, amelyben a nyeremények összege nem nagyobb, mint  $v(C_i)$ .

Mivel a játék állandó összegű, a következő összefüggések állnak fenn:

$$v(C_i) + v(N - C_i) = k, \quad (1)$$

ahol  $k$  nemnegatív konstans. Az  $(N - C_i)$  koalíciót nevezik  $C_i$  *komplementer koalíciójának* is. A *superadditivitás* pusztán annyit jelent, hogy

$$v(C_i + C_j) \geq v(C_i) + v(C_j) \quad (2)$$

bármely két diszjunkt koalícióra, a játék pedig *esszenciális*, ha szigorú egyenlőtlenség érvényesül legalább két diszjunkt koalícióra nézve. Hétköznapi értelemben a superadditivitás az jelenti, hogy a koalícióalakítás végső soron erőforrásokat eredményez a játékosok számára, és esszenciális játékokban legalább egy koalíció létrehozása értelmes döntés az egyes egyének szempontjából.

Ha előre akarjuk jelezni egy többszereplős kooperatív játék megoldását, akkor az *individuálisan racionális* következményekre kell koncentrálnunk. Egy nyereményvektor (a karakterisztikus függvény egyik értéke) akkor lehet individuálisan racionális, ha egyetlen játékos sem tud jobb eredményt elérni a koalíció elhagyásával, vagy egymagában. Természetesen minden játékos megvétőzhat minden olyan kimenetelt, amely számára nem racionális.

Ha vesszünk két nyereményvektort,  $u$ -t,  $w$ -t és egy  $C_i$  koalíciót, akkor azt mondhatjuk, hogy  $u$  akkor dominálja  $w$ -t  $C_i$  révén, ha  $C_i$  tagjai közös cselekvésének köszönhetően biztosítani tudja  $u$ -t, és  $u_i > w_i$  minden  $i \in C_i$  azaz,  $C_i$  minden tagja számára. Végül a karakterisztikus függvény formában felírt játék *magja* azon lehetséges nyereményvektorok halmaza, amelyeket egyetlen más lehetséges koalícióban elérhető nyereményvektor sem dominál. Más szóval: a mag elemei azok a lehetséges nyereményvektorok, amelyeket az adott koalíciók biztosítani tudnak. Ez pedig egyensúlyi pontot jelent, hiszen egyet-

len koalíció sem tud jobb nyeresémet nyújtani minden tagjának, ha egyoldalúan eltér az ehhez a következményhez tartozó stratégiától. Formálisan: az  $x$  nyeresévektor akkor és csak akkor van magban, ha

$$\sum_{i \in C_i} x_i \geq v(C_i) \text{ minden } C_i\text{-re,} \quad (3)$$

azaz akkor és csak akkor, ha  $x$  Pareto-optimális minden koalícióra nézve.

A fogalmi tisztázás után most már világosan láthatjuk, hogy a kérdéses elméleti állítás lényegében csak egy újabb lehetetlenségi tétel, amely szerint azok a feltevések, hogy a politikai játék legyen állandó összegű, szuperadditív és esszenciális, valamint az a követelmény, hogy a játéknak legyen magja, szükségszerűen inkonzisztensek egymással.

Hogy bemutassuk a politika tanulmányozását érintő ezen tétel tartalmi jelentőségét, nézzük a következő egyszerű játékot! Tegyük fel, hogy  $n$  ember él egy völgyben, és mindegyikük egy zacskó szemetet termel minden nap! Nincs lehetőség arra, hogy a völgyből a szemetet kivigyék. Tegyük fel, továbbá, hogy a közösség lakói csak úgy tudnak megszabadulni a szeméttől, ha azt mások kertjébe öntik át! Legyen  $-k$  annak a hasznossága (pontosabban szólva negatív hasznossága), hogy valakinek  $k$  zacskónyi szemetet öntenek a kertjébe! Az egyszemélyes koalíció azzal a kockázattal jár, hogy a közösség összes többi tagja összefog az adott személy ellen, és az összes szemetet az ő kertjébe öntik. Mivel bármelyik egyszemélyes koalíció valaki más kertjébe öntheti a szemetet, ezért  $v(i) = -(n-1)$ . Ha egy  $k$  személyes  $C_i$  koalíció alakul, akkor a szemetüket a koalícióhoz nem tartozók kertjébe önthetik, de nem tudnak védelmet biztosítani a komplementer koalíció akciói ellen, tehát  $v(C_i) = -(n-k)$ . A nagykoalíció, azaz az összes játékost tartalmazó koalíció nem tud megszabadulni az  $n$  zacskónyi szeméttől, amely mindennap termelődik a közösségben, tehát  $v(N) = -n$ . Mi több,  $v(C_i) + v(N-C_i) = -(n-k) - (n-(n-k)) = -n$ , amely mutatja, hogy a játék állandó összegű.

Vegyük észre azt is, hogy a szemetes játék ebben a formájában tiszta redisztribúciós játék! Az egyetlen különbség a standard politikai redisztribúciós játék és a szemetes játék között, hogy pozitívan értékelt dolgok mint jólét vagy jövedelem helyett a völgy lakói „közrosszat” osztanak újra.

Tegyük fel, hogy ennek a játéknak van magja! Tegyük fel például, hogy az  $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  nyeresévektor a fenti tételnek ellentmondva a magban van! Nézzük az összes olyan koalíciót –  $n$  darab van belőlük –, amelyben csak egy embert zárnak ki, úgy, hogy az első koalíció az 1. játékost zárja ki, a második a 2. játékost, és így tovább! A  $v(C_i)$  értéke minden ilyen koalícióra  $-1$  lesz, mivel egy  $n-1$  tagú koalíció nem tudja megakadályozni, hogy a kizárt játékos ne öntse a szemetét a koalíció kertjébe. Tehát, ha  $x$  a magban van, akkor a (3)-ból a következőket kapjuk:

$$\begin{aligned} x_2 + x_3 + \dots + x_n &\geq -1 \\ x_1 + x_3 + \dots + x_n &\geq -1 \\ &\vdots \\ &\vdots \\ &\vdots \end{aligned} \quad (4)$$

$$x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_{n-1} \geq -1.$$

Mivel  $n$  ilyen egyenletünk van (minden játékost csak egyszer zárunk ki), az egyenleteket összeadva a következőt kapjuk:

$$(n-1) \sum_{i=1}^n x_i \geq -n. \quad (5)$$

Viszont a  $v(N)$  definíciójából és abból a tényből, hogy a szemétnek a völgyben kell maradnia, az következik, hogy:

$$\sum_{i=1}^n x_i = v(N) = -n. \quad (6)$$

Az (5) és a (6) kombinációja a következő összefüggést adja:

$$(n-1)(-n) \geq -n, \quad (7)$$

vagy, némi átrendezés után azt, hogy

$$n \leq 2. \quad (8)$$

Következésképpen, ha a közösségnek több mint két tagja van, ellentmondásra jutunk, és a magnak üresnek kell lennie.

Ha a politika feladata tényleg az, hogy előmozdítsa a közösség javát akár közjavak biztosítása, azaz a piackudarcok korrekciója által, akár értékes (szűkösön rendelkezésre álló) erőforrások újraelosztása révén, akkor nehéz lenne eltúlozni a fenti eredmény jelentőségét mind a politika elmélete, mind gyakorlata szempontjából. Az a tény, hogy a tiszta redisztributív játékok magja üres, azt jelenti, hogy ilyen játékok lejátszása során a politikai folyamatok alapvető instabilitásával kell számolnunk.

A fenti következtetés megvilágításához képzeljünk el egy háromtagú közösséget, amelyben az  $\{1,2\}$  koalíció alakul meg! Tegyük fel, hogy a koalíció tagjai megegyeznek abban, hogy egyenlően osztják fel a kizárt játéktól származó szemetet, azaz tegyük fel, hogy a nyereményvektor  $(-0,5, -0,5, -2)$ ! A 3. játékos azonban felajánlhatja a 2. játékosnak, hogy öntsenek két zacskó szemetet az 1. játékos kertjébe, ő maga pedig gondoskodik az 1. játéktól származó szemétről. A 3. játékos tehát a  $\{2,3\}$  koalíciót ajánlja fel,  $(-2, 0, -1)$  nyereményvektorral. Mivel mindkét játékos előnyben részesíti az új koalíció nyereményvektorát az eredeti javaslattal szemben, ezért a második koalíciós ajánlat dominálja az elsőt. De az 1. játékos természetesen felajánlhatja a  $(-0,5, -2, -0,5)$  felosztást a 3. játékosnak, és így tovább, amíg csak a ciklus befejeződik. Valójában, ha a játéknak nincsen magja, a játékosok az ajánlatok és viszontajánlatok soha véget nem érő körforgásába kerülhetnek. Ezt értem a redisztributív játékok alapvető instabilitásán.

Bár a redisztributív játékok üres magjára vonatkozó eredmények tisztán negatívnak tűnnek, lehetnek fontos tartalmi kérdések, amelyek megvilágítására és magyarázatára rendkívül alkalmas ez a tétel. Az ellenzéki pártok, különösen a választások közeledtével hajlamosak a politikát tisztán redisztributív játéknak ábrázolni, mert *mindig* lehet találni egy olyan koalíciót a választói csoportok között, amely jobban járhat egy új redisztribúciós mintával. Így az ellenzéki pártok számára a legvonzóbb platform az, ha a hatalmon lévő pártot úgy ábrázolják, mint agyontámogatott kisebbségi elitcsoportok védelmezőjét, akik arra esküdtek össze, hogy megakadályozzák a többségnek kedvező redisztribúciós minta érvényesülését. A másik oldalon a hatalmon lévő pártok szeretik a politika nem redisztributív, dinamikus funkcióját hangsúlyozni, valamint azt a tény, hogy hatalmon maradásuk nélkülözhetetlen lehet a támogatóik számára kedvező redisztribúciós minta védelméhez. Az a tendencia, hogy a politika szereplői többnyire kerülnek az ún. minimális győztes koalíciók alakítását, vagyis az a tendencia, hogy látszólag túl nagy koalíciókat alkotnak, szükségtelenül nagy számú támogatónak juttatandó speciális előnyök árán, szintén visszavezethető a politikusok azon vágyára, hogy csökkentsek egy esetleg vesztes koalíció megalakításának kockázatát.

Az ilyen koalíciók inkluzivitása szolgáltatja a politikai folyamat számára a nagyon hiányzó stabilitást. Általánosságban úgy vélem, hogy egyes redisztribúciós minták vonzó – normatív, azaz igazságosságához vagy méltányosságához kapcsolódó, kockázatcsökken-

tő vagy dinamikus, növekedést elősegítő – jellegzetességeinek mérlegelése stabilitást kölcsönözhet a politikai folyamatoknak még mag nélküli redisztribúciós játékok esetében is.

### A szavazó paradoxona

A politika és a közgazdaságtan kapcsolatának elemzése végén szeretnék rámutatni arra, amit a politika közgazdaságtani megközelítésében az egyik legfontosabb korlátnak tartok. Ezt a szavazó paradoxona logikájának rövid áttekintésével kívánom illusztrálni (Barry [1978], Mueller [1989], Morrow [1994], Kalt-Zupan [1984]). A racionális szavazó hipotézise értelmében, amelyet a politika közgazdaságtani elméletének hívei javasolnak, a hivatalért versengő jelöltek közötti választás során a szavazók egyszerűen összehasonlítják az egyes jelöltek győzelméből származó várható hasznosságait, és arra a jelöltre szavaznak akinek a győzelme számukra a legnagyobb hasznosságot ígéri.

Feltéve, hogy csak két jelölt indul,  $K_1$  és  $K_2$ , és  $R$  reprezentatív szavazó  $K_1$ -et részesíti előnyben, a szavazó hasznát  $K_1$  győzelme esetén jelölhetjük  $B$ -vel. Ha  $K_2$  nyer,  $R$  hasznossága 0. A szavazat leadásának költsége van, jelöljük ezeket a költségeket  $C_0$ -val. Legyen  $p(K_i \text{ győz} \mid R \text{ } K_i\text{-re szavaz})$  annak a valószínűsége, hogy  $K_i$  győz, miközben  $R$  rá szavaz, és értelmezzük ennek megfelelően a  $p(K_i \text{ győz} \mid R \text{ } K_i\text{-re szavaz})$  és  $p(K_i \text{ győz} \mid R \text{ tartózkodik})$  formulákat! Mivel egy jelöltre leadott szavazat növeli annak győzelmi esélyét, ezért:

$$p(K_i \text{ győz} \mid R \text{ } K_i\text{-re szavaz}) > p(K_i \text{ győz} \mid R \text{ tartózkodik}) > p(K_i \text{ győz} \mid R \text{ } K_j\text{-re szavaz}) \quad (9)$$

Az  $R$  által választható három cselekedet várható hasznossága a következő:

$$\begin{aligned} u(R \text{ } K_1\text{-re szavaz}) &= p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ } K_1\text{-re szavaz})B + p(K_2 \text{ győz} \mid R \text{ } K_1\text{-re szavaz})0 - C_0, \\ u(R \text{ } K_2\text{-re szavaz}) &= p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ } K_2\text{-re szavaz})B + p(K_2 \text{ győz} \mid R \text{ } K_2\text{-re szavaz})0 - C_0, \\ u(R \text{ tartózkodik}) &= p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ tartózkodik})B + p(K_2 \text{ győz} \mid R \text{ tartózkodik})0 - C_0. \end{aligned}$$

Mivel  $p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ } K_1\text{-re szavaz}) > p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ } K_2\text{-re szavaz})$  és  $B > 0$ ,  $u(R \text{ } K_1\text{-re szavaz})$  mindig nagyobb mint  $u(R \text{ } K_2\text{-re szavaz})$ . Következésképpen a reprezentatív szavazó akkor fog szavazni, ha  $u(R \text{ } K_1\text{-re szavaz}) > u(R \text{ tartózkodik})$ , azaz ha  $[p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ } K_1\text{-re szavaz}) - p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ tartózkodik})]B > C_0$ . A különbség a két valószínűség között nem más, mint a reprezentatív szavazó szavazatának marginális hatása  $K_1$  választási győzelmének esélyére, vagy más szavakkal, annak a valószínűsége, hogy  $R$  fogja leadni a döntő szavazatot a választáson. Ennek a valószínűségnek a számszerű értéke a választáson részt vevő szavazók számától függ, és népszavazásokon vagy országos választásokon szinte megfoghatatlanul csekély. Nagysága nagyjából megfelel az  $1/[2(\text{választáson részt vevők száma})]$  formulával kalkulálható értéknek. Bár  $B$  meglehetősen nagy lehet a választók jelentős csoportjai számára, egy szavazat marginális hatásának zérushoz közeli értéke mellett a szavazás költsége, bármilyen kicsi is, nagy valószínűséggel meghaladja a várható hasznot. Tehát miért megy el bárki is szavazni?

Bár modern demokráciákban a részvételi arány meglehetősen alacsony, még így is sokkal magasabb, mint a politika közgazdaságtani modelljeinek előrejelzése szerint váránk. Ez a szavazási paradoxon lényege. A közgazdászok általában és ezen belül is a döntésmélettel foglalkozók különböző megoldásokat javasolnak a paradoxonra. A megoldások egyik részében elfogadják, hogy a politikai viselkedés nem teljes egészében instrumentális, hanem saját értéket is képviselhet, amelyből hasznosság vezethető le, függetlenül a politikai cselekvés sikerétől. A szavazási aktusból magából származó hasz-



nosságot, amely származhat például az egyén állampolgári kötelezettségének teljesítéséből, a szavazásról szóló irodalom általában egy  $D$  tényező bevezetésével vonja be az elemzésbe ( $D > 0$ ). Így a szavazáson való részvétel feltétele a következőképpen módosul:  $[p(K_1 \text{ győz} \mid R K_1\text{-re szavaz}) - p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ tartózkodik})]B + D > C_0$ . Az egyetlen probléma ezzel a megoldással az, hogy bár ügyesen eltünteti a paradoxont, nem mond semmit a  $D$  terminus bevezetésének empirikus következményeiről. Közelebbről, nem mondja meg, hogy milyen részvételi arány lenne konzisztens ezzel a magyarázattal, mivel akik szavaznak, azokra nézve a  $[p(K_1 \text{ győz} \mid R K_1\text{-re szavaz}) - p(K_1 \text{ győz} \mid R \text{ tartózkodik})]B + D > C_0$  kell hogy igaz legyen, míg a nem szavazókra az ellenkezője. Mivel mind  $C_0$  mind  $D$  közvetlenül megfigyelhetetlen, egyáltalán nem világos, hogyan tudnánk megkülönböztetni a két csoportot mielőtt végbemenne a szavazás.

A megoldások egy másik csoportja az ideológiai tényezők szerepét hangsúlyozza a szavazási döntésben. Az ideológia megmutatkozhat közvetlenül, a szereplők preferenciafüggvényének altruista motivációjában, vagy közvetetten, jelzési mechanizmus formájában, amikor a politikai döntéshez szükséges információ költséges és szűkösen áll rendelkezésre. A szavazási döntés kapcsolódhat az ideológia mindkét megjelenési formájához. Először, maga a részvétel a szavazáson azt az élményt nyújthatja az egyénnek, hogy egyrészt hozzájárult mások helyzetének javításához, másrészt, hogy helyesen járt el. Az ilyen altruista preferenciákat is tekinthetjük racionálisnak, és ezekre is érvényes a költség–haszon elemzés, csakúgy mint bármely más cselekvésre. Másodszor, az ideológia segíthet a racionálisan tájékozatlan egyéneknek abban, hogy csökkentsék az információs költségeket. Egy olyan világban, ahol a politikai döntések hatása bizonytalan, és ahol az ellenőrzési költségek pozitívak (azaz van lehetőség a „lazzálásra”), a választók olyan jelölteket részesítenek előnyben, akik a választónak megfelelő ideológiát képviselik. (Kalt-Zupan [1984] 283–287. o.)

Nézetem szerint a javasolt megoldások egyike sem veszi tekintetbe a politikai cselekvés sajátos természetét. Az első megközelítés bizonyos politikai cselekvési formák immanens értékét hangsúlyozza, a második pedig megpróbálja beilleszteni az ideológiai irányultságú politikai cselekvést a gazdasági cselekvések szélesebb keretébe. Szemben ezekkel a széles körben elfogadott nézetekkel, én inkább a következő két egyszerű érvet tartom meggyőzőnek.

Először: a politikai cselekvés különbözni látszik a magánfogyasztók és termelők piaci viselkedésétől. Amellett is érvelhetünk, hogy a politikai cselekvés természeténél fogva publikus, abban az alapvető értelemben, hogy nemcsak egyéni nyereséményeken alapul, hanem a világ lehetséges jövőbeli állapotaira értelmezett preferenciákon, amelyek magukban foglalhatják mások nyereséményeit, valamint szabályokra és intézményekre vonatkozó preferenciákon, amelyek garantálhatják ezeket a nyereséményeket. Bizonyos politikai cselekvések, beleértve azt a döntést, hogy a választó elmege szavazni, lehetnek egyszerűen nyilvános önkifejezési formák, amelyek egyetlen szerepe az, hogy nyilvánosan kifejezésre juttathassák a kérdéses preferenciákat.

Másodszor: nagyon valószínűnek tűnik, hogy van a költségeknek és hasznoknak olyan küszöbértéke, amely alatt a gazdasági kalkulációra egyszerűen nem kerül sor. (Barry [1978] 40–46. o.) Ha a költségek tekintetében ez a küszöbérték relatíve alacsony, akkor ez nem okozhat igazán nagy problémát. Valamivel magasabb költségek esetén, de még a küszöbérték alatt valamiféle inercia figyelembevétele fontos lehet olyan jelenségek magyarázatakor, amikor alacsony költséggel és alacsony haszonnal járó döntésekre keresünk a választ.

## Hivatkozások

- BARRY, B. [1978]: Sociologists, Economists and Democracy. University of Chicago Press, Chicago – London.
- CLARKE, E. H. [1971]: Multipart pricing of public goods. *Public Choice*, 1971. ősz, 17–33. o.
- CLARKE, E. H. [1971]: Some aspects of the demand revealing process. *Public Choice*, 1977. tavasz, 37–49. o.
- ELSTER, J. [1986]: The market and the forum. Megjelent az *Elster-Hylland* [1986] kötetben. 103–132. o.
- ELSTER, J.–HYLLAND, A. (szerk.) [1986]: Foundations of Social Choice Theory. Cambridge University Press, Cambridge.
- GREEN, J.–LAFFONT, J.-J. [1980]: Incentives in Public Decision-Making. North-Holland, Amsterdam.
- GROVES, T.–LEDYARD, J. [1977]: Optimal allocation of public goods: a solution to the ‘free rider’ problem. *Econometrica*, 1977. május, 783–809. o.
- HYLLAND, A. [1986] The purpose and significance of social choice theory. Megjelent: *Elster-Hylland* [1986] kötetben. 45–73. o.
- KALT, J. P.–ZUPAN, M. A. [1984]: Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics. *American Economic Review*, 1984. június, 279–300. o.
- MCCORMICK, R. M. – TOLLISON, R. D. [1981]: Politicians, Legislation and the Economy. Martinus Nijhoff Publishing, Boston.
- MORROW, J. D. [1994]: Game Theory for Political Scientists. Princeton University Press, Princeton.
- MOULIN, H. [1995]: Cooperative Microeconomics. Princeton University Press, Princeton.
- MUELLER, D. C. [1989]: Public Choice II. Cambridge University Press, Cambridge.
- ORDESHOOK, P. C. [1986]: Game Theory and Political Theory. Cambridge University Press, Cambridge–New York.
- ORDESHOOK, P. C. [1992]: A Political Theory Primer. Routledge, New York–London.
- SEN, A. [1970]: Collective Choice and Social Welfare. Holden-Day Inc., San Francisco.
- SHAPLEY, L. S.–SHUBIK, M. [1969]: On the core of an economic system with externalities. *American Economic Review*, szeptember, 678–684. o.
- STIGLER, G. [1984]: Economics – the imperial science. *Scandinavian Journal of Economics* (86) 3, 301–313. o.
- TIDEMANN, T. – TULLOCK, G. [1976]: A new and superior process for making social choices. *Journal of Political Economy*, december, 1145–1159. o.
- TULLOCK, G. [1981]: Why so much stability? *Public Choice*, (37) 2, 189–202. o.

Csontos László–Király Júlia–László Géza

## Az ezredvégi nagy borzongás

---

A közelmúltban több olyan tanulmány, publicisztika látott napvilágot Magyarországon, amely a pénzügyi rendszer „eltorzult” fejlődését, a „pénzvilág” túlzott befolyását elemezte. E tanulmány megírásának célja a „pénzvilággal kapcsolatos félelmek” összetevőinek megragadása és a közgazdaságtan néhány eredményével való szembeállítás volt. Az írás három részre tagolódik. Az első részben a pénzügyi intézményekkel kapcsolatos „uralmi tézis” – elsősorban ennek erős változata – elméleti, módszertani problémáit és normatív hátterét vizsgáljuk. A második rész azokra a felvetésekre reagál, amelyek a pénzügyi közvetítők „valós” világtól való elszakadását, a pénzügyi folyamatok mennyiségi robbanását és „önálló életet élő virtuális valóságként” való létezését hangsúlyozzák. E rész bemutatja a pénzügyi innovációt befolyásoló legfontosabb tényezőket, a gyakran diabolikus színben feltüntetett technikák, tranzakciók funkcióit. A pénzügyi rendszer kritikáiban – explicit vagy implicit módon – gyakran bukkan fel a szigorúbb szabályozási megoldások, az állami beavatkozás igénye. Ennek kapcsán érdemes áttekinteni a szabályozás várható következményeit, de nemcsak a vélt pozitív, hanem a kellemetlen mellékhatásokat is. A harmadik rész erre tesz kísérletet.\*

---

A gazdasági publicisztika és tudományos szakirodalom rendszeresen visszatérő témája az emberiség pusztulásának és lelki elnyomorodásának borzongató víziója. A 20. század második felének egyik jellegzetes gazdasági alapú apokaliptizisképét a Római-klub jelentése rajzolta meg, amelyik a hetvenes években megjósolta a gazdasági növekedés lelassulását, a népességnövekedés felgyorsulását és így az emberiség tragikus túlszaporodását. Később jöttek az elmélet cáfolatai, majd a cáfolatok cáfolatai és újabb víziók. Az utóbbi idők legnagyobb borzongását valószínűleg a „globális fantomstruktúrába szerveződő virtuális pénzvilág” váltotta ki. Kortent idézve: „Az eredetileg az erőforrások termelő beruházásokba terelésére létrejött pénzügyi intézményrendszer most az adófizetők és a termelő gazdaság kirablására felelködött, kizsákmányoló, kockázatgerjesztő és spekuláció uralta globális pénzügyi rendszerré vedlett át.” (Korten [1996] 251. o.)

\* Ezt az írást hárman kezdtük el írni, de sajnos Laci már nem volt közöttünk, amikor befejeztük. A végső változatot már nem láthatta, így azért a felelősség kettőnket terhel. Írásunk rövidített változata *Elfajzott-e a pénzügyi rendszer?* címmel a *Beszélő* júliusi számában jelent meg.

A szerzők köszönetet mondanak *Antal Lászlónak, Csaba Ivánnak, Gém Erzsébetnek, Harmati Lászlónak, Huszár Andrásnak, Karvalits Ferencnek, Lengyel Györgynek, Mikolasek Andrásnak, Pete Péternek, Szántó Zoltánnak, Vedres Baláznak* észrevételeikért, segítségükért.

*Király Júlia* a Nemzetközi Bankárképző Központ oktatási igazgatója.

*László Géza* a Matáv stratégiai és üzletfejlesztési igazgatója.

Nincs nehéz dolga annak, aki hasonló idézetekre szeretne bukkanni, hiszen napjaink egyik legnépszerűbb publicisztikai témájáról van szó. Laikusok és közgazdászok, világ-hírű szerzők<sup>1</sup> és a világ pénzügyi központjaiból kiszorult országok publicistái, rezignált bölcsekedők és lelkes aktivisták foglalkoznak a pénzügyi rendszer zsákutcás fejlődésével. Magyarországon különösen az elmúlt két évben erősödött fel a pénzügyi rendszer fejlődésével, az új pénzügyi instrumentumokkal, a „pénzvilág” túlzott befolyásával kapcsolatos kritikai hang. Ez részben a magyar bankrendszer elmúlt évekbeli hosszan tartó válságával, a sorozatos bankbotrányokkal és konszolidációkkal magyarázható, de a „köz-írók” fokozott gyanakvása alighanem összekapcsolódik a „nagy átalakulás” menete és kilátásai felett érzett csalódással. Gyakran személyes sérelmek, a túlzott pátosz és a kritika morális megfellebbezhetetlenségébe vetett hit is csökkenti a vita tárgyilagosságát. E szemlélet az elmúlt években már helyet követelt magának a képes magazinokban, az újságok vasárnapi mellékletében, ahonnan már csak egy lépésre van az, amikor a „kis-ember” is a „pénzvilág uralmát”, a bankárokat, a tőzsdét okolja saját helyzete rosszabbra fordulása miatt.

A pénz társadalmi intézményével kapcsolatos félelem, gyanakvás nem új keletű, már Arisztotelész is értekezik a *Politika* első könyvében arról, mikor válik a pénzhasználat és azon belül a „pénzkeresés” veszélyessé a közösség számára. A középkori viták az uzsoráról, a korlátok nélküli pénz–pénz ügyletekről, vagy az újkor filozófusainak vitája a pénz és a szabadság, a pénz és az egyenlőség kapcsolatáról, mind ennek az új keletű „nagy borzongásnak” előfutárai. A pénzről szóló viták ugyanakkor mindig többrétegűek voltak, hiszen az egyes pénzügyi technikákkal, így a papírpénz használatával vagy az arany nemzetközi pénzügyi szerepének megszűnésével kapcsolatos félelmek, kritikák mögött gyakran ott rejtőzött a korabeli társadalom kritikája, magának a modernizációnak az elvetése (lásd például: *Frankel* [1977], *Schumpeter* [1955], *Lowry* [1979]).

Tanulmányunkban kísérletet teszünk a „pénzvilággal kapcsolatos félelmek” összetevőinek megragadására és a közgazdaságtan néhány eredményével való szembesítésre. Az írás három részre tagolódik. Az *első részben* a pénzügyi intézményekkel kapcsolatos „uralmi” tézissel foglalkozunk. E tézis „gyenge” változata azt mondja ki, hogy a „pénzvilág” szereplői többnyire képesek érdekeiket érvényesíteni a reálgazdaság szereplőivel szemben. Az uralmi tézis erős változata viszont azt az állítást fogalmazza meg, hogy a „valóságos” gazdaság szereplői a pénzpiacoknak alávetve, a „pénzvilág akaratainak és parancsainak” engedelmeskedve döntenek és cselekszenek. Ebben a részben elsősorban e magyarázatok módszertani problémáit és normatív háttérét vizsgáljuk.

A *második részben* azzal az uralmi tézis alapjával is szolgáló állítással foglalkozunk, amely a pénzügyi rendszer elszabadulását, öntörvényűvé válását mondja ki. Itt általában azokra a felvetésekre reagálunk, amelyek a pénzügyi közvetítők „valós” világtól való elszakadását, a pénzügyi folyamatok mennyiségi robbanását és „önálló életet élő virtuális valóságként” való létezését hangsúlyozzák. Bemutatjuk a pénzügyi innovációt befolyásoló legfontosabb tényezőket, a gyakran diabolikus színben feltüntetett eljárások, tranzakciók funkcióit. A kritizált folyamatok közgazdasági háttérének bemutatása azért is fontos, mert bár a vita maga régi keletű, de a téma elemzésének eszköztára sokat gazdagodott az utóbbi évtizedekben.

A pénzügyi rendszer kritikáiban – explicit vagy implicit módon – gyakran bukkan fel a szigorúbb szabályozási megoldások, az állami beavatkozás igénye. Ennek kapcsán érdemes áttekinteni a szabályozás várható következményeit, de nemcsak a vélt pozitív, hanem a kellemetlen mellékhatásokat is. Nagyon fontos – és gyakran elfelejtett – szere-

<sup>1</sup> *Galbraith* [1995]. (Lásd erről Bácskai Tamás recenzióját: *Bácskai* [1996].) Századunk legnagyobb hatású közgazdásza, Keynes is komoly ellenérzésekkel figyelte a pénz- és tőkepiac néhány akkoriban új fejleményét. Lásd *Keynes* [1965] 180–181.o.

pet játszottak a szabályozás okozta korlátok a pénzügyi piacok fejlődésében, nem árt ezt is röviden felidézni az esetleges új korlátok felállítása előtt. A *harmadik rész* erre tesz kísérletet.

Úgy gondoljuk, hogy a pénzügyi rendszer súlyáról, szerepéről folytatott viták alapját adó állítások szétválogatása, alaposabb vizsgálata segítségünkre lehet e tárgykör jobb megértésében. A pénzügyi közvetítő intézmények működésének stabilitása és hatékonysága fontos pillére a gazdaság fejlődésének, egyensúlyának. Emiatt, és az új pénzügyi közvetítő instrumentumok gyors terjedése kapcsán a kormánynak valóban vannak szabályozási feladatai, azonban az állam szerepe, maga a megoldás legalábbis nem magától értetődő. De a legkritikább esetekben volt csak az, és ezért ezek a kérdések nem misztifikálásra, hanem magyarázatra szorulnak.

### Az „uralmi” tézis

A pénzügyi rendszer megidézett kritikussai nagyjából egyetértenek abban, hogy a pénz és a pénzügyi közvetítő rendszer mára elvesztette eredeti funkcióját, és egy „öntörvényű”, „virtuális” világgá alakult át. Néhányan azonban hozzáteszik ehhez azt is, hogy „a gazdasági tevékenységek – az embernek, valamint természeti és kulturális környezetének fenntartása – a pénzvilág uralma alá kerültek.” (Lányi [1996].)

A nézet képviselői előszeretettel hangoztatják azt a tézist, hogy a 20. század végének piacgazdaságaiban a „pénzvilág” uralkodik a reálszféra vagy „valóságos” világ fölött.<sup>2</sup> Az ezzel kapcsolatos állítások általában összemosó jellegűek, nem határozzák meg pontosan „ki” vagy „mi uralkodik „ki” vagy „mi” fölött, így az általunk *uralmi tézisnek* nevezett koncepció mögött többféle értelmezés lehetősége húzódik meg. A továbbiakban a fenti idézetek azon értelmezését vesszük nagyító alá, amely szerint a „pénzvilág” uralma a „valós világ” felett általában meghatározott szereplők, illetve szereplőcsoportok alá-, illetve fölérendeltségére vonatkozik. A tézis gyenge változatoként értelmezzük azt az állítást, hogy a „pénzvilág” szereplői helyzetüknél fogva többnyire képesek érdekeiket érvényesíteni a „reálgazdaság” szereplőivel szemben, még akkor is, ha ez utóbbiak igyekeznek ellenállni az efféle érdekérvényesítésnek. Az uralmi tézis erős változata ezzel szemben azt az állítást fogalmazza meg, hogy a „valóságos” gazdaság szereplői a pénzpiacoknak alávetve, a pénzvilág „akarátának és parancsainak” engedelmessé válnak és cselekszenek.

Véleményünk szerint az uralmi tézis erős változatát lehetetlen akár empirikus, akár teoretikus érvekkel igazolni vagy cáfolni. Nincsenek és valószínűleg nem is állíthatók elő olyan megfigyelések, amelyek azt bizonyítanák, hogy a fogyasztók, a kistermelők, a termelővállalatok menedzserei, a szakhivatalnokok vagy a kormány tagjai – akik minden bizonnyal a „valóságos világhoz” tartoznak – rendre a pénzvilág szereplőinek parancsait követnék. A „valóságos világ” mellett ugyanis a pénzvilág összetétele is meglehetősen heterogén, még a legszűkebb definíció is magában foglalja a kereskedelmi és befektetési bankokat, a brókerházakat, áru- és részvénytőzsdéket, a devizapiacokat, a biztosítótársaságokat, a hazai és a multinacionális nagyvállalatok treasury részlegeit, a nyugdíjalapokhoz hasonló intézményi befektetőket, a fedezeti alapokat, a nemzetközi multilaterális pénzügyi intézményeket (Világbank, IMF, EBRD stb.).<sup>3</sup> Nyilván megfigyelhetők alkal-

<sup>2</sup> „A mai világban a nemzetközi pénzpiac vezényli, hogy mi történik egy-egy iparágban, országban, háztartásban”. (Almási [1995].) Hasonló gondolatokat fogalmaz meg Spitz [1996] és Salins-Villeroy-Galhau [1996].

<sup>3</sup> Egy tágabb definíció magában foglalhatja a kisbefektetők millióit is, hiszen gyakran ők jegyzik a betéteket, kötvényeket, részvényeket és több esetben igencsak aktív résztvevői a folyamatoknak.

mi kapcsolatok a két csoport egyes szereplői között, fontosabbak és kevésbé fontosak, de ezek száma és erőssége nem igazolja a fenti „erős” tézist. Elméleti közgazdaságtani megfontolásokból ugyancsak nem következik, hogy az uralmi tézis erős változatának érvényesnek kell vagy kellene lennie; a szóban forgó álláspont képviselői többek között éppen azt vetik a közgazdaságtan főáramlatába tartozó kutatók szemére, hogy modelljeik nem adnak magyarázatot a pénzügyi „fantomstruktúra” uralmából fakadó alapkérdésekre.

A pénzügyi intézményrendszer és a politikai intézményrendszer, bankárok és politikusok közötti viszonyok tanulmányozásának egyik lehetséges, koherens teoretikus lehetőségét a kollektív döntések elmélete kínálja. A kollektív cselekvés elmélete többek között azt mondja ki, hogy a nagy, látens csoportok esetében – és a nemzetközi „pénzvilág” mindenképpen ilyen csoportot alkot – nem igazán megalapozható a konspirációs hipotézis: ezek a csoportok általában nem, vagy pedig csak más csoportok által előidézett változások szerencsés haszonélvezőjeként képesek realizálni közös érdekeiket (*Olson* [1997]). Abban az esetben tehát, amikor módszertanilag megalapozott módon törekszünk a Cui bono? típusú szituációk vizsgálatára – különösen, ha a nemzetközi „pénzvilághoz” hasonló heterogén óriáscsoportoknak származik hasznuk egy adott viselkedési megnyilvánulásból –, teoretikus okok miatt is igen óvatosan kell bánnunk a szándékos együttcselekvés föltételezésén nyugvó konspirációs elmélettel.

Ha olyan nézetek racionális megvitatására törekszünk, amelyeket sem empirikus, sem pedig teoretikus érvek alapján nem tudunk kritizálni, akkor a megértés és a racionális diskusszió lehetőségének megteremtése érdekében az adott álláspont normatív háttérét és módszertani gyökereit kell feltárnunk.

Az uralmi tézis normatív alátámasztása esetében arról a törekvésről van szó, hogy a verseny és a szabadpiaci mechanizmusok által előidézett következményeket etnikai, vallási, erkölcsi, politikai vagy egyéb értékszempontok alapján módosítják. Ez a piacok által képviselt – tőke- és pénzelszámoláson nyugvó – formális-kalkulatív racionalitás értékracionalitás szerinti korrigálásának igényét jelenti. A piacokkal és a pénzzel szembeni gyanakvó és ellenséges attitűd világnézeti gyökerei az értékracionális alapelveken nyugvó utópisztikus, szocialisztikus elgondolásoktól kezdve, a romantikus antikapitalizmus különféle változatain át, egészen a nagy világvallásokig, pontosabban az ezek gazdaságetikai előírásait magukban foglaló rendszerekig terjednek.

A probléma formális struktúrája durván a következő: a közgazdasági elmélet egyik fontos, ám többnyire burkolt előföltevése értelmében a piaci szereplők preferenciái elegendet tesznek az úgynevezett archimédészi axiómának.<sup>4</sup> Vannak azonban olyan preferenciarelációk, amelyek nem ilyenek. Például az úgynevezett lexikografikus rendezés.<sup>5</sup> Az értékracionális elvek alapján történő cselekvés lexikografikus preferenciákon nyugvó cselekvést jelent. A „valóságos világot maga alá gyűrő pénzvilág” térhódítását vagy általában a piaci viszonyokat borzadállyal szemlélő publicisták és társadalomkutatók álláspontjának normatív igazolása és racionális magva – véleményünk szerint – többnyire éppen abban rejlik, hogy felhívják a figyelmet azokra a veszélyes következményekre,

<sup>4</sup> Ha például a „jobb, mint” relációt  $R$ -rel jelöljük, és az  $x$  és  $y$  jóságok különféle mennyiségeit tartalmazó jóságkosarokan értelmezzük, akkor az  $(x_1, y_1)R(x_2, y_2)$  kifejezés azt jelenti, hogy a vizsgált egyén az első  $(x_1, y_1)$  jóságkosarat előnyben részesíti a második  $(x_2, y_2)$  jóságkosárral szemben. Az archimédészi axióma azt mondja ki, hogy  $y$ -nak létezik egy olyan  $y^*$  ( $y^* > y_2$ ) értéke, amelyre igaz az, hogy  $(x_2, y^*)R(x_1, y_1)$ . Más szavakkal:  $y$  értékét manipulálva megfordítható az eredeti preferenciareláció iránya.

<sup>5</sup> Ezt a következőképpen definiálhatjuk: akkor mondjuk, hogy az  $(x_1, x_2, \dots, x_n)$  vektort lexikografikusan előnyben részesítjük az  $(y_1, y_2, \dots, y_n)$  vektorral szemben, ha létezik olyan  $i$ , amelyre igaz  $x_i R y_i$ , és ugyanakkor minden  $j < i$ -re fennáll, hogy  $x_j$  legalább ugyanolyan jó, mint  $y_j$ . Belátható, hogy ebben az esetben nincs átváltás az adott jóságkosárba tartozó jóság típusok között, nincs olyan „valuta” (pénz, hatalom, befolyás...), amelyet arra lehetne felhasználni hogy a cselekvőt kompenzáljuk a másik jóság mennyiségének vagy értékének csökkenése miatt.

amelyek az egydimenziós hasznossági kalkuláció feltartóztatatlannak látszó előrenyomulásából, és az értékracionális cselekvés lehetőségeinek ezzel együtt járó beszűküléséből fakadnak.

Ezt a „klasszikus” gondolatot a legékesszólóbban talán – a manapság ritkán idézett szerző – a fiatal Karl Marx, fogalmazta meg: „Végül bekövetkezett az az idő, amikor minden, amit az emberek addig elidegeníthetetlennek tekintettek, a cserének, a kufárokadásnak tárgyává lett, elidegeníthetővé vált. Ez az az idő, amikor még olyan dolgok is, amelyeket addig megosztottak, de soha nem cseréltek, adtak, de soha el nem adtak, megszereztek, de soha nem vásároltak – erény, szerelem, meggyőződés, tudás, lelkiismeret stb. –, amikor végül minden átment a kereskedelembe. Ez az általános korrupciónak, az egyetemes megvásárolhatóságnak az ideje, vagy – hogy a politikai gazdaságtan kifejezéseit használjuk – az az idő, amikor minden dolgot, akár szellemi, akár anyagi, kereskedelmi értékévé válván, a piacra visznek, hogy a legpontosabb értékén felbecsüljék.” (Marx [1959].)

Ugyanez cseng vissza Bródy András „monetarizmuskritikájában” is: „A monetarizmus elleni alapvető és legélesebb kifogásom tehát az, hogy mindent pénzzel akar mérni, az árak közvetítése révén. Minden más mellékes és másodrendű számára. Ezzel gyakorta éppen az emberiség legdöntőbb kérdéseit hagyja figyelmen kívül.”<sup>6</sup>

Ha az „uralmi tézis” normatív háttérének fenti rekonstrukciója helytálló, akkor a kérdés számunkra is az: hogyan lehet olyan intézményes biztosítékokat teremteni, amelyek szavatolják, hogy az ökonomiai racionalitás érvényesülése a jog, a vallás, a politika, a tudomány és a művészet világában vagy akár az üzleti életben ne párosuljon az archimédeszi axióma korlátlan érvényesülésével, azaz hol és hogyan lehet az értékracionális preferenciákon nyugvó individuális cselekvés számára valamilyen mozgásteret megmenteni? E kérdést azonban véleményünk szerint egyértelműen el kell választani a piacok értékracionális alapelvek jegyében történő általános korlátozásának, megrendszabályozásának, eltörlésének problémájától. Ez utóbbi problémának az iszlám fundamentalizmus eszméitől kezdve, a „nemzeti szocialista” elgondolásokon át, egészen a „szociális piacgazdaság” ideológiájáig számtalan különböző – természetesen számunkra sem egyformán szimpatikus – történelmi „megoldása” létezik.

Áttérve az uralmi tézis erős változatának normatív megalapozásáról annak módszertani háttérére, ezzel kapcsolatos legfontosabb kifogásunk az, hogy képviselői figyelmen kívül hagyják az ökonomiai analízis elemi metodológiai követelményeit. A közgazdasági elmélet ugyanis a módszertani individualizmusra épít, ami azt jelenti, hogy egy közgazdasági elemzésben nincs helye – vagy csak fogalmi gyorsírásként van helye – „a pénzpiacok nem szeretik, sokszor nem is tűrik, hogy a kormányok éljenek korábbi ... jogaikkal”, „a pénzpiacok nem szeretik az inflációt” vagy a „pénzpiac igényt tart bizonyos kiváltságokra” típusú állításoknak (vö. *Lányi* [1996] 6. o.). A piacokhoz, a banktőkéhez vagy a nemzetközi pénzüvilághoz hasonló entitások megszemélyesítése és cselekvő, valamint érdekérvényesítő képességgel, hatalmi ambíciókkal való felruházása igen gyakran egy tévkövetkeztetésen nyugszik. E következtetés lényege, hogy azokat a változásokat, amelyek hasznosak vagy előnyösek egy meghatározott csoport számára, az adott csoport tagjai szükségképpen valamiféle összehangolt cselekvés révén idézik elő.

<sup>6</sup> *Bródy* [1996]. A Magyar Tudományos Akadémia debreceni akadémiai bizottsága és a Friedrich Ebert Alapítvány budapesti irodája 1996. május 31. és június 2. között Debrecenben szervezett A monetarizmus: múlt és jelen, deviancia vagy normalitás című konferencián elhangzott előadásokból kitűnik, hogy az előadók többsége – Bródy Andráséhoz hasonlóan – a „monetarizmus” fogalmát a fogalom tartalmától és a szokásos nemzetközi szóhasználattól eltérően a „pénzügyi világ uralmaként” értelmezte.

A szóban forgó tévkövetkeztetés logikai struktúrája tehát a következőképpen fest:

1.  $y$  az  $A$  csoport tagjait jellemző  $x$  viselkedési mód stb. hatására jött létre,
  2.  $y$  előnyös egy  $A$ -tól különböző  $A'$  csoport tagjai számára;
- 
3. Az  $A$  csoporthoz tartozó egyéneket tehát  $A'$  tagjai bírták rá – külön-külön vagy együttesen –  $y$  előidézésére

Ha tehát egy hazai bank piaci helyzetének megrendülése előnyös a bank versenytársai, bizonyos politikai csoportok vagy a nemzetközi „karvalyotke” számára, akkor a fenti következtetési séma alapján a bankostromban a konkurens bankok, az ellenzék és a nemzetközi karvalyotke együttműködésének vagy összeszküvésének eredményét kell látnunk, függetlenül attól, hogy ténylegesen mi idézte elő a bank válságát. Az uralmi tézis legfőbb metodológiai hiányossága, úgy véljük, éppen ebben, vagyis a társadalmi cselekvés konspirációs elméletének kritikátlan elfogadásában rejlik.

A már korábban idézett Korten-tanulmány az alábbi módon igyekszik megalapozást adni az uralmi tézis erős változatának: „Érdeemes megismerni, hogy a gazdasági globalizáció<sup>7</sup> kérdését hogyan vették – illetve mesterkedték – fel a politika napirendjére, a társadalmi párbeszéd szinte teljes mellőzésével. Nem egy szűk elit(csoport) titkos összejövetelére kell gondolnunk, akik összeügyeskedték a világ meghódításának tervét. Sokkal inkább valamilyen hálózat vagy közös kultúra kiépülésének folyamatához hasonlít, ahol egyének és csoportok közötti szövetségek kibontakozását figyelhetjük meg. Nincs semmiféle összeszküvés, bár gyakorlatilag a következmények olyanok, mintha lenne.” (Korten [1996] 162. o.)

Ez az idézet azért érdekes, mert itt Korten törekszik tételeinek pontosabb cselekvéseméleti megalapozására, de a szöveg végül is arról tanúskodik, hogy a „fellegjárók”, a „karvalyotke” uralmának alapját nem a módszertani individualizmus alapján például konkrét összejátszásokban, alkukban kell keresnünk, hanem pusztán a közös kultúra, közös érdekek létében. Csakhogy mindaddig, amíg Korten állításai nem vezethetők le egyének cselekvéseinek szándékolt vagy nem szándékolt következményeiként, addig a használt kategóriák logikailag és empirikusan értelmezhetetlenek maradnak. Miután nem sikerül pontosan megragadni a közös cselekvés, a közös érdekérvényesítés intézményeit, szereplőit, nem marad más hátra, mint a vélt közös érdekekből, előnyökből való – módszertanilag hibás – visszakövetkeztetés.<sup>8</sup>

Az uralmi tézis gyenge változatának a hívei következtetéseiket kevésbé általános formában fogalmazzák meg. E változat példáit megtaláljuk néhány gazdaságszociológiai – rendszerint a bankok vagy bankárok uralmát elemző – tanulmányban. Ezek egy része összeegyeztethető alapvető módszertani követelményeinkkel, és jó kiegészítője a közgazdasági elemzésnek, de ezek között sem bukkantunk olyan írásra, mely megnyugtatóan

<sup>7</sup> „A gazdasági globalizáció az az alap, amelyen az újfajta, tőkés gyarmatosító birodalmak fölépülnek. A tőkés libertariánizmus hívei azzal érvelnek, hogy a gazdasági globalizáció folyamata megváltoztathatatlan történelmi erők hatása nyomán halad előre, és hogy nem marad más választásunk, mint hogy alkalmazkodjunk a helyzethez, és megtanuljunk versenyezni felebarátainkkal. Ez szemérmetlen hazugság, amely szemrebbenés nélkül tagadja a fellegjárók [ez Korten metaforája az új gazdasági világrend építészeire és hasznélvezőire – a szerzők] jól szervezett, nagyvonalúan pénzelt és célratörő erőfeszítéseit, amelyekkel a nemzetgazdaságok szétzüllesztésére és egy globális piac intézményeinek kiépítésére törekuszenek. [...] megvizsgáljuk, mindezt hogyan képzelik el, és hogyan fogtak hozzá a megvalósításához.” (Korten [1996] 143. o.)

<sup>8</sup> Lányi Kamilla írja: „[a pénzpiac] igényt tart bizonyos kiváltságokra, [...] rá akarja vagy rá tudja kényszeríteni az akaratát másokra (akár úgy, hogy ki kelljen találni óhajait), és [...] nem vonható felelősségre.” (Lányi [1996] 6. o.) Innen már csak egy lépés vezet ahhoz a nagyvonalúsághoz, hogy például egy, több vállalkozót a zsebében tartó korrump bankvezetőről vagy a megújuló bankkonszolidációkról szóló hírekből azonnal a pénzüvilág átfogó uralmát olvassuk ki.



igazolta volna a tézis gyenge változatát, tehát azt, hogy a „pénzvilág” aktorai többnyire képesek érdekeiket a többi szereplővel szemben érvényesíteni, még akkor is, ha azok megkísérelnek ezzel szembeszegülni.<sup>9</sup>

A gazdaságszociológia kapcsolathálózatokkal foglalkozó ága a gazdaság intézményi struktúráján belül vizsgálja a bankok feltételezeten centrális szerepét. A tulajdonosi, illetve a tisztségviselők delegálásán keresztül gyakorolt központi szerep hipotézisét néhány ország esetében sikerült igazolni, míg mások esetében nem. A mai magyar gazdaságra vonatkozó adatok alapján nem sikerült statisztikailag egyértelműen alátámasztani egy ilyen centrális szerep létét, a magyar bankok ma már elsősorban csak egymás között delegálnak nagy számban tisztségviselőket.<sup>10</sup> A centrális kapcsolathálózati szerep esetleges igazolása sem jelent azonban kontrollt, rendszeresen érvényesülő banki akaratot, csupán nagyszámú, koncentrált kapcsolatokat.

A társadalmi szerkezettel kapcsolatos kutatások és ezen belül a gazdasági elit kutatása is érdekes adalékokkal szolgált az uralmi tézis igazolásával kapcsolatban. A magyar bankárok pozíciójának hazai elemzése azt mutatta ki, hogy míg nem cáfolható a bankárok csoportjának privilegizált helyzete a mai Magyarországon, nincsenek olyan egyértelmű bizonyítékok, amelyek e csoport domináns, hatalmi pozícióját is alátámasztanák (*Lengyel-Bartha* [1997]). Ez utóbbi gazdaságszociológiai kutatások tehát nem igazolják az uralmi tézis létjogosultságát, pedig pontosan arra tesznek – módszertanilag több esetben korrekten – kísérletet, hogy megragadják azokat a hálózatokat, kulturális elemeket, melyekben az általunk idézett szerzők a „pénzvilág” általános uralmát vélik felfedezni.

Az állami tulajdonban vagy állami kontroll alatt működő bankok esetén a bankvezetők kiválasztása erősen politikafüggő. Egyes országokban, például Ausztriában, a bankok feletti ellenőrzés – implicit módon, de köztudottan – hagyományosan megoszlik az egyes pártok között. Ez az – amúgy sok szempontból nem szerencsés – struktúra egyszerűsítheti az egyes pártok forrás- és befolyásszerzési törekvéseinek megfigyelését. Itt azonban pontosan az uralmi tézis fordítottjának – valamilyen erősségű – érvényességéről van szó, nevezetesen a politikai hatalom szerez gazdasági befolyást.

Osztott, esetleg elaprózott banki tulajdonosi struktúra esetén a banküzem vezetőinek mozgási lehetősége, érdekérvényesítő képessége javulhat. Ilyenkor a tulajdonosok nehezen birkóznak meg a kollektív cselekvés – már említett – kudarcaival, csapdáival. Amennyiben a menedzsment sikeresen képviseli érdekeit, akkor „róka fogta csuka” helyzetek alakulhatnak ki, tehát a politika és az adott bank menedzserei kölcsönösen egymás torkán tarthatják a kezüket.<sup>11</sup>

Az egyes bankok konkrét érdekérvényesítő, befolyásszerző, járadékvadász tevékenységét elsősorban esettanulmányok, anekdotikus bizonyítékok alapján lehet empirikusan igazolni. Több magyar és nemzetközi példa is arra utal, hogy az üzletileg indokolatlan banki pénzkihelyezés gyakorlatában, az osztogatásban – mely célozhatja a politikai pár-

<sup>9</sup> *Mintz-Schwartz* [1985], *Swedberg* [1989]. Szociológiai és gyakran a szépirodalmi alkotások egyik gyakori csúsztatása, hogy a bankuralom leírásában az adós a kiszolgáltattott kisember, és a hitelező a domináns fél. Csakhogy sok esetben a bank betétese, tehát hitelezője az, aki kiszolgáltattott a bankkal szemben. Essék szó arról az ellenszenvről is, amelyet gyerekkorunk óta plántál belénk egy sor ismert regény, film, amikor a bankárok privilegizált és domináns helyzetének bemutatása során általában jellemük el nem kerülhető torzulásait, az életrajzban fellelhető sötét foltokat hangsúlyozza. Gondoljunk Shylock, az uzorás alakjára Shakespeare A velencei kalmár című művében vagy Danglars báróéra Dumas Monte Christo grófja című regényében. Ezért válhatott bestsellerré Németország után Magyarországon is *Ogger* [1995] BankKárok című könyve. Jellegzetes fejezetcímek a könyvből: A számlarablók, A pénzszoftoktatók, A megkopasztók.

<sup>10</sup> Lásd *Vedres* [1997]. A hitelezéshez kapcsolódó feltételek bevonása a vizsgálatokba javíthatja ezeknek az empirikus elemzéseknek a magyarázóerejét.

<sup>11</sup> *Várhegyi* [1996]. A tulajdonformák szerepének és a tulajdonosok és a menedzserek közötti játéknak a természetéről lásd *Laffont-Tirole* [1994] 17. fejezet és *Dewatripont-Tirole* [1993].

tokat, a médiát stb. – tágabban a bank tulajdonosi struktúrájában vagy a bank meghatározó pénz- és tőkepiaci részesedésében („*too big to fail*”) kell keresni az egyes konkrét bankok és bankárok nagy befolyásának konkrét magyarázatát. A „globális fantomstruktúra” veszélyeinek a citálása pontosan arra lehet jó, hogy elvonja a figyelmünket mindarról, ami jóformán az orrunk előtt zajlik.

### Az „elszabadult pénzvilág” mítosza

A pénzvilág virtuálissá válását, „elszabadulását” jellemző idézet szerint: „a pénz mozgása teljesen elszakadt az áruk mozgásától: önálló étellel bír, az áruk világától elkülönült forgása van, ami sokszorosan meghaladja az árutömeg értékét”, ahol a pénzpiac: „egy a gazdaság és társadalom feletti szuperstruktúra: kiszakadt az áruvilágból az életszükségleteket kielégítő javak és szolgáltatások termeléséből”.<sup>12</sup> Már a fenti sorokból is kitűnik, hogy az autonómia, az öntörvényűség indoklása során elsősorban a méretekkel, a pénz dematerializálódásával és a reálgazdaság működésképtelenné válásával kapcsolatos veszélyek kerülnek elő.

A pénzügyi szféra autonómiájának fokozódása tény, amelynek magyarázata – véleményünk szerint – épp a pénzügyi közvetítőrendszer alapfunkcióinak felértékelődésében és egyes szabályozási kísérletek szükségszerű kudarcában rejlik. Ez a folyamat azoknak a strukturális változásoknak a következménye, amelyek a modern gazdaságokban lényegében az elmúlt évtizedekben következtek be. Ebben a fejezetben tehát a pénzügyi közvetítés evolúciójával, a pénz természetének megváltozásáról szóló hipotézissel és annak hátterével foglalkozunk. Vizsgálódásaink során megkülönböztetett szerepet szánunk a közvetítésnek, a tranzakcióknak, lett legyen szó akár javak, erőforrások, szolgáltatások, akár – és mint látni fogjuk a pénzügyi világ megértése szempontjából ez a meghatározó – információk közvetítéséről. A pénzügyi rendszer alapvető funkcióját abban látjuk, hogy egyik oldalon megkönnyíti az erőforrások allokációját, másik oldalon lehetővé teszi az információk áramlását térben és időben. Csökkenti a gazdasági rendszer súrlódásait, mérsékli az ebből adódó társadalmi holtteher veszteséget, és e hatékonyságnövelésen keresztül társadalmi értéket teremt. A pénzügyi rendszer legfontosabb részei: maga a pénz és a fizetési rendszer, a pénzpiac és a tőkepiac. (Tobin [1992], Merton [1990].) Ezeket fogjuk az alábbiakban röviden áttekinteni.

#### *A pénz evolúciója: a pénzfunkciók egységesülése és a pénz dematerializálódása*

A pénzfunkciókat a társadalom fejlődésének korábbi szakaszaiban gyakran egymástól független eszközök, tevékenységek töltötték be. A pénz evolúciója az árupénzeken, a pénzhelyettesítőkön át egészen a modern pénzig nem volt más, mint a pénzfunkciók egységesülésének, egy eszközzel történő betöltésének története (László [1997], Kohn [1997]). A gazdaságtörténeti, gazdaságszociológiai vagy antropológiai írások sora vizsgálta a pénzt nem a jelenlegi formájában és csak korlátozottan használó archaikus gazdaságokat. S bár e tanulmányok célja olyan esetek elemző bemutatása volt, ahol a maitól eltérő és mégis működőképes, „emberi” integrációs formák, cselekvési szabályok, nor-

<sup>12</sup> Lásd Almási [1995] 39. o. Augusztinovics Mária is hasonló gondolatot fogalmaz meg: „Egy túlméretezett, élődsi pénzügyi felépítmény dominálja a gazdaságot. A javak és szolgáltatások termelése a háttérbe szorult, ahol a tőke csendesesen, de gyorsan mozog a határokon át, olcsó munkaerőt keresve.” (Augusztinovics [1996].)

mák érvényesek, a tanulmányok többnyire statikus, nagyon korlátozottan fejlődésképes társadalmakat, gazdasági rendszereket mutattak be.

A „modern” közgazdasági elméletek számára komoly kihívást jelentett a pénz funkcióinak megragadása.<sup>13</sup> Egy tökéletesen sűrűlódásmentes világban – az általános egyensúly-elmélet alapmodelljében – beláthatóan nincs szükség pénzre. A walrasi egyensúlyelméletben a pénznek nem volt jelentősége, értéke, csupán mint elszámolási eszköz nyert értelmezést a modellekben. A likviditási preferencia elmélete – Keynes és Hicks nyomán – a pénzre elsősorban úgy tekintett mint zérus nominálisárfolyam-kockázatú vagyontárgyra. Ilyen értelemben a pénz egyéb funkciói a háttérbe szorultak, és csak az adott „vagyontárgy” kereslete és kínálata számított a pénz árának meghatározásakor.

A hatvanas évektől komoly támadások érték mindkét hagyományos megközelítést, és a bírálók felhívták a figyelmet arra, hogy a pénz alapvető funkciói és ezen belül a csereeszköz- és a fizetésieszköz-funkció, tehát a tranzakciós költségek figyelembevétele nélkül a pénz fogalma kiüresedik (*Tobin* [1992], *Weber* [1986], *Kohn* [1988]). A pénzelmélet fejlődése során a különböző megközelítések különböző korlátokat, sűrűlódásokat tételeznek fel, hogy igazolni lehessen a pozitív értékű pénz szükségességét. A korábbi megközelítések *ad hoc* feltevéseit leginkább azzal lehetett orvosolni, hogy az alapmodell információs szerkezetét módosították: belátható, hogy a tökéletlen informáltság, az egyenlőtlen információeloszlás szükséges és elégséges feltevés a pozitív értékű pénz létehez. Az elméletek fejlődésének következő lépése az olyan „nem standard” magyarázatok beépítése volt, mint az adaptivitás és a csordaszellem. A pénzelmélet fejlődése tehát nem más, mint egy egyre pontosabb, árnyaltabb válasz – Armen Alchian szavaival – a „*why money*” kérdésre, és annyiban lezáratlan ez a folyamat, amennyiben változatlanul nincs teljes egyetértés a pénzfunkciók pontos mibenlétéről és egymáshoz kapcsolódásáról.

A fenti gondolatmenet szempontjából tökéletesen mindegy, hogy a pénz egy opálszínű kő vagy egy papírdarab, vagy egy számítógépes nyilvántartási jel. Tökéletesen egyetértünk Almási Miklóssal: „A pénz zsetonná változott. A zsetonpénz csak metafora: a pénz voltaképp elektronikus jel lett – ami mint szám hol itt, hol ott tűnik fel a képernyőn” (*Almási* [1995]). Míg azonban Almási a „valós” pénz „halálaként” értékeli ezt az átalakulást,<sup>14</sup> mi inkább az amerikai futurológussal, Tofflerrel értünk egyet, aki, éppen abban határozta meg a 21. századi pénz lényegét, hogy a pénz formailag is azzá válik, ami, azaz információvá: „A Harmadik Hullám pénze fizikailag nem létező valami, amit elektromos impulzusok alkotnak. Azonnali regisztrációt, folytonos ellenőrzést, késedelem nélküli reakciót tesz lehetővé, és szinte csak a számítógép képernyőjén létezik. Igen, ... a Harmadik Hullám pénze maga az Információ – a tudás alapja” (*Toffler* [1993]).

A fizetési rendszer technikai fejlődésével, a pénz dematerializálódásával kapcsolatos kérdések a közgazdászokat is foglalkoztatják. A „valós” és „fiktív” pénz elkülönítésének

<sup>13</sup> A pénz lényegét érzékeltetni akaró fabulák közül az egyik legismertebb a „két Robinson” története. A két, azonos szigeten élő Robinson megállapodik, hogy felváltva járnak egymáshoz vacsorázni. Mivel feledékenyek, gyakran összevesznek azon ki éppen a soros szakács. Végül találnak egy szép opálszínű követ, és megegyeznek, hogy a vendég e követ mindig vendéglátójánál hagyja, aki másnap ezzel igazolni tudja, hogy ő a soros vendég. A történetben adott egy tökéletlen információs helyzet (nincs megbízható információ arról, ki a soros szakács), egy időbeli tranzakciós sűrűlódás (a mai vacsoráért a holnapi vacsorával lehet csak fizetni) és ennek megoldásaként egy akár pénznek is nevezhető valami – ami jelen esetben egyszerre elszámolási egység (1 vacsora = 1 kő), csereeszköz és fizetési eszköz (a vacsoráért cserébe adják), valamint vagyontárgy (legalább is a mindenkori másnap estéig). A modellgazdaságba történő bevezetése csökkentette a tranzakciós költségeket (megszűnt a veszekedésre fordított idő), és mindenki pozitív értéket tulajdonított neki. (*Ostroy-Starr* [1990].) A tanulmány közel teljes képet ad a pénzelmélet fejlődési állomásairól, részletesen bemutatva a pénzelméleti modellek egymással vitázó vonásait.

<sup>14</sup> „... de már elvesztette minden eredeti tulajdonságát ... Ez a metamorfózis, illetve kétnemű fiktív valóságos pénz az újkapitalizmus legfontosabb és legveszélyesebb találmánya.” (*Almási* [1995] 41. o.)

hipotézise mégis egy, a pénz történelmi átalakulása által életre hívott releváns pénzülméleti problémára utal, nevezetesen arra, hogy a pénz értéke folyamatosan elszakadt a pénz anyagának forgalmi értékétől. Tudjuk, hogy a középkori uralkodók nemcsak a pénzverésből, hanem a pénz körbenyírásával is igyekeztek alattvalóik vagyoniát magukhoz terelni. A pénz pénzzellé válása természetes következménye volt a pénzfunkciók gazdaságosabb működtetésének, a tranzakciós költségek csökkentésének. A pénzülmélet egyik évszázados fundamentális kérdése éppen ebből a problémából fakadt: ha ugyanis a pénz forgalmának értéke elszakad anyagának értékétől, akkor mi biztosítja azt, hogy aki elfogadja azt cserébe, az később ismét elcserélheti? Az egyik lehetséges válasz az állam hatalmi szerepére utal: az állam elrendelheti egy eszköz fizetési eszközként való használatát. A másik lehetséges válasz a társadalom, az egyes döntéshozók bizalmára épül: „elfogadom a pénzt, mert hiszek abban, hogy más is el fogja fogadni”. Napjaink pénzét az állam a központi bankokon keresztül bocsátja ki, ám ezért még nem negligálhatjuk a második szempontot. A háborúk finanszírozását célzó papírpénz-kibocsátások a 19. században például rendszerint hiperinflációba és a pénz elértéktelenedésébe torkoltak. Az állam ezekben az esetekben a kellő biztosítékok hiányában nem tudta tartósan kikényszeríteni az adott pénz használatát, mert a gazdasági szereplők gazdasági vagy más megfontolásokból nem fogadták el, nem használták azt. Ezek a helyzetek azt is megmutatták, hogy a gazdasági szereplők maguk megoldják – ha nagyobb jóléti költségekkel is – a fizetések, cserék, elszámolások során problémáikat, ha az állam nem menedzseli, biztosítja hatékonyan a pénzt.<sup>15</sup>

A pénz pénzzellé változása és a pénzügyi intézményrendszer fejlődése azt a problémát is felvetette, hogy szükség lesz-e a jövőben a pénzfunkciók egy tárgyban való egyesülésére, így az értékmérő vagy elszámolási egység és az általános csereszköz összekapcsolására, vagy ezek a funkciók elszakadhatnak egymástól (White [1996]). Fischer Black és Robert Hall egy olyan jövőbeli pénzügyi rendszert vázolt fel a hetvenes években, amelyben a pénzügyi közvetítők versenyeznek egymással a szolgáltatások és így a tranzakciós eszközök kibocsátása terén. Rendszerükben nincs „külső pénz”, amely beválthatóságát a jegybank vagy az állam szavatolja, csak a *numeraire*-t határozzák meg központilag. Itt valóban teljesen eltűnik a hagyományos értelemben vett pénz, egyes funkciói megszűnnek, más funkcióit más eszközök veszik át, hasonlóan a cikkünkben eddig gyakran idézett kritikusok vízióhoz.<sup>16</sup>

A fenti elképzeléssel kapcsolatos kétségek alapja többféle megfontolás lehet. Az egyik megmutathatja egy ilyen rendszer magasabb információs, tranzakciós költségeit. Például ha egy ilyen rendszerben valaki értékesíteni akarja a kötvényét, milyen tulajdonságokkal, funkciókkal rendelkező eszközöket fog cserébe vagy fizetésként elfogadni. Ezen az úton haladva arra a következtetésre juthat az elemző, hogy miután e teoretikus rendszer piaci alapon működik, akkor a hatékonyság felé mozogva, végül is a piac fogja ismét „pénzbe” integrálni a pénzfunkciókat. Egy másik érvelés a pénz evolúcióját elemezheti,

<sup>15</sup> Ehhez a kérdéshez kapcsolódik egy másik régi vita, mely a pénzkibocsátás állami monopóliumának létjogosultságát firtatja. Lásd Goodhart [1985], White [1984].

<sup>16</sup> Fischer Black 1970-es tanulmánya azt feszegette, hogy mi történne a fizetésekkel, a pénzhasználattal, ha a bankrendszer állami szabályozása megszűnne. Hipotetikus cseregazdaságában az elszámolások egysége a dollár, de ezt a dollárt egy árukosár alapján határozták meg. Később a fizetések eszköze is meghatározható ebben az egységben, de ez nem szükségszerű. Robert Hall – Black nyomdokain haladva – elemezte a korábbi évtizedek áralakulását és ennek segítségével igyekeztek meghatározni a legstabilabb értékű árukosarat a *numeraire* rögzítéséhez. Lásd White [1996].

és megmutathatja, hogy belátható időn belül nincs esély arra, hogy megszűnjön a külső pénz, mert a pénzevolúció során a döntéshozók ilyen döntése nem várható.<sup>17</sup>

Napjaink pénze és mondjuk az ötven évvel ezelőtti pénz között számtalan funkcionális és empirikus különbség valóban figyelemre méltó, és e különbségek mentén érdemes a pénz funkcióváltozásait elemezni. Ugyanakkor – véleményünk szerint – a „virtuális-valós” különbségtétel félrevezető. Napjaink pénzét nem elsősorban anyaga vagy „valóságossága”, hanem például a pénzfunkciókat betöltő eszközök, mechanizmusok gazdagsága különbözteti meg a korábbi állapotoktól.

Ez a gazdagság nemcsak az egyszerű emberek, hanem a pénzügystatistikusok számára is nehezen kezelhető. Napjaink pénzelméleti vitáiba ezért fonódik gyakran elválaszthatatlanul egy másik szál, amelyik a jelen pénzének elégtelen statisztikai számbevétele alapján kérdőjelezi meg a pénz „valóságosságát”. Az ötvenes évek óta folyik az elméleti vita arról, hogy mely instrumentumokat kell figyelembe venni pénzként. E vita alapja az, hogy ha nem lehet pontosan mérni, mi az, amit az emberek pénzként használnak, akkor a szabályozó állam nem tudja szabályozó funkcióját működtetni, nem lesz hatékony az általa követett monetáris politika. E vita azonban érintetlenül hagyja a pénzfunkciókat és a pénzügyi közvetítés természetét.<sup>18</sup>

### *A pénzügyi közvetítés és a pénzügyi piacok evolúciója*

A „pénzvilág”, a „pénzügyi szuperstruktúra” veszélyeit megfogalmazó szerzők elsősorban nem a pénzről, hanem a pénzügyi rendszer más, meghatározó struktúráiról, a pénzügyi piacokról, a pénzügyi közvetítő intézményekről és a származtatott vagy derivatív piacokról értekeznek előszeretettel.

A pénz- és tőkepiacok hagyományos funkciói az erőforrások közös kalapba való összehívását (*pooling*) és szétosztását, a lejáratú idők és a kockázatok transzformációját, valamint általában a gazdálkodás tranzakciós és információs költségeinek csökkentését foglalják magukban. A pénz- és tőkepiacok hatékony működése nem csupán a gazdaság stabil, hosszú távú növekedésének egyik előfeltétele, hanem egy modern piacgazdaságban elválaszthatatlanul összefonódik a leghétköznapibb emberek leghétköznapibb életproblémáinak megoldásával. Az emberi életpálya során adódó három elemi probléma:

1. gondoskodás az öregkori biztonságról, amely elképzelhetetlen hosszú távú megakarítások és autonóm módon gazdálkodó nyugdíjalapok nélkül;

2. a lakáshoz jutás kiszámíthatósága, amelyhez hosszú távú kölcsönökre, azaz jelzáloghitelezésre van szükség;

3. gondoskodás a gyermekek iskoláztatásáról, amely hosszú távú kölcsönöknek a felsőoktatás finanszírozási rendjébe való beépítését követeli meg.

A közgazdaság-elmélet régi vitája, hogy e feladatokat az erőforrásokat mozgató, foly-

<sup>17</sup> Lásd White [1996]. A kollektív cselekvés elmélete természetesen számtalan szuboptimális helyzetet tudott és tud kimutatni, de valószínűleg ebben a helyzetben épp a nagy látens csoportok cselekvésében megfigyelhető tehetetlenség biztosítja a hatékonyabb állapot fennmaradását. Mindaddig, amíg drasztikusan nem avatkoznak be a piaci rendszer működésébe – márpedig ez ellentétes a fenti szerzők céljaival – addig érvényesül a külső pénzhez való kötődés és annak előnye, hogy a pénz egyszerre tölti be a csereeszköz- és az elszámolásiesség-funkciót.

<sup>18</sup> Mindaddig amíg a monetáris politika nem kezd el ténykedni a számok „ismeretében”.

tonosan átcsoportosító piac vagy az úgymond „társadalmi szerződés” alapján szerveződő állami kontroll oldja-e meg „jobban”.<sup>19</sup>

A pénzügyi piacok allokációs mechanizmusa rendszerint hatékony elosztásokat állít elő. Ezek a megoldások annál kisebb társadalmi költséggel, holtteher veszteséggel járnak, minél mélyebbek és „barázdáltabbak” a piacok, azaz minél többféle eszköz áll rendelkezésre ugyanazon közvetítői lánc két végpontja között. Jó példa erre a jelzálogpiac szerkezetének elmúlt évtizedekben bekövetkezett megváltozása. Egy tőkepiac nélküli gazdaságban az emberek saját személyes megtakarításaikból építenek, illetve vásárolnak lakásokat és házakat. A tőkepiac fejlődésének kezdeti fázisában ezek a források már jelzálogkölcsönökből származnak, amelyeket az adott város vagy helyi közösség más családjainak megtakarításai finanszíroznak. A jelzálogpiacok fejlődése nyomán ma már a fejlett piacgazdaságok egy részében a lakás- és házvásárláshoz szükséges kölcsönöket a bankrendszeren kívüli pénzügyi közvetítők bocsátják az ügyfelek rendelkezésére, ezeket a közvetítőket pedig olyan befektetők finanszírozzák, akiknek a tevékenysége a jelzálog-alapú értékpapírpiacra koncentrálódik. Ez a folyamat, mely tehát a piac barázdálódásán, a választható utak sokféleségén keresztül a társadalmi működési költségek csökkenéséhez vezet valóban, mint a „pénzvilág” autonómiájának fokozódása jelenik meg, ahol a másodlagos jelzálogpiacra folyó eseményeknek látszólag már semmi közük nincs ahhoz, hogy valaki valahol lakáshoz akart jutni.

Kétségtelenül igaza van Augusztinovics Máriának, hogy „... az embernek az a benyomása támad, hogy a gazdaság fel-le ugráló Dow Jones és más indexekből áll, amelyek elektronikusan szaladgálnak körbe a világ tőzsdéi között, New Yorktól Frankfurtig, Londontól Tokióig. Termelés, technológia, építkezés, fogyasztás és hasonló jelentéktelen ügyek alig kerülnek szóba, a hír az, ha megingatnak egy valutát, vagy valami nagy botrányt kavarnak a pénzpiacokon.” (*Augusztinovics* [1996].) E jelenség magyarázata azonban az, hogy ezeknek a – látszólag túlméretezett és öncélú – piacoknak a működése általában csökkenti a termelés, a technológia, az építkezés, fogyasztás társadalmi költségeit. Annak, aki e fejlődés eredményeként létrejött intézményeket, azok működési mechanizmusait akarja valamilyen formában korlátozni, annak a várható kedvező hatások mellett mindig számolnia kell az e funkciók sérüléséből fakadó társadalmi többletköltségekkel, holtteher veszteségekkel.

Az egyre újabb pénzpiaci szegmensek kialakulása általában nem öncélú folyamat, hanem a reálgazdaság működésének hatékonyabbá válása érdekében megvalósuló fejlődés. Az elmúlt évtized deregulációs hulláma, pénzügyi innovációi, az információs technológia robbanásszerű fejlődése, valamint új termékek és új szereplők megjelenése következtében a „pénzvilág” valamennyi szegmensében ilyen folyamatokat figyelhettünk meg. Ezeknek a fejleményeknek közös vonása, hogy leomlanak az országokat és a pénzügyi „iparágakat” – biztosítási piac és bankszféra, kereskedelmi és befektetési bankok – egymástól elválasztó korlátok: a korábban csak bankok által ellátott funkciókat részben más gazdasági szervezetek veszik át, a területi alapon szerveződő pénzügyi piacok helyett számítógépes hálózatokon létező virtuális piacok foglalják el, a globális pénzügyi piacokon pedig – folyamatosan bővülő arbitrázs- és spekulációs lehetőségek, valamint egyre

<sup>19</sup> Az elméleti vita lényegéről ad egyfajta összefoglalást: *Augusztinovics* [1987], *Király* [1989]. Ezen belül azonban már maga a minősítés szempontrendszere (mi a „jobban”) is az elméleti vita tárgya, újra csak előkerül az előző fejezetben az értékrationális szempontrendszer és az archimédieszi axiómák ellentétével érzékeltetett probléma. Ebben az esetben lényegében a közgazdaságtanban alapkritériumként használt Pareto-optimalitás, a hatékonyság elfogadása vagy elvetése a vízvonal. Jelen írás szerzői – mint ez a korábbiakból is kiderülhetett – használható kritériumnak tartják a Pareto-optimalitást, és az így értelmezett hatékonyságot.

kifinomultabb kockázatkezelési eljárások mellett – elsősorban információk és kontingensek, tehát adott állapotoktól függő követelések adásvétele folyik.

A pénzügyi innovációs folyamatnak négy fő magyarázatát adta a közgazdaságtan:

1. a piac „tökéletesítése” iránti kereslet (*completing the market*), amely a kockázatmegosztás, -összevonás, a források időben és térben történő átcsoportosításában fennálló akadályok, rések megszüntetésére, új, hiánypótló intézmények bevezetésére irányul;

2. a közvetlen tranzakciós költségek csökkentésének lehetősége;

3. az egyes instrumentumok, eszközök és vele az azt birtokba vevő pozíciója likviditásának növelése;

4. a „megbízó–megbízott” típusú információs költségek, súrlódások csökkentésének lehetősége, mely költségek az aszimmetrikus információs helyzetből, a tranzakcióban résztvevő másik fél megfigyeléséből, ellenőrzéséből fakadnak (*Merton [1990], Allen–Gale [1994], Diamond [1996], Fama [1996]*).

Míg a pénzügyi piacok instrumentumai egyrésztől a gazdálkodás tranzakciós és információs költségeit csökkentik, a gazdasági rendszer súrlódásait mérséklék, óhatatlanul más jellegű súrlódásokat hoznak létre, ami következik a piaci szereplők tökéletlen és aszimmetrikus információs helyzetéből. A pénzügyi piacokon tevékenykedő közvetítő intézmények – bankok, befektetési alapok, befektetési bankok stb. – míg kamataikkal, díjaikkal, hibáikkal látszólag csak a közvetítés költségeit növelik, valójában ezen információs egyenlőtlenségeket mérséklék, csökkentik a nem optimális megfigyelésből adódó társadalmi holtteher költséget. Az egyéni döntéshozó – például egy kisbefektető – számára ez úgy jelenik meg, hogy csökken az adott döntési szituációban a döntés kockázata.

A pénzügyi rendszer kritikusai által gyakran idézett származtatott termékek, a határidős piacok lényegének megértéséhez ismét a tökéletlen informáltsághoz kell visszanyúlnunk: a határidős piacok lényege, hogy hatékonyan közvetítik a jövő árait a mai döntéshozó számára, ezáltal csökkentik a döntés kockázatát. Ezeket az instrumentumokat nem az elméleti közgazdák vagy matematikusok találták ki, hiszen a közhiedelemmel ellentétben a derivatív ügyletek korántsem mai keletűek: a maihoz hasonló opciós szerződések már a 17. században igen elterjedtek voltak az amszterdami árutőzsdén.<sup>20</sup>

A származtatott piacok instrumentumai az egyéni döntéshozó számára lehetővé teszik egy adott döntési szituáció kockázatának mérséklését. Ismét elegendő a leghétköznapibb emberek leghétköznapibb életproblémáinak megoldására gondolni. Az ember életpályája során folyamatosan halmozza fel azt az életpályavagyont, ami döntési lehetőségeinek határokat szab. Ha ennek a felhalmozott vagyonnak az értéke a piaci ármozgások következtében folyamatosan ingadozik, az emberek döntése a teljes, jövőre vonatkozó információ hiányában suboptimális lesz. A származtatott termékek egyszerűen lehetővé teszik, hogy a döntéshozók mérsékeljék már felhalmozott vagyonuk folytonos értékingadozását, „fedezzék pozíciójukat”. A származtatott piacok tehát ugyanazt a funkciót töltik be, mint a pénzügyi közvetítők: tovább növelik a piac barázdáltságát, ezáltal csökkentik az egyéni döntési szituációk kockázatát. Mind e mellett az új helyzetekben természetesen új, más típusú kockázatok jelennek meg az egyének, az egyes intézmények, a közösségek

<sup>20</sup> Lásd *Allen–Gale [1994]* 13. o. Ezen tőzsdéi működés alapján született meg a gondolat az általános egyensúlyelméleti modell általánosításáról, időbeli kiterjesztéséről: ha a súrlódásmentességet térben és időben egyaránt feltételezzük, akkor valamennyi termék valamennyi spot és határidős piaca hatékonyan működik, és tökéletesen képes azon információk közvetítésére, amelyek alapján a gazdaság szereplői optimális döntéseket hozva Pareto-optimális elosztási állapotot tudnak létrehozni. A súrlódásmentesség feloldásával az időben egységes világ szekvenciális részgazdaságokra esik szét, ami már szükségessé teszi a „pénz” bevezetését az időbeli információs tökéletlenség mérséklésére. (*Hahn [1971]*).

szempontjából, a kérdés az, milyen a viszony az egyes helyzetekben a hasznok és a költségek között.<sup>21</sup>

Természetesen a pénzügyi evolúció sem tekinthető monoton folyamatnak, hiszen időről időre olyan intézményi változások szakították meg, amelyek lényeges változásokat hoztak a pénzügyi rendszer működésébe. Ezek a változások, így a pénzhelyettesítők megjelenése, az aranypénzrendszer megszűnése, a dollár aranyra való átválthatóságának eltörlése mindig jelentős aggodalmakat gerjesztettek. Napjainkban leginkább a derivatív ügyletek elterjedése, dominanciája az aggodalmak, kritikák forrása. A korábbiakban a pénz és a pénzügyi közvetítés alapvető funkciójaként a különböző időpontbeli tranzakciók, termelési és értékesítési folyamatok információs és tranzakciós költségeinek csökkentését emeltük ki. A határidős ügyletek ebben a funkciójában egészítik ki, ha tetszik „szorítják ki” a hagyományos pénzhasználatot, de nem teljes egészében és mindenre kiterjedően.<sup>22</sup>

### *A pénz és pénzügyi tranzakciók volumene*

A „pénzvilág” egyre inkább öntörvényűvé válását megfigyelő szerzők nem, vagy nem elsősorban ezen új intézmények megjelenését tartják károsnak, hanem méretét, mert ez az, ami szerintük messze meghaladja az optimális szintet. Lányi Kamillát idézve: „Igaz ugyan, hogy a jelenlegi gazdaság nem működhet finanszírozás, megtakarítás, pénzügyi közvetítés nélkül, de azt már láttuk, hogy a pénzpiacok terjedelme mára a sokszorosa annak, amire a gazdaságnak szüksége volna.” (Lányi [1996].)

A „pénzvilág” terjedelmi bővülése tény. Mindazonáltal nem csak napjaink ténye. A gazdaság finanszírozási kapacitását és a pénz természetrajzát a hatvanas években kutató Gurley–Shaw szerzőpáros 1900–1949 közötti adatokat vizsgálva rámutatott, 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. A kereskedelmi bankok nagyon gyors, valamint 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], [1960].)

R. W. Goldsmith, az Egyesült Államok vagyonszámláinak legnevesebb statisztikusa 1984-ben úgy találta, hogy a gazdaság reálvagyon 13 500 milliárd dollár, a pénzügyi vagyon – beleszámítva a valójában reáltőkét és nem adósságot megtestesítő részvényeket – pedig 14 800 milliárd dollár volt (Goldsmith [1985]). E számok figyelembevételével beláthatjuk, hogy a származtatott termékek megjelenésével valójában nem is a kialakult piacméret, hanem a méret bővülésének üteme volt magas: 1986 – tehát nagyjából a Goldsmith felmérés ideje – és 1995 között a tőzsdei származtatott piac állományának névleges tőkeértéke mintegy 620 milliárd dollárról mintegy 9200 milliárdra nőtt. Tehát míg az összállomány még 1995-ben is elmaradt az Egyesült Államok 1986. évi reálvagyonától, addig a növekedési üteme minden korábbi állománynövekedést meghaladó éves átlagban 35 százalék volt. A növekedési ütemben kifejezett növekedési potenciál azon-

<sup>21</sup> A betétbiztosítás – egyébként többnyire indokolt – előírása esetén például felléphet egy olyan probléma, hogy a betétesek kevesebb energiát fordítanak bankjuk megfigyelésére, és ezzel a bank menedzsmentje visszaélhet. Lásd Harmati–László–Zsámboki [1997].

<sup>22</sup> Természetesen fontos feladat a határidős ügyletek és általában a pénz–pénz tranzakciók és a pénzfunkciók intézményi közigazdaságtani újragondolása. E kérdésben az olvasó Allen–Gale [1994] és Richter [1989] könyvekben találhat támpontot.



1. táblázat  
Néhány származtatott pénzügyi piac  
(állományok névértéken, milliárd dollár)

Megnevezés	1986	1990	1994	1995
Kamatfutures	370,0	1454,5	5757,4	5863,3
Kamatopció	146,5	599,5	2623,5	2741,6
Valutafutures	10,2	17,0	40,1	37,9
Valutaopció	39,2	56,5	55,5	43,2
Tőzsdeiindex-futures	14,5	69,1	127,3	172,2
Tőzsdei indexopció	37,8	93,7	238,3	326,9
Összesen	618,3	2.290,4	8862,5	9185,3

Forrás: Szalai [1996].

ban csalogó. Ma már tudjuk, hogy a kezdeti, a kis volumenből adódó természetes felfutást követően a növekedés lelassult, sőt 1995-ben alig 3 százalékos volt (1. táblázat).

Az előző paragrafusokban emlegetett számokat a pénzvilág kritikusai előszeretettel hasonlítják az ország, sőt, a világ GDP-jéhez,<sup>23</sup> rámutatva, hogy a „felesleges” gazdaság hányszor nagyobb pénztömeget forgat meg, mint amire a termelésnek szüksége volna. Ezekben az összehasonlításokban kétféle optikai csalódás is tetten érhető.

A egyik figyelemre méltó tény: a GDP csak a gazdaságban előállított új értéket (hozzáadott értéket) méri. A gazdaság egy év alatti bruttó kibocsátása, a gazdaság éves tranzakcióinak összértéke a GDP-nek többszöröse. Ha olyan forgalmi adatokat hasonlítunk a GDP-hez, amelyek az üzlettranzakcióhoz állnak közelebb (például a származtatott piacok éves kontraktusszáma), természetes, hogy úgy találjuk, hogy ezek a mértékek a GDP többszörösei. A tőzsdei ügyletek esetében ezt tetézi, hogy az ügyletek számbavétele tartalmazást tartalmaz: a forgalmat és a pozíciókat többszörösen, az ügyletben résztvevő felek mindegyikénél számba veszi.

A másik, a közvélekedést sokkal jobban befolyásoló optikai csalódás a flow és stock típusú változók összevetéséből adódik. Nem mindegy, hogy például a bankrendszer méretét az összes banki eszközállomány GDP-hez viszonyított hányadával (ez a fejlett országokban 200 százalékos körüli) avagy a bankrendszer által termelt GDP-nek az összes GDP-hez viszonyított hányadával (ez 20 százalékos alatt ingadozik) mérem. Ha az első mérce alapján arra a következtetésre jutok, hogy a GDP-t meghaladó a bankrendszer mérete, és ezért korlátozni kell annak működését, meglehetősen komoly hibát véték. Az általunk idézett kritikusok esetében, valószínűleg a nem pontos fogalmazás következtében, pedig éppen ezt érhetjük tetten: egy flow változónak – az adott évben előállított GDP-nek – érvrendszerükben mintegy felső korlátot kellene jelentenie egy stock típusú változó (a piacok mérete) túlzott növekedésével szemben. A piacméret vagyontípusú változó, és láttuk, ha így szemléljük, akkor az emberiség vagyonának még mindig csak egy része testesül meg a „pénzvilág” által létrehozott eszközökben, ami az emberiség vagyonának gyarapodásával azonban valóban egyre több évi GDP-nek felel meg.

Úgy gondoljuk, a kritikusok igazi problémája inkább a vagyon belső struktúrájának átrendeződése: valóban egyre nagyobb hányad testesül meg pénzügyi, semmint reálvagyonban, és a pénzügyi vagyonon belül tényleg nő a származtatott piaci termékekben megtestesülő vagyon súlya. Csakhogy egy lekötött betét vagy egy részvénypozíció és egy derivatív pozíció összemérése sem problémamentes. Ha pontosan szeretnénk mérni, ak-

<sup>23</sup> GDP helyett írhatnánk GNP-t is, itt és most nincs jelentősége a különbségtételnek.

kor a származtatott termékek esetében a vagyon fogalmába nem a névleges tőkeértéket kellene beszámítanunk, hanem csak a kockáztatott tőke értékét, azaz a piac nettó elszámolási elvéből következően a piaci értékét – a pozíció újra-előállítási értékét –, amit a névleges tőkeérték 5-15 százalékára becsülnek.<sup>24</sup>

A vagyon pénzügyi vagyon javára történő átrendeződését – a veszélyt látókkal ellentétben – az előző alponban kifejtettek következtében mi inkább pozitív, semmint negatív jelenségként értelmezzük: ez ugyanis a piaci közvetítés hatékonyságának fokozódását, a társadalmi összköltségek csökkentését jelenti. A kritikusok fő érve pedig éppen az, hogy a pénzvilág mérete „túl nagy”. Szerintük tehát létezik egy „optimális” méret, amelyet a burjánzó pénzvilág túllép, ezáltal válik öncélúvá, és szívja el az erőt a reálgazdaságtól. Bevalljuk, mi nem tudunk optimális mértékeket megadni. Nem tudjuk mekkora az optimális bankrendszer méret. Nem tudjuk mekkora a derivatív piacok optimális mérete. Megítélésünk szerint a sokat idézett nagyságrendek csak jelzésértékűek, semmit nem mondanak arról, hogy valami „sok” vagy „kevés”, tehát arról, hogy funkcionális vagy diszfunkcionális.

A „pénzvilág” méreteinek problémája nem új keletű a közgazdaságtan történetében. Erre elsősorban az „optimális pénzmennyiség” meghatározásának lehetőségéről szóló vitát hozhatjuk fel példaként. A korai közgazdaságtani írások egyik gyakori kérdése az országban felhalmozandó pénzmennyiség szintje volt. A merkantilistáknak nevezett szerzők előszeretettel hangsúlyozták, hogy a politika egyik fontos célja kell legyen az országban felhalmozódó pénzvagyon növelése, míg Smith és követői ebben szűklátókörűséget véltek felfedezni.

A későbbi elméleti írásokban az optimális pénzmennyiség kérdése egyre inkább az infláció kérdéskörével kapcsolódott össze. Több évszázada létezik az az elméleti irányzat – a mennyiségi pénzelmélet –, amely a pénz értékét nem az előállítási, értékesítési költségeihez, hanem mennyiségéhez kapcsolja. A 20. századi elméleti írásokban is gyakran felbukkannak az optimális pénzmennyiség szabályozására irányuló törekvések, eddig azonban minden konstruktív szabály használatában akadnak gondok.<sup>25</sup> Az elmélet fejlődése végül is negatív eredményt hozott: nem adható konstruktív szabály a szükséges pénzmennyiség meghatározására, és nem létezik olyan irányítható mechanizmus, ami éppen a szükséges pénzmennyiség forgalomba kerülését garantálja.

A monetáris közgazdászok az idő haladtával letettek a forgalomhoz szükséges pénzmennyiség meghatározásáról, inkább a pénzkereslet és a pénzkínálat előrejelzésével próbálták a vélt optimális, egyensúlyi szintet meghatározni. A pénzaggregátumokon túl igyekeztek az árakon és a likviditáson keresztül, azok egyre finomabb mérésével jelezni a monetáris folyamatokat.

A pénzvilág kritikusai általában közvetlen indikátorokkal dolgoznak, és írásaikból úgy tűnik, hogy létezik „hasznos” pénz és „haszontalan” pénz. Ezen a gondolatsoron továbbhaladva, könnyen eljuthatunk a szocialista politikai gazdaságtan módszertanából következő alapkérdésig: „hozzájárul vagy nem járul hozzá a pénztárgép a nemzeti jövedelem gyarapodásához?” Megítélésünk szerint ez a megközelítés nem vezet pozitív válaszokhoz.

A közvetítés költségeinek, a marzsoknak, jutalékoknak a csökkenése, a hatékonyságjavulás csak megfelelően likvid, kellően mély piacra jellemző, ami viszont feltételezi a piacméret növekedését. Ha egy piac mélységét az érvényes piaci ár alatti vagy fölötti

<sup>24</sup> Így például egy BIS felmérés szerint a tőzsdén kívüli (OTC) piacokon 1995 márciusában 40 700 milliárd dollár volt a szerződések névleges értéke (tőkeérték), ezzel szemben mindössze 1700 milliárd dollár volt a bruttó piaci érték.

<sup>25</sup> Ezekből az egyik legutolsó a Friedman-féle X-ráta szabály volt.

vételi vagy eladási ajánlatok számával mérjük, akkor „sekély” piacokon azok az új információk, amelyek elmozdítják az árat az éppen érvényes szinttől, nagy árváltozást fognak eredményezni, mivel egy sekély piacon kevés eladási ajánlat található az érvényes piaci ár közelében. A nemzetközi devizapiac az árák többnyire alig észrevehetően változnak, ami azt sugallja, hogy a piacnak mélysége van.<sup>26</sup>

A globális devizapiac valószínűleg a világ egyik leglikvidebb<sup>27</sup> és így leghatékonyabb piaca, ahol szabad az információáramlás és alacsonyak a tranzakciós költségek. E piacon a határidős termékek árainak változása a jövőre vonatkozó információkat tükrözni, és független a jelenbeli árváltozásoktól (hacsak azok nem hordoznak információt a jövőről is). Azokat az információkat, amelyek holnap lesznek újak, és amelyek holnap fogják meghatározni az árakat, tudományos alapon nem lehet nagy bizonyossággal előre jelezni, és ezen az alapon nem lehet befolyásolni egy hatékonyan működő piacot.<sup>28</sup>

A jövőbeli árák, árfolyamok befolyásolására akkor lenne komoly esélye egy vagy több spekulánsnak, ha olyan vásárlóerőt képes adott mély piacon megmozgatni, amely domináns pozíciót biztosít. A devizapiac méretei miatt erre egy-egy üzletcsoportnak önmagában ritkán volt esélye. A másik lehetőséget az árák befolyásolására több szereplő azonos irányú várakozása és a tranzakciók ilyen szempontú kötése jelenti. A koordinációs problémák, az együttműködés nehézségei miatt erre az utóbbi évtizedben túlnyomóan akkor került sor, amikor a kormányok megpróbálták valós értékétől elszakítva, egy magasabb szinten stabilizálni a céldeviza értékét, és végül is ezt a mesterséges állapotot szüntette meg a szereplők akciója. Ez arra utal, hogy ezeknek a pénzügyi követeléseknek a piacai alapvetően, tartósan nem szakadhatnak el azoknak a szektoroknak a működésétől, amelyek termékeire, eszközeire e követelések – közvetve, vagy közvetlenül – szólnak.<sup>29</sup>

A piac méretének bővülése általában együtt jár hatékonyságának növekedésével, és a piaci likviditás ilyenkor csökkenti a piaci árák volatilitását, torzításait. Az árák volatilitása jó szignálnak tűnik a piac méretéről: a nagy volatilitás jó eséllyel jelez sekély piacot, elégtelen likviditást. Vannak azonban akadályai annak, hogy a méretnövekedéssel párhuzamosan a piac mélysége és hatékonysága is növekedjen.

Az egyik probléma abból származik, hogy „ha a piaci szereplők nem ismerik fel a piacra lépésük következtében megnövekvő likviditás pozitív hasznát, akkor esetlegesen éppen azért nem fognak belépni a piacra, mivel félnek az illikviditástól. Így a „sekély” piac nem tud „mély” piaccá válni, noha a szereplők piacra lépése javítaná a Pareto-hatékonyságot” (Hahn [1990]). Itt tehát egy csapdahelyzetbe kerülnek a szereplők, és külső beavatkozás vagy tanulás nélkül nincs esély hatékonysági javulásra.

Egy másik probléma az információk megszerzésének módjából fakad. Keynes ironikusan jegyzi meg, hogy a tőzsdén befektető amerikaiak nem a befektetés tárgyáról próbálnak információt szerezni, hanem arról, hogy a többieknek mi fog tetszeni, akárcsak a

<sup>26</sup> A globális devizapiac a világ leglikvidebb piaca, azaz itt lehet a leggyorsabban pozíciókat nyitni vagy zárni anélkül, hogy ennek hatása lenne az éppen érvényes piaci árra; a nemzetközi devizapiacn bárki a nap 24 órájában bármikor kezdeményezhet tranzakciót az összes fontosabb devizában. Noha a globális devizapiacn meglehetősen gyakoriak a több száz millió dolláros tranzakciók, a piac terjedelme akkora, hogy ezek a tranzakciók sem befolyásolják érdemben az éppen érvényes árfolyamokat.

<sup>27</sup> Lányi Kamillát idézve: „1995-ben napi 1300-1500 milliárdnyi deviza cserélt gazdát.” (Lányi [1996].) E piac alapvetően a devizáknak csak azt a körét tartalmazza, amelyek átváltása szabad, és mozgatója viszonylag kötetlen és olcsó.

<sup>28</sup> Az efféle előrejelzés logikai lehetetlenségére utalt az a híres jazz zenész, aki a „Véleménye szerint hol tart majd a jazz húsz év múlva?” kérdésre azt válaszolta: „Gőzöm sincs. Ugyanis ha tudnám, akkor már ott lennék.”

<sup>29</sup> A spekulációnak erről a kiegyenlítő funkciójáról Almási Miklós is beszámol (Almási [1995] 34–35. o.). Természetesen egy-egy ezzel ellentétes, egészségtelen irányú spekuláció ellen megfelelő eszközökkel, nemzetközi szabályozási és intervenciók megállapodásokkal kell és lehet védekezni. Tegyük rögtön hozzá, hogy a túlszabályozás viszont oda vezethet, hogy a fent leírt kiegyenlítődség sem fog végbemenni.

bírók a szépségversenyen (Keynes [1965] 181. o.). Csakhogy az értékpapírpiacon az információk közvetlen megszerzése a szereplők egy részének nem kifizetődő, így azok szívesen hagyatkoznak az árakra, és azok rovására potyáznak, akik beruháznak az információba. Tehát az árak nemcsak a piac megtisztítását, a kereslet és kínálat összehangolását, hanem az információkat is szolgáltathatják (Grossman–Stiglitz [1976]). Az új szereplők lehetnek információba beruházók, és lehetnek olyanok, akik erre nem kívánnak költeni, így belépésükkel nem szükségszerűen válik mélyebbé a piac.

Problémát okozhat az is, hogy a piac méretének növekedésekor az egyes szereplők számára már kifizetődővé válhat termékmegkülönböztetést alkalmazni, és így a differenciálódás nyomán a piac szegmentálódik, kizárólagos pozíciók alakulhatnak ki. Ráadásul az olyan piacokon, ahol információs egyenlőtlenségek vannak, ahol a szereplők információfeldolgozási, -értékelési képessége korlátozott, ott a szereplők számának növekedése ronthatja a kommunikációt, és ez fragmentálódást és az árak volatilitásának növekedését idézheti elő. Egy kisebb piac és amúgy hasonló feltételek esetén a szereplők jobban át tudnák tekinteni az információkat, kapcsolataik jobban behálózna a piacot, és így csökkenhet az árak volatilitása. (Lásd Baker [1984].)

A likviditás növekedése szempontjából fontos, hogy megjelenjenek azok a piaci szereplők, akik kevésbé kockázatelutasítók, akik hajlandók magas hozam reményében többkockázatokat vállalni, azaz, ha megjelennek a piacon a spekulánsok. A spekuláció megjelenése és terjedése az egyik oldalon növeli a piac likviditását, ezáltal hatékonyságát, és csökkenti a társadalmi költségeket, míg a másik oldalon nő a piac törékenysége, a spekulánsok magasabb kockázatvállalási hajlandósága révén<sup>30</sup> nagyobb valószínűséggel alakulhatnak ki az úgynevezett spekulációs buborékok (LeRoy–Gilles (1990)). A spekulációs buborék egy olyan tényező megjelenése a piaci árban, ami nem magyarázható fundamentális tényezőkkel, nem magyarázható a jövőbeli hozam jelenértékére vonatkozó várakozással. Az árbuborék nagyságát saját jövőbeli értéke „igazolja”, azaz az árak azért magasak, mert a szereplők arra számítanak, hogy még magasabbak lesznek.<sup>31</sup> A buborék tehát egy öngerjesztő folyamat révén dagad egyre nagyobbra.<sup>32</sup> A „buborékelmélet” már bizonyos speciális feltételeket meg tud határozni arra vonatkozóan, hogy mikor szünteti meg az arbitrázs a buborékokat, mikor konvergál a buborék egy egyensúlyi állapothoz, de ezek az eredmények még nem kellően általánosak, a buborékok kialakulásáról és fennmaradásáról mai tudásunk még meglehetősen csekély. Holott ezek feltekerése is fontos lenne a pénzügyi instrumentumok nemzetgazdasági elemzésénél. Tudjuk, hogy vannak árbuborékok, de még kimutatni sem tudjuk pontosan őket (rosszak a mérőeszközök). Tudjuk, hogy bizonyos feltételek mellett „kipukkan” a buborék, de nem tudjuk még pontosan meghatározni a szükséges és elégséges feltételeket.

A piacok törékenysége, az árbuborékok kialakulásának valószínűsége a piacok méretének növekedésével párhuzamosan megnőhet. Egy egyre inkább autonóm, egyre inkább öntörvényű pénzügyi rendszer esetén az ehhez hasonló buborékok problémákat okozhatnak. Kérdés azonban mennyire súlyosak ezek a problémák, milyen mértékűek az ezekkel

<sup>30</sup> A spekulációtól való félelem sem új keletű, hiszen Keynes Általános elméletében már hasonló gondolatokkal találkozhattunk: „Amíg a vállalkozások nyugodt mederben folynak, a spekulánsok talán nem okoznak több bajt, mint a buborékok. Komollyá válik azonban a helyzet, ha a vállalkozások válik buborékká a spekuláció örvényében. Ha egy ország tőkéjének a fejlődése egy játékkaszinó tevékenységeinek a melléktermékévé válik, aligha végezne jó munkát.” (Keynes [1965] 181. o.)

<sup>31</sup> Formálisan (egyszerűsítve):  $p_t = NPV[E(d_{t+r}) + b_t]$  ahol  $NPV[E(d_{t+r})]$  a jövőbeli hozam (osztalék) várakozások jelenértéke,  $b_t$  pedig az árbuborék, amelyet az alábbi sztochasztikus differencialegyenlet ír le:  $b_t = E(b_{t+1})/(1+r)$ . Belátható, hogy hasonló folyamatot kapunk determinisztikus esetben is.

<sup>32</sup> A spekulációs buborék egyáltalán nem a modern piacok terméke. A világtörténelem legjelentősebb buborékjainak, például a nevezetes holland tulipánhagyma-buborék vagy a standard tankönyvi példaként szereplő South Sea Company-buborék leírása megtalálható: Kindleberger [1978].

járó társadalmi költségek. S az is nagy kérdés milyen szabályozási eszközöket igényel ezek elhárítása. Mielőtt azonban rátérnénk a szabályozási dilemmák tárgyalására, gondoljunk végig a pénzügyi folyamatok reálgazdasági hatásait!

### *A pénzügyi rendszer működésének hatása a gazdaság többi szektorára*

„A reálszférában tőkehiány van, a pénzügyi szektorban pedig tőkefelesleg” – írja Almási Miklós. Ezek szerint a pénzügy világ nemcsak elvesztette eredeti funkcióját: a tőke közvetítése a tőkefelesleggel rendelkező gazdasági területekről a tőkehiányos területekre, hanem éppen ezzel ellentétesen funkcionál: hátráltatja a gazdaság finanszírozását, azáltal, hogy a finanszírozás forrását jelentő pénzeket a saját öncélú működésének fenntartására fordítja. Ennek következménye, hogy a tényleges, valós gazdasági szükségletek finanszírozás hiányában kielégítetlenek maradnak. Illúzió az, hogy a pénzügyi rendszerben megjelenő erőforrások átfordíthatók más helyekre, hiszen ezek alapvetően piaci termékek, a piac hozta létre őket. Az áttérítés lehetséges egy tervgazdaságban (bár ott is csak töredékesen), de nem lehetséges egy piacgazdasági környezetben. Az erre fordított erőforrások vélhetően elvesznének egy adminisztratív korlátozással, nem beszélve a funkciók betöltésének hiányából fakadó jóléti költségekről.

Az előző alfejezetekben leírt fejlődést követve, a pénzügy és a reálgazdaság közötti kapcsolat, az úgynevezett „transzmissziós mechanizmus” elméleti leírása maga is folyamatosan átalakult.

A pénz a keynesi elméletben indirekt módon, a kamatlábakon keresztül hat a reálgazdaságra.<sup>33</sup> A transzmissziós mechanizmus monetarista leírásában – miután a pénz forgási sebességét intézményi tényezők hosszú távon kiszámíthatóvá teszik, és miután a reálgazdaság teljesítményét alapvetően technológiai tényezők determinálják – a pénzkínálat változása elsősorban az árváltozásban csapódik le. Hangsúlyozzák, hogy a reáljövedelem hosszú távú növekedési ütemét meghatározó tényezők függetlenek a pénzállomány hosszú távú növekedési ütemétől, mindaddig amíg a gazdaság a normális kerékvágásban halad. „A pénzállomány és a többi gazdasági változó mozgása közötti szoros kapcsolat még nem mond semmit sem eredetükről, sem a hatások irányáról. Lehetséges, hogy a monetáris változók táncolnak a többi gazdasági változó független eredetű változásainak dallamára, de az is lehet, hogy a jövedelem és az árak változásai táncolnak a független eredetű monetáris változások fújta dallamra; a kettő lehet kölcsönhatásban egymással, miközben mindketten (...) valamifajta harmadik hatáscsoport által füttyölt dallamra mozognak.” (Schwartz–Friedman [1963] 84. o.) Több idősor együttmozgása esetén az előrejelzés és a racionális gazdasági cselekvés elemzése szempontjából értelmes kérdésfeltevés, hogy melyiknek van relatív mozgásszabadsága a többihez képest. Ennek a relatív függetlenségnek az elemzése során az elmélet szempontjából legjelentősebb az úgynevezett monetarista, illetve az új klasszikus iskola hozzájárulása. Az ebből fakadó gazdaságpolitikai következmények eredménye az lett, hogy az uralmi tézist megfogalmazók a „pénz-

<sup>33</sup> Ahogy talán a legnagyobb kritikusa írta: „A keynesiánusok szerint a kamatláb az egyetlen kapocs a monetáris és a reáljövedelmi 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] 125.o.) Lásd még Keynes [1965].

világ támadását” gyakran egyben a „monetaristák támadásaként” élik meg, függetlenül attól, hogy az elméleti közgazdák mondanivalója valami egészen más volt.<sup>34</sup>

A mai kutatások egyre inkább felhívják a figyelmet az egyes finanszírozási csatornák, az új pénzügyi instrumentumok, közvetítők jelentőségére.<sup>35</sup> A pénzügyi válságok közvetlenül a rendelkezésre álló likvid pénzeszközök alakulásán, a finanszírozási csatornák elzáródásán és a kamatlábakon keresztül befolyásolhatják a reálgazdasági folyamatokat. A pénzügyi rendszer egyre több elemzője hangsúlyozza a pénzügyi szféra endogenitását és azoknak a belső helyettesítési folyamatoknak a fontosságát, amelyek egy fejlett, diverzifikált pénzügyi rendszer esetén lehetővé teszik a gazdaság pénzügyi eszközök iránti igényének a kielégítését. *Gurley–Shaw* [1955], [1960] vagy napjainkban *Bernanke* [1983], *Stiglitz* [1993], *Blinder–Stiglitz* [1983] a pénzügyi aktívák két végletre való felosztását bírálják, ami nagyon elterjedt volt mind a keynesiánus, mind a neoklasszikus teoretikusok körében, hiszen a valóságban számtalan jobb vagy rosszabb helyettesítője létezik mind a kötvénynek, mind a pénznek, s ezek részaránya évről évre nő. Márpedig ha a monetáris politika szűkíteni próbálja a gazdaságban a likvid forrásokat, vagy a kamatlábat akarja befolyásolni, akkor – ha ezt csak pénzként definiált bankpasszívákra figyelve teszi – elfeledkezik arról, hogy a gazdaság szereplői megteremtik – ha esetleg nagyobb tranzakciós költségekkel is – a pénz helyettesítő eszközöket, mechanizmusokat, a pénzcsontra mellett aktivizálják a hitelcsatornát (*László–Zsámboki* [1995]).

A pénzügyi rendszer növekvő autonómiájának kritikusai elsősorban a mikroszinten racionális döntések következtében a nemzetgazdasági szinten megnövekvő bizonytalanságot, társadalmi költségeket emelik ki, holott a növekvő autonómiának homlokegyenest ellentétes értékelése is létezik. E szerint a növekvő autonómia lehetővé teszi azt, hogy a pénzügyi szektor kisebb-nagyobb mértékben függetlenedjen a reálgazdasági ciklusoktól. A pénzügyi közvetítők kritikus helyzetekben ellensúlyozhatják a bankrendszerben fellépő kontraktiót, és így például a reálgazdasági válság által előidézett bankválságok nem válnak szükségszerűen a reálgazdaság válságfolyamatait erősítő és elnyújtó tényezővé. Ugyanakkor az átalakuló gazdaságok számos példát szolgáltatnak az ilyen helyettesítő folyamatok magas társadalmi költségeire. Akár a pénzügyi sorban állások, akár a pilótajátékok olyan nem szokványos pénzügyi intézmények, amelyek bizonytalanságot növelő hatásai, társadalmi költségei vélhetően meghaladják az egyéni hasznokat. Ilyenformán bármilyen egyoldalú általános érvényű értékelés félrevezető lehet.

### A bizonytalanság mértékéről és a korlátozás szükségességéről

A pénzügyi innováció és egyes szabályozási korlátok feloldása nyomán az elmúlt években valóban nőtt a pénzügyi piacok önállósága. A fentiekben megpróbáltuk megmutatni, hogy a növekvő autonómia az esetek többségében nem öncél, hanem növeli a hatékonyságot és így a jólétet. Ugyanakkor a nagyobb autonómia a növekvő hatékonyság mellett növeli a kockázatokat is, hiszen az állam beavatkozási lehetősége *per definitionem* csök-

<sup>34</sup> Az előbbi friedmani megfogalmazás ugyanis egyfajta „úgy lesz tényleg, ahogyan fityülvé lesz” típusú dominanciát sugall, pedig egyszerűen csak az idősorlemezésben egzogenitásnak nevezett fogalom képszerű megfogalmazására törekszik. Nagyon általánosan: a monetarista gondolatkörben megfogalmazott modellekben teljesül a pénz gyenge egzogenitása, azonban nem teljesül az erős egzogenitás, azaz nincs kiaknázható gazdaságpolitikai lehetőség a kormányzat kezén. A gyenge egzogenitás nem jelent feltétlenül kauzalitást. Így a nyolcvanas évek elejének empirikus kutatási eredményei nem támasztották alá azt a hipotézist, hogy a pénzállomány változása alapvetően meghatározza a reálgazdasági kibocsátás alakulását. Ha tehát a „pénzvilág támad”, akkor a legkevésbé a „monetaristák támadnak”.

<sup>35</sup> Az információs problémák kezelésének eszköztára is sokat gazdagodott, így egyre jobban lehetett modellezni is az új szemléletben.

ken.<sup>36</sup> Ugyanakkor a szabályozás sok elemző szerint éppen nem kockázat- és válságelhárító tényező, ellenkezőleg, elmélyítheti a válságot. A harmincas évek válsága idején bekövetkezett pénzügyi válságokat Milton Friedman és Anna Schwartz szerint jelentős részben épp a Fed okozta, amikor hibásan használta ki rendelkezésre álló lehetőségeit, és nem igyekezett a reálgazdasági válság és a várakozások változása nyomán fellépő likviditásszűkítést ellensúlyozni.<sup>37</sup>

### Vázlat a bankok szabályozásának indokairól

Az elméleti és empirikus kutatások kedvelt tárgya a bankpánikok és bankválságok elemzése és az ebből adódó állami szabályozó szerep meghatározása. Elméleti megközelítésben a bankrendszernek két egyensúlyi állapota létezik: az egyik, amikor ügyfelei bizalma révén a bank nyugodtan finanszírozhatja illikvid eszközeit likvid forrásaiból, a betétesek nem rohannak pénzüket visszavonni, nincsenek bankostromok és bankpánikok, a másik egyensúlyi állapot pedig az, amikor az emberek vélekedése megváltozik a bankokról, azonnal pénzükhöz akarnak jutni, ami a bankok megrohanását, pánikot és súlyosabb esetben bankcsődök sorozatát válthatja ki. Sajnálatos módon a kedvezőbb egyensúlyi helyzet törékeny, van esély az átlendülésre.

A bankostromot okozhatja a bankról, a bankrendszerrel vagy akár a gazdaság működéséről nyilvánosságra került, az emberek bizalmát megrongató információ, ez jellemzi az úgynevezett „információalapú” pánikokat. Az információalapú pánikhelyzetben valamilyen konkrét publikus információ hatására rohanják meg a bankokat: ez lehet a napvilágra került éves jelentés aggodalomra okot adó mutatója, a bankfelügyeleti vagy más állami szervek valamiféle látványos beavatkozása a bank életébe, egy jelentős betétkivonásról szóló publikus információ, vagy a gazdaság egészére vonatkozó olyan későbbi csődöket sejtető hír, ami hirtelen egy bankot vagy bankokat kockázatosabb színben tüntet fel. Ezen a ponton kapcsolódik össze a bankválság elemzés a makrogazdasági ciklusok elemzésével.

Az egyik gyakori megközelítés szerint a pénzügyi válságok kitörése a racionális betétesek döntésének következménye, akik igyekeznek fogyasztási színvonalukat megőrizni, ezért fellendüléskor többletmegtakarítás keletkezik, gazdasági visszaesés idején pedig felhasználják betéteiket. A betétkivonások következtében fellépő bankcsődök is a válság mélypontján a legvalószínűbbek (Gorton [1988]). Egy nagyobb arányú bankválság, bankostromsorozat gyorsan végiggyűrűzhet a bankrendszeren, szétzilálhatja a gazdaság finanszírozási rendszerét, és mélyítheti a recessziót. E megközelítés hívei igyekeznek bemutatni, hogy a pénzügyi válságok ügyfelei milyen egyszerű mutatókon keresztül voltak, lehetnek képesek megfigyelni a pénzügyi válság működését (Gorton [1988], Park [1991] 271–286. o., Williamson [1988] 25–44. o). Ha viszont a válság az ügyfelek megfigyelésének eredménye, akkor erre a szabályozók is felkészülhetnek, és szükség esetén közbeléphetnek. A kérdés az, megtehetik-e és akarják-e megtenni ezt a lépést.

A közgazdászok egy másik csoportja szerint a törékeny egyensúly összeomlását kiválthatja akár egy véletlen, látszólag jelentéktelen esemény is, valamiféle „napfolttévékeny-

<sup>36</sup> A fent idézett szerzők e kockázatokat ítélik túlságosan nagyoknak, de rendszerint ezt az előnyök mérlegezése nélkül teszik.

<sup>37</sup> Ezt a gondolatot különösen ajánljuk azoknak a figyelmébe, akik a monetarizmusban szükségszerűen restriktívot látnak. (Schwartz-Friedman [1986], László-Zsámboki [1995].)

ség”, innen a „napfoltpánik” elnevezés.<sup>38</sup> E pánikok esetében az egyensúly felborulásának láthatóan semmi konkrét, közvetlen oka nincsen, nincs olyan publikus információ, ami a közvélekedést alakítaná, a betétesek gyakorlatilag véletlen hatások eredőjeként, többnyire tömegpszichózis áldozataként rohanják meg a bankokat. A pánik azért következik be, mert az ügyfelek várják, hogy bekövetkezzon, tehát a betétesek nem azért rohanják meg a bankokat, mert például a banki eszközportfólió nem nyújt elég fedezetet, hanem mert individuális várakozásaik váratlanul megváltoznak. Ha ez igaz, akkor a szabályozók nagyrészt tehetetlenek, vagy olyan intézményi változásokat kell kezdeményezniük – például a betétbiztosítás előírásával –, amelyek a várakozások rossz irányba fordulását fékezik, megakadályozzák (Kindleberger [1978], Diamond–Dybvig [1994], Diamond–Dybvig [1986]).

A pénzügyi rendszer fejlődésének – általunk gyakran idézett – kritikussai kimondva vagy kimondatlanul az állami beavatkozás, a szabályozás erősítésében látják a növekvő kockázatok csökkentésének lehetőségét. Csakhogy a pénzügyi rendszer már ma is fokozottan szabályozott jó néhány más területhez képest, és e terület szabályozásának szükségességét általában kevesen vonják kétségbe.

Egy-egy pénzügyi szabályozási kérdés vagy konkrét állami akció esetén a gazdaságpolitikusok általában a közjő alábbi sérelmeit említik a leggyakrabban:

- a pénzügyi innovációk és a pénzügyi rendszer bővülése nyomán megnövekedett kockázatokat,
- általában a pénzügyi források hatékony allokációjában, a megtakarítások közvetítésében fellépő zavarokat,
- a fizetési rendszer esetleges lehetetlenülésének reálgazdasági és társadalmi hatásait,
- a kisbetétesek érdekeinek sérelmét,
- az állam mint tulajdonos esetleges vagyonesztését,
- a szabályozási intézkedések hatékonyságjavító hatásait.

Gyakran elmarad viszont a szabályozás társadalmi költségeinek az elemzése. Az állami beavatkozás, a gazdasági szabályozás ugyanis a pénzügyi területen nagy számban produkált nem szándékolt mellékhatásokat, növelte a tranzakciós költségeket. Számos pénzügyi innovációt pedig épp a szabályozás, az adóztatás miatt hoztak létre.<sup>39</sup> A másik tipikus probléma, hogy egyes tényezők egy ilyen felsorolásban felnagyítódnak, holott ma már esetleg távolról sincs akkora súlyuk, mint korábban volt. A fizetési rendszer működése ma már sokkal inkább független az egyes bankok működésétől, illetve csődjétől, mint korábban. A zsrírendszer összeomlásához egy olyan általános bankválságra van szükség, amit valószínűleg csak egy nagymértékű külső sokk idézhet elő, amely – más téren is – igényli az állami beavatkozást.

A bankszabályozás elmélete más tényezőket is említ a szabályozás indokaként. Az egyik csoportba a bank speciális jellemzőivel kapcsolatos tényezők tartoznak, mint a hitelek magas aránya a saját tőkéhez képest, a fizetési rendszerrel való kapcsolat vagy a bankok transzformációs funkciója. A másik csoportba a szabályozással kapcsolatos elemek, mint például a likviditás biztosításának a funkciója vagy a betétbiztosítás. E tényezők többségéről azonban be lehet látni, hogy nem is olyan mértékben speciálisak, mint azt gondoljuk, és más ágazatokban a rendszer jól működik állami szabályozás nélkül is.

<sup>38</sup> A „napfoltot” gyakran nevezik „buboréknak”, sőt sokáig azonosnak tekintették az előző alfejezetben tárgyalt buborékokat és a napfoltokat. Belátható azonban, hogy a hasonlóság ellenére a kétféle jelenség eltérő okok miatt alakul ki, és jellegükben is eltérőek (a napfoltokhoz például hozzátartozik a „véletlen”, a buborék lehet determinisztikus buborék is). (LeRoy–Gilles [1990] 74–76. o.)

<sup>39</sup> A látra szóló betétek kamatozásának maxímálása nyomán sorozatban születtek a nem-banki közvetítők, például nyílt-végű befektetési alapok, amelyek gyakorlatilag a látra szóló betételhelyezéssel megegyező lehetőséget is kínáltak jobb kamatkondíciókkal.



Egy hosszú távon megtérülő befektetés rövid vagy középlejártatú kötvénnyel történő finanszírozása esetén például egy vállalat is bankihoz hasonló transzformációt végez. A biztosítók, brókercégek ugyanúgy aktív résztvevői a legtöbb országban a zsrírendszernek, mint a bankok, szabályozásuk mégis eltérő (*Dewatripont–Tirole* [1993]).

A bankok speciális szabályozásának elsődleges oka a fent említett okok közül elsősorban a kisbetétesek védelmének szükségessége. A betéttulajdonosok ugyanis – mint a legtöbb pénzügyi vállalkozás esetén a kisbefektetők – komoly veszteségeket szenvedhetnek a kontraszelekció és a morális kockázat következtében. A kisbetétesek ugyanis egy másra várva nem képesek „monitorozni” a bankok tevékenységét, és így a bankmenedzsment az ő rovásukra érvényesítheti saját érdekeit. Nagyon fontos dilemma, hogy milyen területeken van szükség az állam hatósági közreműködésére, és hol van lehetőség arra, hogy a szereplők a maguk által meghatározott szabályok szerint működjenek, illetve maguk hozzák létre az ellenőrző intézményeket.<sup>40</sup>

Egy hiteles politika nemcsak az egyes bankok stabilitásának megőrzésében segíthet, hanem a pénzügyi pánikok kialakulásában, ahol a jól működő pénzintézetek is áldozatul esnek a válságnak (*Harmati–László–Zsámboki* [1996]). Ugyanakkor nagyon fontos annak feltérképezése, hogy hol húzódik a határ a mikro- és makrokockázatok között, ezek összemosása ugyanis túlzott beavatkozáshoz vezethet.

Gyakran eltúlzottak a válságnak a pénzügyi rendszer más szegmenseire való kiterjedésével kapcsolatos félelmek is. A fejlett pénzügyi rendszerű országokban napjainkban sokan a legnagyobb veszélyt a derivatív ügyletek szabályozatlanságában látják (*Dewatripont–Tirole* [1993] és *Szalai* [1996]). Ezeknek a pénzügyi eljárásoknak a piaca és szabályozása meglehetősen kusza, és valóban szükség van standardizált és kiegyensúlyozott szabályozásra. Ennek kapcsán azonban szeretnénk felhívni a figyelmet arra a tényre, hogy bár az ezekkel az instrumentumokkal való visszaélések jelentős csődökhöz vezettek, e válságok rendre az adott pénzintézetek falain belül pusztítottak, és a piaci árakat nem, vagy csak rövid időre és kismértékben befolyásolták.

Kétségtelen tény, hogy a pénzügyi rendszer egyes tagjai kapcsolatban állnak egymással, bankok üzletelnek bankokkal a bankközi pénzpiacon, bankok hiteleznek a brókercégeknek, biztosítók forrásaik egy részét a bankoknál kötik le stb. Ugyanakkor e lánc minden eleme esetén érdemes megvizsgálni, hogy a piaci mechanizmusok létrehozzák-e a természetes kockázatkezelési mechanizmusokat, szükség van-e állami beavatkozásra, mielőtt hatalmas védőfalakat húznánk az egyes intézmények köré.

Természetesen fontos, hogy a bankok esetében létezzen lehetőség védett betételhelyezésre, de vannak más pénzügyi közvetítők, amelyek épp azért jöttek létre, mert a befektetők nem igényelték az állami beavatkozásnak azt a szintjét, mint amit a bankok nyújtottak. Egy nyíltvégű befektetési alapnak – a még nagyobb kockázatokra való hivatkozással – a bankokhoz hasonló szintű szabályozása, épp ennek az intézménynek a létalapját szüntetné meg, hiszen olyan intézményről van szó, ahol a befektetők ki akarnak kerülni a banki szabályozás béklyójából.

### *A globalizálódás hatásai*

Az egyre nagyobb autonómiával rendelkező és a nemzeti határokon túl lépő, globalizálódó pénzügyi piaci intézmények, szereplők megnyirbálják a kormányok gazdasági hatalmát, és szűkítik a „nemzeti” gazdaságpolitika mozgásterét. Az állam gazdasági hatalmá-

<sup>40</sup> A problémakörrel részletesebben lásd *Várhegyi* [1997]. A betétbiztosítás esetéről lásd *Harmati–László–Zsámboki* [1996].

nak lényegében négy – jogi garanciákkal körülbástyázott – tartóoszlopa van. Az első az állam kizárólagos adókivetési joga, a második az állam pénzkibocsátási monopóliuma, amelyhez szorosan kapcsolódik az állam joga ahhoz, hogy a költségvetés hiányát adósságfinanszírozással szüntesse meg, végül a negyedik az állam szabályozási monopóliuma, ezen belül a pénzügyi piacok szabályozásának monopóliuma.

A szabad tőkeáramlás és a pénzügyi piacok fejlődése komoly veszélyt jelent ezekre az állami monopóliumokra. Míg a nemzeti piacok elszigeteltsége idején mind a magán-, mind az intézményi adófizetők és befektetők foglyai voltak a szóban forgó állami monopóliumoknak, és elégedetlenségüknek csupán tiltakozással adhattak hangot, addig most egyfajta kivonulási opció is megnyílt előttük, hiszen lábukkal és pénztárcájukkal szavazva alternatív pénzügyi intézmények, adózási rendszerek és pénznemek között választhatnak. Az állampolgárok és a vállalatok megnövekedett döntési szabadságának nemcsak veszélye, hanem komoly fegyelmező ereje lehet: arra készíti a kormányokat, hogy ésszerűbb fiskális és monetáris politikát folytassanak, és nagyobb gonddal őrködjenek az általuk nyomtatott pénz értékállósága fölött.

A kölcsönözhető pénzekért folytatott verseny a nemzetállamok eladósodási lehetőségeit korlátozza, hiszen új alternatívákat nyit meg az állam azon potenciális hitelezői előtt, akik korábban egy szűk, fejletlen pénzügyi intézményrendszer és a nemzeti piacok korlátai közé kényszerítve hozták meg befektetési döntéseiket. Mindez persze azt jelenti, hogy a kormányok nem tehetnek meg büntetlenül bizonyos dolgokat: a nemzeti valuta hiányzó vagy erősen korlátozott konvertibilitása, a tőkeáramlás megrendszabályozása és a nemzetközi banktevékenység tilalma idején gyakran alkalmazott gazdaságpolitikai eszközök<sup>41</sup> a megváltozott gazdasági környezetben a kitűzött célokkal ellentétes hatásokkal járnak, és aláássák a kormányzat belföldi és külföldi szavahihetőségét.

Mivel a kormányok és a kormányzati döntéseket előkészítő és végrehajtó szakbürokraták változatlanul úgy érzik, hogy politikai felelősséggel tartoznak a makroökonómiai sarokszámok alakulásáért, nehezen nyugszanak bele gazdaságpolitikai játékterük szűkülésébe. Ráadásul a gazdaságpolitika folyamatosságát vagy nemzeti céljait hirdető döntéshozók, akik az állam szuverenitásának csorbulását féltik az áru- és devizapiacok globalizálódásától, igen gyakran hathatós politikai támogatást kapnak azoktól a termelői, valamint munkavállalói csoportoktól, amelyek – mivel csupán korlátozottan piacképes termékekkel, készségekkel és ismeretekkel rendelkeznek – érdekeltek a verseny korlátozásával járadékszerzési lehetőségeket teremtő állami szabályozás fenntartásában.<sup>42</sup> A verseny a járadékok – jövedelem- és vagyontranszferek, monopoljogok, kormányzati kedvezmények és privilégiumok – megszerzéséért a nem ár jellegű versenynek abba a kategóriájába tartozik, amelynek a társadalmi haszna kisebb, mint költségei. Komoly empirikus és teoretikus bizonyítékok is szólnak emellett, hogy a járadékszerző csoportok és az elosztási koalíciók térnyerése aláássza a hosszú távú gazdasági növekedés feltételeit, mert csökkenti az új technológia adaptálásának képességét, és rontja a forrás-úraelosztás esetleg szükséges változtatásának feltételeit.<sup>43</sup>

<sup>41</sup> A belföldi fizetőszköz árfolyamának rögzítése, nyakló nélküli kormányzati túlköltekezés, inflatorikus pénzteremtés, az állam szabályozási monopóliumának bevételszerzésre való felhasználása stb.

<sup>42</sup> A szabályozás politikai gazdaságtanával kapcsolatban *Sügler* [1989]-t és *Mueller* [1989]-t ajánljuk az olvasó figyelmébe.

<sup>43</sup> Lásd *Olson* [1987]. Lásd még *Olson* [1997]. A fenti következtetés, amely eredetileg *Olsontól* származik, érvényessége meglehetősen tág, így nem véletlenül számos empirikus ellenpélda is felhozható az elméletet alátámasztó tények mellett. Lásd *Mueller* [1989] 319. o. Az átmeneti gazdaságokban – véleményünk szerint – óriási jelentősége van a közvetett állami gazdaság szabályozás által gerjesztett járadékadászatnak és a tulajdonjogok elosztásával kapcsolatos járadékszerzési erőfeszítéseknek. Sajnos kevés ilyen tanulmány született Magyarországon, a társadalomkutatók egyelőre adósság a pénzügyi közvetítőkkel kapcsolatos privilégiumok szétoztásának és a bank- és adósszolidációknak efféle elemzésével is.

A kormányzat adózási, pénzteremtési, eladósodási és szabályozási lehetőségeinek korlátozása tehát – a fiskális és monetáris alkotmányosság megteremtésének és érvényesítésének fegyverező erejéhez hasonlóan – megköti ugyan a politikai döntéshozók kezét, ám egyszersmind nagy valószínűséggel javítja az erőforrások allokációjának hatékonyságát.

Nem tagadjuk, hogy a pénzügyi piacok fejlődése számtalan új, az egyes államok vagy nemzeti szabályozó hatóságok szintjén veszélyforrást teremt. Ezekre a veszélyekre – a spekulatív buborékok kialakulásától az óriásbankok megroppanásáig – a kormányok kétféleképpen reagálhatnak. Vagy együttesen lépnek föl és alkotnak meg – a bankok számára előírt minimális tőkekövetelményekhez hasonló – globális érvényű szabályokat a gazdasági szereplők számára, vagy pedig – ismét csak együttesen cselekedve – olyan globális gazdasági környezetet hoznak létre, amely prudens magatartásra és önszabályozásra ösztönzi a piaci szereplőket. A nemzetközi cselekvésnek természetesen szembe kell néznie a kollektív cselekvés ismert csapdáival, a koordinációs problémákkal és a potyázás ilyenkor szokásos jelenségével.

### Összefoglalás

Az általunk gyakran idézett szerzők csoportja nem homogén, nem egy „iskola” követőiről van szó, érvelésük logikája, normatív háttere mégis nagyon hasonlóknak tűnik. E „nézetrendszer” bemutatását három – általunk alapvetőnek vélt – állítás köré csoportosítottuk: *a)* az uralmi tézis a „pénzvilág” dominanciáját, reálgazdaság feletti uralmát mondja ki, *b)* a második tézis a pénzügyi tranzakciók és intézmények túlzott elburjánzását, természetes korlátaitól való elszabadulását fogalmazza meg, *c)* a harmadik tézis az új adminisztratív korlátozás igényét fejezi ki.

E tanulmány megírására nem magának a kérdésfelvetésnek az elutasítása motivált bennünket. Megítélésünk szerint a pénzügyi rendszer e kritikáit olyan jelenségek váltották ki, amelyek valóban magyarázatra szorulnak. A pénzügyi intézmények vagy azok irányítóinak jelentős befolyása bizonyos politikai vagy a gazdasági döntésekre, vizsgálható és vizsgálendő hipotézis. A pénz dematerializálódása, a pénzpiacok újabb és újabb szegmenseinek megjelenése, a származtatott piacok közelmúltbeli gyors fejlődése és így bizonyos, korábban ismeretlen vagy jelentéktelen, új kockázatok megjelenése szintén tény. Az általunk megidézett kritikusok többségével ellentétben azonban úgy látjuk, hogy e jelenségek mögött nem uralomra törő elitcsoportok valamilyen összeesküvése húzódik meg, és valószínűleg nem ezek a jelenségek terelik az emberiség fejlődését – ha egyáltalán arra tart – zsákutcába.

Írásunk elsődleges célja az volt, hogy feltárjuk a „pénzvilág uralmát” leleplező írások módszertani és normatív hátterét, és bemutassuk a kritizált intézmények működésével kapcsolatos, módszertanilag – számunkra – elfogadható teoretikus magyarázatokat és empirikus kutatási eredményeket. A kritikákat kiváltó jelenségek számunkra sem magától értetődő tények, s bár a kérdéseket olykor másként fogalmaztuk meg, és új szempontokat is bevontunk a vizsgálat körébe, válaszainkkal igyekeztünk a vitát kimozdítani a holtpontról.

Az uralmi tézis erős és gyenge változatának – módszertani alapjain és empirikus érvényességén túl – egy olyan gyengéjét is felfedezni véljük, hogy a „nagy ideák” kódében a lényeges dolgok elkerülhetik az elemzők és a politikusok figyelmét: a pénzügyi rendszer fejlődése mentén megjelenő zsákutcás intézmények, a járadékvadászat, a potyautazás és az esetleges szabályozási hiányosságok. Írásunkban a pénz, a pénzügyi piacok fejlődését mint a legelemibb emberi problémák megoldásának rendszerint hatékony megoldási kísérleteit mutattuk be. A kifejtés során a gazdasági tranzakciókkal fellépő információs és

tranzakciós költségek, sűrűlódások meghatározására, és az e sűrűlódások mérséklésére irányuló cselekvések, intézmények leírására koncentráltunk. Igyekeztünk meghatározni ezeknek az intézményeknek, instrumentumoknak az alapvető funkcióit, megadni működésük magyarázatát, mert e nélkül nem lehet vizsgálni ezek működési zavarait, társadalmi költségeit sem.

A pénzügyi rendszer fejlődésének kritikussai nagyon gyakran e fejlődés mellékhatásait súlyosabb veszélynek ítélik meg, és ezért – kimondva vagy kimondatlanul – korlátok felállítását tartják szükségesnek. Gyakran hangsúlyozzák a növekvő forgalom és a globalizáció veszélyeit, holott ezek mellékhatása nemcsak a növekvő kockázatok esetleges valóra válása, hanem általában – a verseny, a nagyobb likviditás miatt – a kamatok csökkenése és a kondíciók javulása. A pénzügyi rendszerben verseny nemcsak egy termékhez kötődik, hanem egy kockázat- és hozamfüggvényt – képletesen szólva – kirajzoló terméksorozat mentén is. S bár a pénzpiacok növekedésével felbukkanhat markáns termékdifferenciálódás, szegmentálódhat a piac, de alapvetően az nemcsak az adott termék, hanem a többi termék, szolgáltatás minőségére, kockázatára és árára is hat. A nagy volumen, a tranzakciók nagy száma épp az ár és a kockázat finomhangolását könnyítik meg a befektetők, megtakarítók számára.

A szabályozás fejlesztése természetesen szükséges bizonyos esetekben, így például a határidős piacok esetében, de a szabályozás nem veszélyeztetheti a pénzügyi rendszer fejlődését. Nemcsak azért nem, mert nem célszerű ezt megtennie, hanem azért, mert a pénzügyi közvetítési folyamatok rendre megkerülik az adminisztratív korlátokat. Mi is úgy látjuk, hogy e fejlődéssel párhuzamosan a kormányok szerepe a pénzügyi rendszer oldaláról induló vagy általa felerősített válságok stabilizálásában csökkent, de destabilizálni is egyre kevésbé tudnak ezáltal. Ha azonban ismét indokolatlan adminisztratív korlátokat építünk a rendszerbe, akkor a pénzügyi rendszer és a gazdaság stabilitása érzékeltetően nem fog nőni, csak az információs és tranzakciós költségek, tehát a rendszer kevésbé hatékonyan és nagyobb társadalmi költségekkel fog működni.

### Hivatkozások

- ALLEN, F.–GALE, D. [1994]: *Financial Innovation and Risk Sharing*, MIT Press, Cambridge.
- ALMÁSI MIKLÓS [1995]: *Napóra a Times Square-en*. T-Twins, Budapest.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1987]: *Ki mit fizet?* Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1996]: *Miről szól az input-output modell?* Közgazdasági Szemle, 4. sz.
- BÁCSKAI TAMÁS [1996]: John Kenneth Galbraith: *A pénzügyi spekulációk rövid története*. Recenzió, BUKSZ, téli szám.
- BAKER, W. E. [1984]: *The Social Structure of a National Securities Market*, *American Journal of Sociology*, 775–811. 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.
- BLINDER, A.–STILGLITZ J. [1983]: *Money, Credit Constraints and Economic Activity*. *American Economic Review*, 73, 297–302. o.
- BRÓDY ANDRÁS [1996]: *A monetarizmus kiskátéja*. Előadás a Magyar Tudományos Akadémia Debreceni Akadémiai Bizottsága és a Friedrich Ebert Alapítvány budapesti irodája 1996. május 31. és június 2. között Debrecenben szervezett A monetarizmus: múlt és jelen, deviancia vagy normalitás című konferenciáján.
- DIAMOND, D.W. [1996]: *Pénzügyi közvetítés és delegált megfigyelés*. Megjelent: *James, C. M.–Smith, C, W, H.* (szerk.): *Pénzügyi közvetítők: Kereskedelmi bankok*. Panem, Budapest, 23–49. o.
- DEWATRIPONT, M.–TIROLE, J. [1993]: *The Prudential Regulation of Banks*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

- DIAMOND, D. W. – DYBVIK, PH. H. [1986]: Banking Theory, Deposit Insurance, and Bank Regulation. *Journal of Business*, január, 55–68. o.
- DIAMOND, D. W.–DYBVIK, PH. H. [1994]: A bankostrom, a betétbiztosítás és a likviditás. Megjelent: *James, C. M.–Smith, C. W. H.* (szerk.): Pénzügyi közvetítők: Kereskedelmi bankok. Panem, Budapest.
- FAMA, E. F. [1996]: Miben mások a bankok?, Megjelent: *James, C. M.–Smith, C. W. H.* (szerk.): Pénzügyi közvetítők: Kereskedelmi bankok. Panem, Budapest, 175–187. oldal
- FRANKEL, S.H.[1977]: Money: Two Philosophies, Basil Blackwell.
- FRIEDMAN, M. [1986]: Infláció, munkanélküliség, monetarizmus. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- GALBRAITH, J. K [1995]: A pénzügyi spekulációk rövid története. Adu Print, Budapest.
- GOLDSMITH, R. W. [1985]: Comparative National Balance Sheets: A Study of the Twenty Countries. University of Chicago Press, Chicago.
- GOODHART, C. [1985]: The Evolution of Central Banks: a Natural Development?, ICERD–London School of Economics, London.
- GORTON, G. [1988]: Banking Panics and Business Cycles. *Oxford Economic Papers, New Series*, 40., 751–781. o.
- GROSSMAN, S. J.– STIGLITZ, J. E.[1976]: Information and Competitive Price Systems, *American Economic Review*, 246–253. o.
- GURLEY, J. G–SHAW, E. S. [1955]: Financial Aspects of Economic Development, *American Economic Review*, szeptember.
- GURLEY, J. G–SHAW, E. S. [1960]: Money in the Theory of Finance, The Brookings Institution, Washington D. C.
- HAHN, F. H. [1971]: Equilibrium with transaction cost. *Econometrica*, 39: 417–439. o.
- HAHN, F. H. [1990]: Liquidity. Megjelent: *Friedman, B. M. – Hahn, F. H.* (szerk.): *Handbook of Monetary Economics*. Elsevier Science Publishers, B. V. 65–80. o.
- HARMATI LÁSZLÓ–LÁSZLÓ GÉZA–ZSÁMBOKI BALÁZS [1996]: A pénzügyi rendszer információs problémái és a betétbiztosítás. *Bankszemle*, 6. sz.
- KEYNES, J. M. [1965]: A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete, *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KINDLEBERGER, CH. P. [1978]: Maniacs, Panics, and Crashes, a History of Financial Crises, Basic Books; New York.
- KIRÁLY JÚLIA [1989]: Egyéni vagy kollektív racionalitás, *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- KOHN, M. [1988]: The Finance Constraint Theory of Money: A Progress Report. Kézirat, Dartmouth College.
- KORTEN, D.C: [1996]: A tőkés társaságok viláгурalma. Kapu, Budapest.
- LAFFONT, J.–TIROLE, J. [1994]: A Theory of Incentives in Procurement and Regulation, MIT Press, Cambridge Massachussets.
- LÁNYI KAMILLA [1996]: A pénz hatalma – a hatalom pénze. Élet és Irodalom, július.
- LÁSZLÓ GÉZA [1997]: Pénzfunkciók, pénzformák. Megjelenik a *Kohn, M.* [1997]: Bank- és pénzügyek, pénzügyi piacok című kötetben. Osiris, Budapest.
- LÁSZLÓ GÉZA–ZSÁMBOKI BALÁZS [1995]. Pénz, pénzügyi közvetítők és a reálgazdaság. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz. 667–684.old.
- LENGYEL GYÖRGY–BARTHA A. [1997]: Bankárok: a magyar gazdasági elit domináns csoportja? Replika, 1997. március.
- LEROY, S. F–GILLES, C. [1990]: Asset price bubbles. Megjelent: *Newman, P. és szerzőtársai* (szerk.): *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. MacMillan Press Limited, 74–76. o.
- LOWRY, T. [1979]: Recent Literature on Ancient Greek Economic Thought. *Journal of Economic Literature*, március.
- MARX, K. [1959]: A filozófia nyomorúsága. Megjelent: *Marx, K.–Engels, F.*: *Összegyűjtött Művei*, 4. kötet, Budapest.
- MERTON, R. C. [1990]: The Financial System and Economic Performance, *Journal of Financial Services Research* 263–300. o. Kluwer Academic Publishers.

- MINTZ, B. –SCHWARTZ, M. [1985]: *The Power Structure of American Business*. The University Chicago Press.
- MUELLER, D. C. [1989]: *Public Choice II*, Cambridge University Press, Cambridge.
- NIEHANS, J. [1978]: *The Theory of Money*, John Hopkins University Press, Baltimore, London.
- OGGER, G. [1995]: *BankKárok*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- OLSON, M.[1987]: *A nemzetek felemelkedése és hanyatlása*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- OLSON, M.[1997]: *A kollektív cselekvés logikája*. Osiris, Budapest.
- OSTROY, J. M.–STARR, R. M. [1990]: *The Transaction Role of Money*. Megjelent: *Friedman, B.M.–Hahn, G. F. H.* (szerk.): *Handbook of Monetary Economics*. Elsevier Science Publishers, B.V.
- PARK, S. [1991]: *Bank Failure Contagion in Historical Perspective*. *Journal of Monetary Economics*, október, 271–286. o.
- RICHTER, R. [1989]: *Money*. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York.
- SALINS, A. DE –VILLEROY DE GALHAU, F. [1996]: *The Modern Development of Financial Activities in the Light of the Ethical Demands of Christianity*. Pontifical Council for Justice and Peace, Vatican City.
- SCHUMPETER, J. L. [1955]: *History of Economic Analysis*. London.
- SCHWARTZ, A.–FRIEDMAN, M. [1963]: *A Monetary History of the US 1867–1960*, Princeton: Princeton Univ Press, 1963. Megjelent: *Friedman* [1986] kötetben az *Egyesült Államok monetáris történelme* címmel.
- SPITZ, P [1996]: *The right to food and the role of finance*. *Food Policy*, vol. 21., No. 1, 17–21. o.)
- STIGLER, G. J. [1989]: *Piac és állami szabályozás*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- 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.
- SWEDBERG, R. [1989]: *Banks from Sociological Perspective*. Megjelent: *Göran A. és szerzőtársai* (szerk): *Sociology in the World: Essays in Honor of Ulf Himmelstrand on his 65<sup>th</sup> Birthday*. Uppsala University Press, Uppsala.
- SZALAI ZOLTÁN [1996]: *A származékos pénzügyi piacok fejlődésének és szabályozásának nemzetközi tapasztalatai*. Kézirat, Budapest.
- TOBIN, J. C. [1992a]: *Financial Intermediaries*. Megjelent: *Newman, P. és szerzőtársai* (szerk.): *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. MacMillan Press Limited.
- TOBIN, J.[1992b]: *Money*. Megjelent: *Newman, P. és szerzőtársai* (szerk.): *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. MacMillan Press Limited, 770–778. o.
- TOFFLER, A. [1993]: *Hatalomváltás*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- VÁRHEGYI ÉVA [1996]: *Bankvezetők kiválasztása a nyolcvanas-kilencvenes években Magyarországon; Szociológiai Szemle*, 3–4. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1997]: *Ki szavatol a pénzünk biztonságáért? Megjelenés alatt az És mi lenne, ha nem lenne. Tanulmányok az államról* című kötetben. Korridor–Helikon, Budapest.
- VEDRES BALÁZS [1997]: *Bank és hatalom*. Szakdolgozat, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.
- WEBER, M. [1986]: *Gazdaság és társadalom*. I. kötet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- WHITE, L. H. [1984]: *Free Banking in Britain: Theory, Experience and Debate.*, Cambridge University Press, Cambridge, 1800–1845. o.
- WHITE, L. H. [1996]: *Versengő fizetési rendszerek és az elszámolási egység*, Megjelent: *James, C. M.–Smith, C. W. H.* (szerk.): *Pénzügyi közvetítők: Kereskedelmi bankok*. Panem, Budapest.
- WILLIAMSON, S. D. [1988]: *Liquidity, Banking, and Bank Failures*. *International Economic Review*, február, 25–44. o.

Eső Péter

## Árverés és verseny a közbeszerzésben

---

**Közbeszerzésnek ebben a cikkben egy oszthatatlan jószág vásárlását nevezzük, ahol, noha a vásárló jólétét a termék minősége utólag befolyásolja, azt előre nem lehet szerződésbe foglalni, s így számon kérni sem. Megmutatjuk, hogy ilyenkor egyfajta korlátozott árverés az a mechanizmus, amely társadalmilag optimális kimenetelhez vezet. Ezen új eredmény kifejtése előtt bemutatjuk az optimális adásvételi formák elméletének néhány, a magyar olvasók számára esetleg ismeretlen eredményét.\***

---

A közelmúltban a Közgazdasági Szemle hasábjain több árveréseméleti tárgyú írás is megjelent (*Szatmári* [1996], *Kondrát* [1996]). Ezek a cikkek az úgynevezett *eladási* problémával foglalkoztak, vagyis azzal, amikor a *vevők versengenek* a tárgy megvételéért (festmény- vagy kincstárjegyárverés). Ebben az írásban a fordított alaphelyzetet vizsgáljuk, amikor a jószág (termék vagy szolgáltatás) *beszerzése* történik árverés vagy valamilyen más mechanizmus segítségével. Ilyenkor nem feltétlenül az eladók versenyeztetése az optimális beszerzési mód. Az első szakaszban egy számpéldán is illusztráljuk, hogy a verseny korlátozása bizonyos esetekben a köz javát szolgálhatja. A cikk hátralevő részében pedig arra keresünk választ, hogy általános esetben mi a társadalmilag optimális adásvételi forma. A modell eredménye az, hogy tág feltételek között a társadalmilag legjobb piacforma az eladók személyére szabott *árpaddalóval* megszorított árverés (az eladók egymás alá licitálhatnak, amíg egyéni árpaddójukat el nem érik). A cikk során utalunk az optimális adásvételi mechanizmusok elméletének néhány, eddig még magyarul nem ismertetett eredményére is.<sup>1</sup>

\* Az aukciós irodalomba *Eric van Damme* professzor (CentER, Tilburg) vezetett be, akinek ez úton is köszönetet mondok segítségéért és az inspiráló beszélgetésekért. A cikk megírásához vezető tanulmányutamat a közgazdasági PhD-képzés támogatta. Az írás korábbi változataihoz fűzött megjegyzéseikért köszönet illeti *Csekő Imrét, Jos Jansent, Alejandro Manellit, Eric Maskint, Simonovits Andrást, Tomas Sjöströmöt*, különösképpen pedig *Bárczy Pétert* és *Eső Mártát*. Sokoldalú segítségéért, többéves támogatásáért hálás vagyok tanszékvezetőmnek, *Zalai Ernőnek*. A jelen változat az OTKA F020815. számú programja keretében készült.

<sup>1</sup> Az optimális adásvételi mechanizmusok elméletének angol megnevezése *theory of optimal auctions*. Aukción tehát a szakirodalom nem feltétlenül árverést ért, hanem bármilyen adásvételi mechanizmust (amelybe az egységáron való eladástól az árverésen keresztül az alkudozásig minden belefér). A továbbiakban a széles értelemben vett aukciós mechanizmus helyett adásvételt, a szűk értelemben vett aukció helyett árverést mondunk.

### Közbeszerzés és minőség

A gazdasági javakat minőségük alapján a mikroökonómiában a következőképpen szokás csoportosítani. *Közönséges* a termék, ha minősége a termelőtől függetlenül állandó, homogén, vagy azt legalábbis a vétel előtt a fogyasztó költségmentesen kiderítheti. Ebbe a kategóriába tartoznak például az árutőzsdén megforduló standard termények. *Keresési* jószágról beszélünk, amikor a termék minősége még a megvétel előtt kiderül, de ezt az információt költséges megszerezni; illetve ha a minőség ugyan csupán utólag, a fogyasztás közben derül ki, de az úgymond bíróság előtt bizonyítható, verifikálható. Másképp fogalmazva: a termék minősége már a vételkor *szerezésbe foglalható*, és a termékért járó fizetség a kóstolással (vagy csak utólag) tapasztalt minőségtől függővé tehető. Ilyen termékek például a piacon árult gyümölcsök. Vannak azonban olyan áruk, amelyeknél a szerződésbe nem foglalható minőségi jellemzők nem hanyagolhatók el. Ezek a *tapasztalati* javak. Jogi vagy más gyakorlati okok miatt nehéz sok év múltán számon kérni egy atomreaktor vagy egy szilikon műmell gyártóján azt, hogy terméke az újabb tudományos eredmények szerint veszélyesebb, leszerelése pedig drágább, mint azt sok évvel azelőtt bárki hitte. (Egy új termék gyártója ki is kötheti, hogy a káros mellékhatások rizikóját nem a feltaláló, hanem a felhasználó viseli.) Tapasztalati jószágnak számítanak az oszthatatlan keresési javak is, ahol a kóstolás és az elfogyasztás között nincs különbség.<sup>2</sup>

A kortárs mikroökonómia egyik legfontosabb kutatási területe a különböző terméktypusokhoz „illő” adásvételi mechanizmusok meghatározása. A szempont általában a társadalom jóléte: olyan játékszabályokat keresünk és *implementálunk*, amelyek keretei között mozogva a szereplők stratégiai önérdükükre hallgatva éppen a társadalmilag lehető legjobb állapotot valósítják meg.<sup>3</sup>

Azt a problémát, amikor egy vásárló oszthatatlan tapasztalati jószágot akar venni versenyző eladóktól, *közbeszerzési feladatnak (procurement problem)* nevezzük. Ebben a cikkben a közbeszerzési feladat társadalmilag optimális megoldásáról lesz szó: megmutatjuk, hogy mi az a mechanizmus, amely viszonylag általános esetben a vásárló és eladók társadalmában a legjobb kimenetelre vezet.

Az Olvasóban felmerülhet, hogy a feladat megfogalmazása túlzottan absztrakt, s így annak a kormányok, önkormányzatok beszerzési problémáihoz annyi köze sincs, mint a hátizsákfeladatnak a turizmushoz. Ez bizonyos mértékig így van. Amire itt vállalkozunk, az nem is egy új közbeszerzési törvény megszövegezése, hanem egy közgazdaságtani, azon belül is aukcióelméleti modell felállítása és elemzése. A problémának szükségképpen csak egy szeletét vizsgáljuk, amely sok közbeszerzési probléma esetén, reméljük, azért a legfontosabb.

A legegyszerűbb közbeszerzési módszer természetesen a potenciális beszállítók versenyeztetése – a vevő azzal köt üzletet, aki (például egy nyílt árverésen) a legolcsóbb árat vállalja. Lássunk egy egyszerű számpéldát, amely megvilágítja, hogy miért nem feltétlenül szerencsés az eladók ilyen versenyeztetése egy közbeszerzési problémánál! Tegyük fel, hogy két helyi cég jelentkezik a városi szemétszállítás megszervezésére. Mindkét cég számára adottság, hogy milyen költséggel, erőfeszítéssel tudja megoldani a feladatot (ez függ korábbi tapasztalataiktól, munkatársaik képzettségétől stb.), amely rövid távon nem változtatható meg). Az egyszerűség kedvéért tegyük fel, hogy egy külső szemlélő számá-

<sup>2</sup> Tapasztalati javaknál fontos probléma az erkölcsi kockázat is. A független magyar bírósághoz nem lehet olyan keresettel fordulni, hogy a vendéglőben elfogyasztott vacsora a gyertyafény ellenére nem érte el a célját, és ezért pénzünk visszajár. A vendéglős érvelhet úgy, hogy nem benne volt a hiba: a hódítás eleve kudarcra volt ítélve.

<sup>3</sup> Az implementációelmületről lásd *Csekő* [1996].



ra mindkét vállalat technológiájának költsége a  $[0, 1]$  intervallumon független, egyenletes eloszlású véletlen változó,  $x_1$  és  $x_2$ .

Noha a nagyobb költségről (jóindulatúan) feltesszük, hogy nagyobb erőfeszítést és jobb minőséget is jelent, a vevő a túlzottan jó minőséget nem igényli. Tegyük fel, hogy  $x_s$  költségű szolgáltatás a vevő számára  $v(x_s)$  pénzben kifejezett hasznosságot eredményez, ahol

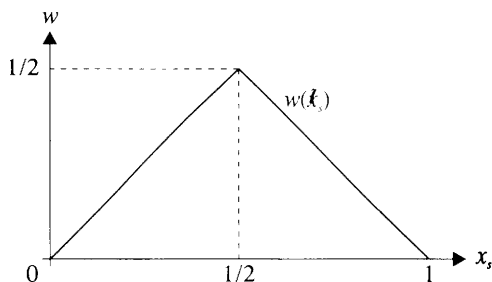
$$v(x_s) = \begin{cases} 2x_s, & \text{ha } x_s \in [0; 1/2] \\ 1, & \text{ha } x_s \in (1/2; 1]. \end{cases}$$

Látható, hogy  $v(x_s) = 1/2$ -nél a vevő preferenciái telítődnek. Érdemes még meghatározni a *társadalmi többletet*, amely a mikroökonómiában szokásos módon a vevő hasznának és az eladó költségének a különbsége:  $w(x_s) = v(x_s) - x_s$ .

$$w(x_s) = \begin{cases} x_s, & \text{ha } x_s \in [0; 1/2] \\ 1 - x_s, & \text{ha } x_s \in (1/2; 1]. \end{cases}$$

A  $w(\cdot)$  függvényt az 1. ábrán láthatjuk. A későbbi számítások ellenőrzésénél érdemes néha rápillantani.

1. ábra  
Illusztráció a számpéldához



A kérdés az, hogy amennyiben a vásárló előzetesen nem képes megfigyelni az eladók költségét ( $x_1$  és  $x_2$  realizációját), utólag pedig nem tudja bizonyítani azt (így előzetesen nem lehet az *utólag* tapasztalt minőségtől függő díjazásban megállapodni), akkor milyen közbeszerzési technikát választva lesz a társadalmi többlet várhatóan a legnagyobb.

Tegyük fel például, hogy a vevő nyílt versenytárgyalást (árverést) hirdet, ahol a két vállalat egymás alá licitálhat, és az önkormányzat végül az olcsóbb cégtől rendeli meg a személyszállítást. Az ár természetesen  $x_1$  és  $x_2$  *maximuma* lesz (a drágább cég ott esik ki a versenyből), míg a társadalmi többletet a  $w(\cdot)$  függvény  $x_1$  és  $x_2$  minimumánál felvett értéke adja meg (a személyszállítást végül az olcsóbb erőforrásokat használó cég valósítja meg). Ha  $x_1$  és  $x_2$  minimumát  $z$ -vel jelöljük,<sup>4</sup> akkor a várható társadalmi többletet  $w(z)$  várható értéke adja. Ez egy egyszerű valószínűségszámítási feladat, és eredménye: a várható társadalmi többlet  $1/4$ .

Most tegyük fel, hogy a vevő, félredobva a versenysemlegesség elvét, az 1. cégnek

<sup>4</sup> Mivel  $x_1$  és  $x_2$  véletlen változó  $F_1(x) = F_2(x) = x$  eloszlással, ezért  $z$  is valószínűségi változó, csak az eloszlása komplikáltabb egy kicsit:  $F_z(x) = 1 - (1 - x)^2$ .

megtöltje, hogy  $1/2$ -nél alacsonyabb licitet adjon be. Ekkor három, egymást kölcsönösen kizáró eset lehetséges.

- Ha  $x_2 < 1/2$ , akkor a 2. vállalat nyer, hiszen  $1/2$  vagy az alatti licitek ellen az 1. cég nem rúg labdába. A társadalmi többletet  $x_2$  határozza meg; az  $x_2 < 1/2$  feltétel mellett  $w(x_2)$  várható értéke  $1/4$ .

- Ha  $x_2 > 1/2$ , de  $x_1 < 1/2$ , akkor a nyerő licit „egy hajszállal”  $x_2$  alatt lesz, de most mindenképpen 1. nyer. Az  $x_1 < 1/2$  feltétel mellett  $w(x_1)$  feltételes várható értéke újra  $1/4$ .

- Ha  $x_1 > 1/2$  és  $x_2 > 1/2$ , akkor a helyzet ugyanolyan, mint az árpadló nélküli árverés esetében:  $x_1$  és  $x_2$  maximuma lesz az árverésen a nyerő ár, a társadalmi többletet pedig  $x_1$  és  $x_2$  minimuma határozza meg. Kiszámolható, hogy ekkor a társadalmi többlet feltételes várható értéke  $1/3$ .

Ebből viszont már következik, hogy a diszkriminatív versenyztetési módszerrel a társadalmi többlet várható értéke nagyobb, mint a szimpla árverés mellett. A többlet várható értéke számszerűen  $13/48$ , mivel az első eset  $50$  százalék, a második és harmadik  $25-25$  százalék eséllyel következik be.

Azt a meglepő eredményt, hogy a verseny korlátozásával a társadalom nyer, nyilvánvalóan a *kontraszelekció* jelensége okozza.<sup>5</sup> Ha hagyjuk a szállítókat egymás alá licitálni, akkor féltő, hogy végül a legolcsóbb megoldás egyben a legigénytelenebb is lesz. Természetesen, ha a beszerzési problémánál *nem merül fel minőségi kérdés* (vagy a minőség utólag könnyen számon kérhető a szállítón), akkor *a verseny előmozdítása növeli a társadalmi többletet*. Az információs aszimmetria szempontjából átfogalmazva cikkünk mondanivalóját, a kérdés pontosan az, hogy miképpen és milyen mértékben kell korlátozni a versenyt, hogy a „tragacseffektust” a lehető legjobban kiküszöböljük. A korlátozás módszere éppen az imént látott licitpadló lesz.

### A közbeszerzési játékok

Legyen a szállítók (eladók) halmaza  $S$ , a szállítókat indexeljük  $s$ -sel. Az  $s$  szállító „titka” a tárgy vagy szolgáltatás objektív értéke, azaz előállításának költsége,  $x_s$ , amelyről feltesszük, hogy a kívülálló számára egy  $F_s(x_s)$  eloszlásfüggvénnyel leírható eloszlást követ az  $I = [0, 1]$  intervallumon. Az eloszlásfüggvényről feltesszük, hogy mindenütt deriválható, és a sűrűségfüggvény pozitív,  $f_s(x_s) > 0$ . A különböző eladók költség- (vagy típus-) eloszlásai *függetlenek*, az együttes eloszlást jelölje  $F$ , ennek értelmezési tartománya  $I^S$ . Az  $s$  szállítón kívül az összes többi típusának eloszlását  $F_{-s}$ -sel jelöljük.

A vevő, ha a megvásárolt tárgy vagy szolgáltatás (utólag kiderülő objektív) értéke  $x_s$ , akkor azt a  $v(x_s)$  pénzben mért hasznosságfüggvény szerint értékeli, ahol  $v(\cdot)$  folytonos, konkáv függvény. A függvény konkávitása azt jelenti, hogy a vevő az egyre nagyobb ráfordítást egyre kisebb mértékben értékeli, azaz a termék „minőségének” határhaszna csökkenő. Figyeljük meg, hogy  $v(\cdot)$  nem függ attól, hogy *melyik* szállítótól származik a termék, ami kétféleképpen értelmezhető. Vagy a vevő pártatlanságként (például nem számít, hogy a szállítók helyi munkaerőt alkalmaznak-e, s hogy melyikük a párttitkár veje), vagy úgy, hogy a szállítók egyformán hozzájutnak minden erőforráshoz (a külföldi is alkalmazhat helyi munkást, és a párttitkárnak is van még eladósorban lévő leánya).

A társadalmi többletet  $w$ -vel jelöljük:  $w(x_s) = v(x_s) - x_s$ . Társadalmi szinten nem számít, hogy a vevő éppen mennyit fizet a termékért az eladónak, hiszen az az előbbi jólétét pontosan ugyanannyival csökkenti, mint amennyivel az utóbbiét növeli. A vevő célja a

<sup>5</sup> A kontraszelekcióról és más, az információ közgazdaságtana által vizsgált jelenségekről magyarul lásd Vincze [1991].

$w(\cdot)$  társadalmi többlet várható értékének, a szállítóké pedig várható profitjuknak a maximalizálása. Mindkét fél kockázatsemleges.

A feladat játékként való modellezésének utolsó lépése, hogy megadjuk a szereplők stratégiiahalmazát. A vevő stratégiai döntése tulajdonképpen az adásvételi mechanizmus meghatározása, az eladók lehetséges akcióit pedig természetesen maga a mechanizmus fogja meghatározni. Az olyan mechanizmust, ahol az eladó feladata semmi más, mint bejelenteni (nem feltétlenül valódi) költségét, *közvetlen (direkt) mechanizmusnak* nevezük. Közvetlen, mert a vételi döntés az eladók típusának (költségének) *közvetlen kinyilvánításán* alapszik. A döntés persze nem feltétlenül az, hogy a legalacsonyabb költségű eladótól veszünk, sőt a győztesnek fizetett ár sem feltétlenül annyi, mint amennyit az illető költségként bejelent. A lényeg az, hogy közvetlen mechanizmusban a vevő csupán az eladók típusát kérdezi meg. Ezek talán a legegyszerűbb mechanizmusok.

A direkt mechanizmusoknál bonyolultabbakra nincs is azonban szükség. *Roger Myerson* 1979-ben az adásvételi problémáknál általánosabb kontextusban mondta ki és bizonyította be a következő tételt:

**1. tétel (kinyilvánítási elv).** *Bármilyen bonyolult adásvételi mechanizmusban létrejövő egyensúlyi kimenetel megvalósítható közvetlen mechanizmus révén is, ahol ráadásul minden szereplő a költségét (típusát) őszintén vallja be.*

(Egyensúlyon játékelméleti Nash-egyensúlyt értünk, azaz olyan lejátszást, ahol a szereplők kölcsönösen legjobb választ adnak egymás egyensúlyi stratégiáira.)

*Bizonyítás.* Az állítás igazsága a következőképpen látható be verbális úton. Tegyük fel, hogy a bonyolultabb mechanizmusban a szereplők stratégiiahalmazai rendre  $A_s, s \in S$ . Ebben a játékban legyen az eladók  $a^* = (a_s^*)_{s \in S}$  stratégiaegyüttese Nash-egyensúly. Azaz, amennyiben az  $s$  játékos típusa  $x_s$ , akkor  $a_s^*(x_s)$  legjobb válasz a többiek  $a_{-s}^*$  stratégiakombinációjára. Most lépünk közbe, pártatlan játékmesterek, és javasoljuk mindenkinek a következő *közvetlen mechanizmust*.

Írja fel mindenki egy lapra a típusát (nem feltétlenül a valódit),  $\xi_s$ -t, és adja oda a játékmesternek. A játékmester, miután összeszedi a bevallásokat, a bonyolult mechanizmus  $a_s^*$  egyensúlyi stratégiái alapján meghatározza, hogy az  $s$  játékos a bonyolult mechanizmusban mit játszana, ha típusa valóban a felírt  $\xi_s$ , lenne – természetesen  $a_s^*(\xi_s)$ -t, minden  $s \in S$ -re. A játékmester azt is kiszámítja, hogy mi lenne a kimenetel (a játékosok kifizetései) a bonyolult mechanizmus mellett, és mindenki ezt a kifizetést kapja meg.

Ebben a direkt mechanizmusban a típusok őszinte bevallása Nash-egyensúly. Ha ugyanis az  $s$  játékos feltételezi, hogy a többiek őszintén tárják fel a költségüket, akkor neki is érdemes a valódi  $\xi_s = x_s$ -et bejelentenie, hiszen ez legjobb válasz a többiek őszinte bevallásokon alapuló  $a_{-s}^*(x_{-s})$  stratégiakombinációjára. Ekkor pedig a játékmester kalkulációi révén ugyanaz a kimenetel valósul meg, mint ami a bonyolult mechanizmus  $a^*$  egyensúlyában. Q. E. D.

A kinyilvánítási elv értelmében elég figyelmünket a közvetlen mechanizmusokra fordítanunk. Itt az eladók akcióhalmaza egyszerűen az  $I$  intervallum – nem tesznek mást, mint bejelentenek egy 0 és 1 közé eső számot költség gyanánt. A mechanizmus pedig leírható azzal, hogy  $\{x_s\}_{s \in S}$  költségek bevallása esetén az egyes eladóktól mekkora eséllyel vásárol a vevő, és hogy a vásárlástól függetlenül várhatóan mekkora fizetség (transzfer) üti az eladó markát. (A transzfer lehet negatív is.) Az  $s$  játékoskal való *üzletkötés valószínűségét* jelöljük  $p_s$ -sel; az előbbiek értelmében  $p_s: I^S \rightarrow [0, 1]$ . Hasonlóképpen, legyen a különböző bejelentett típusegyüttesek mellett az  $s$  eladónak *várhatóan kifizetett összeg* (transzfer) összege  $t_s$ , ahol  $t_s: I^S \rightarrow \mathfrak{R}$ .

Egy közvetlen mechanizmust a  $\{p_s, t_s\}_{s \in S}$  függvénypárcsalád egyértelműen meghatároz. Ha a játékosok az  $x = \{x_s\}_{s \in S}$  költségeket jelentik be, akkor az  $M = \{p_s, t_s\}_{s \in S}$  mechanizmusban az  $s$  eladótól való vétel esélye  $p_s(x)$ , és neki várhatóan  $t_s(x)$  transzfer üti

a markát. Feladatunk ezek után nem más, mint annak az  $M = \{p_s, t_s\}_{s \in S}$  mechanizmusnak a meghatározása, amely a maximális várható társadalmi többletet eredményezi, miközben a játékosok (eladók) őszinte típusbejelentései a játékban Nash-egyensúlyt alkotnak. A következő szakaszban ezt a „szöveges feladatot” írjuk fel egy feltételes szélsőérték-számítási probléma alakjában, majd azt kellően emészthető formára is hozzuk.

### A feladat egyszerű megfogalmazása

A bevezetett jelölésekkel a társadalmi többlet várható értéke:

$$W = \sum_{s \in S} \int_{I^s} [v(x_s) - x_s] p_s(x) dF(x). \quad (1)$$

A képletben  $dF(x) = f(x)dx$  a típusok együttes eloszlása szerinti integrálást jelenti – azaz a várható érték képzését. Olyan mechanizmust, azaz  $\{p_s, t_s\}_{s \in S}$  függvénypárcsaládot keresünk, hogy (1) értéke a lehető legnagyobb legyen, azaz (1) lesz feladatunkban a célfüggvény.<sup>6</sup> Ebbéli törekvéseinket több feltétel is korlátozni fogja. A legegyszerűbb az a feltétel, hogy a vevő *csak egy darab* jószágot akar vásárolni, azaz, tetszőleges  $x$  költségbejelentés esetén a különböző eladókkal való üzletkötés esélyének összege legfeljebb 1:

$$\sum_{s \in S} p_s(x) \leq 1, \quad \text{minden } x \in I^s\text{-re.} \quad (2)$$

A második feltétel azt fogja kifejezni, hogy a bevezetendő mechanizmusban az eladók önérdéküket követik. Mivel több eladó is szerepel, és erről ők maguk is tudnak, azért a helyzetet többszemélyes optimumszámítási feladatnak, azaz *játéknak* tekintjük, amelyben a Nash-egyensúly(oka)t tekintjük kimenetelnek. A Nash-egyensúly(ok) meghatározásához szükség van az eladók célfüggvényére.

Nézzük azt a lehetőséget, hogy az  $s$  eladó valódi költsége  $x_s$ , de  $\delta y_s$  költséget jelent be. Ekkor  $s$  – feltéve, hogy a többi játékos nem csal, azaz *őszintén* vallja be a költségét – várható értékben a következő nyereségre számíthat:

$$\Pi_s(y_s | x_s) = \int_{s^s(\{s\})} [t_s(y_s, x_{-s}) - p_s(y_s, x_{-s})x_s] dF_{-s}(x_{-s}).$$

Az  $x_{-s}$  vektor, mint korábban már definiáltuk, az  $s$  játékoson *kívül* a többiek költségbejelentését tartalmazza. Az  $(y_s, x_{-s})$  vektor úgy keletkezik, hogy az  $x$  vektorban az  $s$ -edik elemet,  $x_s$ -t *kicseréljük*  $y_s$ -re.

Ha az  $s$  játékos a valódi  $x_s$  helyett  $y_s$  költséget jelent be, akkor  $p_s(y_s, x_{-s})$  eséllyel a vevő vele köt üzletet, ezért várható tényleges költsége  $p_s(y_s, x_{-s})x_s$ . Amikor az eladók költségbejelentése  $(y_s, x_{-s})$ , akkor a vevő az eladónak  $t_s(y_s, x_{-s})$  transzfert fizet – *várható értékben*, tehát ez a fizetség attól nem függ, hogy ki szállítja a jószágot. Ezért az eladók  $(y_s, x_{-s})$  együttes költségbejelentése esetén az  $s$  játékos  $[t_s(y_s, x_{-s}) - p_s(y_s, x_{-s})x_s]$  várható nyereséghez jut. Mivel minden eladó csak a saját költségét ismeri, az  $s$  játékos ennek a különbség-

<sup>6</sup> Figyeljük meg, hogy a célfüggvényben nem szerepelnek a transzferek,  $t_s$ -ek. Korábban már láttuk, hogy ennek mi az oka: amikor az egyéni (termelői és fogyasztói) többleteket társadalmivá összegezzük, a fizetségek kiesnek. Társadalmi szinten egy csere annál hatékonyabb, minél nagyobb mértékben haladja meg a vevő rezervációs ára az eladót (azaz a költséget); az nem számít, hogy a felek mennyit fizetnek. A transzfereknek a modellben az lesz a szerepük, hogy az eladók valódi költségeik őszinte feltárására sarkallják.

nek az  $x_{-s}$  eloszlása szerinti várható értékével számol. Így kapjuk  $\Pi_s(y_s | x_s)$ -re a fenti kifejezést.

A képletet egyszerűbben is felírhatjuk, ha bevezetünk két jelölést. Legyen  $P_s(y_s)$  az  $s$  eladótól való vétel várható valószínűsége,  $T_s(y_s)$  pedig a neki fizetett transzfer várható nagysága *csupán az  $s$  játékos információja*, azaz az  $x_s$  költség ismeretében.

$$P_s(y_s) = \int_{p_s(y_s)} p_s(y_s, x_{-s}) dF_{-s}(x_{-s}),$$

vagyis ez a kifejezés  $p_s(y_s, x_{-s})$  várható értéke a többiek

típusait tartalmazó  $x_{-s}$  eloszlása szerint. Hasonlóan  $T_s(y_s) = \int_{p_s(y_s)} t_s(y_s, x_{-s}) dF_{-s}(x_{-s})$ . Ekkor  $\Pi_s(y_s | x_s) = T_s(y_s) - P_s(y_s)x_s$ .

A kinyilvánítási elv szerint, mint korábban láttuk, a bonyolult adásvételi mechanizmusok helyettesíthetők egy közvetlennel, ráadásul olyannal, hogy az eredeti egyensúlyt a közvetlen mechanizmusban a játékosok úgy valószínűsítik meg, hogy minden szereplő a típusát *őszintén* vallja be. Vagyis a Nash-egyensúly, amit keresünk, olyan, hogy ott a játékosok nem járnak jobban *hamis* költség bejelentése esetén, mintha igazat jelentenének be; feltéve, hogy a többiek is így cselekszenek. Ezt a feltételt *ösztönzési korlátnak* (*incentive compatibility*, IC) szokás nevezni, és a következőképpen írható fel a bevezetett jelölésekkel:

$$\Pi_s(x_s | x_s) \geq \Pi_s(y_s | x_s), \text{ azaz} \\ T_s(x_s) - P_s(x_s)x_s \geq T_s(y_s) - P_s(y_s)x_s, \forall y_s \in I, \forall x_s \in I, \forall s \in S. \quad (3)$$

Az utolsó feltétel a szereplők *részvételi korlátja* (*participation constraint*, PC). A mechanizmusnak olyannak kell lennie, hogy az eladók önként részt vegyenek benne, igazmondás esetén a várható nyereségük ne legyen negatív:

$$\Pi_s(x_s | x_s) = T_s(x_s) - P_s(x_s)x_s \geq 0. \quad (4)$$

A (3) és (4) korlátok egyszerre tartalmazzák a  $p_s$  és  $t_s$  függvényeket (pontosabban azok  $x_{-s}$  szerint integrált alakját). Az alábbi tétel segítségével a transzferfüggvények innen is kijelölhetők, és így sem a célfüggvényben, sem a korlátozó feltételekben nem fognak szerepelni.

A most, illetve később következő tételek bizonyítása a folyamatosság sérelme nélkül átgörgethető. Azért hagytuk mégis a főszövegben ezeket a levezetéseket, mivel nem túl technikaiak – az egyetem első két évének matematika tananyaga az utóbbi néhány évtizedben mindig messze meghaladta azt, amire itt szükség van. A bizonyítások ismertetésének kifejezett előnye az, hogy ezzel bemutatjuk az aukcióelméletben másutt is használt (matematikailag néha kicsit pongyola) módszereket.

**2. tétel (ösztönzési korlát).** *Tegyük fel, hogy a  $p_s(x)$  függvények eleget tesznek a*

$$\sum_{s \in S} p_s(x) \leq 1, \forall x \in I^S \text{ feltételnek.}$$

*– Akkor és csak akkor található olyan  $t_s(x)$  transzferfüggvények, amelyekre a  $\{p_s, t_s\}$  mechanizmus ösztönző, ha minden  $s$ -re  $P_s(x_s)$  csökkenő függvény.<sup>7</sup>*

*– Ha a mechanizmus ösztönző, akkor  $\Pi_s(x_s | x_s) = \Pi_s(1 | 1) = \int_{x_s}^1 P_s(y) dy$ .*

Az eredeti, Myerson-féle tétel (amely nem vételi, hanem eladási problémára vonatkozik, és formailag is különbözik a fentitől) bizonyításával együtt megtalálható Myerson [1981] 63–65. oldalain. A következőkben egy egyszerűsített, nem teljes bizonyítást közlünk. A bizonyítás matematikailag azért „sántít”, mert felhasználjuk a  $P_s$  és  $T_s$  függvé-

<sup>7</sup> Csökkenőn nem növekvőt értünk, tehát nincs szó szigorú fogyásról.

nyek differenciálhatóságát, amely egyáltalán nem biztosított. Noha ez a probléma kezelhető, ennek részleteibe nem bocsátkozunk.

*Bizonyítás.* Az ösztönzési korlát szerint a  $\Pi_s(y_s | x_s)$  függvény rögzített  $x_s$  mellett az  $y_s = x_s$  pontban veszi fel a maximumát. Differenciálható függvények esetében ennek első- és másodrendű feltétele az, hogy a függvény első deriváltja zérus, második deriváltja nempozitív legyen a kérdéses pontban. Azaz:

$$\begin{aligned} T_s'(x_s) - x_s P_s'(x_s) &= 0, \text{ és} \\ T_s''(x_s) - x_s P_s''(x_s) &\leq 0. \end{aligned}$$

Az elsőrendű feltételt azonosságként még egyszer differenciálva kapjuk, hogy  $T_s''(x_s) - P_s'(x_s) - x_s P_s''(x_s) = 0$ . Behelyettesítve ezt a maximum másodrendű feltételébe:  $P_s'(x_s) \leq 0$ . Azaz  $P_s(x_s)$  csökkenő, ahogy az első állítás kívánja.

A tétel második állítása a következőképpen látható be. Az elsőrendű feltételből integ-

rálással adódik, hogy  $T_s(x_s) = T_s(0) + \int_0^{x_s} y dP_s(y)$ . Behelyettesítve az  $s$  játékos őszinte költségbejelentés melletti profitjába:

$$\Pi_s(x_s | x_s) = T_s(0) + \int_0^{x_s} y dP_s(y) - x_s P_s(x_s).$$

Ha  $x_s = 1$ , akkor  $\Pi_s(1 | 1) = T_s(0) + \int_0^1 y dP_s(y) - P_s(1)$ , amit felhasználva, egy átalakítással  $\Pi_s(x_s | x_s)$  a következő alakra hozható:

$$\begin{aligned} \Pi_s(x_s | x_s) &= \Pi_s(1 | 1) + P_s(1) - x_s P_s(x_s) - \int_{x_s}^1 y dP_s(y) \\ &= \Pi_s(1 | 1) + \underbrace{P_s(1) - x_s P_s(x_s) - y P_s(y)}_0 \Big|_{x_s}^1 + \int_{x_s}^1 P_s(y) dy \\ &= \Pi_s(1 | 1) + \int_{x_s}^1 P_s(y) dy \end{aligned}$$

Az átalakítás során parciális integrálást végeztünk. Q. E. D.

Vegyük észre, hogy a tétel második felének állítása szerint a részvételi korlát úgy biztosítható, hogy az  $x_s = 1$  költséget bejelentő eladó várható profitját a transzferek révén 0-ra szorítjuk le. Ez természetesen úgy érhető el, hogy az ilyen eladónak a vevő pontosan egységnyi árat ad a termékéért, ha éppen tőle vesz, de nem fizet neki semmit, ha nem tőle vásárol. Mivel az üzletkötés előzetesen várható esélye,  $P_s(y)$ , minden  $y$ -ra nemnegatív (hiszen valószínűség), ezért minden  $x_s$ -re  $\Pi_s(x_s | x_s) \geq 0$ . Szintén a képletből következik, hogy a részvételi korlát teljesülése esetén elképzelhető, hogy az 1-nél kisebb költségű eladó pozitív profitot érjen el. Ennek oka természetesen a vevő és az eladó közötti információs aszimmetria, ezért ezt a profitot az *információ járadékának* lehet nevezni.

### A társadalmilag optimális mechanizmus

Az előző fejezetben kiderült, hogy feladatunk az (1) célfüggvény maximalizálása  $p_s$ -ben, úgy, hogy közben két korlátot nem szabad áthágnunk: bármilyen  $x$  együttes típusbejelentés mellett  $\sum_{s \in S} p_s(x)$  ne legyen nagyobb 1-nél; valamint a  $p_s(x)$  függvénynek  $x_s$  eloszlása szerinti várható értéke, a  $P_s(x_s)$  függvény, ne legyen növekvő  $x_s$ -ben. Magyarán, adott  $x$  esetén az egyes eladókkal való üzletkötés valószínűségét úgy kell megválasztani, hogy a vevő legfőljebb egy tárgyat vegyen; és hogy az  $s$  eladó szempontjából nézve, minél nagyobb  $x_s$  költséget jelent be, várhatóan annál kisebb legyen a vele való üzletkötés valószínűsége. (Ez utóbbi szükséges és elégséges ahhoz, hogy a mechanizmus ösztönző lehessen.)

A megoldás módszere roppant egyszerű, csak vegyük észre, hogy a feladat feltételei mellett a célfüggvényben az összegzés és az integrálás felcserélhető:

$$W = \int_{I_s} \left\{ \sum_{s \in S} [v(x_s) - x_s] p_s(x) \right\} dF(x).$$

Most egy adott  $x$ -hez számítsuk ki minden eladónál a vevő és az eladó rezervációs ára közötti különbséget, azaz minden  $s$ -re  $[v(x_s) - x_s]$ -et. Attól az eladótól kell venni, aki esetében ez a különbség a legnagyobb pozitív szám. Azaz, minden  $s$ -re  $p_s(x) = 1$ , ha a  $[v(x_s) - x_s]$  különbség a többi eladóéhoz képest a legnagyobb és pozitív, amúgy legyen  $p_s(x) = 0$ .<sup>8</sup> Ezzel a módszerrel garantált, hogy minden  $x$ -re a kapcsos zárójelben álló szumma a (2) korlát engedte lehető legnagyobb pozitív érték lesz. Mivel az eloszlás sűrűségfüggvénye feltevésünk szerint pozitív, ekkor a fenti integrál (a várható érték) is a lehető legnagyobb. A megoldás közben nem sértjük meg a (2) feltételt, azaz legfeljebb egy jószágot vesz a vevő.

A gond az, hogy ez a módszer néha ellentmond annak a feltételnek, amely pedig az ösztönzéshez nélkülözhetetlen: annak, hogy  $P_s(x_s)$  csökkenő legyen. Ha a  $w(x_s) = v(x_s) - x_s$  függvény valamely szakaszán szigorúan monoton növekvő, akkor  $P_s(x_s)$  is szigorúan nő ugyanebben a tartományban. Ebből a tartományból vett  $x_s$  és a nála nagyobb  $y_s$  számokra ugyanis  $[v(y_s) - y_s] > [v(x_s) - x_s]$ , ezért az  $y_s$  költséget bejelentő  $s$ -sel várhatóan gyakrabban köt üzletet a vevő, mint az  $x_s$ -t bejelentővel, hiszen az üzletkötés kritériuma éppen az a különbség, amely  $y_s$  esetében nagyobb.<sup>9</sup> Az Olvasó észrevehette, hogy a cikk elején említett számpéldában éppen ez volt a helyzet: a társadalmi többlet függvénye,  $w(x_s) = v(x_s) - x_s$ , szigorúan növekvő volt a  $[0, 1/2]$  szakaszon.

Erre a problémára a megoldás ötlete újra Roger Myersontól származik. E szerint alakítsuk át az eredeti  $w(x_s) = v(x_s) - x_s$  függvényt oly módon, hogy monoton csökkenővé váljék, de egyéb tulajdonságait (például, hogy az eladók közötti választás megalapozására szolgál) ne veszítse el. Egy folytonos függvényt úgy a legegyszerűbb monoton csökkenővé tenni, hogy tekintjük a primitív (vagy integrál-) függvényét, azt konkávvá alakítjuk (vesszük a függvénygörbe alatti pontok konvex burkának a felső határát), majd az így nyert függvényt újra deriváljuk. Mivel konkáv függvényt differenciálunk, a derivált függ-

<sup>8</sup> Kis zúrt okoz, ha több legnagyobb pozitív különbség is van (azaz, ha a legnagyobbak egyenlők) – ekkor teljesen mindegy, közöttük hogyan osztjuk el az üzletkötés egységnyi valószínűségét, a lényeg csak az, hogy az esélyeik összege 100 százalék legyen. Ha, ellenkezőleg, nincs pozitív a  $[v(x_s) - x_s]$  különbségek között, akkor mindegyik  $p_s(x)$ -et zérusnak kell választani.

<sup>9</sup> A vevő minden olyan esetben, amikor az  $x_s$ -et bejelentő  $s$ -sel üzletet kötne, üzletet fog kötni az  $y_s$ -t bejelentő  $s$ -sel is, de pozitív valószínűséggel bekövetkeznek olyan esetek is, amikor az  $s$  eladó a  $[v(x_s) - x_s]$  értékkel „nem győzi le” a többi eladót, de a  $[v(y_s) - y_s]$  értékkel igen.

vény már monoton csökkenő lesz. A műveletet képletesen nevezhetjük a függvény „kiválasztásának”.<sup>10</sup>

Esetünkben is ezt a módszert kell alkalmazni, annyi bonyolítással, hogy a  $w(x_s)$  függvénynek nem egyszerűen primitív függvényét kell vennünk, hanem az eloszlás szerinti integrálját; végül a konkávifikált integrálfüggvényt is az eloszlás szerint kell differenciálni. Legyen  $c = F_s(x_s)$ , és mivel  $f_s$  mindenütt szigorúan pozitív,  $x_s = F_s^{-1}(c)$ .

$$H_s(c) = \int_0^{F_s^{-1}(c)} w(y) dF_s(y),$$

$$G_s(c) = \max\{\lambda H_s(a) + (1 - \lambda)H_s(b) \mid a, b \in I, \lambda \in [0, 1] \text{ és } \lambda a + (1 - \lambda)b = c\},$$

$$\bar{w}(x_s) = \frac{d}{dc} G_s(c).$$

A  $\bar{w}(\cdot)$  függvény rendelkezik néhány kedvező tulajdonsággal. Definíciója szerint monoton csökkenő, illetve folytonos, mivel  $w(\cdot)$  és  $f_s(\cdot)$  is az. Értéke állandó, amikor  $w(\cdot)$  növekvő (de nemcsak akkor, mint ahogy a 2. ábrán is látjuk). A két függvény,  $w(\cdot)$  és  $\bar{w}(\cdot)$   $x_s$  eloszlása szerint vett integrálja megegyezik az egységintervallumon. Sőt – és ezt a tulajdonságot még később ki is használjuk –, ha valamely  $x_s$  pontban  $w(x_s) = \bar{w}(x_s)$ , és ebben a pontban  $w(\cdot)$  csökkenő, akkor a két integrál szintén megegyezik:  $H_s[F_s(x_s)] = G_s[F_s(x_s)]$ .

A  $\bar{w}(\cdot)$  függvény legfontosabb tulajdonsága azonban az, hogy  $w(\cdot)$  helyett alkalmas az eladók közötti választásra is. Ha minden  $x$ -re kiszámítjuk az egyes eladókhoz tartozó  $\bar{w}(x_s)$  értékeket, akkor a vevőnek attól az eladótól kell vásárolnia, akihez a legnagyobb ilyen pozitív érték tartozik:

**3. tétel (kisimítás).** Legyen

$$\bar{p}_s(x) = \begin{cases} 1 / |M|, & \text{ha } s \in M = \{i \mid \bar{w}(x_i) \geq \bar{w}(x_j), \forall j \in S\} \\ 0 & \text{egyébként} \end{cases}$$

$$\bar{P}_s(x_s) = \int_{f_s^{-1}(c)} \bar{p}_s(x_s, x_{-s}) dF_{-s}(x_{-s}).$$

A  $\{\bar{p}_s\}_{s \in S}$  függvénycsalád maximalizálja (1)-et és  $\bar{P}_s(x_s)$  csökkenő  $x_s$ -ben.

*Bizonyítás.* Először alakítsuk át a célfüggvényt, titkon becsempészve  $\bar{w}(\cdot)$ -t:

$$\begin{aligned} W &= \int_{f_s} \left[ \sum_{s \in S} \bar{w}(x_s) p_s(x) \right] dF(x) + \int_{f_s} \left[ \sum_{s \in S} [w(x_s) - \bar{w}(x_s)] p_s(x) \right] dF(x) \\ &= \int_{f_s} \left[ \sum_{s \in S} \bar{w}(x_s) P_s(x_s) \right] dF_s(x_s) + \sum_{s \in S} \int_{f_s} [w(x_s) - \bar{w}(x_s)] P_s(x_s) dF_s(x_s). \end{aligned}$$

<sup>10</sup> Myersonnak növekvő függvényre volt szüksége, ezért ő a primitív függvényt konvexifikálta (vette az epigráf konvex burkának az alsó határát), majd azt deriválta. A „kiválasztás” további értelmezéséről lásd még *Bulow-Roberts* [1986].



Parciális integrálással a második tag az alábbi kifejezéssé alakítható:

$$W = \underbrace{\sum_{s \in S} [H_s(F_s(x_s)) - G_s(F_s(x_s))] P_s(x_s)}_{=0} - \underbrace{\sum_{s \in S} \int_I [H_s(F_s(x_s)) - G_s(F_s(x_s))] dP_s(x_s)}_{\geq 0}.$$

Itt az első tag zérus, mivel  $H_s(\cdot)$  és  $G_s(\cdot)$  az egységintervallum két végpontjában megegyezik. A második tag nemnegatív, mivel  $H_s[F_s(x_s)] - G_s[F_s(x_s)] \leq 0$ , illetve  $dP_s(x_s) \leq 0$ . Így a várható társadalmi többlet egyszerűen

$$W = \int_{J^s} \left[ \sum_{s \in S} \bar{w}(x_s) p_s(x) \right] dF(x) - \sum_{s \in S} \int_I [H_s(F_s(x_s)) - G_s(F_s(x_s))] dP_s(x_s),$$

ahol a második tag mindig nemnegatív.

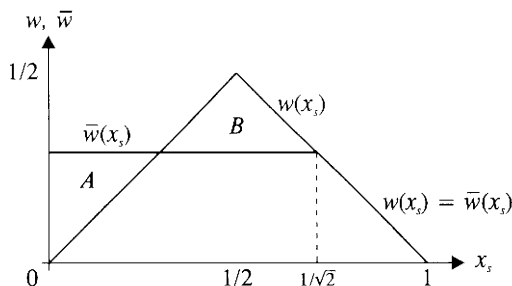
Tudjuk, hogy  $\bar{p}_s(x_s)$  maximalizálja az első tagot. Behelyettesítve  $\bar{P}_s$ -t a második tagba, az zérussá válik, mert amikor  $H_s[F_s(x_s)]$  és  $G_s[F_s(x_s)]$  értéke eltér, akkor  $\bar{w}(x_s)$  és így  $\bar{P}_s(x_s)$  is állandó,  $d\bar{P}_s(q_s)$  pedig 0-val egyenlő. Ez azt jelenti, hogy  $\bar{p}_s(x_s)$  az egész kifejezést is maximalizálja. Q. E. D.

A cikk fő eredményének kimondása előtt, a grafikus szemléltetés kedvéért, térjünk vissza egy pillanatra a számpéldához! Mivel a példában a költségeloszlások *egyenletesek* voltak a  $[0,1]$  intervallumon, ezért a  $w(x_s)$  függvényt úgy simítjuk ki, hogy a 2. ábrán

látható  $A$  és  $B$  területek megegyezzenek. Az így kapott  $\bar{w}(x_s)$  függvény  $x_s \leq \frac{1}{\sqrt{2}}$ -re állandó, egyébként egybeesik a  $w(x_s)$  függvénnyel.

2. ábra

A  $w$  függvény „kivisálása” a számpéldában



Míndezek után lássuk a cikk fő eredményét! Előljáróban tisztázzuk, hogy *Vickrey-tenderen* a más néven *második áras, titkos licites aukciót* értjük. Ebben az árverési formában minden eladó bead egy titkos ajánlatot; a legalacsonyabb licit benyújtója nyeri a tendert, de fizetségként a *második* legalacsonyabb ajánlatot kapja. Ismert, hogy ilyenkor a valós költség benyújtása *gyengén domináns* stratégia az össze nem játszó eladók számára.<sup>11</sup> A tételben árplafonnal és árpadlóval megszorított Vickrey-

<sup>11</sup> Esetünkben ez a tenderforma a hagyományos (angol) árveréssel ekvivalens eredményre vezet, ahol a versenyző eladók egymás ajánlatát megismerve egyre alacsonyabb liciteket adhatnak be. A nyílt licitálás során ugyanis a nyertes a legalacsonyabb költségű eladó lesz; utolsó ellenfele pedig ugyancsak a második legalacsonyabb költségűnél esik ki. (Vö. Szatmári [1996]).

tender szerepel, amelyben az árplafonnál magasabb vagy az árpادلónál alacsonyabb liciteket kizárjuk.

**4. tétel (optimális közbeszerzési mechanizmus).** Legyen  $r_0 \in I$ -t az a legkisebb olyan szám, amelyre  $w(r) \leq 0$ , ha  $r_0 \leq r < 1$ . (Ilyen szám van, mert a feltétel  $r_0 = 1$ -re üres, így az állítás ott igaz.) Ha az  $I$ -ből származó  $\{r_s\}_{s \in S}$  számokra fennáll, hogy

$$E[w(x_s) | x_s < r_s] \leq E[w(x_s) | x_s < r], \quad \forall r \in [0, 1], \quad (5)$$

akkor az  $r_0$  árplafonnal és az egyéni  $r_s$  árpادلókkal megszorított Vickrey-tender társadalmilag optimális.<sup>12</sup>

*Bizonyítás.* Ebben az árverési formában a szereplők domináns stratégiája a következő: nem venni részt a versenyben, ha  $x_s$  a licitplafonnál magasabb; bejelenteni a valós  $x_s$ -t, ha az  $r_s$  és  $r_0$  közé esik; illetve  $r_s$ -t jelenteni, ha  $x_s < r_s$ . Az árplafonnal a vevő azt éri el, hogy az  $r_0$ -nál nagyobb költségű eladók nem vesznek részt a mechanizmusban, az árpادلókkal pedig azt, hogy amennyiben az  $s$  eladó költsége az  $r_s$  küszöb alatt van, akkor a vele való üzletkötés esélye és a neki fizetett transzfer mindig ugyanakkora, függetlenül attól, hogy pontosan mekkora a költség értéke. Az árpادلó tehát „összemossa” az  $s$  eladó  $r_s$  alatti költséggel rendelkező típusait; ezeket a típusokat a vevő *egyformán* kezeli.

Most vizsgáljuk meg, hogy a modell feltételei mellett valóban optimális-e ezt tenni! A vevő hasznossági függvénye,  $v(x_s)$  konkáv, ezért a  $w(x_s) = v(x_s) - x_s$  függvény lehet az egész intervallumon monoton növekvő, végig monoton fogyó vagy egycsúcsú (előbb növekvő, majd csökkenő). Ha a függvénynek van monoton növekvő szakasza, akkor meg kell hozzá határozni a „kivasalt”  $\bar{w}_s(\cdot)$  függvényeket.<sup>13</sup> Mindegyik kivasalt függvényről tudjuk, hogy konstans, valahányszor az eredeti függvény növekvő, ezért esetünkben alacsony  $x_s$  értékekre állandó. Azt is tudjuk, hogy ahol a kisimított függvény csökken, ott csökken az eredeti is, és ekkor a két függvénynek egybe kell esnie. Egy  $w_s(\cdot)$  függvény tehát kezdetben konstans (ha az eredetinek van növekvő szakasza), majd egybeesik az eredeti függvénnyel, és ekkor mindkettő monoton fogyó.

Világos, hogy ha az  $s$  eladó költsége a  $\bar{w}_s(\cdot)$  függvény konstans szakaszára esik, akkor függetlenül a költség konkrét nagyságától, ugyanúgy kell kezelni, mintha  $x_s$  éppen az a pont lenne, ahol  $\bar{w}_s(\cdot)$  konstansból csökkenőbe vált. Eme „töréspont” alatti költséggel rendelkező típusokat tehát a vevőnek egyformán kell kezelnie. Ha az eladó költsége a  $\bar{w}_s(\cdot)$  függvény csökkenő szakaszára esik, akkor természetesen mindig az alacsonyabb költséget kell előnyben részesíteni, hiszen akkor a függvény (a társadalmi többlet) értéke nagyobb lesz. Mivel a  $\bar{w}_s(\cdot)$  függvények a szigorúan csökkenő szakaszukon egybeesnek [mindegyik ugyanazzal a  $w(\cdot)$  függvénnyel esik egybe], ezért amennyiben két eladó költsége egyaránt ilyen szakaszra esik, akkor az alacsonyabb költségűt kell választani.

Ezzel a verbális okfejtéssel beláttuk, hogy az ideális mechanizmus valóban az egyéni árpادلókkal megszorított Vickrey-tender. A közös árplafont az indokolja, hogy lehetséges egy olyan magas  $r$  érték, amely fölötti költségekre a társadalmi többlet nem pozitív; ilyen esetben nem szabad senkivel üzletet kötni. Definíciója szerint  $r_0$  éppen ez a felső küszöbérték. Amit még be kell látnunk, az az, hogy az egyéni  $r_s$  árpادلók is „éppen ideálisak”, azaz, ezeknél az értékeknél váltanak a  $w_s(\cdot)$  függvények konstansból szigorúan fogyóba. A  $w_s(\cdot)$  függvények alakjának ismeretében azt kell megmutatnunk, hogy a

$$\bar{w}_s(x_s) = \begin{cases} w(r_s), & \text{ha } x_s \in [0; r_s] \\ w(x_s), & \text{ha } x_s \in (r_s; 1] \end{cases}$$

<sup>12</sup>  $E[a|B]$ -vel az a valószínűségi változó  $B$  feltétel melletti *feltételes várható értékét* jelöljük.

<sup>13</sup> A felülvonással ellátott függvény eladónként eltérő  $\bar{w}_s(\cdot)$  lehet, noha a kiinduló társadalmi többlet függvény,  $w(\cdot)$  „eladósemleges”. Ennek oka az, hogy a különböző eladók költségeloszlása más és más lehet, ezért a  $w(\cdot)$  függvény kisimításakor is eltérő függvényeket nyerhetünk.

függvény az eredeti  $w(\cdot)$  függvény kisímitottja (az  $s$  eladó eloszlása szerint). Ehhez két tulajdonság megléte szükséges. Az, hogy az eredeti és a kisímitott függvénynek az  $x_s$  eloszlása szerinti integrálja a  $[0; r_s]$  intervallumon megegyezzek; valamint, hogy az  $(r_s; 1]$  intervallumon  $w(x_s)$  monoton csökkenő legyen.

Az (5) feltétel tulajdonképpen azt követeli meg, hogy  $r_s$  maximalizálja  $w(x_s)$ -nek az  $x_s < r_s$  feltétel melletti feltételes várható értékét. Ennek a maximumfeladatnak az elsőrendű feltétele:

$$\int_0^{r_s} w(x_s) dF_s(x_s) = w(r_s) F_s(r_s).^{14}$$

Ez pontosan azt jelenti, hogy az eredeti  $w(x_s)$  függvénynek az  $x_s$  eloszlása szerint vett integrálja az  $r_s$  pontban megegyezik a  $[0; r_s]$  intervallumon állandó,  $\bar{w}_s(x_s) = w(r_s)$  függvény  $x_s$  eloszlása szerint vett integráljával.

Az  $E[w(x_s) \mid x_s < r]$  feltételes várható érték  $r$  szerinti második deriváltja az  $r = r_s$  pontban egyszerűen  $[f_s(r_s)/F_s(r_s)]w'(r_s)$ , így a feladat (szükséges) másodrendű feltétele az kívánja meg, hogy  $w'(r_s)$  nempozitív, azaz a  $w(x_s)$  függvény az  $r_s$  pontban csökkenő legyen. Az eladó hasznossági függvényének konkávitásából pedig következik, hogy ekkor a  $w(x_s)$  függvény az egész  $(r_s, 1]$  intervallumon fogyó. Q. E. D.

### Korábbi és további eredmények, tanulságok

Az *eladási feladatot* a nyolcvanas évek elején sokan, részletesen tárgyalták. Ha a vevők értékelései egymástól függetlenek és a vevők kockázatsemlegesek, akkor a megoldást Myerson [1981] adja, amelyről a cikk során már sok szó esett. Az érdekesség lényegében az, hogy bevételi szempontból az összes ismert egyszerű árvereztetési, tendereztetési forma ekvivalens, és az eladó várható értékben a második legmagasabb fizetési hajlandósággal egyező összeget tud elérni, annál többet semmiképpen (lásd Szatmári [1996]).

Ez az eredmény roppant érzékeny a feltételek megváltoztatására. Kockázatelutasító vevők esetén a helyzet azért bonyolultabb, mivel egy újabb hatás is fellép: az eladó (aki továbbra is kockázatsemleges) nemcsak a tárgy eladójaként, hanem a vevők kockázat elleni biztosítójaként is szerepel. Mivel a vevőket (pongyolán szólva) a hazugsággal járó kockázat sarkallja az igazmondásra, viszont optimális esetben az eladónak mentesítenie kellene a vevőket mindenféle kockázattól, ez a két hatás egymást ellen dolgozik (Maskin-Riley [1984]). Kiderül, hogy ilyenkor a Vickrey-tender (másodlicites aukció) rosszabbul szerepel, mint az egyszerű (első licites) versenytárgyalás.

A vevők szimmetriája hasonlóan fontos feltevés. Ha *ex ante* nem egyformák (például, ha vételi hajlandóságuk, amely véletlen változó, nem ugyanolyan eloszlást követ), elképzelhető, hogy nincs is egyszerű szabály, amely a legjobb eredményre vezetne. Az optimális adásvételi mechanizmus szabályai a vevők fizetési hajlandósága eloszlásának számszerű paraméterértékeitől fognak függni, ami az alkalmazásokat tekintve nem szerencsés. Másrészt viszont, ha a vételi hajlandóságok *függetlenségét* hagyjuk el a feltételek közül, érdekes módon az eladó (várható értékben) akár ugyanazt a bevételt is kasszírozhatja, amelyet teljes informáltság mellett érne el. Ebben az esetben tehát az információs aszimmetria nem vezet semmiféle hatékonysági vesztéshez (Crémer-McLean [1988]). Ezekről a kérdésekről az érdeklődő olvasónak Milgrom [1989] vagy Wilson [1992] munkáit ajánljuk.

Az általunk közbeszerzési feladatnak nevezett *vételi problémát* először Manelli-Vincent [1995] cikk tárgyalja. A probléma nem csupán az eladási feladat megfordítása, hanem

<sup>14</sup> A *feltételes várható érték* differenciálhatósága a  $(0; 1]$  intervallumon biztosított, mivel a  $w(\cdot)$  és az  $F_s(\cdot)$  függvény folytonos, valamint  $F_s(x_s) > 0$ , ha  $x_s > 0$ .

annál bonyolultabb a kontraszelekció jelensége miatt, amiről már korábban volt szó. E szerzőket elsősorban az érdekelte, hogy milyen esetben optimális a *versenyztetés teljes kizárása* társadalmi szempontból, illetve tisztán bevételi szempontból.<sup>15</sup> A *versenyztetés teljes kizárása* egészen pontosan azt jelenti, hogy a vevő sorba rendezi az eladókat, majd egymás után vételi árajánlattal fordul hozzájuk, amíg csak valamelyik eladó el nem vállalja a szállítást. A vevő egyszerre mindig csak egy eladóval tárgyal, árajánlata „vegye-vigye” (*take it or leave it*) jellegű, tehát elutasítás esetén arra visszatérni már nem lehet (ezt, tegyük fel, a vevő el tudja hitetni az eladókkal). Természetesen az árajánlat minden egyes eladó számára különböző lehet, azt sem kötjük ki, hogy emelkedő vagy csökkenő-e az ajánlatok sorozata. Noha Manelli és Vincent sikeresen levezet bizonyos feltételeket, amelyek mellett az ilyen „vegye-vigye” ajánlatsorozatok az optimálisak, bebizonyosodott, hogy ezek a feltételek nem túl szerencsések, még elvileg sem ésszerű a fennállásukat feltételezni.<sup>16</sup> Az eladási feladattal kapcsolatos eredmények megfordításából következik, hogy *közönséges jószág* és *ex ante* egyforma, kockázatsemleges eladók esetén a társadalmilag vagy egyszerű bevételi szempontból optimális vételi mechanizmus az ár(le)verés (bármilyen technikával). Ez a cikk lényegében ezt az eredményt általánosítja *nem közönséges* (esetünkben tapasztalati) jószágok és nem szimmetrikus eladók esetére.<sup>17</sup> Az általunk megadott, árpaddós módszer hátulütője, hogy az egyéni árpaddó konkrét értéke számszerűen függ a modell paramétereitől, ezért a gyakorlatban csak nehezen lenne kiszámítható. Érdekes lenne ilyen szempontból robusztusabb mechanizmust találni. Modellünk arra volt példa, hogy tapasztalati jószágok esetén (ahol tehát a minőség utólag nem kérhető számon) érdemes a túl alacsony liciteket eleve kizárni a versenyből, de az árpaddónál magasabb licitek közül szigorúan a legjobb ajánlatot kell választani. Ha egy szállítóról előzetesen több információ áll a rendelkezésünkre (például tudjuk, hogy az őt jellemző  $x$ , paraméter egy szűkebb intervallumba esik), akkor az ő árpaddója esetleg különböző lehet, de az elfogadott liciteket ugyanolyan mérce szerint vetjük össze.

A tanulmány és tágabb értelemben az ilyen kérdésekkel foglalkozó szakirodalom legfontosabb üzenete véleményem szerint az, hogy a legegységesebbnek tűnő adásvételi ügyletekben sem szabad megkerülni a (minél inkább nyilvános) *versenyztetést*. A minőséggel, az ígéretek utólagos betartásával, egyes szállítók megbízhatóságával, avagy a tárgy, szerződés egyediségével kapcsolatos aggodalmak sem indokolják a verseny kizárását. Tapasztalati jószágok esetében (modellünk szerint) elképzelhető, hogy a vevő nem minden licitet fogad el (azaz egyfajta „egyedi bánásmód” érvényesül), de az elfogadott licitek között az egyetlen választási szempont az ár.

### Hivatkozások

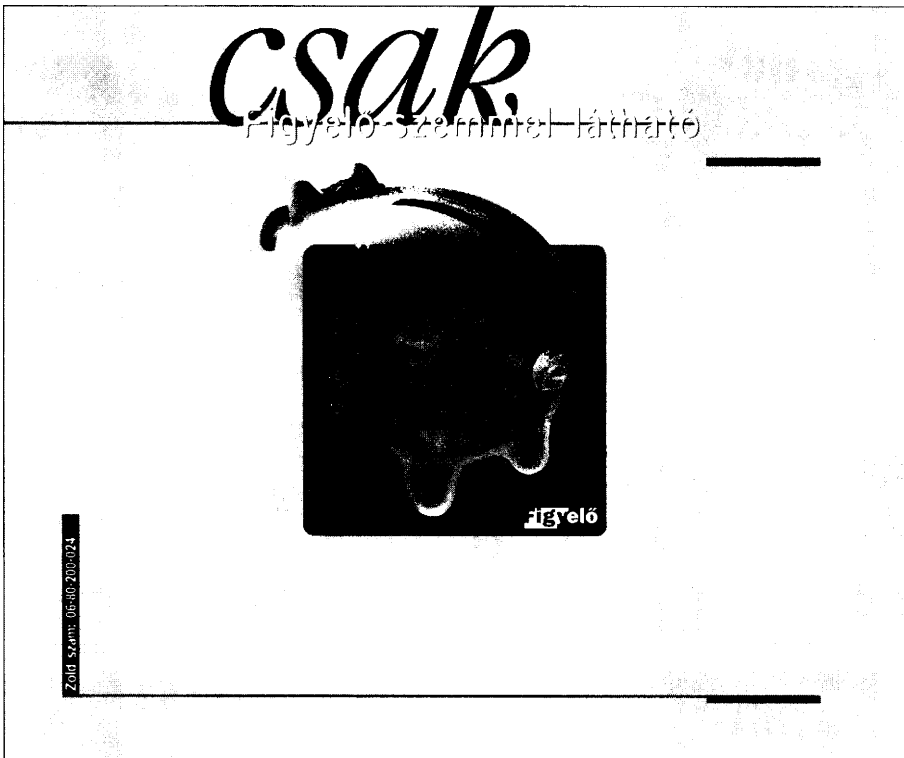
BULOW, J.–ROBERTS, J. [1989]: The Simple Economics of Optimal Auctions. *Journal of Political Economy*, Vol. 97, 1060–1090. o.

<sup>15</sup> A „társadalmi” szempont abban különbözik az eladó „bevételi” szempontjától, hogy az utóbbiban a beszállító profitját nem vesszük figyelembe, míg előbbiben az a fogyasztói többlet súlyával azonos súllyal szerepel a döntéshozó célfüggvényében.

<sup>16</sup> Feltételeik teljesüléséhez a cikkünkben szereplő értékelő függvényeknek,  $v(\cdot)$ -nek kell szakadásosnak lennie az ajánlattételi pontokban. Nincs jó közgazdasági érv ilyen diszkontinuitások feltételezésére. Bővebben lásd Eső [1995].

<sup>17</sup> Az általánosítás annyiban sántít, hogy itt csak a társadalmilag optimális mechanizmust sikerült egyszerű szabályként megadni; a bevételmaximalizálót lehetetlen. Ez utóbbi kijelentés igazságáról az Olvasó a miénkhez hasonló ábrán maga is meggyőződhet.

- CRÉMER, J.–MCLEAN, R. [1988]: Full Extraction of the Surplus in Bayesian and Dominant Strategy Auctions. *Econometrica*, Vol. 56, 1247–1257. o.
- CSEKŐ IMRE [1996]: Választás és mechanizmus. Felületes ismerkedés az implementációelmélettel. *Közgazdasági Szemle*, sz.
- ESŐ PÉTER [1995]: A Comment on Optimal Procurement Mechanisms. Kézirat.
- FUDENBERG, D.–TIROLE, J [1991]: *Game Theory*. MIT Press.
- KONDRÁT ZSOLT [1996]: Az aukciós módszer hatása a kincstár bevételére. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- MANELLI, A. M.–VINCENT D. R.[1995]: Optimal Procurement Mechanisms. *Econometrica*, Vol. 63, 591–620. o.
- MASKIN, E.–RILEY, J. [1984]: Optimal Auctions with Risk Averse Buyers. *Econometrica*, Vol. 52, 1473–1518. o.
- MILGROM, P. R. [1989]: Auctions and Bidding: a Primer. Vol. 3, 3–22. o.
- MYERSON, R. B. [1979]: Incentive Compatibility and the Bargaining Problem. *Econometrica*, Vol. 47, 61–73. o.
- MYERSON, R. B. [1981]: Optimal Auction Design. *Mathematics of Operation Research*, Vol. 6, 58–71. o.
- SZATMÁRI ALEXANDRA [1996]: Aukciók, avagy a képbe kerül, ha a Louvre a képbe kerül. *Közgazdasági Szemle* 4. sz.
- VINCZE JÁNOS [1991]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából I–III. *Közgazdasági Szemle*, 2–4. sz.
- WILSON, R. [1992]: Strategic Analysis of Auctions. Megjelent: *Aumann, R.–Hart, S.* (szerk): *Handbook of Game Theory*. North Holland; 8. fejezet, 227–279. o.



Kertesi Gábor–Köllő János

## Reálbérek és kereseti egyenlőtlenségek, 1986–1996

A bérszerkezet átalakulása Magyarországon, I. rész

---

**A cikk az Országos Munkaügyi Központ bértarifa-felvételeinek adataira támaszkodva vizsgálja a reálbérek és a kereseti egyenlőtlenségek alakulását 1986-ban, 1989-ben, és 1992 után évenként. A súlyozott minta a 20 főnél (1994 után a 10 főnél) több dolgozót alkalmazó vállalatok, illetve a költségvetési szektor teljes munkaidőben foglalkoztatott dolgozóit reprezentálja. A tanulmány sorozat kísérletet tesz a bérekre ható különféle tényezőknek az elválasztására és magyarázatára. Az itt közölt, leíró jellegű első rész a reálkeresetek időbeli alakulásával és az egyenlőtlenségek változásával foglalkozik.\***

---

A rendszerváltozás első éveiben úgy tűnt, hogy Magyarországon a „transzformációs válság” terhei egyoldalúan a *foglalkoztatásra* nehezednek. A keresők száma (Bulgária mellett) itt csökkent a leggyorsabb ütemben, a reálbér viszont 1994-ig minden más átalakuló országhoz képest itt esett vissza a legkevésbé. Az 1995–1996. évi 20 százalékot is meghaladó reálbércsökkenés és további enyhe foglalkoztatássüllyedés után azonban Magyarország sajátos pozíciója megszünt: ha az 1996. évi adatok alapján tekintünk vissza az átmenet „hét szűk esztendejére”, Magyarországon 30 százalékos, míg Lengyelországban 22, Szlovéniában 20, Szlovákiában 15 százalékos reálbércsökkenést látunk 1989-hez képest (Csehországban pedig az 1996. évi szint magasabbnak mutatkozik az 1989. évinél).<sup>1</sup> Bár a relatív pozíciók még változhatnak – és mind az időbeli, mind az országok közötti összehasonlítással kapcsolatban számos aggály merülhet fel –, a nagyságrendek alapján kimondható: Magyarország a reálbérek visszaesését tekintve is a legsúlyosabb válságot átélt posztoszocialista országok közé tartozik. A átlagbér csökkenéséhez *erőteljes differenciálódás* társult. A rendszerváltozást megelőzően a közép-európai szocialista országok közül Magyarországon volt legnagyobb mértékű a kereseti egyenlőtlenség – bármilyen mércét használjunk is ennek mérésére –, és e téren az „előnyünk” mit sem csökkent. (Lásd *Rutkowski [1996b]* összehasonlító munkáját!)

\* Kutatásunkat az Országos Munkaügyi Központ kezdeményezésére és támogatásával végeztük 1995–1997-ben. Személyesen is szeretnénk köszönetet mondani *Lázár Györgynek* és *Székely Juditnak* a munkánkhoz nyújtott sokoldalú támogatásért és segítő tanácsaikért. Az adatbázisok kialakításában végzett munkájukért köszönet illeti *Macskási Zsoltot* és *Daróczi Andort*. A szerzők hálával tartoznak *Halpern Lászlónak* és *Kőrösi Gábornak* kritikai megjegyzéseikért. Egyes adatelőkészítési részfeladatok finanszírozásához az OTKA/018218. számú program nyújtott fedezetet.

<sup>1</sup> WIWW Monthly Report 1997. 3. sz. alapján. Az adatok a nettó reálbérekre (Csehországban a bruttó bérrre) vonatkoznak, és Magyarországon, Csehországban, valamint Szlovákiában nem terjednek ki a kisváltalati szektorra. A magyar adatok forrása az *1. táblázat*.

Tanulmányunk az átalakulási folyamatnak erről az oldaláról próbál képet adni az 1986 és 1996 között eltelt évtizedben. Az elemzés a *főállásban kapott keresetekre irányul*, és a *20 főnél* (1995–1996-ban a 10 főnél) *többet foglalkoztató vállalatok* dolgozóira terjed ki. Az ebből adódó korlátokat elismerve is úgy gondoljuk: a főállásból származó keresetek csökkenése és differenciálódása a rendszerváltozás korszakának fontos – szociális és politikai következményeiben is messze ható – mozzanata. A probléma súlya nyilvánvaló azok esetében, akiknek jövedelme nagyrészt bérekből származik, illetve csupán a mindenkori bérszinttel összefüggő tételekkel egészül ki (mint a nyugdíj, a táppénz, a szociális transzferek egy része). A mellékkeresettel rendelkező alkalmazottak számára sem jelentett kevesebbet, mint hogy életszínvonaluk megőrzéséhez fokozódó mértékben kellett másodlagos forrásokra támaszkodniuk. S végül, mindenki számára jelezhetette, hogy a boldogulás útját – legalább átmenetileg – a szocializmustól örökölt vállalati körön és foglalkoztatási formákon kívül: a vállalkozásban, a túlmunkában, a tőkejövedelmekben és a járadék-szerzésben kell keresni.

A bérváltozások vizsgálatát nem csak a rendszerváltozás időszakának pontosabb megismerése motiválhatja. A piacgazdaság – ezen belül a korlátozásoktól mentes munkaerőpiac – létrejötté olyan „kvázikísérleti” helyzet, amelynek közegében a bérmeghatározás mechanizmusai különös élességgel mutatkozhatnak meg. Kivételes lehetőség, hogy a munkanélküliség bérekre gyakorolt hatását zérusról 13 százalékosra növekvő ráta mellett tanulmányozhatjuk, a késleltetett hatások zavaró jelenléte nélkül; az emberi tőke olyan mértékű és sebességű átértékelődését kísérhetjük nyomon, amilyenre nem volt példa az érett piacgazdaságok közelmúltjában; a vállalkozói bérkülönbségeket a szabadabbá váló alkudozás időszakában vehetjük szemügyre.

A keresetek alakulása egyike a kelet-európai átalakulás alaposan tanulmányozott, összehasonlítható eredményeket felmutató kutatási területeinek. Csehországra és Szlovákiára *Vecernik* [1995] és *Flanagan* [1995], Lengyelországra *Rutkowski* [1996a], Szlovéniára *Vodopivec* [1995] közölnek dezaggregált adatokat és kereseti függvényeket, *Rutkowski* [1996b] pedig szinte minden volt szocialista országra vonatkozóan bemutat összehasonlítható idősorokat. Magyarországon is készültek a reálbérváltozást és a jövedelmi egyenlőtlenségeket elemző munkák – többek között *Éltető* [1996], *Galasi* [1995] és *Pudney* [1994] tollából –, melyek eredményeire még kitérünk. Ezek a tanulmányok egyéni vagy csoportszintű kereseti adatokkal dolgoznak, céljuk többnyire a kereseteloszlás változásainak, továbbá a nemek, iskolai végzettségi fokozatok és korcsoportok közötti különbségeknek a bemutatása. Noha ezek fontos társadalmi dimenziók, nyilvánvaló, hogy az ilyen csoportok közötti különbségek alakulása részben csupán következménye olyan elsődleges piaci folyamatoknak – keresleti és kínálati változásoknak –, melyek rejtve maradnak a foglalkoztató vállalatokra vonatkozó információk hiányában. A háztartási, illetve munkaerő-felvételek a vállalati vagy ágazati hatások figyelembevételét általában nem teszik lehetővé, és az elemszámok még a regionális hatások feltérképezéséhez is alacsonyak.

A vállalati bérmeghatározás témakörében is folynak kutatások: a kör az esettanulmányoktól a nagy mintával dolgozó statisztikai elemzésekig terjed. Itt elsősorban *Basu és szerzőtársai* [1994], *Estrin-Svejnar* [1996], *Commander-Dhar* [1996], valamint *Köllő* [1996] és *Kőrösi* [1997] munkái említhetők, mint olyanok, melyek a termelés, a foglalkoztatás és a bérek kölcsönös összefüggéseinek feltárására tettek kísérletet kisebb-nagyobb vállalati mintákon. Az e csoportba tartozó elemzéseknek is van egy technikainak látszó, de súlyos fogyatékosága: többnyire a vállalati mérlegekből merítik a bérekre vonatkozó adataikat, ami két okból sem szerencsés. Egyrészt a mérlegekben szereplő foglalkoztatási és béradatok kirívóan megbízhatatlanok.<sup>2</sup> Másrészt a vállalati átlagbérek

<sup>2</sup> A torzítás mértékére becslést ad *Köllő* [1996].

alakulása olyan körülmények között, amikor a létszám szintje és összetétele nagymértékben változik, korlátozottan alkalmazható a dolgozók javadalmazásának mérésére: a vállalati átlagbér és az átlagos dolgozó bérének alakulása messzire távolodhat egymástól.

A kétféle kutatási irány korlátai miatt a keresetalakulás fontosabb dimenzióit nem lehet a megkívánható pontossággal szétválasztani. Ennek a hiánynak az enyhítésében hasznos szolgáltatást tehet a kutatásunk során felhasznált nagyméretű és gazdag adatbázis, amelyben egyidejűleg vizsgálható a demográfiai, iskolázottsági, regionális és vállalati hatások széles köre. Kutatásunk eredményeit több cikkben szeretnénk közreadni. Az itt közölt első rész a legalapvetőbb kérdésekkel – a reálbérek szintjével, az egyenlőtlenségek mértékével, a fontosabb arányváltozásokkal – foglalkozik, a leírás igényével. Az áttekintésből kiolvasható főbb tendenciák oknyomozó elemzésére a soron következő részek vállalkoznak.

Első lépésben a bruttó és nettó reálkeresetek *szintjének* változásáról próbálunk képet adni. Második lépésben a kereseti *egyenlőtlenségek* alakulását elemezzük néhány alapvető mérték időbeli összehasonlításával. Harmadsorban, az előzetes tájékozódás igényével áttekintjük a *kereseti arányokban* végbement legalapvetőbb változásokat, kitérve a statisztikai megfigyelések értelmezésével kapcsolatos módszertani problémákra.

Az adatok az *Országos Munkaügyi Központ* bértarifa-felvételeiből származnak az 1986, 1989, valamint 1992–1996. években.<sup>3</sup> A felvételek – amelyeket az egyes években április-május hónapokban hajtottak végre – kiterjedtek az összes költségvetési dolgozóra, valamint a 20 főnél (1994 után a 10 főnél) nagyobb vállalkozásokban a dolgozók átlagosan kb. 10 százalékos véletlen mintájára. Másodlagos mintavétel és átsúlyozás után – mint az *F2. függelékben* tárgyaljuk – a minta ágazat és vállalatméret szerint reprezentatívnak tekinthető. A megfigyelt egyénekre vonatkozóan számos alapvető információval rendelkezünk: nem, életkor, iskolai végzettség, beosztás. Ismerjük továbbá a foglalkoztató vállalat méretét, ágazati hovatartozását, valamint a megfigyelt egyént foglalkoztató egység (üzem, iroda) telephelyét, s ezen keresztül a szűkebb földrajzi környezet számos fontos jellemzőjét. Végül, a vállalati mérlegekből származó információk alapján ismerjük a foglalkoztató vállalat termelékenységét, tőkefelszereltségét és tulajdoni hovatartozását (utóbbi tőkeletlenül, a jegyzett tőkén belüli tulajdoni részek alapján). A vállalati szintű mutatók csupán 1995-ig állnak rendelkezésre, ugyanakkor az 1993. évi költségvetési almintát – fontos változók hiánya és a rendelkezésünkre álló rész minta szerkezeti torzulásai miatt – kizártuk az elemzésből.

A „kereset” fogalmába tartozónak tekintettük a felvétel hónapjában kifizetett béren felül az adott havi pótlékokat, valamint az előző évben kapott jutalmak egytizenkettő részét. A nettó értékeket az adott évi adó táblák alapján, a reálértéket a fogyasztói árindex alapján számítottuk. 1986–1989-ben éves árindexeket használtunk, attól kezdve a felvételek között eltelt időszakban (májustól májusig) végbement fogyasztói árindexet vetünk figyelembe. A KSH által közölt és a mintabeli keresetek viszonyáról az *1. táblázat* ad áttekintést.

### A reálbérek csökkenése és a kereseti egyenlőtlenségek növekedése

Az *1. ábra* kereseti percentilisenként mutatja a nettó reálkeresetek alakulását, és azt jelzi, hogy a legfelső, 100. percentilistől eltekintve a keresetek teljes tartományában jelentős csökkenés következett be a szóban forgó tíz év során. A reálbérek a 10. és a 90. percentilis közötti sávban 25–45 százalékkal csökkentek 1986 és 1996 között.

<sup>3</sup> A felvétel alapján az OMK több kiadványt is megjelentetett, például OMK [1995], [1996].



1. táblázat

A keresetek alakulása a bértarifa-felvételek<sup>a</sup> mintájában

Év	Bruttó nominálkereset			Nettó reálkereset
	KSH	bértarifa-felvétel		bértarifa-felvétel
	átlag	átlag	szórás	index
1986	6 435	6 701	2 853	100,0
1989	10 571	10 894	6 294	93,2
1992	22 294	22 072	15 131	83,9
1993 <sup>b</sup>	27 173	26 835	23 048	81,1
1994	33 309	35 050	28 326	86,2
1995	38 900	39 086	30 480	72,0
1996	46 873 <sup>c</sup>	46 302	41 086	62,6

<sup>a</sup> 1994-ig a 20 főnél, 1995–1996-ban a 10 főnél több dolgozót foglalkoztató vállalatok adatai.

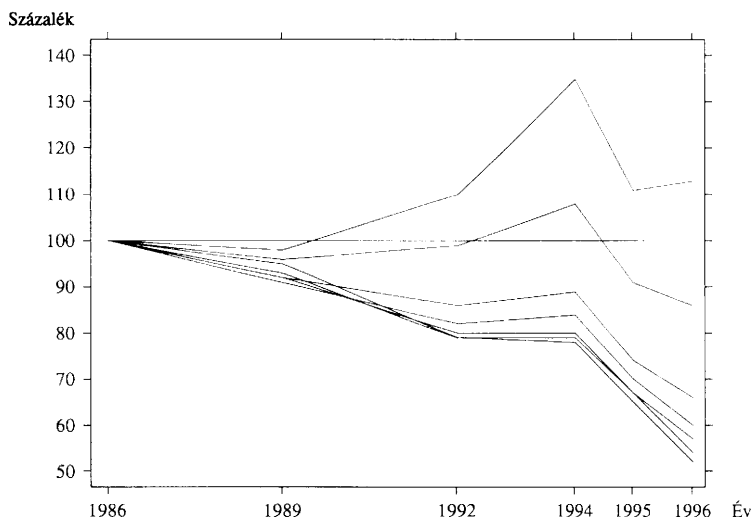
<sup>b</sup> A bértarifa-felvétel esetében: vállalati almintá.

<sup>c</sup> Előzetes adat.

A KSH-adatok forrása: Foglalkoztatás és kereseti arányok 1986., 1989.; 1992–1996: Vienna Institute Monthly Report 1997. 3. sz. 11. o.

1. ábra

A nettó reálkeresetek alakulása kereseti percentilisenként az 1986. évi keresetek százalékában, 1986–1996

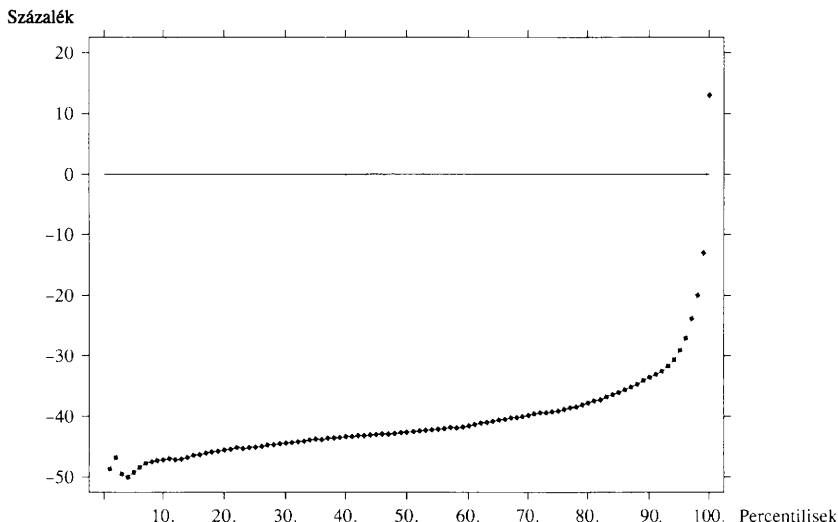


A görbék jobbról, felülről lefelé: 100., 99., 90., 75., 50., 25., 10. percentilis.

A veszteségek annál nagyobbak, minél alacsonyabb keresetű csoportról van szó. Ezt szemléletesen mutatja a 2. ábra, amelyet úgy állítottuk elő, hogy 1986-ra és 1996-ra is kiszámítottuk az egyes percentilisekhez tartozó átlagos nettó reálkereset értékét, majd meghatároztuk a csökkenés mértékét. (A 2. ábra pontjai tehát azt mutatják meg, hogy az egyes kereseti percentilisekhez tartozó dolgozók 1986. évi reálkeresetükhöz viszonyítva mekkora százalékos reálbérvésztést szenvedtek el az 1996-ig eltelt tíz év során.) A közepes és alacsony keresetek elértéktelenedéséről mindennél többet elárul, hogy a csök-

## 2. ábra

Az 1996. évi nettó reálkeresetek változása az 1986. évi nettó reálkeresetek százalékában, kereseti percentilisenként



kenés mértéke a 70. percentilis alatti tartományban sehol sem volt 40 százaléknál alacsonyabb.

Ami a változások időbeli pályáját illeti: a reálbércsökkenésnek kevesebb mint a fele esett az 1986 és 1994 közötti időszakra. 1986 és 1992 között viszonylag egyenletes és lassú ütemű csökkenést jeleznek az adatok, majd 1992 és 1994 között a reálbércsökkenés megállt. Ezt követően azonban, 1995–1996-ban drámai mértékű visszaesés következett be.

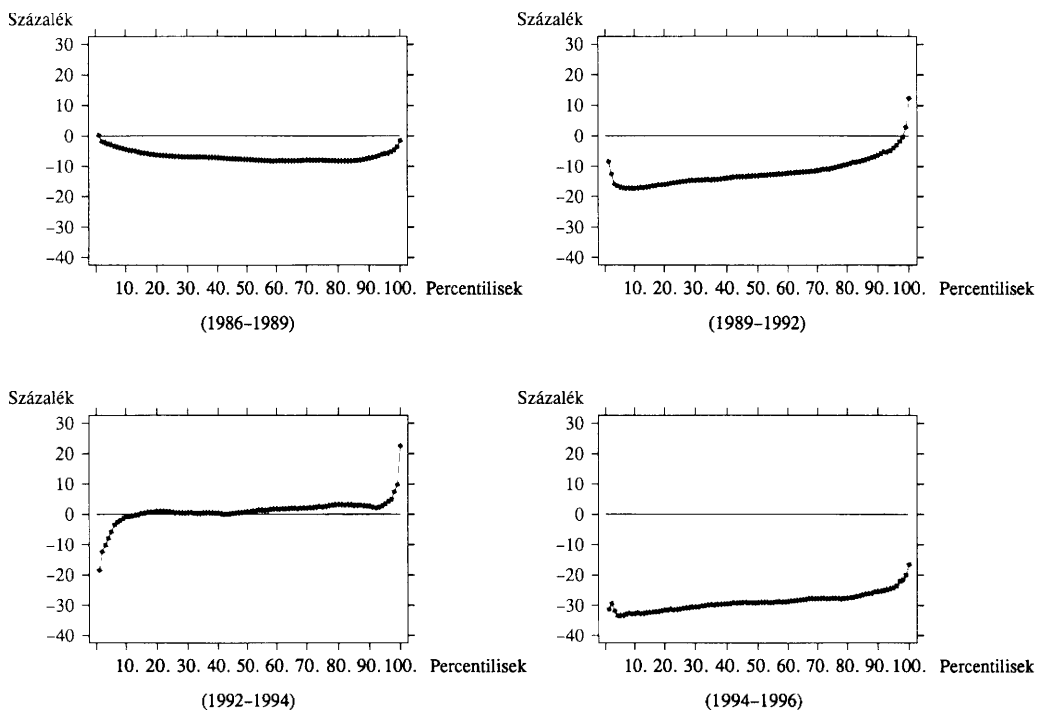
Az egyes részütemek az egyenlőtlenségek alakulása szempontjából sem tekinthetők egyformának. A 3. ábrán – a 2. ábrán alkalmazott számítási eljárás ismételt alkalmazásával – szakaszokra bontva próbáltuk nyomon követni a reálbércsökkenés történetét. Az 1986 és 1989 között végbement reálbércsökkenés relatíve inkább sújtotta a magasabb, mint az alacsony keresetűeket. Az 1989–1992-es időszakban jelentős mértékben nőtt az egyenlőtlenség: a legalacsonyabb bérek tartományát leszámítva, minél alacsonyabb percentilisről van szó, annál nagyobb mértékű csökkenést tapasztalunk. 1992 és 1994 között stagnáló átlag mellett növekedett a szóródás: a legrosszabbul fizetettek tovább szegényedtek, a legtöbbet keresők tovább gazdagodtak. Végül, az 1994 és 1996 közötti drámai reálbércsökkenés ismét egyenlőtlenség-növelő hatású volt: noha a visszaesés a legmagasabb keresetek tartományában is jelentékeny (20–25 százalék körüli volt), az alacsony–közepes bérek még nagyobb mértékben veszítettek értékükből.

Adataink szerint – lásd 2. táblázat – az egyenlőtlenségek növekedése az 1989 utáni időszakban csaknem folyamatos volt (az egyedüli kivétel az 1995-ös év).<sup>4</sup> Az átmenet korai időszakát illető eredményeink egybevágóan *Éltető* [1996], *Galasi* [1995], *Pudney* [1994] és *Rutkowski* [1996b] közléseivel. Az 1992 és 1994 közötti időszakban azonban *Éltető* [1996] és *Galasi* [1995] tanulmánya is bizonyos fokú kiegyenlítődést mutat ki. *Galasi* [1995] esetében az eltérést esetleg megmagyarázhatja, hogy a benne vizsgált

<sup>4</sup> Emlékeztetünk rá, hogy a bértarifa-felvételre az egyes évek második negyedévében kerül sor, ennél fogva az adatokra erőteljes befolyást gyakorolnak a megelőző évi fejlemények. Esetünkben tükrözhetik az 1994. évi reálbér-növekedés esetleges egyenlőtlenségsökkentő hatását.

3. ábra

A tárgyidőszaki nettó átlagkeresetek változása a mindenkori bázisidőszaki nettó reálkeresetek százalékában kereseti percentilisenként



munkajövedelmek a vállalkozói, kistermelői és alkalmi kereseteket is tartalmazzák, továbbá hogy a számításaihoz felhasznált Magyar Háztartáspanel a legkisebb vállalatok dolgozóira is kiterjed. *Éltető* [1996] tanulmánya a 10 fősnél nagyobb vállalatokra kiterjedő úgynevezett „szeptemberi keresetkategóriás felvételeken” alapul, tehát a miénkhez igen hasonló mintára vonatkozik, s lényegében ugyanazt a keresetfogalmat használja, mint mi. Az 1992–1994-re vonatkozó eredmények eltérése alighanem arra vezethető vissza, hogy a számítások csoportosított adatokon nyugszanak, ennél fogva a szélső, nyitott kategóriákban végbement változásokat tompítva tükrözik. Ez a probléma – melyre a szerző, cikke 892. oldalán maga is hangsúlyosan felhívja a figyelmet – a tárgyalt időszakban súlyosan esik a latba, mert – mint a 3. ábra 1992–1994-re vonatkozó panelja mutatja – ezeket az éveket éppen a legalacsonyabb keresetek nagymértékű csökkenése, illetve a legmagasabbak erőteljes növekedése jellemezte.

### A kereseti különbségek alakulása – módszertani megfontolások

A különféle társadalmi csoportok vagy gazdasági szegmensek közötti kereseti különbségek értékelésekor két problémával is szembe kell néznünk.

1. Nem biztos, hogy a szokásos osztályozási szempontok (férfiak–nők, ágazatok, régiók és a többi) alkalmasak a béreloszlásban végbement változások megragadására. Ha elsősorban olyan nehezen mérhető tényezők állnak a kereseti változások hátterében, mint

2. táblázat  
A nettó egyéni keresetek alapján számított egyenlőtlenségi mutatók alakulása  
(1986–1996)

Év	Relatív szórás	Gini		Mehran	Piesch	Atkinson	
		bruttó	nettó			$\varepsilon = 1$	$\varepsilon = 2$
1986	0,4258	0,2164	0,2164	0,2990	0,1751	0,0722	0,1340
1989	0,4344	0,2668	0,2149	0,2936	0,1756	0,0712	0,1295
1992	0,5397	0,3014	0,2461	0,3297	0,2043	0,0926	0,1619
1994	0,6249	0,3275	0,2642	0,3517	0,2204	0,1081	0,1870
1995	0,6106	0,3237	0,2620	0,3483	0,2189	0,1061	0,1830
1996	0,7188	0,3388	0,2891	0,3810	0,2432	0,1282	0,2170
Százalék							
1989/1986	102,0	123,3	99,3	98,2	100,3	98,6	96,6
1992/1989	124,2	113,0	114,5	112,3	116,4	130,1	125,0
1994/1992	115,8	108,6	107,3	106,7	107,9	116,7	115,5
1996/1994	115,0	103,5	109,5	108,3	110,3	118,5	116,0
1996/1986	168,8	156,6	133,6	127,4	138,9	177,5	161,9

Megjegyzés:  $y_i$  = növekvő sorba rendezett egyéni keresetek,  $\bar{y}$  = átlagkereset,  $n$  = mintaelemszám.

$$\text{Gini} = (2 / n^2 \bar{y}) \sum_{i=1}^n i(y_i - \bar{y}),$$

$$\text{Mehran} = (3 / n^3 \bar{y}) \sum_{i=1}^n i(2n + 1 - i)(y_i - \bar{y}),$$

$$\text{Piesch} = (3 / 2n^3 \bar{y}) \sum_{i=1}^n i(i - 1)(y_i - \bar{y}),$$

$$\text{Atkinson} = 1 - \left( 1 / n \sum_{i=1}^n (y_i / \bar{y})^{1-\varepsilon} \right)^{1/(1-\varepsilon)}, \text{ ahol: } \varepsilon = - \frac{yU''(y)}{U'(y)} \text{ az egyenlőtlenségelutasítás mérté-}$$

két kifejező paraméter ( $U$  konkáv hasznossági függvény).

az „innovációs hajlam”, a „kreativitás”, az „alkalmazkodóképesség”, a „jó fellépés” – hogy az újságok álláshirdetési rovatában sűrűn szereplő kikötésekből idézzünk –, akkor a hagyományos osztályozási szempontok inkább zavarják, mint segítik a megértést. Fontos ezért, hogy közvetett úton megbizonyosodjunk a nehezebben mérhető keresetalakító tényezők befolyásának – esetleg időben is változó – mértékéről.

2. Másfelől alaposan meg kell gondolni, mit jelent a kereseti különbségek változása olyan időszakban, amikor a hirtelen megjelenő tömeges *munkanélküliség* szisztematikusan rostál ki a foglalkoztatottak köréből bizonyos munkavállalói csoportokat. Egyedül béradatokra támaszkodva nem lehet teljes bizonyossággal megmondani, hogy egyes csoportok kereseti előnyének emelkedése vagy csökkenése mögött valódi reálfolyamatok állnak-e (a szóban forgó munkafajta értékének növekedése, illetve csökkenése), avagy a munkanélküliség által okozott szisztematikus szelekció torzító hatása okoz – bizonyos szempontból *látszólagos* – elmozdulást.

*A reziduális bérek időbeli stabilitása*

Az első probléma tisztázására megvizsgáltuk, hogy a nettó reálbérek időbeli alakulásában mekkora részt képviselnek azok a tényezők, amelyekről a rendelkezésünkre álló magyarázó változók segítségével *nem tudunk számot adni*. A következő eljárást alkalmaztuk. Egyéni bérregresszió segítségével – lásd *F5. függelék* 4. specifikáció – előre jelzett béreket számoltunk, majd a megfigyelt bérekből kivonva ezeket, egyéni béreziduumokat becsültünk. Mivel nettó reálbérekre támaszkodva végeztük el ezeket a számításokat, a kapott eredmények – csoportosított szinten – időben összehasonlíthatók egymással. Az összehasonlítás módja itt is az, hogy a bázis- és tárgyévek reziduális béreloszlásaiból percentilisértékeket számoltunk; e percentilisértékekre átlagos reziduális béreket becsültünk; majd az egymást követő évek azonos percentiliseihez tartozó átlagos reziduális kereseti értékeket összevetettük egymással. Eredményeinket a *4. ábrán* úgy jelenítettük meg, hogy a mindenkori bázisév átlagos reziduális béreinek függvényében kirajzoltuk a tárgyév megfelelő percentiliseinek átlagos reziduális béreit. Ha az ily módon kapott függvény közel van a 45 fokos egyeneshez, akkor ez arról tanúskodik, hogy *a teljes kereseti eloszlásfüggvény mentén időben stabil* azoknak a tényezőknek a hatása, amelyekről a rendelkezésünkre álló magyarázó változókkal nem tudunk számot adni.

A mérést a vállalati szférára korlátoztuk – két okból. Egyrészt azért, hogy a reziduum ne tükrözzön a keresleti-kínálati viszonyokkal kapcsolatban nem álló, bürokratikus döntésekből fakadó hatásokat. Másrészt, hogy kiszűrjessük három fontos, járadékok alapjául szolgáló tényező hatását (vállalatméret, egy dolgozóra jutó árbevétel, tőke–munka arány). Az ágazat- és vállalat-specifikus járadékok hatásától megtisztított reziduum legnagyobb valószínűséggel a *tudás* iskolai végzettségtől és munkapiaci tapasztalattól *független* komponenseit sűríti magába. (Természetesen a teljesen véletlenszerű tényezők hatásától e helyütt sem lehet eltekinteni.) A szóban forgó tudáselemek piaci felértékelődésére következtethetnénk abból, ha a teljes reziduális eloszlás mentén a magasabb percentilisértékek felé haladva, időben folyamatosan növekednének a reziduális reálkeresetek.<sup>5</sup> Ezt az elgondolást a tények nem igazolják. Mint az eredményeket tartalmazó *4. ábrából* kitétnék, a vizsgált időszak valamennyi részperiódusában meglehetősen stabilnak találtuk a percentilisenként számított reziduális bérek eloszlását. Mindez arra utal, hogy a rendelkezésünkre álló magyarázó változókkal nem megmagyarázható tényezők hatása időben stabil.<sup>6</sup>

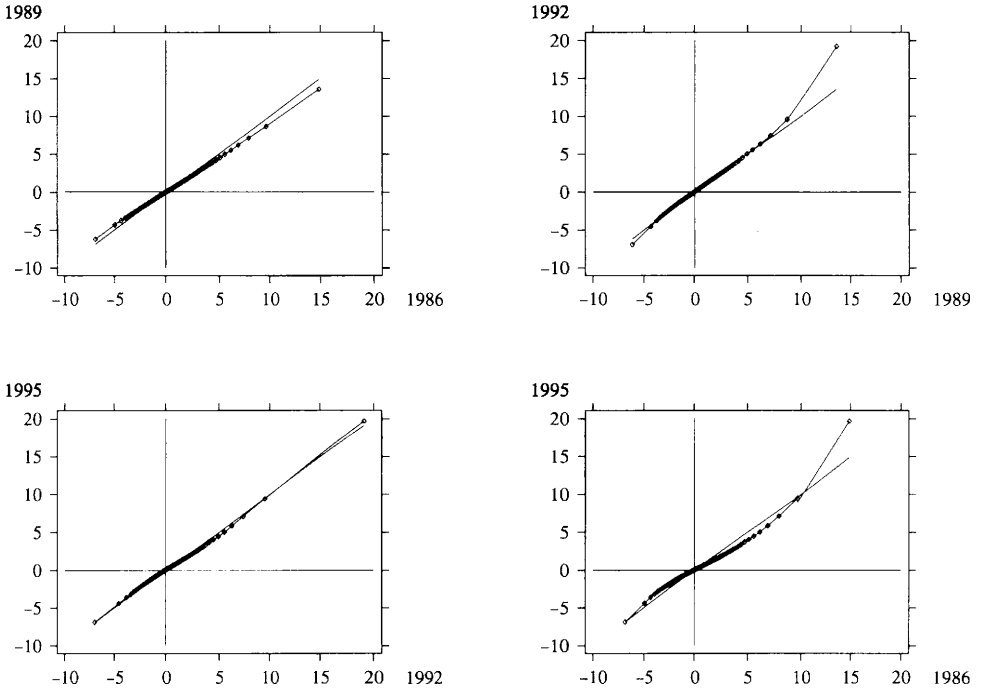
A számításaink alapjául szolgáló regressziós becslések *Ramsey*-tesztjei arról tanúskodnak, hogy fontos, szignifikánsan ható tényezők hiányoznak a keresztmetszeti modellekből, amit egy egyéni kereseti függvényben nem is tekinthetünk meglepőnek. Ugyanakkor a reziduumok időbeli viselkedésére kapott eredményeink arra utalnak, hogy a rendszer-változás időszakának kereseti változásai értelmes módon leírhatók a rendelkezésünkre álló demográfiai, iskolázottsági, ágazati, regionális és vállalati változókkal.

<sup>5</sup> Hasonló eljárást követve *Juhn–Murphy–Pierce* [1993], az Egyesült Államok esetében kimutatták, hogy az iskolai végzettség és a munkapiaci tapasztalatok hozamnövekedésével párhuzamosan az emberi tőke nem mérhető komponenseinek az értéke is jelentősen megemelkedett a nyolcvanas években.

<sup>6</sup> Egyetlen nevezetes kivételt találtunk. Az 1989–1992 közötti időszakban, a 100. percentilis esetében 40 százalékos reziduális keresetemelkedést találtunk. Más oldalról kimutatható, hogy a reziduális béreloszlás 100. percentilisében ugyanazok az emberek találhatóak, mint a megfigyelt bérek eloszlásának 100. percentilisében, nevezetesen: a legmagasabb keresetűek. Gyanítható, hogy ez esetben egyes vezetői fizetések rendkívüli emelkedése áll a háttérben.

## 4. ábra

A tárgyidőszaki reziduális keresetek alakulása a mindenkori bázisidőszaki reziduális keresetek függvényében, reziduális kereseti percentilisek szerint (1989. évi reálértéken mért nettó keresetek, ezer forintban)



Megjegyzés: a vékony vonal a 45 fokos egyenes.

Forrás: az F5. függelékben szereplő 4. specifikációjú egyenlet alapján becsülve.

### A munkanélküliség okozta szelekciós torzítás

A szelekciós torzítás hatását ideális módon a teljes aktív korú népességre – és nemcsak a foglalkoztatottakra – reprezentatív adatbázisok felhasználásával lehetne kiszűrni, Heckman [1979] eljárását követve. Ilyen adatforrás hiányában közelítő megoldással kell beérnünk. Kiindulásként a KSH munkaerő-felvételének adataira támaszkodva, becslést készítettünk a nemtől, életkortól, iskolázottságtól, foglalkozástól és lakóhelytől függő egyéni állásvesztési esélyekre.<sup>7</sup> E becslés paramétereinek felhasználásával egyéni állásvesztési valószínűségeket rendeltünk a bértarifa-felvételekben felmért foglalkoztatotti állomány egyéneihez. A szelekciós torzítás mértékének becslésére szolgáló teszt abban áll, hogy megvizsgáljuk az egyéni állásvesztési valószínűségek eloszlásának változását különféle foglalkoztatotti csoportokban. Minél nagyobb mértékű az eltolódás egy-egy csoporton belül az alacsony állásvesztési kockázatú egyének felé, annál erősebb torzításra gya-

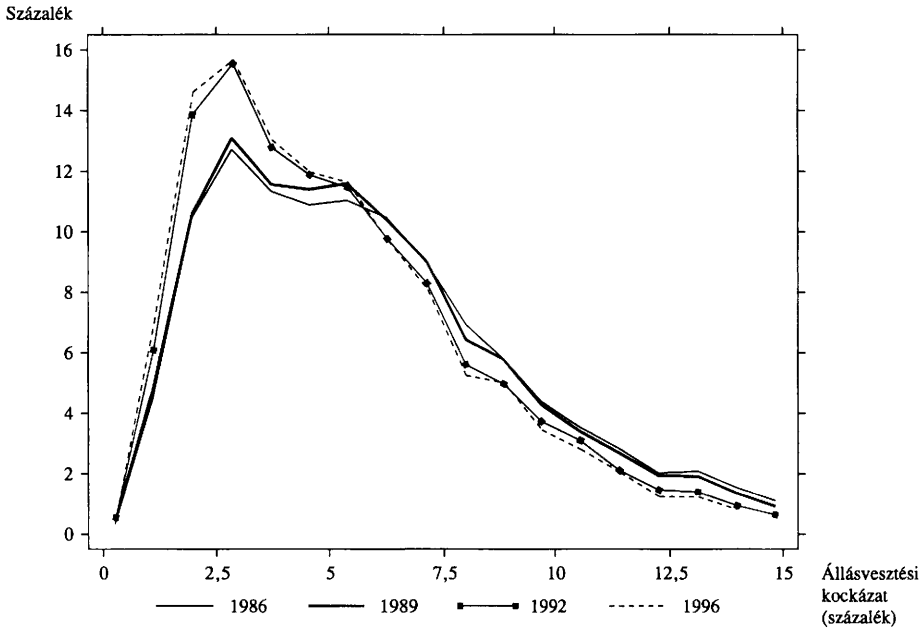
<sup>7</sup> A munkaerő-felvétel mintáján – családi-háztartási változók bevonásával – ennél jobban specifikált egyenletet is felállíthatunk volna. Minthogy azonban a bértarifa-felvételek ilyen jellegű változókat nem tartalmaznak, egy kidolgozottabb modell a predikció céljaira alkalmatlan lenne.

kodhatunk. Helyettesítő eljárásunk természetesen nem alkalmas a torzítás mértékének pontos kimutatására, illetve az ajánlati bérek eloszlásának becslésére.

Az F4. függelékben közölt becslés a munkaerő-felvétel 1993. első negyedévi hullámában foglalkoztatottként megfigyelték közül azokra vonatkozik, akiknek sorsát az adatfelvétel a következő negyedévben is nyomon kísérte (17 306 fő, a minta ötödik része). A függő változó értéke 0, ha a megfigyelt egyén a következő időszakban is foglalkoztatott volt, és 1, ha nem.<sup>8</sup> A modell illeszkedése nagyjából megfelel a vártak (egyéni munkanélküliségi vagy állásvesztési esélyek becslésénél igen ritkán látunk 10 százaléknál magasabb pszeudo  $R^2$  értéket.)<sup>9</sup> A paraméterek közül a valóban kritikus változókhoz – nem, fiatal és idős korosztályok, középfokú és felsőfokú iskolai végzettség, fizikai-nem fizikai foglalkozás – tartozó értékek szignifikánsak. Mivel nem az egyes változókhoz tartozó egyedi paraméterek értékelése a cél, hanem az, hogy a modell *egészének* segítségével becsüljük meg az egyéni állásvesztési esélyeket, a nem szignifikáns paraméterek használata is jogosult.

5. ábra

Az előre jelzett egyéni állásvesztési kockázatok eloszlásának változása, 1986–1996 (százalék)



Megjegyzés: Jobbról csonkolt eloszlások. Az F4. függelékben szereplő egyenlet paraméterei alapján becsülve.

<sup>8</sup> Azért választottuk az 1993. év első negyedévi hullámának adatait, mert a munkanélküliségi ráta értéke nagyjából erre az időszakra érte el a maximumát, s a munkanélküli, inaktív és foglalkoztatott állományok nagyjából ekkorra kerültek stacionárius állapotba. Ez azért lényeges, mert a stacionárius állapot környezetében a felvételbe belépő al minta (a teljes minta újonnan megfigyelt egyhatoda) a kilépő al minta tökéletes helyettesítőjének tekinthető.

<sup>9</sup> Összehasonlításként megjegyezzük, hogy egy ennél lényegesen több magyarázó változót tartalmazó modellben, amely az itt szereplő független változók mellett fontos családi-háztartási szintű változókat – családi állapot, gyerekszám – és a cigány etnikai hovatartozás változóját is tartalmazta, sem lehetett sokkal jobb illeszkedést elérni (a pszeudo  $R^2$  10 százalék körüli volt). Lásd Kertesi [1994].

Az 5. ábra mutatja az egyenlet paramétereinek segítségével előre jelzett egyéni állásvesztési kockázatok eloszlásának változását az 1986 és 1996 közötti időszakban. A várakozásnak megfelelően a foglalkoztatotti állomány kockázat szerinti eloszlása fokozatosan balra tolódik: az idő múlásával fokozatosan nő az alacsony állásvesztési kockázatú egyének súlya a teljes foglalkoztatotti állományon belül. (Sőt a magas állásvesztési kockázatnak kitett munkavállalók kiszorulása a munkapiacról már a rendszerváltás előtt megkezdődött.) Ez a megfigyelés arra utal, hogy a szelektív torzítás nem elhanyagolható mértékű. Noha figyelmen kívül hagyása a munkapiac keresleti oldalának elemzése során semmiféle problémát nem okoz, a különféle társadalmi csoportok helyzetét értékelő kutatásnak számításba kell vennie, hogy a megfigyelhető bérváltozások mögött csoportonként eltérő mértékű szelekció húzódik meg. Számításaink szerint különösen az 50 évesnél idősebbek, valamint a 8 osztálynál nem magasabb végzettségűek körében igaz, hogy a megfigyelt bérváltozások az ajánlati bérekben bekövetkezett változásoknál lényegesen kedvezőbb képet festenek.

### Fontosabb arányváltozások

A fenti – részben bátorító, részben óvatosságra intő – eredményeket szem előtt tartva, tekintsük most át a kereseti különbségek alakulásának főbb tendenciáit a 6. ábra segítségével! Az *a*, *b*, *c* és *f* grafikonok egy-egy munkavállalói csoport bérelőnyét, illetve hátrányát mutatják valamely referenciacsoporthoz képest százalékban, más tényezők hatásának kiszűrése után, regressziós becslések alapján.<sup>10</sup> A *d*, *e*, *g* és *h* grafikonok az egyéni keresetnek az adott folytonos változóra mért rugalmasságát mutatják; tehát azt számszerűsítik, hogy a szóban forgó változó egységnyi változása hány százalékkal magasabb vagy alacsonyabb bért valószínűsít. Kutatásunk során részletesen megvizsgáljuk majd az itt áttekintett arányváltozásokat, ezért az egyenletek bemutatásától, az interakciók és szerkezeti törések tárgyalásától eltekintünk, illetve csak röviden utalunk rájuk korábbi műhelytanulmányunk – Kertesi–Köllő [1997] – számításaira építve. További egyszerűsítést jelent, hogy az ábrákon hároméves ugrásokkal haladunk: csupán az 1986., 1989., 1992. és 1995. évek adatait közöljük. Az ábrák a vállalati szektorra vonatkoznak, a költségvetési dolgozók béralakulására a szövegben térünk ki.

A 6.a ábra a férfiak bérelőnyének komoly csökkenését jelzi, 29 százalékról 22 százalékra. Ez a többi, volt szocialista országban is megfigyelt tendencia az ágazati, illetve foglalkozási szerkezet változásától a szelektív torzításig sokféle hatást tükröz, és ezen alapvetőbb tényezők következményének tekinthető.<sup>11</sup>

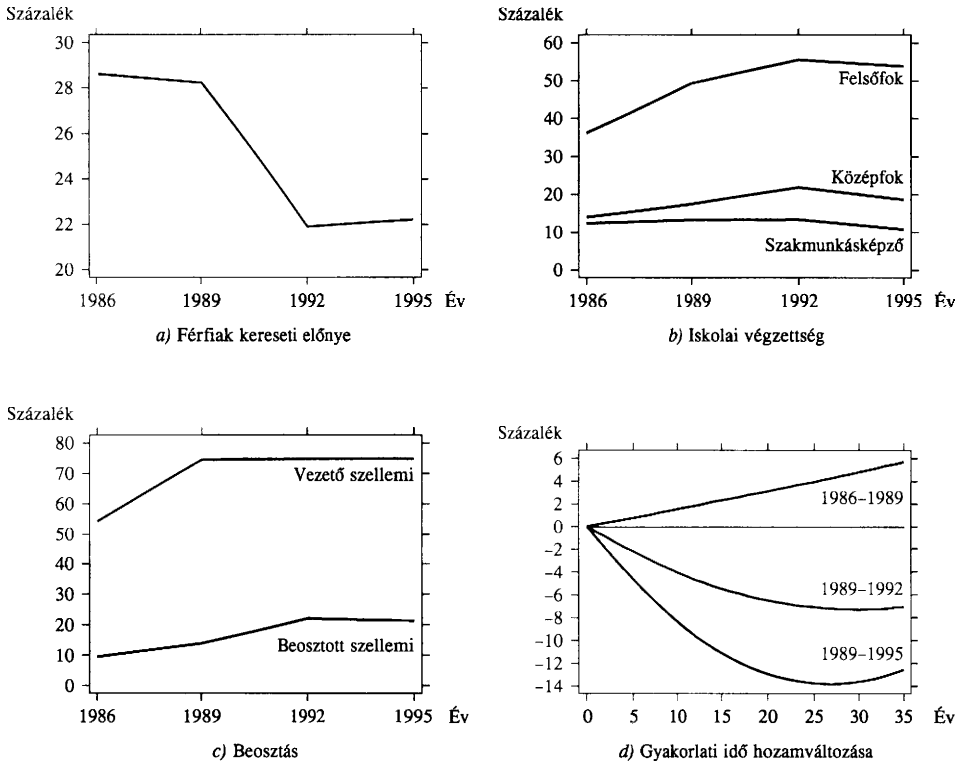
Az iskolázottság, a gyakorlati idő és a beosztás szerinti különbségek átalakulása a rendszerváltás egyik leglátványosabb velejárója (6.b, c, d ábra). Ezen belül igazán nagymértvű relatív bérnövekedés a felsőfokú végzettségűek és a vezetők körében ment végbe. Az általános iskolai végzettségű munkásokhoz képest a középiskolát végzett szellemiek bérelőnye mintegy 15, a beosztott diplomásoké 30, a diplomás vezetőké pedig 40 százalékkal növekedett. Az iskolai végzettség felértékelődése már a rendszerváltozást megelőzően elindult, a vezetők bérenek emelkedése pedig kifejezetten az 1986–1989-es időszakban volt a leggyorsabb. A gyakorlati idő – illetve a gyakorlat során elsajátított szak tudás – kereseti hozama leértékelődött, legalábbis 1989 után. Mint a 6.d ábra mutatja: a

<sup>10</sup> A felhasznált specifikációkról az F5. függelék ad áttekintést.

<sup>11</sup> Korábbi tanulmányunkban – Kertesi–Köllő [1995] – dinamikus Oaxaca–Blinder dekompozícióval részletesen vizsgáltuk a kérdést.



6.a–6.d ábra  
Az egyenlőtlenségek regressziós becslése, 1986–1995



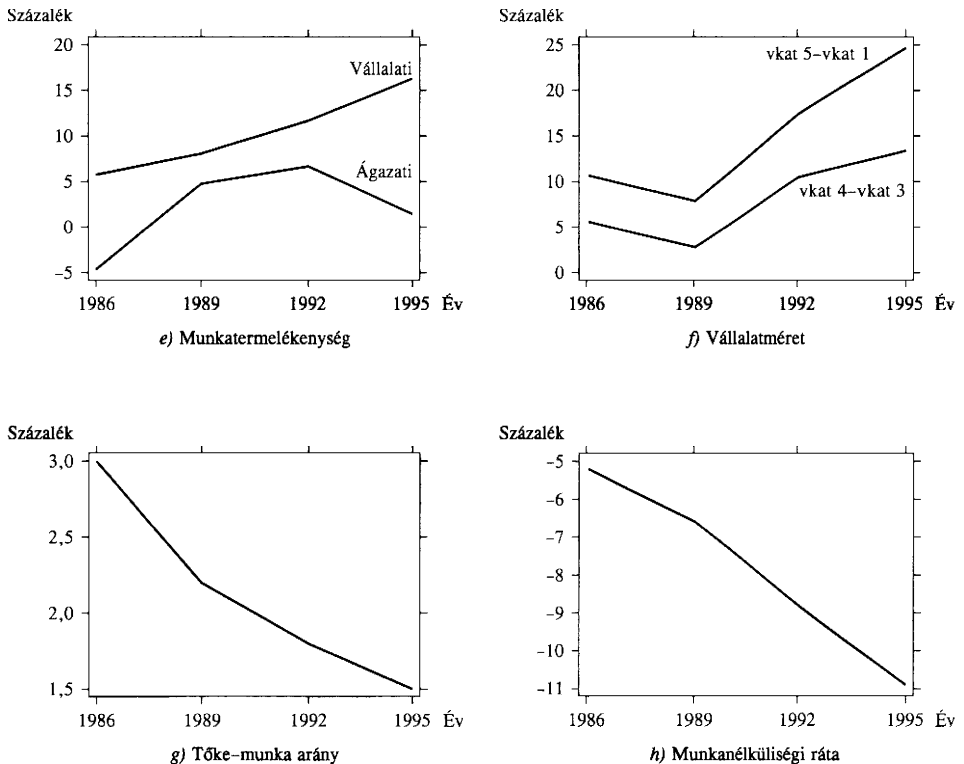
- A grafikonok az F5. függelékben szereplő egyenletek alapján készültek.
- a) A férfiak nettó kereseti előnyének alakulása a nőkhöz képest. *Forrás: F5. függelék 1. specifikáció.*
  - b) Az iskolai végzettség hozamának alakulása (referenciakategória: 0–8 osztályos végzettség). *Forrás: F5. függelék 1. specifikáció.*
  - c) A beosztás hozamának alakulása (referenciakategória: fizikai foglalkozásúak). *Forrás: F5. függelék 1. specifikáció.*
  - d) A gyakorlati idő ( $exp$ ) hozamának változása a potenciálisan munkában töltött idő függvényében; a számítás módja:  $\hat{y}_i - \hat{y}_{i-1}$ , ahol:  $\hat{y}_i = \beta_{exp} \cdot exp + \beta_{exp^2} \cdot exp^2$ . *Forrás: F5. függelék 1. specifikáció.*

20-25 éve dolgozók 12-14 százalékot veszítettek a pályakezdőkkel szemben fennálló bér-előnyükből 1989 és 1995 között.

Nem kevésbé éles változások mentek végbe a vállalatközi bérkülönbségek területén. Mint a 6.e ábra mutatja, a rendszerváltozás alatt nagymértékben erősödött a bér és a vállalati átlagtermék közötti kapcsolat: a becsült rugalmasság 1986 és 1995 között megháromszorozódott. Amíg a foglalkoztató vállalat termelékenysége alapján az 1. és 4. kvartilisbe tartozó munkavállalók közötti tiszta kereseti különbség 12 százalék volt 1986-ban, addig az 1992-re, 27,8, 1995-re pedig 33,3 százalékra emelkedett.<sup>12</sup> Az

<sup>12</sup> Igazolható, hogy ez a tendencia minden vállalati méretkategóriában és szinte minden ágazatban érvényesült, és általánosságban nem írható a „meg nem figyelt heterogenitás” számlájára. Vagyis nem a munkaerő-minőség különbségeiből mint a termelékenységi színvonal és a bérszint esetleges közös meghatározójából fakad. A vállalati termelékenység és a reziduális bérek közötti kapcsolat hiánya legalábbis erre enged következtetni. Lásd erről *Kertesi-Köllő* [1997].

6.e–6.h ábra  
Az egyenlőtlenségek regressziós becslése, 1986–1995



e) A vállalati, illetve ágazati (log) termelékenység (egy főre jutó hozzáadott érték) hozamának alakulása. *Forrás: F5. függelék 2. specifikáció.*

f) A 3000 főnél nagyobb vállalatok bérelőnye a 20-50 fő vállalatokhoz (vkat 5-vkat 1), illetve az 1000-3000 fő vállalatok bérelőnye az 50-300 fő vállalatokhoz (vkat 4-vkat 3) képest. *Forrás: F5. függelék 1. specifikáció.*

g) A keresetnek a tőke-munka arányra mért rugalmassága. *Forrás: F5. függelék 1. specifikáció.*

h) A keresetnek a helyi munkanélküliségi rátára mért rugalmassága (1993 előtt az 1992. évi munkanélküli ráta). *Forrás: F5. függelék 3. specifikáció.*

ágazati átlagtermék befolyása ehhez képest gyengébbnek, és 1992 után csökkenőnek mutatkozik.

Átmeneti visszaesés után jelentősen növekedett a *nagyvállalati dolgozók* kereseti előnye, s ma nagyobb, mint a kései szocializmusban volt (6.f ábra). A 3000 főnél nagyobb vállalatoknál dolgozók bérelőnye a 20-50 fő cégek alkalmazottaihoz képest – más tényezők hatását kiszűrve – csupán 7 százalék volt 1989-ben, de 25 százalék 1995-ben. Az 1000-3000 fő, illetve 50-300 fő vállalatok közötti különbség 2-ről 12 százalékra nőtt.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Nem egyedülálló fejleményről van szó. Csehországban közel megháromszorozódott az egyes ágazatok legnagyobb, illetve legnagyobb négy vállalatának bérelőnye az ágazati átlaghoz képest, 1989-1992-ben. Vö. *Zemplinerová-Stíbal* [1996].

A nagyvállalati keresetek növekedése nem tartozik a rendszerváltozás előre látható fejleményei közé, ezért néhány kiegészítő megjegyzést teszünk. 1. A méret szerinti különbségeket a termelékenység kiszűrése után, illetve anélkül mérve lényegében azonos eredményt kapunk, ami arra utal, hogy a nagyvállalati bérelőny növekedése nem magyarázható a dolgozók saját menedzsereikkel szembeni erősebb alkupozíciójával: a vállalati jövedelem „tortájából” nekik jutó szelet *viszonylagosan* nem nagyobb, mint a kisvállalatoknál. 2. A nagyvállalati dolgozók alkuereje abban is megnyilvánulhat, hogy a korlátozott verseny körülményei között képesek magasabb árakat kiharcolni. A relatív árak alakulása csak részben ad tápot egy ilyen gyanúnak: 1989–1992-ben, amikor a nagyvállalati bérelőnyök lényegében a mai színvonalukra emelkedtek, az értékesítési árszint a legkisebb cégeknél átlagosan 82,3 százalékkal nőtt, míg a nagyobb vállalatok felé haladva rendre 90,4, 98,1, 85,1 és 106,4 százalékkal.<sup>14</sup> 3. Érdemes szem előtt tartani, hogy a nagyvállalati bérek a szocializmusban túlságosan alacsonyok voltak ahhoz, hogy adminisztratív segédlet – beiskolázási praktikák, beolvasztások, a versenytársak korlátozása – nélkül is biztosítsák e szféra „munkaerő-ellátását”, tehát a segédlet megszűnésekor a kompetitív szint alatt lehetnek. 4. A bérarányok megbolygatása komolyabb ellenállásba ütközhet egy nagy szervezetben, mint a kisvállalatoknál, ami gátat szabhat az átlagbérek csökkentésének is. 5. Végül, de nem utolsósorban a megfigyeléseket torzíthatja, ha a kisebb vállalatoknál nagyobb mértékű a bérek eltagadása, vagy a nem bér formájában történő javadalmazás.<sup>15</sup>

A *tőkefelszereltség* bérekre gyakorolt hatása mérséklődött, az 1995. évre becsült elaszticitás az 1986. évinek kevesebb mint a fele. Ugyanakkor a kapott mértékek arra utalnak, hogy ez a tényező már 1986-ban sem volt igazán fontos. (Noha *Cukor-Kertesi* [1987] 1980. évi bértarifaadatokat elemezve, még az egyik legerősebb bér meghatározó tényezőnek találta a tőkeállomány nagyságát adott vállalati létszám mellett). A tőke–munka arány eloszlásának 25. percentiliséstől a 75. percentilis felé haladva, a bér 1986-ban 3,4, 1995-ben pedig már csak 1,2 százalékkal nőtt, más tényezők hatásának kiszűrése után.

Végül, de nem utolsósorban, az adatok a *helyi munkanélküliség* és a *bérek* között viszonylag erős kapcsolatra utalnak.<sup>16</sup> A két változó viszonyát leíró „regionális bérgörbe” nem feltétlenül utal ok-okozati kapcsolatra, elképzelhető, hogy a magas munkanélküliség és az alacsony bér közös okra vezethető vissza. Feltehető azonban, hogy e lehetséges közös okok nem változtak olyan mértékben, mint maga a munkanélküliség, amely 3 százalékról 13 százalékra emelkedett mindössze 20 hónap, 1990 közepe és 1992 vége között. A munkanélküliség és a bérszint közötti ok-okozati kapcsolatra pontosabban következtethetünk, ha tekintetbe vesszük a regionális bérkülönbségek nagyságát és jellegét még az átmenet előtt. Ha a bérek és az 1992. évi helyi munkanélküliség között már 1986-ban és 1989-ben is kimutatható statisztikailag szignifikáns kapcsolat, azt ilyesfajta közös okoknak tulajdoníthatjuk és/vagy annak jeleként értékelhetjük, hogy az 1992. évi megfigyelt ráták korreláltak az esetleges rejtett munkanélküliség 1986., illetve 1989. évi szint-

<sup>14</sup> Ezek az adatok a bértarifa-felvételek egymást követő hullámaiban egyaránt szereplő vállalatokra vonatkoznak, és az ágazati árindexek árbevétellel súlyozott átlagát mutatják az egyes méretkategóriákban.

<sup>15</sup> Itt jegyezzük meg, hogy az 1992. évi mintánkban az 1989–1992 között folyamatosan működő nagyvállalatok bérelőnye a folyamatosan működő kicsikhez képest 7–10 százalékkal nagyobbak mutatkozik, mint az új nagyvállalatoké az új kicsikhez képest, tehát a jelenség mögött valószínűleg nem az alacsony bérű új kisvállalatok esetleges térnyerése áll.

<sup>16</sup> A helyi munkanélküliségi rátát úgy számítottuk ki, hogy az adott időszakban regisztrált munkanélküliek számát elosztottuk az 1990. évi aktív kereső és az adott időpontban regisztrált munkanélküli-népesség számának összegével. Az adat 170 munkaügyi kirendeltségkörzetre vonatkozik. A szóban forgó körzetek pontos leírását *Abrahám-Kertesi* [1996] tanulmánya tartalmazza. Ugyanez a cikk beszámol a helyi munkanélküliségi ráták fenti számítási módjából adódó torzulásokról is.

jével. E feltevés ellenőrzésére az 1986. és 1989. évi bérfüggvényekben az 1992. évi helyi rátát (a későbbiekben pedig az egyidejű rátákat) szerepeltettük.

A gyanú, hogy a munkanélküliségi rátával csökkenő bér csupán részben utal oksági összefüggésre, igazolódni látszik. A bérek már 1986-ban 8 százalékkal alacsonyabbak voltak – más tényezők hatását kiszűrve – azokban a kisrégiókban, ahol a munkanélküliségi ráta 1992-re 25 százalékra emelkedett, mint ott, ahol csupán 5 százalékra. A kapcsolat erősödése azonban kétségtelen: az 1992. évi helyi munkanélküliségi ráta bérelaszticitása az 1986. évi bérfüggvényben  $-5$  százalék értékű, az 1992. évi függvényben  $-9$  százalék értékű volt, 1994-re pedig már  $-11$  százalékos rugalmasságot kapunk. Tekintetbe véve, hogy a helyi munkanélküliségi rátára mért bérrugalmasság az OECD-országokban széles ( $-30$  és  $-1$  százalék közötti) sávban mozog (Winter–Ebner [1996]), még a rugalmasság változásából számított alsó becslés elfogadása esetén is figyelemre méltó hatásról beszélhetünk.

### Ágazati hatások

A piacgazdaságra való áttérés során megnövekedett bérszóródás mögött sokak véleménye szerint döntően a gazdaság iparági szerkezetének átrendeződése, a „válságágazatok” hanyatlása, illetve a „korszerű” ágazatok térhódítása áll. Az ágazati hatások erejének felmérésére az alábbi mérési eljárást alkalmazzuk. Legyen  $\sigma_t^2$  a bérek varianciája a  $t$ -edik időpontban a teljes gazdaságban,  $\sigma_{it}^2$  pedig az  $i$ -edik iparágban. Legyen  $f_{it}$  és  $w_{it}$  az  $i$ -edik iparág foglalkoztatási részaránya, illetve átlagbére,  $\bar{w}_t$  pedig az átlagbérszint a gazdaság egészében. A kereseti szóródás nagyságát mérő variancia ( $\sigma_t^2$ ) felbontható az ismert módon:

$$\sigma_t^2 = \sum_{i=1}^n f_{it} (w_{it} - \bar{w}_t)^2 + \sum_{i=1}^n f_{it} \sigma_{it}^2 .$$

A bérszóródás változása ekkor az alábbiak szerint dekomponálható:

$$\begin{aligned} \sigma_t^2 - \sigma_{t-1}^2 &= \sum_{i=1}^n f_{it} (w_{it} - \bar{w}_t)^2 + \sum_{i=1}^n f_{it} \sigma_{it}^2 - \sum_{i=1}^n f_{i,t-1} (w_{i,t-1} - \bar{w}_{t-1})^2 - \sum_{i=1}^n f_{i,t-1} \sigma_{i,t-1}^2 \\ &= \sum_{i=1}^n (f_{it} - f_{i,t-1}) (w_{i,t-1} - \bar{w}_{t-1})^2 + \sum_{i=1}^n f_{it} [(w_{it} - \bar{w}_t)^2 - (w_{i,t-1} - \bar{w}_{t-1})^2] \\ &+ \sum_{i=1}^n (f_{it} - f_{i,t-1}) \sigma_{it}^2 + \sum_{i=1}^n f_{i,t-1} (\sigma_{it}^2 - \sigma_{i,t-1}^2) . \end{aligned}$$

$$[1/(\sigma_t^2 - \sigma_{t-1}^2)](\cdot) = D_1 + D_2 + D_3 + D_4$$

Az egyes komponensek közgazdasági jelentése a következő. (1) Ha  $D_1$  komponens értéke megnő, az azt jelenti, hogy rögzített ágazatközi bérarányok mellett a kereslet eltolódott az alacsony vagy a magas átlagbéreű iparágak felé, vagy egyszerre mindkettő bekövetkezett. *Iparági struktúráváltozás* mértékét jelző jellegzetes *összetételhatás*. (2) Ha  $D_2$  megnő, az azt jelenti, hogy rögzített ágazati összetétel mellett oly módon változtak meg az ágazatközi bérarányok, hogy a magas béreű iparágakban relatíve megnőtt a magas béreű dolgozók, vagy az alacsony béreű iparágakban megnőtt az alacsony béreű dolgozók részaránya. Ez azzal jár, hogy az iparágakon belüli munkaerő-állomány homogenizálódik. (3) Ha  $D_3$  komponens értéke megnő, az azt jelenti, hogy a foglalkoztatás eltolódott a magas bérvarianciájú – munkaerő-összetételét tekintve: heterogén – iparágak irányába. Ez a komponens is az iparági struktúráváltozás nagyságát méri (*iparági összetételhatás*).

(4) Végül  $D_4$  komponens növekedése arról tanúskodik, hogy – rögzített ágazatközi munkaerő-összetétel mellett – az iparágakon belüli bérszóródás mértéke nőtt meg. Például azért, mert a gazdaság egészében megnőtt a kereslet a képzetlenebb, magasabb keresetű munkaerő iránt.  $D_1$  és  $D_3$  mutató nagysága az iparági szerkezetváltozás munkaerő-keresletre gyakorolt hatását méri,  $D_2$  és  $D_4$  mutatók pedig a munkaerő-kereslet szerkezeti átalakulásának az iparági szerkezetváltozástól független komponenseit számszerűsítik. A  $D$  típusú mutatókat úgy konstruáltuk meg, hogy a szóban forgó hatások nagyságát a keresetiszóródás-növekmény százalékában fejezik ki, ezért a vizsgált hatások egymással keresztmetszetben összehasonlíthatók.

Míthogy a piac erőinek hatására (s nem az állami bürokrácia döntéseire) vagyunk itt kíváncsiak, a mérést a vállalati szférára korlátozzuk, és ennek megfelelően a költségvetési ágazatokat kihagyjuk az elemzésből. A fent vázolt dinamikus varianciafelbontást három részperiódusra, illetve a vizsgált tízéves időszak egészére végeztük el. Az eredményeket a 3. táblázat tartalmazza. A táblázat alsó sora a mindenkorli bázisidőszaki bérvariancia százalékában mutatja a bérszóródás alakulását az időben. A kereseti egyenlőtlenségek mértékének alakulását tartalmazó 2. táblázattal összhangban csökken a bérszóródás mértéke 1986 és 1989 között, továbbá jelentős mértékű szóródásnövekedés következett be a rendszerváltás éveiben (1989 és 1992 között). Az 1992–1996 közötti időszak igen alacsony adata – a 8 százalékos körüli kereseti variancianövekedés – látszólag ellentmondásban van a 2. táblázatban szereplő lényegesen magasabb mutatóértékekkel, ez azonban abból adódik, hogy elemzésünket e helyütt a vállalati szférára korlátoztuk, az 1992 és 1996 közötti kereseti egyenlőtlenség-növekedés zöme pedig – mint még kitérünk rá – a költségvetési szféra egyre fokozódó lemaradásából származik. Ettől a problémától azonban itt jogosan eltekinthetünk. Míthogy a piac erőiből táplálkozó munkaerő-kereslet nagy szerkezeti átrendeződésére az 1989 és 1992 közti években került sor, a részletes értékelést erre az időszakra korlátozzuk.<sup>17</sup>

3. táblázat

Az egyéni bérszóródás időbeli alakulásának dekompozíciója  
(százalék)

Komponens	1986–1989	1989–1992	1992–1996	1986–1996
$D_1$	-1,5	3,0	11,2	3,6
$D_2$	21,4	16,4	-18,7	9,6
$D_3$	5,9	25,6	73,2	36,8
$D_4$	74,2	55,0	34,2	49,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0
$(\sigma_t^2 - \sigma_{t-1}^2)/\sigma_{t-1}^2$	-11,3	36,0	7,9	46,7

Az átmenet éveiben tapasztalható igen jelentős bérszóródás-növekmény több mint 70 százaléka az ágazatokon belüli variancianövekedésből származik. Különösen figyelemre méltó a  $D_4$  komponens (az iparágakon belüli bérszóródás-növekedés) rendkívül nagy – 55 százalékos – súlya. Míthogy a kereseti szóródás növekedése a magas és/vagy az alacsony bérű dolgozók iránti kereslet növekedéséből táplálkozhat, e helyütt annak a gyanúnknak adunk hangot, hogy a kereslet szerkezeti átalakulásának több mint felét kitevő  $D_4$  komponensben a képzett munka iránti kereslet megélénkülése fejeződik ki.

A munkaerő-kereslet szerkezeti átrendeződését, úgy tűnik, nem a válságágazatok le-

<sup>17</sup> A dekomponáláshoz időben összehasonlíthatóvá tett ágazati kódokat használtunk (lásd az F.3. függelékelt!)

épülése, illetve a fejlődő ágazatok előretörése magyarázza. A feladat inkább az iparágakon belüli munkaerőkereslet-változás elemzésében áll. Természetesen a részletesebb elemzés felhívhatja a figyelmet egy-egy iparág sajátos pályájára. Különösen figyelemre méltó a költségvetési ágazatok leszakadásának folyamata. A költségvetésben dolgozók kerestet 1986-ban 7,8 százalékkal maradt el a vállalati szférában dolgozóktól, más tényezőket azonosnak véve. A hátrány folyamatosan emelkedve 1995-re 13,2, majd 1996-ra 23 százalékra fokozódott.<sup>18</sup>

### Következtetések, további kutatási feladatok

A kereseteloszlásban bekövetkezett változások vázlatos áttekintése a kutatásnak első, tájékoztató fázisát jelenti. Egy ilyen szakasz nem mellőzhető, hiszen a „piacgazdaságra való áttérés” csupán néhány ponton jár előrejelezhető következményekkel, és még ezekben az esetekben sem implikál meghatározott mértékeket. Más esetekben – nemek, vállalatméret vagy ágazat szerinti különbségek – még a változások irányát sem láthattuk előre. Az alapvető trendek és mértékek hozzávetőleges ismeretében pontosabb kérdéseket tehetünk fel, megkímélvén magunkat attól, hogy nem létező tendenciák okait kutassuk, vagy logikailag érvényes, de hatásukban jelentéktelen összefüggések nyomait keressük. Nem minden önkényesség nélkül az alábbi problémaköröket emelnénk ki:

1. A munkanélküliség egyensúlyi szintjének és időbeli viselkedésének meghatározásában is kulcsszerepet játszik a *bérrugalmasság*: a béreknek a keresleti változásokra adott reakciója. E tekintetben a fejlett piacgazdaságok között is jelentős különbségeket figyelhetünk meg. A béreknek a munkanélküliségre – kiváltképp a *hosszú távú* munkanélküliségre – mért alacsony elaszticitását sokan tekintik a magas nyugat-európai munkanélküliség és a „hiszterézis” legfőbb okának. A rendelkezésünkre álló adatok alapján viszonylag pontos képet alkothatunk a különféle regionális és szakmai piacokon bekövetkezett keresletcsökkenés keresetekre gyakorolt hatásáról. Láttuk, hogy a bérek és a helyi munkanélküliség közötti statisztikailag értékelhető (negatív) összefüggés alakult ki a rendszerváltozás éveiben, ez azonban csupán kiindulópontját jelentheti a kérdés vizsgálatának. További kérdések sorozatát kell megválaszolnunk: Milyen mértékben tekinthető a megfigyelt összefüggés ok-okozati jellegűnek? Az összefüggés egyforma erejű-e a rövid, illetve a hosszú távú munkanélküliség esetében? A hatás a magas vagy az alacsony keresetek tartományában erősebb-e? Egyformán reagálnak-e a bérek a gazdaság különböző szektoraiban, a munkaerő-állomány különböző csoportjaiban? Milyen mértékben okozza a bérek visszaesését a gazdasági teljesítmény visszaesése, illetve a dolgozói részesedés (az alkuerő) csökkenése? Az egyensúlyi bérszint elérésének nincsenek-e a minimálbérek, a segélyszintekből adódó korlátai?

2. A bérmeghatározás mechanizmusa különbözni látszik a gazdaság különféle szektoraiban: a skála a központi érdekegyeztetés „sarokszámain” nyugvó kollektív szerződésektől a zsebből fizetett napszámig terjed. Ha nincs is reményünk arra, hogy a színpék minden árnyalatát megfigyeljük, a különböző méretű és tulajdonú vállalatok kereseti és bérköltségszintjeinek, illetve -dinamikájának összehasonlításával fontos ismeretekhez juthatunk. Milyen a termelékenység- és bérváltozások viszonya – s ennek folytán az akkumuláció – a gazdaság különböző szegmenseiben? Különböznek-e a bérekre ható tényezők? Kimutathatók-e különbségek a középszintű bérmegállapodásokkal „lefedett” kör és a gazdaság más részei között? Azonos-e, vagy eltérő a munkaerő-kereslet bérrugalmas-

<sup>18</sup> A fenti becslések az *F5. függelékben* található 5. specifikáció alapján készültek. *Kézdi* [1997] tanulmánya finomabb bontásokat használva hasonló trendeket mutat ki.

sága e szegmensekben: kell-e olyan veszéllyel számolnunk, hogy a nagyvállalati (részben állami vagy kvázi-magántulajdonú) szektor magas bérei visszafogják a növekedést a gazdaság kevésbé szabályozott részeiben?

3. Hogyan érintette a rendszerváltozás az iskolai végzettség és a munkában felhalmozott tapasztalat hozamát, továbbá a közvetlenül meg nem figyelhető tudáskomponensek értékelését? Azonos mértékű-e a változás a gazdaság különféle részeiben, a különböző életkori csoportokban? Igazolható-e, hogy a megfigyelt bérváltozások a különböző iskolázottságú és életkori csoportok termelékenységének eltéréseiből fakadnak? Vajon egy-egy nagyobb foglalkozáson belül is megfigyelhetők-e az aggregált adatokból kibontakozó tendenciák?

Noha a nemek közötti különbség változásától a költségvetési beralakulásig és a munkás-szellemi bérkülönbségek növekedéséig számos más kérdés is válaszra vár, a magyar gazdaság közeljövője szempontjából a fentieket tartjuk a legfajszúlyosabbnak: ezekre próbálunk választ találni kutatási beszámolóink következő részeiben.

## Függelék

### F1. függelék

*A bértarifa-felvételén alapuló minták súlyozatlan és súlyozott esetszámai (fő)*

Év	Súlyozatlan esetszámok		Súlyozott esetszámok	
	vállalati minta	költségvetési minta	vállalati minta	költségvetési minta
1986	126 163	19 715	3 839 006	660 540
1989	123 154	22 552	3 243 189	670 293
1992	99 398	32 421	3 052 672	731 524
1993 <sup>a</sup>	99 442	-	2 783 494	-
1994	111 071	42 240	2 656 147	843 460
1995	109 902	43 480	2 603 592	799 256
1996	106 574	54 091	2 583 516	849 062

<sup>a</sup> Az 1993. évi mintából – fontos változók hiánya és a szóban forgó rész minta szerkezeti torzulásai miatt – kizártuk a költségvetési rész mintát.

### F2. függelék

*A súlyozás módja*

Az egyénekhez rendelt súly ( $S$ ) két komponens szorzata:  $S = S1 \times S2$ . Az  $S1$  azt mutatja, hogy a mintában szereplő egyént hány vállalati dolgozó közül választották ki. Ezt a súlyt a felvétel eredeti rekordjai tartalmazzák. A vállalathoz rendelt  $S2$  súly – melyet magunk alakítottuk ki – azt mutatja, hogy a mintában szereplő cégek az azonos ágazatban és méretkategóriában működő vállalatok összlétszámának – a célsokaságnak – hányad részét foglalkoztatják. Tíz ágazatot és három – 1995–1996-ban négy – vállalati méretkategóriát különböztettünk meg. (A költségvetési ágazatokban, valamint 1986-ban és 1989-ben általában, a vállalatméretre való tekintet nélkül, kétjegyű ágazatra súlyoztunk.) Az egyes ágazat–vállalat méretkombinációkhoz tartozó létszámot a Statisztikai Évkönyvekben közölt vállalatszámok, illetve a bértarifa-felvételből nyert átlaglétsszámok szorzataként állítottuk elő. Kivételt

jelent a felső, nyitott kategória, ahol a szóban forgó létszámot az ágazati összlétszám és a zárt kategóriákba tartozó becsült összlétszám különbségeként képeztük. A célsokaság meghatározásához a KSH munkaerőmérlegeit és statisztikai évkönyveit vettük igénybe.

### F3. függelék

#### Az egységes ágazati kódok kialakítása

1992-ben a statisztikai adatszolgáltatás új ágazati osztályozásra tért át. *Tóth István János*, a Kopint–Datorg tudományos munkatársa lehetővé tette számunkra, hogy az általa összeállított vállalati panel adatbázisában – mely az 1990–1992-ben mindvégig működött munkáltatók adatait tartalmazza – elvégezzük a régi és új kódok összehasonlítását, és olyan egységes kódrendszert alakítsunk ki, melyben az időbeni összehasonlítás elviselhető kompromisszumok árán lehetővé válik. Egy-egy vállalat tevékenységi jellegének megváltozása miatt is átkerülhetett más ágazatba, ám az ebből fakadó hiba valószínűleg elenyésző ahhoz a nyereséghez képest, melyet az átsorolódások vállalatonkénti megfigyelése biztosít. A 20 410 potenciálisan átsorolódott vállalat adatai alapján összeállítottunk egy  $24 \times 156$  méretű mátrixot, melynek  $(i, j)$  eleme azon dolgozók számát mutatja, akiknek munkáltatója 1991. december 31-én a régi nomenklatúra szerint az  $i$ -edik szakágazatba, 1992. december 31-én pedig, az új osztályozás szerint a  $j$ -edik kétszámjegyű ágazatba tartozott. A mátrix sorait és oszlopait megpróbáltuk úgy rendezni, hogy kvázidiagonális mátrixot kapjunk. Ha egy diagonális blokkba a megfelelő sorokhoz és oszlopokhoz tartozó összlétszám nagy részét (90 százalékat vagy még nagyobb hányadát) sikerült koncentrálni, a megfelelő sorokat, illetve oszlopokat egyazon egységes ágazati kód alá rendeltük. A 90 százalékos kritériumot több esetben lazítanunk kellett.

Az eljárás sikerét két kritérium szerint értékeltük:  $K1$  azt méri, hogy az új kódok alapján az  $i$ -edik (egységes) ágazatba sorolt dolgozók hány százalékat teszik ki a régi kódok alapján ide sorolt dolgozóknak.  $K2$  a régi kód alapján az  $i$ -edik egységes kód alá soroltak arányát mutatja az új kód alapján ide soroltak százalékában. Ha  $K1 = K2 = 100$ , az egymáshoz rendelés egyértelmű. A teljes találati arány (a diagonálisban lévő elemek összege a teljes mintaelemszámhoz viszonyítva) 96,3 százalék. Az egységes ágazatkódok mindenekeft a szolgáltatások területén megbízhatatlanok; kevésbé sikeres az egymáshoz rendelés néhány termelőágazatban. Ilyen esetekben az 1992 előtti és utáni idősorok csak nagy hibával „vezethetők össze”. Termelési vagy létszámadatak összekötéséhez az osztályozás talán nem kellően pontos, de intenzitási viszonyszámok (például az átlagbérek) elemzéséhez megfelelhet. Az új, illetve a régi kód szerint képzett egységes ágazati halmazokban a bérek igen közel esnek egymáshoz: az 1992. évi bértarifa-felvétel adatai szerint az eltérés csupán néhány esetben haladja meg a 2 százalékat (külkereskedelem: 2,7 százalék, helyi közlekedés: 2,3 százalék, adatfeldolgozás: 3,4 százalék.). Durva eltérést csak a be nem sorolható tevékenységeket összefogó „egyéb” kategóriánál találunk (18,4 százalék).

Az egységes kód alá sorolt ágazatok a  $K1$  és  $K2$  kritériumok kerekített, százalékos értékeinek felüntetésével: Mezőgazdasági termelés, halászat és élelmiszeripar (96, 100); Erdőgazdaság és faipar (98, 99); Szénbányászat (97, 100); Kőolajbányászat (100, 100); Egyéb bányászat (94, 98); Textil- és ruhaipar (97, 97); Papíripar (97, 88); Nyomdaipar és kiadói tevékenység (78, 91); Kőolajfeldolgozás (100, 100); Gépipar (96, 94); Vegyipar (98, 97); Nem fém ásványi termékek (97, 98); Kohászat és fémfeldolgozás (85, 98); Bútoripar és fém-tömegcikk (98, 68); Energia (87, 100); Víztermelés és -kezelés (96, 91); Építőipar (100, 96); Belkereskedelem (99, 93); Külkereskedelem (98, 92); Vendéglátás (99, 94); Egyéb közlekedés I. (96, 95); Vasúti közlekedés (100, 100); Kötőpályás helyi közlekedés (100, 92); Hírközlés (100, 100); Pénzügyi és banki tevékenység (100,



99); Biztosítás (100, 100); Gépi adatfeldolgozás (90, 83); Egyéb szolgáltatás (84, 89); Közoktatás (100, 100); Felsőoktatás (100, 100); Egészségügy (99, 100); Közigazgatás (100, 100); Kutatás (100, 89); Kultúra (100, 90); Egyéb (100, 78). Az osztályozásról részletesebb képet ad *Kertesi-Köllő* [1995].

F4. függelék

Az egyéni állásvesztési esélyek becslése

(logitegyenlet, 1993. első negyedév; KSH Munkaerő-felvétel foglalkoztatottjai, függő változó: a második negyedévre az állása megszűnt, igen-nem)

	Független változó <sup>a</sup>	Koefficiens	t-érték	Szignifikancia
Nem:	férfi	-0,263	-4,534	0,000
Kor:	15–19	0,679	4,355	0,000
	20–24	0,326	2,902	0,004
	25–29	0,027	0,224	0,823
	35–39	-0,264	-2,437	0,015
	40–44	-0,265	-2,371	0,018
	45–49	-0,193	-1,654	0,098
	50–54	0,123	1,030	0,303
	55–59	1,004	7,809	0,000
	60–	1,311	9,179	0,000
Iskolai végzettség:	0–7 osztály	0,134	0,940	0,347
	szakmunkásképző	-1,091	-1,183	0,237
	középiskola	-0,285	-3,289	0,001
	főiskola, egyetem	-0,811	-5,883	0,000
Beosztás:	fizikai	0,305	3,590	0,000
Régió <sup>b</sup> :	Budapest	-0,218	-1,703	0,089
	Központi, megyeközpont	0,320	1,500	0,134
	Központi, város	-0,155	-0,943	0,345
	Központi, község	0,001	0,006	0,995
	Északnyugati, megyeközpont	-0,612	-2,780	0,005
	Északnyugati, város	-0,095	-0,550	0,582
	Északnyugati, község	0,141	0,947	0,343
	Délnyugati, megyeközpont	0,149	0,747	0,455
	Délnyugati, város	-0,068	-0,330	0,742
	Délnyugati, község	0,571	3,778	0,000
	Északkeleti, megyeközpont	0,119	0,763	0,446
	Északkeleti, város	0,218	1,439	0,150
	Északkeleti, község	0,607	4,740	0,000
	Délkeleti, megyeközpont	-0,854	-3,668	0,000
Délkeleti, község	0,484	3,414	0,000	
Konstans		-2,414	-15,060	0,000
Log Likelihood			-4815,0258	
Prob > $\chi^2$			0,00001	
Pszeudo $R^2$			0,0649	
Esetszám (fő)			17 306	
$\chi^2$ (30)			668,13	

<sup>a</sup> Referenciakategóriák: nők, 30–34 évesek, 8 osztályt végzettek, nem fizikai dolgozók, délkeleti régió városai

<sup>b</sup> Központi régió: Fejér, Komárom, Pest megye; északnyugati régió: Győr, Vas, Veszprém, Zala megye; délnyugati régió: Baranya, Somogy, Tolna megye; északkeleti régió: Borsod, Hajdú, Heves, Nógrád, Szabolcs megye; délkeleti régió: Bács, Békés, Csongrád, Szolnok megye.

*F5. függelék*  
*A tanulmányban hivatkozott modellspecifikációk*

Szempontok		Specifikációk				
		(1) <sup>a</sup>	(2)	(3)	(4)	(5)
Minta:	vállalati szféra	x	x	x	x	x
	költségvetési szféra					x
Függő változó:	bruttó havi kereset logaritmusa	x	x	x		x
	nettó havi (reál)kereset logaritmusa				x	
Független változók:	nem	x	x	x	x	x
	3 iskolázottság dummy	x	x	x	x	x
	gyakorlati idő (lineáris és négyzetes tag)	x	x	x	x	x
	2 beosztás dummy	x	x	x	x	x
	15 regionális dummy	x	x		x	x
	helyi munkanélküliségi ráta logaritmusa			x		
	Budapest dummy			x		
	27 ágazati dummy	x		x	x	
	22 ágazati dummy		x			
	költségvetés dummy					x
	vállalati átlagtermék logaritmusa	x	x	x	x	
	ágazati átlagtermék logaritmusa		x			
tőke/munka arány logaritmusa	x	x	x	x		
4 vállalatméret dummy	x	x	x	x		

<sup>a</sup> Az 1. specifikáció egyenleteit az *F6. függelék* tartalmazza.

F6. Függelék  
A bruttó havi kereset logaritmusának regressziós becslése

Független változó	1986	1989	1992	1993	1994	1995
Konstans:	8,150	8,514	9,196	9,375	9,527	10,228
Nem:	0,286	0,282	0,219	0,230	0,243	0,222
Iskolai végzettség:						
férfi szakmunkásképző	0,136	0,128	0,130	0,130	0,124	0,105
középsiskola	0,359	0,171	0,216	0,226	0,221	0,183
főiskola, egyetem	0,029	0,492	0,554	0,587	0,602	0,537
Gyakorlati idő:						
lineáris tag	-4,72·10 <sup>-4</sup>	-4,67·10 <sup>-4</sup>	0,026	0,024	0,023	0,020
négyzetes tag	0,095	0,138	0,219	0,246	0,246	0,213
beosztott szellemi vezető szellemi	0,541	0,744	0,746	0,704	0,827	0,747
egy főre jutó hozzáadott érték (log)	0,062	0,086	0,131	0,173	0,078	0,179
Termelékenység:	-0,065	-0,068	-0,122	-0,103	-0,069	-
Tőke/munka arány:	0,030	0,022	0,018	0,013	0,008	0,015
Vállalatméret (fő):						
10–20	-	-	-	-	-	-0,287
21–50	-0,056	-0,042*	-0,093	-0,126	-0,175	-0,192
301–1000	-0,036	-0,011	-0,052	-0,067	-0,147	-0,090
1001–3000	0,019	0,016	0,052	0,052	0,047	0,043
3001–	0,049	0,036	0,080	0,039	0,074	0,055
27 ágazati dummy	194,12	260,33	123,33	99,45	124,54	115,42
15 regionális dummy	192,02	220,67	255,27	158,45	242,12	114,3
<i>Diagnosztikai tesztek</i>						
Mintabeli megfigyelések száma (fő)	116 205	87 595	87 754	86 785	96 831	91 510
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,4553	0,4890	0,5169	0,5027	0,5150	0,5141
Magyarázó változók erejét mérő F-próba	1735,67	1495,91	1648,23	1539,8	1836,07	1727,73
Átlagos négyzetes hiba négyzetgyöke	0,2753	0,31433	0,35451	0,3663	0,39189	0,38388
Heteroszkedaszticitás**	706,09	1749,46	1416,17	1921,48	3917,87	3404,9
Kihagyott változók***	100,36	159,04	245,33	206,63	54,13	205,12
Reziduummok normalitása (χ <sup>2</sup> -próba)	1542,41	2683,21	5174,77	7864,44	3458,87	3506,5

\* 0,01 szinten szignifikáns. \*\* Cook-Weisberg-féle teszt, χ<sup>2</sup>-próba. \*\*\* Ramsey-teszt, F-próba.  
Megjegyzés: Valamennyi – külön nem jelölt – paraméter értéke legalább 0,0001 szinten szignifikáns. A minta nem tartalmazza a költségvetési ágazatokat, valamint a bankokat és biztosítókat. *Referenciakategóriák:* nők; legfeljebb 8 osztály; fizikai foglalkozásúak; 51-300 fős vállalat. *Gyakorlati idő:* életkor – (iskolában eltöltött évek + 6). *Hozzáadott érték:* Nettó árbevétel – (anyagköltség + eladott anyagok beszerzési értéke + alvállalkozói teljesítmények értéke).

## Hivatkozások

- ÁBRAHÁM ÁRPÁD–KERTESI GÁBOR [1996]: A munkanélküliség regionális egyenlőtlenségei Magyarországon 1990 és 1995 között. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- BASU, S.–ESTRIN, S.–SVEJNAR, J. [1994]: Employment and wage behavior of enterprises in transition. Paper presented at the workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe. Transition Economics Division, Policy Research Department, The World Bank, Washington D.C., szeptember 22–23.
- COMMANDER, S.–DHAR, S. [1996]: Polish enterprises during the transition. Paper presented at the workshop Unemployment, Restructuring, and the Labour Market in Eastern Europe and Russia, The World Bank, EDI, Washington D.C., május 6.
- CUKOR ESZTER–KERTESI GÁBOR [1987] Vállalkozói bérkülönbségek Magyarországon: okok és következmények. *Gazdaság*, 4. sz.
- ÉLTETŐ ÖDÖN [1996]: A keresetek színvonala és szóródása az 1990-es években Magyarországon. *Statisztikai Szemle*, 11. sz.
- ESTRIN, S.–SVEJNAR, J. [1996]: Employment and wage determination in the early years of transition. Paper presented at the workshop Unemployment, Restructuring and the Labour Market in Eastern Europe and Russia. The World Bank, EDI, Washington D.C., június 7.
- FLANAGAN, R. J. [1995b]: Wage structures in the transition of the Czech economy. IMF working paper WP/95/36, március.
- GALASI PÉTER [1995]: A jövedelemegyenlőtlenség változása Magyarországon 1987, 1992–1994. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest.
- HECKMAN, J. J. [1979]: Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, január.
- JUHN, CH.–MURPHY, K. M.–PIERCE, B. [1993]: Wage inequality and the rise in return to skill. *Journal of Political Economy*, 3. sz.
- KERTESI GÁBOR [1994]: Cigányok a munkaerőpiacon. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1995]: Kereseti egyenlőtlenségek Magyarországon I–II. rész. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1997]: A bérszerkezet átalakulása Magyarországon 1986 és 1996 között. Az Országos Munkaügyi Központ felkérésére írott tanulmány, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- KÉZDI GÁBOR [1997]: Public sector labour market in Hungary. Megjelenés alatt: *Bokros Lajos–Déthiers, J.-J. (szerk.): Public sector reform in Hungary*. World Bank, Washington, D. C.
- KÖLLŐ JÁNOS [1996]: Employment and wage setting in three stages of Hungary's labour market transition. Paper presented at the workshop Unemployment, Restructuring, and the Labour Market in Eastern Europe and Russia, The World Bank, EDI, Washington D.C., május 6.
- KÓRÓSI GÁBOR [1997]: Labour demand during transition in Hungary (Econometric analysis of Hungarian firms 1986–1995). working paper, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences.
- OMK [1995]: 1994. évi létszám-, bér- és kereseti adatok. OMK, Munkaügyi adattár, 1–3. sz.
- OMK [1996]: 1995. évi létszám-, bér- és kereseti adatok. OMK, Munkaügyi adattár, 1–4. sz.
- PUDNEY, S. [1994]: Earnings inequality in Hungary: A comparative analysis of household and enterprise survey data. *Economics of Planning*, 27. évfolyam, 251–276. o.
- RUTKOWSKI, J. [1996a]: High skills pay off: The changing wage structure during economic transition in Poland. *Economics of Transition*, 4. évfolyam, 1. sz.
- RUTKOWSKI, J. [1996b]: Changes in the wage structure during economic transition in Central and Eastern Europe. World Bank Technical Paper No. 340, The World Bank, Washington D.C.
- VECERNIK, J. [1995]: Changing earnings distribution in the Czech Republic: survey evidence from 1988–94. *Economics of Transition*, 3. évfolyam, 3. sz.
- VODOPIVEC, M. [1995]: The Slovenian labour market in transition: evidence from microdata. Paper presented at OECD Technical Workshop What can we learn from the experience of transition countries with labour market policies? Bécs, november 30 – december 2.
- WINTER-EBNER, R. [1996]: Wage curve, unemployment duration and compensating differentials. *Labour Economics*, 3. évfolyam, 425–434. o.
- ZEMPLÍNEROVÁ, A.–STIBAL, J. [1995]: Evolution and efficiency of concentration: manufacturing industries in the Czech economy 1989–92. *Eastern European Economics*, 33. évfolyam, 5–37. o.

Ábel István–Szakadát László

## A bankrendszer átalakulása Magyarországon 1987–1996 között

---

Tanulmányukban a szerzők áttekintést nyújtanak a magyar bankrendszer elmúlt évtizedben lezajlott változásairól. A folyamatok történeti bemutatásával párhuzamosan emellett érvelnek, hogy mind a bankrendszer kialakítása, mind a későbbi állami beavatkozások alkalmával született hibás döntések a bankrendszer szerkezetátalakításának költségét jelentősen megnövelték. Mindazonáltal a nagybankok privatizációjával a közép-európai országok közül elsőként sikerült egy megbízhatóan működő pénzügyi infrastruktúra alapjait kialakítani. Ennek a folyamatnak kétségtelenül vannak pozitív eredményei is. A nagybankok biztonságos működésének helyreállításával és a szóban forgó pénzügyi intézetek privatizációjával kapcsolatos tapasztalatok hasznosak lehetnek a szomszédos országok gazdaságpolitikusai számára is.\*

---

A magyar bankrendszer az elmúlt évtizedben gyökeres változáson ment keresztül. Az átalakulási folyamat nem volt egyenletes, időnként súlyos zökkenők jelentettek nem kis problémát. 1983-ban született meg a politikai döntés a kétszintű bankrendszerre való áttérésre, most pedig már arra van remény, hogy a bankrendszer privatizációja ez év végére lényegében véve befejeződik. Az újonnan létrehozott kereskedelmi bankok privatizációja egyáltalán nem volt napirenden a nyolcvanas években. Az Általános Értékforgalmi Bank 50 százalékos tulajdonrészének eladása az amerikai CEDC-nek 1987-ben inkább kivételnek számított. Ma azonban már a magánkézben levő bankok uralják a piac több szegmensét. A külföldi tulajdonú pénzügyi intézetek meghatározó szerepet töltenek be a magyar pénzügyi életben. Ebben az írásban a volt állami bankok reorganizációjával kapcsolatos kérdésekkel fogunk részletesebben foglalkozni.

A szerkezetátalakítási folyamat eredményeképpen – Közép-Kelet-Európában először – gyakorlatilag olyan intézményi struktúra alakult ki, amely sok szempontból már nagyjából megfelel a fejlett piacgazdaságok pénzügyi infrastruktúrájának. Az 1992 előtti folyamatokat érintve, írásunk a hangsúlyt a rossz hitelek kialakulásának problémájára helyezi. A hitel-, bank- és adószolidáció története és problémái elég jól ismertek a hazai szakmai közvélemény előtt, ezért arra nem térünk ki.<sup>1</sup>

A gazdaságpolitika mindig alternatívák és kényszerek között hánycódik. Bár hosszú folyamat eredményeként és nem kis költségek árán, de az állami tulajdonban lévő ban-

---

\* A tanulmány az ACE P25-2052-R, a BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék Versenyben a világgal, az OTKA T 18211, valamint a RSS/HESP # 876/1995 kutatásokra támaszkodik, melyek támogatásáért ez úton mondunk köszönetet

<sup>1</sup> A kérdéskör részletes áttekintését adja Balassa [1996]. (Az egyes szakaszokkal kapcsolatban lásd még Köbli [1994] és Várhegyi [1993], [1994a], [1994b], [1995] írásait.

kok portfólióját többé-kevésbé rendbe hozták. A bankrendszer tartós stabilitása és fejlődése azonban további lépéseket igényel a liberalizáció és a szabályozás terén. A külföldi bankok 1989-től viszonylag szabadon léphetnek be a magyar piacra. A volt állami tulajdonú nagy kereskedelmi bankok egy kivételével magánkézbe kerültek. A szóban forgó bankokat többnyire stratégiai befektetők vásárolták meg, és így az államnak ma már nincs közvetlen ellenőrzése a hitelek allokációja felett a gazdaságban. A bankrendszer átalakulásában a magyar gazdaság jutott a legmesszebbre a régióban. A pénzügyi közvetítőrendszer fejlődése remélhetőleg kedvezően hat majd a reálszféra gazdasági folyamataira is az elkövetkező években.

### A bankrendszer reformja 1987–1991 között

A döntően politikai döntések meghozatala után 1987-ben a központi bank hitelezési igazgatóságainak a jegybankról történő leválasztásával mesterségesen három nagyobb kereskedelmi bankot hoztak létre – gyakorlatilag rendeletek révén. A Magyar Nemzeti Bank (MNB) fokozatosan visszavonult a vállalatok közvetlen finanszírozásából, bár a jegybank normatív és eseti refinanszírozási gyakorlata még évekig tovább élt. A kétszintű bankrendszerre való áttérés célja az volt, hogy az 1968-as reform szellemét követve, a hitelszféra terén is megvalósuljon a decentralizáció. Vagyis az, hogy ezáltal a pénzügyi erőforrások elosztása terén is érvényre juthassanak az állami beavatkozástól mentes verseny erői. Ez a reformlépés egyben a hatásos monetáris politika megvalósításához szükséges intézményi keret kialakítását és az ehhez szükséges eszköztár bővítését is szolgálta.<sup>2</sup>

Az újonnan létrehozott kereskedelmi bankok – vagyis a Kereskedelmi és Hitelbank (K&H), a Magyar Hitel Bank (MHB), valamint a Budapest Bank (BB) – megalakulásukkor nemcsak a jegybank hitel- és betétállományát örökölték meg, hanem ezekkel együtt az ügyfélkört is. Tőkeellátottságuk az örökölt portfólió minősége miatt már az alapítás pillanatában sem volt megfelelő mértékű. A kilencvenes évekre nemcsak e három, de jőszerivel valamennyi magyar tulajdonban lévő kereskedelmi bank portfóliójának jelentős részét tették ki a rossz hitelek. A nagymértékű portfólióromlás mögött elsődlegesen a kilencvenes évek elején bekövetkezett gazdasági visszaesés húzódott meg. Kornai kifejezésével élve, az általános „transzformációs” visszaesés azonban sajnálatos módon a bankok irányítási problémáival, a biztonságos működéshez elengedhetetlen szakismeretek hiányával párosult mind a kereskedelmi bankok, mind az azokat felügyelő hatóságok oldalán. A helyzetet csak tovább súlyosbította az a tény, hogy a bankokra jelentős politikai nyomás nehezedett, amit azok ügyesen pozícióik erősítésére használhattak fel – tényleges gazdasági eredményeiktől függetlenül.

### A rossz hitelállomány kialakulásának okairól

Ha a létrejövő kereskedelmi bankok jogelődjük rossz hitelállományát öröklik, akkor *állomány*problémáról, ha pedig saját rossz hitelezési gyakorlatuk révén tesznek szert efféle hitelekre, akkor *állományváltó* problémáról beszélhetünk. E kétféle esetet érdemes megkülönböztetni egymástól, mivel célszerű eltérően kezelni őket. (Bonin–Schaffer [1996].) A magyar kereskedelmi bankok rossz hitelállományuk egy jelentős részét két-

<sup>2</sup> A bankreformról, illetve az azt követő évek folyamatairól jó áttekintést ad Asztalos–Bokros–Surányi [1984], Spéder [1991], Spéder–Várhegyi [1991], Nyers–Lutz [1992] és Várhegyi [1993], [1994a], [1994b], [1995b].

ségtelenül örökölték. Hibás döntéseik révén azonban önmaguk is hozzájárultak e hitelállomány további növekedéséhez. Egyfelől gyors és határozott állami beavatkozásra lett volna szükség az állományprobléma kezelésére, másfelől viszont a rossz hitelek keletkezésének kellett volna gátat vetni a szabályozási környezet átfogó megváltoztatása és tulajdonosváltás révén. A gyakorlatban azonban nem ez történt. Előbb az állam „kivonult a gazdaságból” közvetlenül, méghozzá olyan pánikszerűen, hogy az átmeneti makrogazdasági zavarokat idézett elő (az állami dezertálás első típusa), majd ezt követően, illetve ezzel párhuzamosan a piac hatékony működéséhez elengedhetetlenül szükséges infrastruktúra működtetésének feladatát sem kívánta ellátni (az állami dezertálás második típusa).<sup>3</sup> Írásunk szempontjából az állam gazdaságból való kivonulásának e második típusa érdekes. Sajnos azt, amit az állam a visszavonulással az egyik oldalon megtakarított, más oldalon többszörösen elherdálta. Ez a magyar adófizető állampolgárok számára összességében komoly terhet jelent.

A kétszintű bankrendszerre való áttérés olyan időszakban zajlott le, amikor a gazdaságban már jelentkeztek a strukturális válság jelei, és az inflációs ráta is emelkedett. E két folyamatnak az együttes hatása a hitelpiac keresleti és kínálati oldalán is jelentkezett. A növekvő bizonytalanság és a növekvő inflációs várakozások miatt a kínálati oldalon a bankok kezdtek óvatosabbak lenni, hiszen inflációs bizonytalanság időszakában a racionális kalkuláció amúgy is nehezebb. Mindennek következtében a vállalatok nehezebben jutottak hosszú lejáratú hitelekhez. De a jobb vállalatok hitelek iránti kereslete is visszaesett a vizsgált időszakban. A folyó tevékenységek vagy a beruházások belföldi megtakarításokból történő finanszírozása drágábbá vált, így azok a vállalatok, amelyek tehettek, vagy saját forrásokból, vagy tőkeemeléssel, esetleg kötvénykibocsátással igyekeztek pénzt szerezni, majd később az egyre inkább elérhetővé váló külföldi hitelpiacokon próbáltak olcsó forrásokhoz jutni.<sup>4</sup> A kamatlábak alakulásáról az 1. és 2. ábra ad áttekintést. Az egyre szaporodó kisvállalkozások növekvő hitelkereslete nem tudta a „jó adós” vállalatok csökkenő keresletét ellensúlyozni, ráadásul ezen új kisvállalkozások hitelezése bizonytalan piaci környezetben meglehetősen kockázatos.

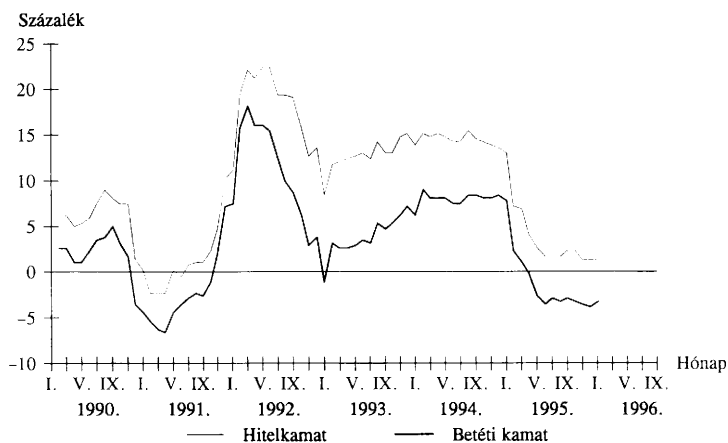
Bár a piac mindkét oldalán visszaesés következett be, a két hatás mégsem tudta egymást kioltani. Sőt, a helyzet fokozatosan rosszabbodott. A „jó adós” vállalatok kiléptek a piacról, ám a veszteséges és nagy adósságot felhalmozott állami vállalatok a bankok ügyfelei maradtak. Ezek a súlyos likviditási problémákkal is küszködő vállalatok nem tudtak, és éppen ezért nem is akartak a banki finanszírozásról lemondani – a szóban forgó vállalatok fennmaradása a banki kölcsönöktől függött. E vállalati kör rövid távú hitelkereslete azonban felülmúlta a bankok hitelkínálatát. Hosszú távra pedig gyakorlatilag a pénzügyi intézetek egyszerűen nem is igen helyeztek ki új hiteleket (lásd 3. ábra). Mindezek eredményeképpen, viszonylag rövid idő leforgása alatt jelentős vállalatközi hitelállomány duzzadt fel. A vállalatok egymással és az állammal szembeni kifizetetlen számláinak növekvő állománya egyre komolyabb feszültséget okozott a gazdaságban. A kilencvenes évek elejére az úgynevezett sorban állás problémája az egyik központi kérdéssé vált.

A pénzügyi nehézségekkel küszködő vállalatok az egyes vállalat számára dráguló és szűkülő hitelkínálatra azzal reagáltak, hogy szállítóikat kereskedelmi hitelek nyújtására kényszerítették azáltal, hogy számláik ellenértékét csak késve egyenlítették ki. A „sorban állás” állományának jelentős része 25–30 nagyobb állami vállalatnál koncentráldott. Ezek főleg gépipari, könnyűipari, fémipari-kohászati cégek vagy bányák voltak. 1989 végére a „sorban állás” nagyságát 127 milliárd forintra becsülték a szakemberek, és

<sup>3</sup> Az állam dezertálásszerű visszavonulását elemzi Ábel-Bonin [1994].

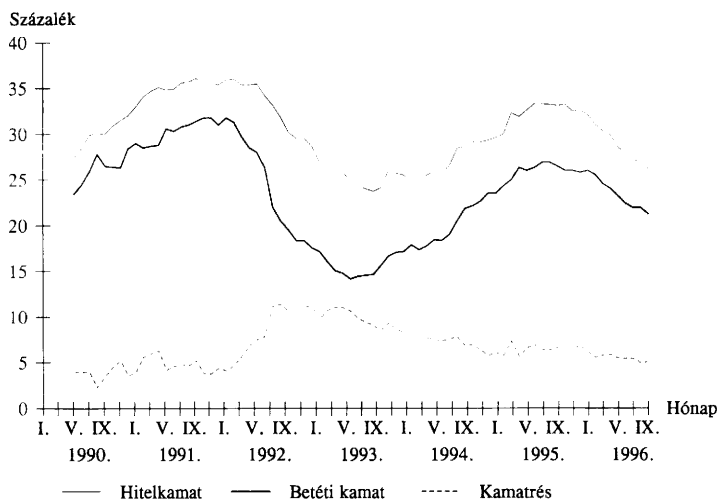
<sup>4</sup> A vállalatok finanszírozásának átstrukturálódási folyamatát jól leírja Csermely [1996].

1. ábra  
Reálkamatlábak



Forrás: MNB.

2. ábra  
Nominális kamatlábak és kamatrés

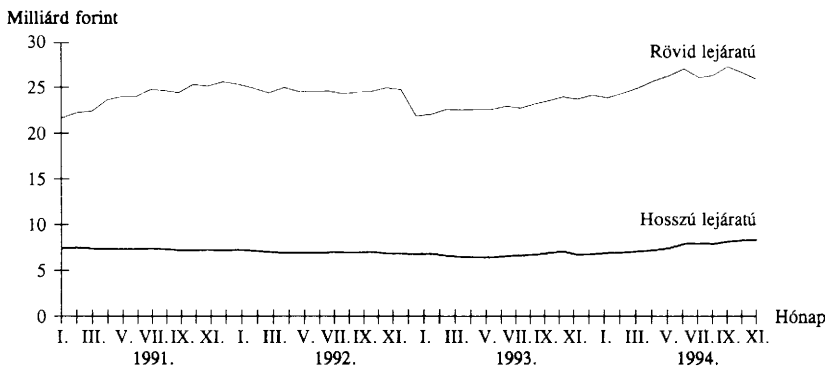


Forrás: MNB.

ebből 73 milliárd forint volt az az állomány, amelyet olyan cégek halmoztak fel, amelyek legalább 25 millió forinttal tartoztak szállítóiknak, a bankoknak vagy más állami hitelezőknek (azaz, a Tb-nek, a VPOP-nek vagy az APEH-nek). A fizetési fegyelem gyengülése miatt a vállalatok kifizetetlen számlaállománya tovább növekedett (1. táblázat). Természetesen a szóban forgó vállalatok nagy hitelállománnyal is rendelkeztek, melyek jelentős részének a visszafizetésére nem volt fedezet. Mindezek alapján sokan a bankoktól



3. ábra  
A vállalati hitelek alakulása 1991–1995 között  
(milliárd forint)



1. táblázat  
Nagy adósok tartozásai 1987–1992 között

Év	Tartozások (milliárd forint)	Vállalatok száma
1987	14	82
1988	46	208
1989	73	314
1990	90	432
1991	159	1021
1992. április	197	1097

Forrás: Marsi–Pap [1993].

vártak valamiféle megoldást a sorban állás problémájának kezelésére. A kereskedelmi bankok azonban több ok miatt is meglehetősen passzívnak bizonyultak: 1. a sorban állásban érintett tartozásállománynak csak kb. egyharmada volt a bankokkal szemben fennálló tartozás, vagyis a vállalatok az állam és más vállalatok számára még nagyobb összeggel tartoztak. 2. A kereskedelmi bankok adósaik számlájáról – esetleg az adós vállalat szándéka ellenére is – időről időre le tudták emelni a tartozásnak megfelelő összeget vagy legalább annak egy részét. A bankok rendszerint megköveteltek efféle elsőbbségi jogokat ügyfeleiktől, amikor azok számlát akartak nyitni. 3. Másrészt már ennek az egyharmadnak a behajtása magukat a bankokat is veszélybe sodorhatta volna.<sup>5</sup>

A bankok, ahol és amikor tehették, igyekeztek a rossz adósoktól megszabadulni, azoktól megpróbálták hiteleiket behajtani, de legalábbis új hiteleket nem igen nyújtottak. Ez azonban csak a kis- és közepes nagyságú vállalatok esetében volt igazán megvalósítható. A nagyobb állami vállalatok esetében erre nem volt se mód, se lehetőség. A kereskedelmi bankok nem kezdeményeztek felszámolási eljárásokat nagy adósaik ellen, hiszen ez saját létüket veszélyeztette volna. A hazai kereskedelmi bankok nem rendelkeztek kellő tartalékkal a hitelezési veszteségek leírására, így egy-egy ilyen vállalati csőd magát a bankot vitte volna azonnal

<sup>5</sup> A bank hitelezői passzivitását több oldalról elemzi Mitchell [1993].

csődbe. A bankok tehát passzívak maradtak. Egyrészt, mert rendszerint hozzáfértek adósaik számláihoz, másrészt, mert egy esetleges tömeges felszámolást követően a vállalati eszközök jelentős leértékelődésével kell számolni, s ennek bekövetkezése esetén a hitelezők vesztesége még nagyobb lett volna: azaz nagy valószínűséggel a bankok maguk is csődhelyzetbe kerültek volna. (Ábel–Szakadát [1996].) Továbbá, a kereskedelmi bankok nagy valószínűséggel számíthatnak valamiféle állami beavatkozásra, hiszen az említett folyamat gazdasági és társadalmi következményei politikai szempontból nemkívánatosak.

A kialakult helyzetben tehát a hazai kereskedelmi bankok számára kényelmesebb volt kivárára játszani. Meg kell említeni azt is, hogy rövid távon nem is lett volna gazdaságilag kifizetődő a bankok vezetői számára a kemény, határozott fellépés, hiszen a hatályos számviteli és adószabályok miatt a bankok a már lejárt és vissza ugyan nem fizetett, hanem időről időre papíron meg-megújított hitelek után is el tudtak számolni kamatbevételeket. Végül pedig nem szabad megfeledkezni arról sem, hogy ha a bankok felszámolási eljárást kezdeményeztek volna adósaik ellen, akkor esetenként olyan állami vállalat ellen kértek volna eljárást, amelynek vezetői a bankok irányítói testületeiben foglaltak helyet. (A csőd- és felszámolási eljárásokkal kapcsolatban lásd a 2. táblázatot.)

## 2. táblázat

### Csőd- és felszámolási eljárások

Év	Csőd	Felszámolás	
		összesen	bankok által kezdeményezett
1987	–	65	
1988	–	144	
1989	–	384	
1990	–	630	20
1991	–	1268	9
1992	4169	9891	93
1993	987	7242	159
1994	189	5711	113
1995	145	6316	112

Forrás: Pénzügyminisztérium.

A bankok maguk is kiszolgáltatott helyzetbe kerültek ügyfeleikkel szemben, hiszen a jó adósok hitelkereslete csökkent. A hazai kereskedelmi bankok nem tudtak és valószínűleg nem is akartak kivonulni nagyobb – jelentős mértékben eladósodott – ügyfeleik hitelezéséből.<sup>6</sup> Úgy tűnik, hogy a *Dewatripont–Tirole* [1994] által idézet öreg igazság nagyon is állt a nagy hazai kereskedelmi bankokra: „Ha százezer dollárral tartozol a bankodnak, akkor te vagy bajban; ha azonban tízmilliárd dollárral tartozol, akkor már a bankod van bajban.” Azaz, a bankok rövid távon a *status quo* fenntartásában voltak érdekeltek.

<sup>6</sup>Perotti [1993] egy olyan modellt mutat be, amelyben az örökölt ügyfélkörrel rendelkező állami tulajdonban lévő kereskedelmi bankok az eladósodott állami vállalatokkal szemben egyfajta elfogódottságot tanúsítanak hitelkihelyezéseik során. Ez a banki magatartás az átalakulás lelassulását eredményezheti, valamint a hitelezési kockázat koncentrációjával lehet számolni még a szóban forgó bankok esetleges privatizációja után is. Ez az érvelés a nagy állami vállalatokkal kapcsolatban talán megállja a helyét, ám amint arra *Bonin–Schaffer* [1996] rámutat, az aggregált hitelkihelyezési mutatók arról tanúskodnak, hogy a bankok nagy átlagban igyekeztek a kockázatos hitelkihelyezésekből visszavonulni.

Az állami és banki hitelezők passzivitása miatt jelentős nagyságú rossz hitelállomány halmozódott fel a hazai kereskedelmi bankokban, de különösen a három nagy kereskedelmi bankban. Ugyanakkor a koncentráció mértéke is igen jelentős volt. 1990-ben az ügyfelek kevesebb mint egy százalékánál volt a hitelek 40-50 százaléka. Az úgynevezett nagyhitelek a nagybankok hitelállományának 50-80 százalékát tették ki. A rossz hiteleknek körülbelül a kétharmada úgy ötven vállalatnál koncentrált. Ezek az arányok a szabad bankválasztás után sem változtak jelentősen. A termelővállalatok pénzügyi ellehetetlenülése nemcsak egyes pénzintézeteket, de már a bankrendszer és ezen keresztül a gazdaság egészének a működését veszélyeztette.

A múlt öröksége volt a bankok ügyfélkörének nagyfokú ágazati koncentrációja. A három nagy kereskedelmi bankot – vagyis az MHB-t, a K&H-t és a BB-t – a jegybank (ipari, mezőgazdasági és élelmiszer-ipari, valamint infrastrukturális) hitelezési igazgatóságai szerint állították fel. Ahelyett, hogy az újonnan alapított kereskedelmi bankokat diverzifikált portfólióval hozták volna létre, azok egy az egyben megörökölték a szóban forgó jegybank-igazgatóságok ügyfélkörét. Az MHB ügyfélkörének kb. 60 százaléka ipari vállalat volt, az agrárgazdaság fele a K&H-hoz tartozott, míg a BB finanszírozta majdnem teljes egészében a bányákat. Ily módon viszont a szóban forgó pénzintézetek meglehetősen sebezhetőek voltak mindenféle szélesebb körű válság által – legyen szó akár általános gazdasági visszaesésről, természeti katasztrófáról – nemcsak elméletben, de a gyakorlatban is. Az 1989–1992 közötti stagnálás, majd a KGST összeomlása 1991-ben súlyosan érintett minden bankot, de különösen az MHB-t. Az 1990-es nagy szárazság és a kárpótlás miatt kialakult bizonytalanság az agrárgazdaságban a K&H számára okozott rendkívüli gondokat. A veszteséges bányák szükségszerű bezárása pedig a BB helyzetét nehezítette meg. Szindikátusi hitelek nyújtása esetenként enyhíthette volna ezt a problémát, de a bankok nemigen mutattak érdeklődést az efféle kockázatmegosztás iránt.

Részben a most említett koncentráció miatt a hazai pénzügyi piac mindvégig meglehetősen szegmentált maradt. 1990-ben a négy nagybank a rövid lejáratú vállalati hitelek 62 százalékát, míg a hasonló hosszú távú kihelyezések 82 százalékát mondhatta magának. Az OTP-nél volt a kisvállalkozói hitelek 65 százaléka (azon belül is a hosszú távú hitelek 70, a rövid távú kölcsönök 38 százaléka). A négy nagybank és az OTP rendelkezett a betétállomány több mint 80 százaléka felett. A vállalati betétek többsége a négy nagybanknál, míg a lakossági betétek 80 százaléka az OTP-nél volt elhelyezve. (*Estrin és szerzőtársai* [1992] és *Spéder-Várhegyi* [1991].)

A külföldi bankok piacra lépése csak felerősítette a pénzügyi piac szegmentálódását. Ezek a bankok ugyanis távol tartották magukat a nem hitelképes vagy kockázatos ügyfelek finanszírozásától. Szolgáltatásaikat elsődlegesen a Magyarországon működő külföldi vállalatoknak, illetve vegyes vállalatoknak kínálták, majd fokozatosan harcba indultak a jobb hazai vállalati és vagyonosabb magánügyfélkör megnyeréséért. A jobb ügyfelekért folyó verseny nyilvánvalóan hatott a hazai bankokra is, de azok nemigen tudtak lépést tartani, mert egyrészt a magyar bankok portfóliója rossz hitelekkel volt terhelt, másfelől a Magyarországon működő külföldi tulajdonban lévő bankok az anyabankokon keresztül olcsóbb forrásokhoz tudtak hozzájutni.<sup>7</sup> A verseny azonban nem árverseny volt (azaz nem kedvezőbb kamatfeltételek kialakítása terén folyt), hanem a külföldi vagy vegyes bankok szolgáltatásaik jobb minőségével vonzották magukhoz új ügyfeleiket. A magas

<sup>7</sup> A helyzet fonákságát mutatja, hogy a nagy állami bankok sok esetben maguk hozták létre vegyes bankokat, vagy vásárolták részesedést külföldiek által Magyarországon alapított bankokban. Ezek sokszor ugyanazon a piaci szegmensben tevékenykedtek, vagyis ezzel a hazai nagybankok saját versenytársaikat hívták életre.

kamatrés így fennmaradt, aminek köszönhetően a szóban forgó külföldi bankok jelentős nyereségre tettek szert. (A bankrendszer intézményi átstrukturálódásáról ad áttekintést a 3. táblázat.)

3. táblázat  
A magyar bankrendszer intézményi átalakulása

Megnevezés	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Kereskedelmi bankok	15	16	16	23	32	32	37	37	36
– külföldi	3	3	5	12	14	17	19	22	21
Szakosított pénzüintézet	6	8	8	8	5	4	4	6	6
Befektetési bank	0	0	0	0	0	0	1	1	1
<i>Bankok összesen</i>	<i>21</i>	<i>24</i>	<i>24</i>	<i>31</i>	<i>37</i>	<i>36</i>	<i>42</i>	<i>44</i>	<i>43</i>
– külföldiek összesen	3	3	8	9	15	16	20	24	23
Takarék- és hitelszövetkezetek	260	260	260	260	259	257	255	258	249

Forrás: BAF és Nyers–Lutz [1992].

1990-ben a három nagy hazai kereskedelmi bank teljes portfóliójának mintegy 30 százalékát lehetett közvetlenül örökölt hitelállománynak tekinteni. Ebből a közvetlenül örökölt *minősített* hitelállomány nagysága körülbelül 35 százalék volt – míg azonban a közvetlenül örökölt *kétes* állomány csak 21 körül lehetett, addig az örökölt *rossz* hitelállomány 41 százalékot tett ki (Spéder [1991]). Mindez azt sugallja, hogy a hitelek kihelyezésekor a nyolcvanas és a kilencvenes évek fordulóján sem voltak kellően szigorúak a pénzüintézetek. Mindazonáltal, az új hitelek csaknem fele – a szakértők szerint – megújított régi kihelyezés volt. Ez azt a véleményt látszik támogatni, mely szerint a rossz minőségű banki portfóliók problémája inkább állomány-, sem mint állománynövekedési kérdés volt elsődlegesen a kilencvenes évek elején. Bonin–Schaffer [1996] és Király [1995] szintén a probléma örökölt jellegére helyezi a hangsúlyt. Amint azonban arra Király Júlia tanulmánya rámutat, nem is annyira az örökölt hitelállománnyal volt a gond, hanem sokkal inkább a bankok örökölt ügyfélkörével. A nagy kereskedelmi bankok mozgásteret sokkal szűkebb volt, mint ahogy azt vélni lehetett. A szóban forgó bankok nem tudták nagy adósaiktól pénzüket kivonni. A legtöbb amit tehettek, jószerivel az volt, hogy a hiteleket rendre megújították. Bonin és Schaffer arra a következtetésre jutott elemzésük során, hogy a magyar bankok nem „dobtak új pénzt a régi után”. Ennek ellenére nem mondhatjuk azt, hogy a bankok vezetése ne lett volna felelős az 1991 végére kialakult helyzetért. A hazai kereskedelmi bankok, igaz néha politikai nyomásnak engedve, egyes esetekben felelőtlenül nyújtottak hiteleket – főleg a kisvállalkozói szféra számára.

Bárhogy is történt, ha a bankok – érthető módon – nem tettek lépéseket a helyzet megoldása érdekében, akkor a kormány miért nem avatkozott be időben, kellő határozottsággal? A jegybank mint a bankok bankja, annak ellenére, hogy többé-kevésbé következetesen kitartott a szigorú monetáris politika mellett, szükséghelyzetben mindig nyújtott refinanszírozási hitelt a bajba került bankok számára. Már a nyolcvanas években világos volt, hogy az egész probléma túlnőtt a monetáris szféra határain. A Pénzügyminisztérium (PM) azonban rövidlátóan a bankok papíron létező nyereségét nyereségadó és osztalék formájában évről évre lefölozta, és nemigen mutatott hajlandóságot arra, hogy e jelentős bevételi forrásról akár átmenetileg is lemondjon (lásd a 4. táblázatot). Ha a PM utasította volna a

4. táblázat  
A magyar bankrendszer portfóliójának alakulása

Megnevezés	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Nominális GDP	1226,4	1440,7	1722,8	2089,3	2498,3	2942,6	3548,3	4364,8	5499,9	6627,95
A bankszektor mérlegfőösszege	996,3	1023,0	1247,3	1620,5	2108,7	2276,0	2630,4	3071,8	3693,6	4735,28
Mérlegen kívüli tételek állománya	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	225,0	304,5	379,6	551,5	1192,49
Jegyzett tőke	49,8	65,1	74,3	91,3	117,7	109,1	256,5	296	220,3	218,91
Saját tőke	60,0	75,5	93,9	122,4	169,9	166,9	147,8	209,6	295,8	397,63
Tőkebefektetések	6,2	10,1	20,7	30,3	50,3	n. a.	92,0	106,6	139,7	155,68
Adózás előtti nyereség	28,3	35	49,7	63,3	35,5	n. a.	-149,1	25,57	53,91	84,539
Adó- és osztalékfizetés az állam számára	21	23,35	21,33	48,38	44,47	1,69	8,349	30,448	12,985	16,038
A vállalati szektor forinthiteleinek állománya	n. a.	382,8	462,6	564,3	656,6	630	610,6	687,9	693,7	852,0
A vállalkozói szféra hitelállománya	383,0	395,8	492,6	636,1	765,3	768	761,9	869,7	982,6	1265,2
Mimósított hitelállomány	787	800	671,7	994	1230	1610,7	1828,1	2504,5	2731,0	3817,9
Problémás hitelállomány	2,8	6,7	22,6	43,3	152	173,1	536	534,1	438,9	412,82
- megfigyelés alatt	-	-	-	-	-	-	124,2	194,1	193,4	222,39
- átlag alatti	-	-	-	-	30	36,5	53,7	51,3	43,1	37,04
- kérés	2,8	6,7	22,6	43,3	82	59,7	112,3	85,4	68,7	47,63
- rossz	-	-	-	-	40	76,9	245,8	203,3	133,7	105,75
Céltartalék - előírt	-	-	-	-	87	114,0	-	-	-	-
Céltartalék - rendelkezésre álló	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	52,8	73,5	272,9	233,8	176,8	138,2
Problémás állomány/GDP	0,23	0,47	1,31	2,07	6,08	5,88	15,11	12,24	7,98	6,22
Problémás állomány/mérlegfőösszeg	0,28	0,65	1,81	2,67	7,21	7,61	20,38	17,39	11,88	8,71
Problémás állomány/teljes hitelállomány	0,36	0,84	3,36	4,36	12,36	10,75	29,32	21,33	16,07	10,81
Problémás állomány/vállalkozói hitelek	0,73	1,69	4,56	6,81	19,86	22,54	70,35	61,41	44,67	32,62
Problémás állomány/vállalati forint hitelek	n. a.	1,75	4,89	7,67	23,15	27,48	87,78	77,64	63,27	48,45
Rossz hitelek/GDP	-	-	-	-	1,6	2,61	6,93	4,66	2,43	1,59
Rossz hitelek/mérlegfőösszeg	-	-	-	-	1,9	3,38	9,34	6,62	3,62	2,23
Rossz hitelek/minósított hitelállomány	-	-	-	-	3,25	4,27	13,45	8,12	4,90	2,76
Rossz hitelek/vállalkozói hitelek	-	-	-	-	5,23	10,01	32,26	23,38	13,61	8,35
Rossz hitelek/vállalati forint hitelek	-	-	-	-	6,09	12,21	40,26	29,55	19,27	12,41

Forrás: MNB, BAF és Nyers-Lutz [1992].

bankokat, hogy azok indítsanak felszámolási eljárást nem fizető adósaik ellen, akkor az addigi jelentős osztalék- és adóbevételek helyett a pénzügyi kormányzatnak jelentős összeget kellett volna elköltenie a bankok vagy a vállalatok helyzetének rendezésére, attól függően, hogy a bankok vagy a vállalatok pénzügyi konszolidálását kívánták volna előtérbe helyezni a válságkezelés során. 1992-t megelőzően a PM következetesen kerülte a bankszektor szempontjából racionális lépések megtételét. Például 1989-ben a költségvetés módosításakor az állami tulajdonban lévő kereskedelmi bankokat arra kötelezték, hogy kockázati tartalékaik 50 százalékának erejéig vásároljanak állami lakáskötvényeket. Hasonló módon, 1989–1990-ben a PM nem engedte meg, hogy a bankok adózás előtti nyereségeikből képezhessenek kockázati tartalékot. A Pénzügyminisztérium igyekezett a felelősséget a bankokra áthárítani. Ennek egyik megnyilvánulása például az volt, hogy a pénzügyi kormányzat a kereskedelmi bankoktól várt olyan listát, amelyen a felszámolásra ítélt cégek nevei szerepelnek. A bankok – bár vonakodva – elkészítették a maguk „halállistáit”. S bár nem sok vállalat neve került fel ezekre a feljegyzésekre, a kereskedelmi bankok egy-egy esetben tényleg felszámolási keresetet nyújtottak be néhány adósuk ellen. E demonstratív intézkedéseknek azonban – amint azt a 2. táblázat is mutatja – nem volt tényleges hatásuk.

Szerencsére a kormány ebben a kérdéskörben megosztott volt. A PM-ről leválasztott és önállósággal felruházott Állami Bankfelügyelet (BAF) 1989-ben előírta a bankok számára, hogy kétes követeléseik 10 százalékát írják le. Az intézkedés eredményeként öt nagy állami bank 3 milliárd forintnyi követelést írt le. 1991 tavaszán a BAF igyekezett nyomást gyakorolni a bankokra, hogy azok minél több kockázati céltartalékot különítsenek el, mert egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy az addig képzett tartalékok nagysága nem volt elégséges. Ha a behajthatatlan követeléseket teljes egészében leírták volna, akkor körülbelül 30 milliárd pótlólagos céltartalékra lett volna még szükség.

Az addigra kialakult helyzetben az állami bankok, de különösen az MHB – jobb megoldás hiányában – kezdték kintlévő hiteleiket adósaik részvényeire átváltani. Rövid távon ezzel mindenki jól járt. Ezek a befektetések azonban nem voltak nyereségesek. Egyes becslések szerint 1990-ben körülbelül 10 százalékos hozam volt az ilyen hitel–részvény cseréken átlagosan, ami a hitelkamatnál alacsonyabb hozamot jelentett a bankok számára. Később a helyzet csak romlott. Természetesen e műveletek igazi célja a veszteségek minimalizálása volt, semmint nyereség realizálása. A bankok abban bíztak, hogy befektetéseiken némi árfolyamnyereséget tudnak elkönyvelni az adós vállalatok privatizációja során. Néhány kivételtől eltekintve azonban – mint például a Tungram részvényeinek értékesítése az MHB részéről – ezek a részvények a vártnál is tovább maradtak a bankok tárcájában. Azt sem szabad elfelejteni, hogy az akkori szabályok is ösztönözték a kereskedelmi bankokat az ilyen műveletek elvégzésére, hiszen a befektetésekre kevésbé szigorú megkötések alapján kellett tartalékokat képezni.

### Az állami bankok tulajdonosi struktúrája

A bankok ügyfelei a bankok alapításakor jegyezhettek a pénzintézetek részvényeiből. A nagy adósok ily módon e pénzügyi közvetítők részvényeseivé váltak, és nemegyszer a legnagyobb hitelfelvevők (néhány későbbi nagy adós vállalat) a bankok vezető testületébe delegálhattak.<sup>8</sup> A kilencvenes évek elejére a közvetlen állami tulajdon aránya – az OTP kivételével – 42-55 százalékra esett vissza a nagybankokban. A kereszttulajdonlás

<sup>8</sup> Az állami nagybankok vezetői igyekeztek minél több ügyfelet arra rávenni, hogy jegyazzenek le minél több banki részvényt, hiszen ily módon a közvetlen állami tulajdont és kontrollt csökkenteni lehetett. Az efféle tranzakciókhoz a bankok hajlandók voltak maguk hitelt is nyújtani. A vállalatok rendszerint belemertek ezekbe a műveletekbe, mert ettől azt remélték, hogy majd a későbbiek során könnyebben tudnak hitelhez jutni.

csak tovább súlyosbította a hitelpiac hatékonytalan működésének problémáit. Bankfelügyeleti becslések szerint a saját részvényeseknek nyújtott hitelek nagysága ez idő tájt 165 milliárd forintot tett ki. Általánossá vált az a felfogás, amely szerint bár az állam nem jó tulajdonos, azt még sem szabad megengedni, hogy az ügyfélkörbe tartozó vállalatok legyenek a bankok tulajdonosai. Elvben az állam akár jó tulajdonos is lehetne, hiszen hosszú távon a bankrendszer biztonságos működésében érdekelt. A kormányzat rövid távon azonban mindig rabul esik rövidlátásának és a különféle csoportérdekeknek, ami aláássa ennek a hosszú távú szemléletmódnak az érvényesülését. De akkor kik legyenek a bankok tulajdonosai?

Elméletileg az egyszerű állampolgárok is lehetnének a bankok tulajdonosai. A szétapóztott magántulajdonosi struktúra azonban sehol sem kívánatos a gazdaságban. A valóságban a kisbefektetők nem is mutattak túl nagy érdeklődést a bankok részvényeinek kibocsátásakor. A K&H részvénykibocsátási kísérlete nem váltotta valóra a reményeket. A viszonylag alacsony osztalék és a törékeny (valamint kevésbé likvid) tőkepiac, illetve az osztalékokra kivetett 20 százalékos jövedelemadó a bankrészvényeket nem tette vonzó befektetési formává. (Nem meglepő, hogy ebben a helyzetben a bankok jó hírnevük megőrzése érdekében kérték részvényeik kereskedelmének felfüggesztését.) Hasonló megfontolások miatt persze hazai magánintézményi (pénzügyi) befektetők sem mutattak nagy érdeklődést a bankrészvények iránt. Persze ilyen (tőkeerős) befektetők nem is igen léteztek az elmúlt évtized végén, illetve az évtized elején. A stratégiai befektetőkkel kapcsolatban ugyanezt mondhatjuk. Az egyedüli valós (és egyben hatékony) lehetőség a bankrészvények külföldi befektetőknek való értékesítése lehetett csak.<sup>9</sup>

A külföldiek részvénytulajdonosának előnyei eléggé világosak voltak mindenki számára. Ugyanakkor sokan féltek attól, hogy a leendő tulajdonosok részben vagy egészben kiviszik a nyereséget az országból. A legfőbb érv mégis az volt a külföldiek tulajdonszerzése ellen, hogy ha a bankok külföldiek kezébe kerülnek, akkor egy stratégiai szempontból fontos szektor feletti ellenőrzés lehetősége kicsúszik a kezünkből. Sajnos a kormány nem tudott dönteni 1990–1991-ben. Eközben a gazdasági recesszió jelei egyre inkább jelentkeztek, és a bankok könyveinek alaposabb áttekintése után a még érdeklődő befektetők is visszavonták ajánlataikat. A magyar bankok iránti kereslet egy időre jelentősen visszaesett, s a kormányzat igazi alternatíva nélkül maradt. A bankok „újraállamosítása” a hivatalos politika rangjára emelkedett. Ennek a megoldásnak azonban voltak támogatói is. A növekvő banki hitelkamatlábak és a bankok visszafogott hitelkihelyezési gyakorlata miatt a lakosság és a politikusok egyes csoportjai körében bankellenes hangulat kezdett kialakulni. Ebben a helyzetben a vagyonkezelő igyekezett visszaszerezni az állami vállalatoktól a bankok részvényeit. Ezt csak részben sikerült megvalósítani. A tulajdonosi jogosítványokat a PM és a vagyonkezelő között osztották fel. A minisztérium fenntartotta magának a stratégiai döntésekkel kapcsolatos jogokat.

<sup>9</sup> Spéder-Várhegyi [1991] megemlíti egy másik lehetőséget. Szerintük elvben az is lehetséges lett volna, hogy a bankrészvényes állami vállalatok privatizációja révén kerültek volna a bankok végső soron magán kézbe közép távon. Ha pedig a privatizációs lépések előtt az állami vállalatokat még decentralizálták volna is, akkor a bankok függőségét és sebezhetőségét jelentős mértékben mérsékelni lehetett volna minden bizonnyal.

### Törvénykezési sokkterápia

1991-ben a pénzügyi hatóságok hozzáállása megváltozott. A nemzetközi pénzügyi intézmények erőteljes nyomást gyakoroltak a magyar kormányra a vállalkozói körbetartozások megszüntetése, a pénzügyi fegyelem megszigorítása és nem utolsósorban az állami bankokban felhalmozódott rossz hitelek problémájának megoldása érdekében. Határozottan azt várták a magyar kormánytól, hogy alakítson ki egységes és megfelelő jogi környezetet a pénzintézetek és a jegybank számára. A rendelkezésre álló források tekintetében a kormány mozgásteret azonban meglehetősen korlátozott volt.

1991 májusában az állami nagybankok éves közgyűlésein az állami tulajdonos a PM jóváhagyásával mérsékelt nagyságú osztalékot szavazott meg a vállalati részvényesi kör várakozásai ellenére. Még a nyár folyamán a kormány az 1987 előtt nyújtott hitelekre 50 százalékos erejéig garanciát vállalt 10,3 milliárd forint értékben.

Ezek az intézkedések természetesen nem voltak elégségesek, hiszen még a fennálló szabályozás mellett is 40 milliárd forintnyi rossznak minősített hitel volt a bankok hitelkihelyezései között. Ennek ellenére ebben az időszakban a nagybankoknak nem kellett likviditási problémákkal bajlódniuk. A kilencvenes évek elején a nagybankoknak rövid távú fizetési problémáik sem voltak. A bankközi pénzpiac elegendő mennyiségű forrást tudott átcsoportosítani a kis és közepes bankoktól, de elsődlegesen a lakossági megtakarítások gyűjtésében élenjáró bankoktól a nagy kereskedelmi bankok számára a rövid távú likviditási feszültségek áthidalására.

Hamar világhosszúvá vált azonban az, hogy ez hosszú távon nem lesz fenntartható. A reálgazdaság zavarai még nem jelentek meg a bankok könyveiben. Épp ellenkezőleg, bár a GDP (illetve az ipari termelés) 1990–1991-ben 3,5, majd 11,9 százalékkal (7,7 és 17,9 százalékkal) esett vissza, a bankok még jelentős nyereséget mutattak ki az éves elszámolás során. Már önmagában ez a tény is azt mutatta, hogy valami nincs rendben a szabályozás terén. Végül a kormány – a már említett külső nyomásnak is engedve – több fontos jogszabályi változtatást léptetett életbe.

1991-ben a parlament számos törvényt fogadott el. A befektetési alapokról, a jegybankról szóló és a külföldiek beruházásait újraszabályozó törvényeken kívül három új törvényt érdemes itt kiemelni.

Az 1991. évi LXIX. ún. *pénzügyi törvényt* még 1991 decemberében hatályba helyezte a törvényhozás, hogy annak előírásait már az év végi zárszámadáskor figyelembe lehessen venni. Ez a törvény alapvető módon befolyásolta a bankok működését. Többek között, a kereskedelmi bankoknak jól körülhatárolt szabályok szerint céltartalékokat kellett képezniük kintlévőségeik után, 1994 januárjára a bankok tőke megfelelési mutatójának el kellett érnie a 8 százalékos értéket. De más, a bankok biztonságos működését biztosító szabályozási elemet is bevezettek.

A pénzügyi törvényt alapjában véve a bázeli elvek figyelembevételével hozták meg, de a törvényalkotók a helyi sajátosságoknak megfelelően a hazai viszonyokhoz igazították a törvény egyes rendelkezéseit. A gyakorlat nyelvére lefordítva, ez enyhébb szabályozást jelentett. A kialakított magyar jogi környezet nem is teljesen angolszász elveken nyugszik, de nem is teljesen német típusú. Bár az Európai Unió gyakorlatát bizonyos tekintetben figyelembe vették, a tőkepiac állapota és a szakértelem hiánya miatt a törvény az univerzális bankok működését és alapítását nyíltan nem engedélyezte. Mindazonáltal a gyakorlatban a kereskedelmi bankok leánybankjaikon keresztül lehetőséget kaptak befektetési alapok működtetésére (*Várhegyi [1994], Ábel–Bonin [1994]*).

Az 1991. évi XVIII. *számvetési törvény*, amely 1992 elejétől lépett életbe, olyan mérlegek és jövedelemkimutatások elkészítésére kötelezte a gazdálkodó szervezeteket, ame-



lyek már jóval megbízhatóbb áttekintést nyújtottak az érintettek gazdálkodásáról. A szóban forgó törvény rendelkezései nagyjából megfeleltek a nemzetközi szabványoknak.

Az 1991. évi *IL. csődtörvény* hatását tekintve 1992 áprilisában lépett életbe. A törvény megalkotói a kötelező öncsőd intézményének bevezetésével azt várták ettől a szigorú szabályozástól, hogy a pénzügyi fegyelem helyre fog állni a gazdaságban, és a sorban állás problémájának véget lehet vetni.

E három törvény komoly hatást gyakorolt a pénzügyintézetek működésére. A kereskedelmi bankok képtelenek voltak a törvényben előírt – bár kétségtelenül szigorúbb, de a nyugati normáktól még elmaradó – tartalékolási követelményeknek megfelelni, és mintegy 30 milliárd forint értékben nem képeztek kockázati céltartalékot minősített kintlévőségeik után. Ha a nemzetközileg is elfogadott követelményeket alkalmazták volna, akkor körülbelül 60-70 milliárddal több céltartalékot kellett volna a bankoknak elkülöníteniük. Ebben az esetben a nagybankok azonnal elvesztették volna tőkéjüket. Azért, hogy a bankrendszernek ezt az összeomlását el lehessen kerülni, a törvény lehetőséget adott a bankok számára, hogy az előírt szintre csak három év leforgása alatt legyenek kötelesek feltölteni kockázattartalék-alapjaikat. Bár a gazdasági és a szabályozási sokk elsősorban a nagybankokat érintette, a legtöbb hazai kereskedelmi bank tőkemegfelelési mutatója 7 százalék alatt maradt. Két nagybanknak pedig negatív mutatója volt. De a legrosszabb ekkor még hátra volt.

A reálgazdasági visszaesés 1992-ben folytatódott. A KGST 1991. évi összeomlása több iparvállalatot sodort a tönk szélére. Korábban nem kellett komoly szankciókkal számolniuk, de 1992 áprilisától a fizetéképtelen vállalatokkal szemben csőd-, vagy felszámolási eljárást lehetett (kellett) kezdeményezni. E folyamatnak súlyos következményei voltak a bankokra nézve is. Még akkor is, ha a bankok érzékelték a gondokat, túl sokat már nem tehettek, hiszen a PM korábban kiszivattyúzta a bankokból a forrásokat, azok jelentős tőkehiánnyal küszködtek. A szóban forgó törvények csak felszínre hozták mindazt, ami korábban rejtve maradt. A hatóságok és a bankok vezetői attól tartottak, hogy a kialakult helyzetben a lakosságnak a bankokkal szembeni bizalma megrendülhet, a betétesek kiveszik pénzüket a bankokból, és ez még inkább megráigítja a vállalatok finanszírozását. A kereskedelmi bankok – elvben – képesek lettek volna különféle úton-módon tartalékaikat fokozatosan feltölteni, de az idő sürgetett. Ennek ellenére – természetes módon – a bankok növelték a kamatrést. A hiteleken kialakult rendkívül magas reálkamatláb csak tovább fékezte a gazdaságot. 1992 tavaszára világossá vált, hogy a helyzet kormányzati beavatkozást követel.

Lényegét tekintve, az új pénzügyintézeti törvény – a kapcsolódó jogszabályi változásokkal együtt – rossz válasz volt a kialakult probléma kezelése szempontjából, hiszen a rossz hitelek alapvetően állományjellegű problémájára olyan intézkedéscsomagot vezetett be, amely elsődlegesen a rossz hitelek újratermelődésének a megakadályozását volt hivatott megakadályozni, illetve azok kezelésére jelenthetett megoldást. Ez persze nem jelenti azt, hogy erre az intézkedéscsomagra nem volt szükség, pusztán azt, hogy az intézkedések féloldalasra sikerültek.

### **A nagybankok privatizációja**

Már a banktörvény első változata érintette a bankok felett gyakorolt tulajdonosi jogokat. A szóban forgó rendelkezések szerint – a pénzügyintézetek kivételével – egy tulajdonos sem szerezhetett volna tulajdonrészt egy küszöbérték felett, amit akkor 25 százalékban határoztak meg. Ez alól a rendelkezés alól az állam 1996 végéig mentességet kapott, ugyanakkor 1995-től az állam csak korlátozott mértékben gyakorolhatta volna tulajdonosi joga-

it. Az élet azonban közbe szólt, és később ezeken a megszorításokon a jogalkotók változtattak.

A kilencvenes évekre kialakult kusza tulajdonosi struktúra miatt a pénzügyi törvényhez kapcsolódóan a bankoknak meg kellett újítani működési engedélyeiket, és minden részvényt nevesíteni kellett. Mint említettük, az állami tulajdonosi szervezetek megpróbálták az állami vállalatoktól a banki részvényeket begyűjteni. Mivel a vállalatok egy része közben átalakult, ez nem sikerült teljes mértékben, mégis a bankok feletti tulajdonosi jogok (eloszlásai) áttekinthetőbbé váltak.

Az 1991 és 1994 közötti időszakban a bankok állami tulajdonrészének értékesítésére nemigen mutatkozott lehetőség. A makrogazdasági folyamatok és a bankportfóliók bemutatott változása miatt a bankrészvények nem voltak kelendők. Több hazai bank nettó vagyona gyakorlatilag negatív értékűvé vált. A hitelkonszolidáció egyik célja az volt, hogy a folyamat lezárultával a bankokat privatizálni lehessen. Kezdetben a hatóságok azt szerették volna, hogy ez a magánosítás lépcsőzetesen zajljódjék le. Az első lépésben stratégiai befektető bevonására került volna sor, aki tőkeemelés útján szerezhetett volna ellenőrzést a kiszemelt pénzügyi felett. Ezt az állami tulajdonrész értékesítése egészítette volna ki. A stratégiai befektetők megjelenésének fontosságát szinte mindenki elismerte, és a kormányzat nagyobb bevételre is számított ily módon.

Persze nem mindenki értett egyet a külföldi tulajdonosok megjelenésével. A külföldi vagy egyes bankok piacra lépése – amint azt jeleztük – már önmagában bizonyos feszültségeket váltott ki, de ez alapján véve előrevetítette a várható megoldást. Ezek a pénzügyi jelentős komparatív előnnyel rendelkeztek a hazai bankokkal szemben, és portfóliójuk is tiszta volt. Ráadásul működésük első éveiben adókedvezményekben részesültek.

Az öt állami nagybank közül először a Magyar Külkereskedelmi Bank privatizációjára került sor. A német Bayerische Landesbank és az EBRD a részvények 25, illetve 16 százalékát vásárolta meg 1994 végén, illetve 1995 közepén. Az eredeti elképzelésektől eltérően az egyik lépésben a két pénzügyi felet a már létező részvények egy részét vásárolta meg, majd ezt követően újonnan kibocsátott részvényeket is lejegyeztek. Más külföldi befektetők a bank részvényeinek 8 százalékát vásárolták meg. A fennmaradó tulajdonrész pedig hazai befektetőkhöz került, illetve a bank saját tárcájában maradt. Mindezek a lépések következtében az állami tulajdonrész 25 százalékra zsugorodott 1995-ben. (További részletekkel szolgál *Bonin* [1996].)

Még 1994-ben az Országos Takarékpénztár részvényeinek 19,5 százalékát a magyar állam belföldi befektetőknél ajánlotta fel. Egy évvel később egy másik 21 százalékos csomag a Országos Társadalombiztosítási Igazgatósághoz és Országos Nyugdíjbiztosítási Igazgatósághoz, valamint egyes önkormányzatok birtokába került. Külföldi befektetők jegyezhetők le a részvények 20 százalékát, míg az alkalmazottak 5 százaléknyi részvénycsomag megvásárlására nyílt lehetőség. 1995-ben a hazai befektetők előtt további 8 százalék jegyzésére kaptak lehetőséget. Ezek a tranzakciók mintegy 10 milliárd forint bevételhez juttatták a kormányt. (A privatizációs törvény az állam tartós tulajdonrészesedését 25 százalék plusz egy szavazatban határozta meg.) A banknak a belföldi betéti piacon elfoglalt domináns pozíciója miatt nem került sor külföldi stratégiai befektető bevonására.

1995 decemberében az amerikai General Electric Capital és az EBRD megvásárolta a Budapest Bank részvényeinek 32,5 és 27,5 százalékát 12 milliárd forintért.<sup>10</sup> Ez a privatizációs ügylet elég nagy vitát váltott ki mind szakmai, mind politikai körökben.

<sup>10</sup> A bankkonszolidáció során a bank alárendelt kölcsöntőke juttatásban részesült a privatizáció sikeres lebonyolítása érdekében. A tranzakcióból ily módon egyesek nagyobb bevételt reméltek. Az ügylet lebonyolítása azonban számtalan kérdőjelet hagyott. Egy évvel később – például – a BB volt leánybankját, a Polgári Bankot, annak rossz portfóliója és/vagy a BB új tulajdonosainak stratégiai elképzelései miatt az államnak vissza kellett vásárolnia 1,1 milliárd forintért.

Általános az az értékelés, amely szerint a Magyar Hitel Bank és a Kereskedelmi és Hitelbank az a két bank, amelyek a szóban forgó öt nagybank közül a legrosszabb állapotban voltak. Ebből a szempontból talán meglepőnek tűnt, hogy a holland ABN Amro az MHB részvényeinek 89,23 százalékát mintegy 14 milliárd forintért, a részvények névértékének 225 százalékán megvásárolta. (Az MKB részvényei hasonló árfolyamon keltek el, míg az OTP papírjait 120 százalékon sikerült értékesíteni. A BB részvényeinek eladási árfolyamát nehéz egyértelműen meghatározni a szerződés jellege miatt, de az első körre szorítkozva nagyjából névértéken lebonyolított ügyletről beszélhetünk.) Az MHB privatizációja során az új tulajdonos több lépcsőben jelentős tőkeemelést is végrehajtott a banknál a privatizációt követően. Úgy tűnik, hogy az MHB-nak sikerül visszaszereznie piaci pozícióit.

Ez év tavaszán a német Deutsche Genossenschaft Bank a Takarékbank részvényeinek 61 százalékát vásárolta meg 4,4 milliárd forintért, ami a részvényeknek a névérték 532 százalékán történt eladását jelentette. Egyéb kisebb kiegészítő lépések lezajlása után a Hungária Biztosító és az alkalmazottak 5-5 százaléknyi tulajdonrészhez juthatnak hozzá. Az új tulajdonos, amely maga is szövetkezeti bank, jelentős szavazati jogot biztosító aranyrészvényt hagyott meg korábbi magyar tulajdonosoknak. A hazai hitelszövetkezetek így a bank vezetésében fenntarthatják befolyásukat stratégiai kérdések eldöntésekor annak ellenére, hogy részesedésük 32 százalékról 23 százalékra esik vissza a várható tőkeemelések következtében. Az ügylet érdekessége, hogy viszonylag kis bank esetében sikerült jelentős felárat elérni a privatizáció lebonyolításakor, hisz a Takarékbank a hitel-piac 5,4 százalékát mondhatta csak magáénak. Igaz azonban az, hogy a lakossági betétek piacán a banknak 15 százalékos a részesedése.

A Kereskedelmi és Hitelbank privatizációja folyamatban van. A hírek szerint a jelenlegi bankvezetés – érthető módon – az OTP privatizációját szeretné mintaként követni az állam számára kedvezőbbnek tűnő megoldással szemben. Mindazonáltal az állami tulajdonosi intézmények megkezdtek az előzetes tárgyalásokat a potenciálisan számításba vehető stratégiai befektetőkkel. Az elképzelések szerint az új tulajdonosoknak legalább 25 százalék plusz egy szavazatnyi részesedést kellene szerezniük a bankban. Az EBRD jelezte, hogy ennek a banknak a privatizációjában is hajlandó segíteni. Jelen esetben részvényre átváltható alárendelt kölcsöntőke nyújtásáról van szó. Az állami privatizációs szervezet azzal számol, hogy ez a tranzakció – más kisebb bankok értékesítésével egyetemben – az év végéig lezárulhat.

Milyen tanulságokkal szolgálhatnak az eddigi tapasztalatok? A magyar állami nagybankok privatizációja a következő általánosításokra ad lehetőséget: 1. az államnak aktívan részt kell vennie a folyamatban; 2. minél alaposabban fel van készítve egy bank az értékesítésre és a versenytárgyalásra, illetve minél jobban szervezett maga a versenytárgyalás, annál nagyobb nyereséggel értékesíthető a bank, és annál többet nyer maga a bank is; 3. a vevők közötti versenyt a tranzakció végéig fenn kell tartani; 4. a portfóliótisztítás, újratőkésítés és szerkezetátalakítás után a bankot minél hamarabb el kell adni; 5. ha csak egy érdeklődő van egy bank iránt, akkor az eladónak fenn kell magának tartani bizonyos döntési szabadságot, hogy a vevő árminimalizáló magatartásának elejét lehessen venni, vagy legalábbis azt korlátok között lehessen tartani; 6. a kormánynak határozottan ellen kell állnia a különféle érdekcsoportok nyomásának. A versenytárs magánbankok – de legfőképp a már értékesített kereskedelmi bankok – részéről jelentős nyomás nehezedett a kormányzatra minden egyes új tranzakció során, hiszen a már piacon lévők nem lelkesedtek egy-egy újabb tőkeerős versenytárs megjelenésekor.

## Néhány következtetés

Minden ismert hiányossága ellenére a bankrendszer szerkezetátalakítása tulajdonképpen az eredeti elképzeléseknek megfelelően lezárult, és így a bank és hitelkonszolidáció elérte célját. Nem tagadható azonban, hogy ennek nagy ára volt. A konszolidáció egyes fázisaiban részt vevő hazai bankok portfóliójának feljavítása sokba került, többre a kelletnél. Amint az a 4. táblázatból kiderül, a bankok portfóliójának minősége ténylegesen is javult. A rossz hitelek kiemelésével, leírásával, részleges visszatérülésével a bankok tartalékképzési kötelezettsége mérséklődött, ami nemcsak a jövedelmezőségre hatott kedvezően, hanem a reálkamatláb és a kamatrés jelentős csökkentését is lehetővé tette, amint az az 1. és a 2. ábrán jól látható. 1994-ben az érintett bankok pozitív pénzforgalmi egyenleggel és nyereséggel zárták az évet. Mindezek nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy öt nagybankból négyet el lehetett adni. Ezek a privatizációs bevételek egyfelől némiképpen ellensúlyozni tudták a ráfordítások terheit közvetlenül, másfelől viszont néhány évi szünet után a bankok nyereségadó befizetése (és esetenként osztalékfizetése) hosszabb távon is tartósan jelentős bevételekhez juttathatja a költségvetést. Mivel a nagybankok meghatározó mértékben külföldi tulajdonban vannak, ezért az állam elvesztette a hitelek kihelyezése felett gyakorolt közvetlen befolyását. Ez remélhetően javítani fogja a pénzügyi piac allokatív hatékonyságát.

A bankrendszer szerkezetátalakulása – talán a magyar „hagyományokat” követve – fokozatosan ment végbe. Tizennyolc bank volt érintett közvetlenül kisebb vagy nagyobb mértékben. Három nagybank a folyamat minden szakaszában részt vett, hét pénzintézet két szakaszban volt érintett, míg nyolc hazai kereskedelmi bank csak egy fázisba kapcsolódott be. Meg kell jegyezni azonban, hogy ebben az esetben a fokozatosságának véleményünk szerint nagyobb kára volt, mint haszna. Ha a nagybankokat már 1992–1993-ban rákényszerítették volna a szerkezetátalakításra, akkor nem kellett volna ennyi pénzt elkölteni a teljes folyamatra.

Több szerző amellet érvel, hogy a rossz hitelek esetében az állományi probléma jelentősebb volt, a bankok portfóliójának gyors és jelentős romlása nagymértékben külső gazdasági és politikai folyamatoknak az eredménye volt, illetve nem kis mértékben a szabályok változásának tudható be. Balassa [1996] szerint optimális esetben a bank- és hitelkonszolidáció költségei 20–25 százalékkal lehetnek volna alacsonyabbak. Sokan állítják azt, hogy a magas költségek a folyamat többlépcsős jellegére vezethetők vissza. Ilyen esetekben ugyanis az érintettek házárd magatartásával kell számolni.

A bankok és a vállalatok vezetői és tulajdonosai közötti összejárás lehetősége is komoly aggályokat vetett fel, de ezt csak néhány rendőrségi hír és valamivel több mendemonda erősítette meg. Ugyanakkor az tény, hogy például amikor az adóskonszolidáció egyes részletei ismertté váltak 1993 őszén, több (kisebb) vállalat felfüggesztette hiteleinek törlesztését. Az MHB éves jelentéséből kiderül, hogy esetükben 1992 végéhez képest a kamattörlesztési és díjfizetési hátralék állománya 50 százalékkal megemelkedett. Az egyik nagybank 1994 tavaszán készült beszámolója szerint a hűtlen kezelés kategóriájába sorolható hitelezési veszteség nagysága az adott időszakig mintegy 20 milliárd forintot tehetett ki. Ezeket a hitelezési veszteségeket az állam szintén – valljuk be elég nagyvonalúan – megtérítette a bankok számára. Az egész folyamattal szemben gyakorta hangzatottott érvre szeretnénk mi is itt a hangsúlyt helyezni: a bankok vezetésében nem volt személyi következménye a hibás vagy felelőtlen döntéseknek, nemtörődömségnek. S bár a közvéleményben ez jogosan váltott ki esetenként felháborodást, az erkölcsi nemtetszés helyett azért mi inkább a gazdasági következményekre hívnánk fel a figyelmet.

Úgy tűnik, hogy a finanszírozás módja sem volt a legszerencsésebb. A kamatkondíciókra vonatkozó első hibás elképzeléseket gyorsan korrigálták, és a kamatokat a piachoz

igazították. Ugyanakkor minden bizonnyal politikai szempontok miatt a konszolidációs kötvényekre a kamat fizetése csak 1994 tavaszán kezdődött meg. 1994–1996-ban a költségvetést a kamatfizetési kötelezettség 54,47 milliárd, 96,61 milliárd, illetve 78,04 milliárd forinttal terhelte meg.

Ismét bebizonyosodott, hogy a játékszabályok nagyon is számítanak. A gazdasági döntéseket nagymértékben befolyásoló jogi környezet meghatározta a döntéshozók mozgásterét és döntéseit is. Amiatt, hogy az alapvető határozatok jelentős része a Pénzügyminisztériumban született, a költségvetési szempontok dominálták az egész folyamatot. *Tirole* [1994] és *Dixit* [1996] alapján amellet érvelhetünk, hogy ha többféle feladatot egyidejűleg kell teljesíteni, az állami bankok ellenőrzése akkor a leghatékonyabb, amikor az ellenőrzési funkciókat több hivatal között osztják meg. A banktörvény bevezetését követően a bankok biztonságos működéséért felelős kormányzati szerv, az Állami Bankfelügyelet, egyre szélesebb jogosítványokat kapott, és tevékenysége legalább részben ellensúlyozni tudta más kormányhivatalok szempontjait, döntéseit. Ezt pozitívan kell értékelnünk, még akkor is, ha számos jogos kritika érte a felügyelet munkáját a vizsgált időszakban. Amint azt a tapasztalat is igazolni látszik, a külső fegyelmző erők, a verseny maga, az áttekinthetőség szintén kedvező hatást gyakorolhat a problémák kezelése szempontjából.

Amint arra többen rámutattak, a 8 százalékos tőkemegfelelési mutató fetiszizálása veszélyeket rejtett magában. A kormányzat számára ennek a mutatónak a középpontba állítása kézenfekvő lehetett, hiszen így egy bonyolultabb probléma könnyen értelmezhető egydimenziós feladattá vált – a bankok tőkemegfelelési mutatójának el kell érnie a nyolc százalékot. A korábbi és a mai tapasztalatok is azt mutatják azonban, hogy e szint elérésétől az eredeti célt – a bankok biztonságos működésének fenntartását – még nem biztos, hogy sikerül elérni. *Dewatripont–Tirole* [1994] jó áttekintését adja a bankok – igaz, a hazaitól eltérő környezetre vonatkozó – szabályozási problémájának. A magyar kormány gyakorlata egy ponton megállapításaikkal egybevágott. Általános makrogazdasági válság idején a recesszió minden bankot egyformán érint, ezért a 8 százalékos tőkemegfelelési mutató ideiglenes felfüggesztése jó döntésnek bizonyulhat.

Amint azt a számok is jól mutatják, a hazai bankrendszer jelentős változásokon ment keresztül az elmúlt években. Sok szempontból pozitív eredményekről beszélhetünk, de ezért nagy árat kellett fizetni. A vállalatok sokkal kevesebb hitelt vettek igénybe tevékenységük finanszírozásához, mint ahogy az máshol megfigyelhető. Ez részben arra mutat rá, hogy az inflációellenes gazdaságpolitikai intézkedéseknek nagyobb szerepet kellett volna kapniuk. A most bemutatott folyamat eredményeként a kereskedelmi bankok a jövőben remélhetően aktívabban részt tudnak vállalni a vállalati szektor finanszírozásában.

### Hivatkozások

- ASZTALOS LÁSZLÓ GYÖRGY–BOKROS LAJOS–SURÁNYI GYÖRGY [1984]: Reform és pénzügyi intézményrendszer. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- ÁBEL ISTVÁN–BONIN, J. [1994]: State Desertion and Credit Market Failure in the Hungarian Transition. *Acta Oeconomica*, (46) 1-2. sz. 97–112. o.
- ÁBEL ISTVÁN–SZAKADÁT LÁSZLÓ [1995]: Csőd a piacgazdasági átmenetben. *Közgazdasági Szemle*, 10. sz.
- BAER, H. L.–GRAY, CH. W. [1996]: Debt as a Control Device in Transitional Economies: The Experiences of Hungary and Poland. Megjelent: *Frydman és szerzőtársai* [1996] 68–110. o.
- BALASSA BÉLA [1996]: A magyar bankrendszer konszolidációja és jelenlegi helyzete, I–II. *Közgazdaság*, 4–5. sz.

- BEDE RITA [1996]: Az ÁPV Rt. jó árát akar. Hitelevilág, 4. évfolyam, 9 sz.
- BOKROS LAJOS [1990]: Gondolatok a pénzintézetek tulajdonviszonyainak reformjához. Bankszemle, 9–10. sz.
- BONIN, J. [1996]: Átalakulóban a bankszféra: a magyar, a lengyel és a cseh bankprivatizáció. Külgazdaság, 7–8. sz.
- BONIN, J.–SCHAFER, M. [1996]: Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon 1991–1994. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- Bonin, John–Székely István [1994]: The Development and reform of Financial Systems in Central and Eastern Europe. Edward Elgar, Aldershot.
- Borish, M.–Ding, W.–Noel, M. [1996]: On the Road to EU Accession. World Bank Discussion Paper No. 345.
- CSERMELY ÁGNES [1996]: A vállalkozások banki finanszírozása Magyarországon 1991–1994. MNB füzetek, 6. sz.
- DEWATRIPONT, M.–TIROLE, J. [1994]: The Prudential Regulation of Banks. MIT Press, Cambridge, Mass.
- DITTUS, P.–PROWSE, S. [1996]: Corporate Control in Central Europe and Russia – Should Banks Own Shares? Megjelent: *Frydman és szeretőársai* [1996] 20–67. o.
- DIXIT, A. [1996]: The Making of Economic Policy. MIT Press, Cambridge, Mass.
- ESTRIN, S.–HARE, P.–SURÁNYI MÁRTA [1992]: Banking in Transition: Development and Current Problems in Hungary. *Soviet Studies* (44) 5, 785–808. o.
- FRYDMAN, R.–GRAY, CH.–RAPACZYNSKI, A. (szerk.) [1996]: Corporate Governance in Central Europe and Russia. Central European University Press.
- KIRÁLY JÚLIA [1995]: Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- KÖBLI JÓZSEF [1994]: Bank- és adókonszolidáció Magyarországon (1991–1994). Külgazdaság, 10. sz.
- MARSI ERIKA–PAP JUDIT [1993]: A csődtörvény hatása a pénzintézetekre. Bankszemle, 11–12. sz.
- MINISTRY OF FINANCE [1993]: The Hungarian Credit Consolidation (1992). Public Finance in Hungary # 118, Perfect, Budapest.
- MINISTRY OF FINANCE [1994]: Necessity and Realization of the Credit (Bank) Consolidation in Hungary. Public Finance in Hungary # 132, Perfect, Budapest.
- MINISTRY OF FINANCE [1994]: Activity and Position of the Hungarian Banks in 1992. Public Finance in Hungary # 135, Perfect, Budapest.
- MITCHELL, J. [1993]: Creditor passivity and bankruptcy: implications for economic reform. Megjelent: *Mayer, C.–Vives, X.* (szerk.) [1993]: Capital Markets and Financial Intermediation. Cambridge University Press, Mass.
- NYERS REZSŐ–LUTZ GABRIELLA [1992]: A bankrendszer főbb jellemzői az 1987–1991. évi mérlegbeszámolók alapján. Bankszemle, 1. sz.
- PEROTTI, E. [1993]: Bank lending in transition economies. *Journal of Banking and Finance* (17) 3, 1021–1032. o.
- SPÉDER ZOLTÁN [1991]: A kereskedelmi bankok viselkedésének jellemzői. Megjelent: *Ki fizet a végén?* MTA KTI, Budapest, 144–161. o.
- SPÉDER ZOLTÁN–VÁRHEGYI ÉVA [1991]: A második bankreform küszöbén. Jelentések az alagútból. Pénzügykutató Rt., Budapest.
- TIROLE, J. [1994]: The Internal Organization of Government. *Oxford Economic Papers*, (46) 1, 1–29. o.
- VÁRHEGYI ÉVA [1993]: Reform és konszolidáció a magyar bankrendszerben. Külgazdaság, 9. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1994a]: The 'Second' Reform of the Hungarian Banking System. Megjelent: *Bonin–Székely* [1994], 293–308. o.
- VÁRHEGYI ÉVA [1994b]: Monetáris és bankpolitika: a rendszerváltás első kormányának mérlege. Külgazdaság, 4. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1995a]: A magyar bankpiac szerkezete – koncentráció, szegmentáltság, jövedelmi polarizáció. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1995b]: Bankok versenyben. Pénzügykutató Rt. Budapest.
- VÁRHEGYI ÉVA [1996]: Bankrendszer konszolidáció után. Külgazdaság, 6. sz.

Barabás Gyula–Hamecz István

## Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, I. rész

---

A kétrészes tanulmány első része a monetáris bázis és a bővebb pénzmennyiség ( $M3$ ) alakulását elemzi az 1992-től 1996-ig terjedő időszakban. A különböző pénzmennyiségek növekményét forint- és deviza-összetevőkre bontva mutatja be a tőkebeáramlás, portfólióátrendezés és a sterilizáció pénzmennyiségekre gyakorolt hatását. Ugyancsak az első részben vizsgáljuk a működőtőke-beáramlás feletti tőketételek konverziós és pénzmennyiségi hatását. A devizaáramlás forrásainak és a sterilizációs eszközöknek a részletes elemzésére a következő számunkban megjelenő második részben kerül sor.\*

---

### Bevezetés

A monetáris politika egyik legfontosabb kérdése, hogy a jegybank hogyan befolyásolja a monetáris bázist és közvetve a bővebb pénzaggregátumokat. Különösen releváns a jegybanki pénzkibocsátás értékelése a jelenlegi csúszó leértékeléses árfolyamrendszer mellett, ugyanis a fix vagy lényegében fix árfolyam csökkenti a központi bank pénzmennyiség- (és kamatláb-) befolyásoló képességét. Éppen ezért érdemes megvizsgálni, hogy a jelenlegi árfolyamrendszerben a központi bank hogyan képes a tőkebeáramlásból és a forintban denominált eszközök javára történő portfólióátrendezésből fakadó devizakonverzió pénzmennyiségi hatását semlegesíteni, *sterilizálni*.

### *A választott elemzési keret*

A pénzmennyiség változását rendszerint külföldi és belföldi összetevőkre szokás bontani. A pénzmennyiség – akár monetáris bázisról, akár bővebb pénzmennyiségről van szó – számos publikációban és a jól ismert Pollack-modellben is a nettó külföldi eszközök és a nettó belföldi eszközök összegeként adódik. Amikor a devizaáramlás, a konverzió és a sterilizáció problemakörét akarjuk elemezni, akkor a határvonalat nem a jegybank külföldi és belföldi eszközei, illetve forrásai között érdemes meghúznunk. Amennyiben

---

\* Itt szeretnénk köszönetet mondani *Neményi Juditnak, Székely Istvánnak, Sándor Györgynek, Simon Andrásnak és Halpern Lászlónak* hasznos észrevételeikért. Természetesen a megmaradt hibákért a szerzők felelősek. Az elemzések a szerzők véleményét tükrözik, s nem feltétlenül egyeznek az MNB hivatalos véleményével.

*Hamecz István* a Magyar Nemzeti Bank Közgazdasági és kutatási főosztály, Monetáris és államháztartási kutatások osztályának osztályvezető-helyettese.

*Barabás Gyula* a Magyar Nemzeti Bank Közgazdasági és kutatási főosztály, Monetáris és államháztartási kutatások osztályának gyakornoka.

jelentős az egyes belföldi szektorok belföldi devizapozícióinak változása, akkor a folyó fizetési mérleg és a tőkemérleg tételeiből – azaz a rezidensek és nem rezidensek tranzakcióiból – nem tudunk következtetni a jegybankban lezajló konverzió nagyságára és a konverzió pénzmennyiségi hatásaira. *A konverziót, a forint kiáramlását és a sterilizált intervenciót nem a nettó hazai és nettó külföldi eszközök állományának, hanem a nettó forint-, illetve nettó devizaeszközök állományának változásával tudjuk kapcsolatba hozni.* A devizapiaci intervenció egy része ugyanis nem a rezidensek és a nem rezidensek tranzakcióihoz, hanem a jegybankon kívüli belföldi szereplők egymással, s a jegybankkal szembeni tranzakcióihoz, portfólióátrendezéseihez kapcsolható.

Ugyancsak a denomináció szerinti elkülönítés mellett szól, hogy némileg leegyszerűsítve azt mondhatjuk: a hazai monetáris (és fiskális) politika nem a hazai kamatszintet, hanem a forintban denominált eszközök kamatszintjét befolyásolja. Természetesen a valóság ennél bonyolultabb, hiszen a jövőbeli adóztatás (illetve annak mértékére vonatkozó várakozásokon) keresztül a hazai (vagyis a magyar állam által megadóztatható) szereplők által a jelenben fizetendő kamatprémiumot is befolyásolja (függetlenül a denominációtól), de az elsődleges hatás a denomináción keresztül figyelhető meg.<sup>1</sup>

Mivel a devizakonverzió az MNB mérlege nettó devizaeszköz-állományának változásával, a sterilizáció pedig a nettó forinteszközök állományváltozásával kapcsolható össze, ezért nem a fizetési mérlegből, hanem az MNB mérlegéből és – a bankok viselkedésének elemzésekor pedig – a bankrendszer összevont mérlegéből indultunk ki. Általában elmondható, hogy a jegybank kisebb mértékben tud hatni a nettó devizaeszközök (NDE) állományára – amelyet a döntően a Magyarországra beáramló tőke, az ország folyó fizetési mérlege és a belföldi szereplők portfólióallokációja határoz meg –, mint a nettó forinteszközök (NFE) állományára, amit refinanszírozási hitelek és repók feltételein, a tartalékráta-szabályozáson és nyíltpiaci műveleteken keresztül a központi bank erősen befolyásolhat.

A bankrendszer és a jegybank mérlegének átstrukturálása során még egy fontos elvet követtünk. Mivel tanulmányunkban nem a mérlegek állományalakulása közötti összefüggést, hanem a tényleges tranzakciók, devizamozgások hatását akarjuk elemezni, a valutaárfolyamok hatását mindkét mérleg esetében kiszűrtük, a számunkra releváns állományokat az árfolyamváltozás hatásával korrigáltuk.

Megközelítésünkben a tőkebeáramlás, valamint a forintban és a devizában denominált eszközök közötti portfólióátcsoportosítás a jegybank, illetve a bankrendszer mérlege nettó devizaeszköz-állományának – árfolyamhatások nélküli – változásában csapódik le. Elemzésünkben a devizaáramlás pénzmennyiségi hatására koncentrálnunk, a jegybank külföldi hitelfelvételét, illetve hiteltörlesztését nem tekintjük a tőkeáramlás részének, hiszen az nem befolyásolja az MNB nettó devizapozícióját, s így nem hat a monetáris bázisra sem.<sup>2</sup> Tőkebeáramlásnak tehát az ún. privát tőkebeáramlást tekintjük, amelybe beletartozik a bankszektor és a vállalati szektor nettó külföldi hitelfelvele, a külföldi működőtőke-beáramlás (beleértve az államhoz jutó privatizációs bevételeket is) és a külföldiek portfólióbefektetései. Cikkünkben a Magyarország esetében számottevő külföldi államadóssággal kapcsolatos tranzakció miatt eltértünk attól az elterjedt elemzési keret-

<sup>1</sup> Ez a denomináció szerinti elkülönítés mellett szóló érv Székely Istvántól származik.

<sup>2</sup> Természetesen más helyzetet jelent, ha az állam külföldi adósságát vagy annak egy részét, nem a jegybank, hanem egy költségvetési szerv kezeli. Ekkor az állam hitelfelvele és hiteltörlesztése (ha nem teljes mértékben a kormányzat devizabetét-állományának ingadozásával finanszírozzák), devizakinálatot, illetve devizakeresletet jelent, s kihat a központi bank nettó devizapozíciójára, s így a monetáris bázisra is. Ebben a helyzetben a pénzmennyiségi hatások elemzésekor tekintettel kell lennünk az állam külfölddel kapcsolatos hitelügyleteire is.



től, amely a tőkebeáramlást a fizetési mérlegből, a jegybanki tartalékok változásának és a folyó fizetési mérleg egyenlegének különbségeként határozza meg.<sup>3</sup>

Tanulmányunk első részében a devizaáramlás, a devizapiaci intervenció és a sterilizáció pénzmennyiségi hatásaival foglalkozunk. Habár az MNB-nek nincs explicit pénzmennyiségi célja, és a pénzmennyiség és a nominális változók közötti kapcsolatokról sem rendelkezünk elegendő ismerettel, egy ilyen típusú vizsgálódás mindenképpen szükséges, mivel a pénzmennyiség-növekedés a nem teljesen ismert mechanizmus ellenére fontos szerepet játszhat a jövőbeli infláció és fizetési mérleg alakulásában.

Az 1991-től 1996-ig terjedő időszakot vizsgálva, forint- és devizaösszetevőkre bontjuk mind a monetáris bázis, mind a bővebb pénzmennyiség növekedését. Meghatározzuk, hogy a vizsgált időszakban a konverzió és a tőkebeáramlás milyen mértékben növelte vagy csökkentette a monetáris bázist és a bővebb pénzmennyiséget, illetve azt, hogy a monetáris politika hogyan, mikor és milyen eszközökkel ellensúlyozta a devizaáramlás pénzmennyiségi hatásait. Ugyancsak az első fejezetben mutatjuk be, hogy milyen elméleti és empirikus megfontolások szólnak amellett, hogy a passzív repo és a kereskedelmi bankok jegybankkal szembeni devizakövetelései nélkül kalkulált monetáris bázist használjuk analitikus célokra.

## A pénzmennyiség növekedésének összetevői

### *A monetáris bázis*

A monetáris politika legközvetlenebbül a legszűkebb pénzkategoriát, a monetáris bázist tudja befolyásolni. Jelentős devizabeáramláskor a jegybank tartalékai nőnek és/vagy külföldi tartozásai csökkennek, mindez *ceteris paribus* jegybankpénz-növelő hatású. A jegybank forintköveteléseinek értékesítésével (például állampapírok eladása) és/vagy forintkötelezettségeinek növelésével (passzív repo) képes a devizabeáramlás bázispénznövelő hatását ellensúlyozni. Ahhoz, hogy a tőkebeáramlás mértékét s a jegybank sterilizációs tevékenységét értékelni tudjuk, a jegybank mérlegének tételeit be kell sorolnunk a három lehetséges kategória (nettó devizaeszközök – NDE, nettó forinteszközök – NFE, monetáris bázis – MB) valamelyikébe.

A jegybank mérlegének néhány tételéről egyértelműen meg tudjuk mondani, hogy az NDE, NFE, MB hármas közül melyikbe sorolható, de néhányánál felmerülnek kérdések (1. táblázat).

A leértékelési veszteségek állománya a jegybank mérlegének eszközoldalán a költségvetéssel szembeni nulla kamatozású követelésnek tekinthető, s ennek alapján a forintkövetelések állományába kellene sorolnunk.<sup>4</sup> A leértékelési veszteség megtalálható az MNB mérlegének forrásoldalán is, mégpedig a külföldi tartozások között. A külföldi tartozások ezen részének keletkezése mögött azonban nem áll semmilyen tranzakció, sem külföldi hitelfelvétel, sem hiteltörlesztés, csak a forint árfolyamának változása. Leértékeléskor a devizában számított nettó külföldi tartozás állománya nem változik, csak annak forintértéke, így pénz sem kerülhet a rendszerbe. Éppen ezért, amikor a nettó deviza-beáramlást és annak monetáris bázisra gyakorolt hatását akarjuk elemezni, a nettó deviza-eszközállomány változásából ki kell szűrünk az árfolyam nettó devizaadósságra gya-

<sup>3</sup> Oblath Gábor tanulmányában a hagyományos elemzési keret magyarországi alkalmazásának buktatóit számos korrekcióval kerülte meg. (Oblath [1997].)

<sup>4</sup> A költségvetés és az MNB közötti adósságcsere eredményeképp 1997. január 2-ától megszűnt a nullás állomány, helyét a költségvetéssel szembeni devizakövetelések vették át. A monetáris bázis összetevőinek későbbi elemzése során az adósságcsere hatását természetesen figyelembe kell venni.

1. táblázat  
Az MNB mérlege

Eszközök	Források
1. Forintkövetelések vagy -eszközök (FE)	4. Monetáris bázis (devizabetétek és passzív repo nélkül) (MB)
2. Nullás állomány (FE-t vagy DK-t csökkentő tétel)	5. Kereskedelmi bankok devizabetéte (MB vagy DK)
3. Külfölddel szembeni követelések (DE)	6. Passzív repo (MB vagy FK)
	7. Külfölddel szembeni kötelezettségek (DK)
	8. Kormányzati forintkövetelések (FK)
	9. Kormányzati devizabetétek (DK)

A leértékelési veszteség állományának átkonvertált és visszafizetett része (negatív tétel, FE-t és DK-t csökkentő).

FE-vel a forinteszközöket, FK-val a forintkötelezettségeket, DE-vel a devizaeszközöket, DK-val a devizakötelezettségeket jelöljük.

korolt hatását. Ehhez a korrekcióhoz nem elegendő a leértékelési veszteségek jegybankmérlegben szereplő állományát (nullás állomány) használnunk, hiszen a nullás állomány 1994-től bekövetkezett *állampapírosítása* és egy részének *visszavásárlása* természetesen eltéríti a tényleges árfolyamhatástól a leértékelési veszteségek állományát. Ennek megfelelően számításaink során a leértékelési veszteségnek visszafizetéssel és állampapírosítással korrigált állományát használtuk a nettó forinteszközök és a nettó devizaeszközök állományának számításakor. Ez a módszer kiszűri a keresztfolyam változásából eredő állományváltozásokat is, mely szintén nem tranzakciós eredetű. Ezzel a korrigált állománnyal csökkentettük az MNB devizakötelezettségeit (azaz növeltük az NDE-állományt), ugyanakkor, hogy a sterilizációval kapcsolatos alapegyenlet ( $MB = NDE + NFE$ ) érvényes maradjon, ezzel a korrigált állománnyal csökkentettük az NFE-állományt is. Az így kapott NDE- és NFE-állományok tulajdonképpen valutakosárban számított állományoknak felelnek meg, melyek változása mögött már valóban tényleges devizaáramlás és annak különböző fokú sterilizációja áll.

Kérdéses lehet a *jegybankkal szembeni belföldi devizakövetelések* (kereskedelmi banki és államháztartási) besorolása. A teljes monetáris bázis kategóriája tartalmazza a kereskedelmi bankok devizabetéteit, ellenben a *kormányzat devizaköveteléseit* (a forintkövetelésekhez hasonlóan) nem. Utóbbi magyarázata, hogy az államháztartás követeléseit nem befolyásolják sem a belföldi keresletet, sem a multiplikátorhatáson keresztül a bővebb pénzaggregátumokat, csak akkor, amikor a betéteket az államháztartás elkölti. Mindemelllett a konszolidált államháztartásnak nyilvánvalóan származik seigniorage-bevétele a kormányzati betétek állományából.

A *kereskedelmi banki devizabetét* monetáris bázisba sorolása mellett a tartalékrátszabályozás eredményeképp a devizabetétekkel számított monetáris bázis és a bővebb pénzmennyiségek ( $M2$ ,  $M3$ ) közötti kapcsolat szólhat. 1993 januárjától ugyanis az állománnyal csökkenteni lehetett a tartalékképzés alapját, s így a devizabetét-állomány befolyásolta a kereskedelmi bankok adott tartalékráta melletti hitelnyújtási, pénzmultiplikációs lehetőségeit. Az ezen devizabetét-állományt tartalmazó monetárisbázis-kategóriának megfelelő NDE-állomány nem tartalmazza a kötelezettségek között a kereskedelmi banki devizabetétek állományát.

Két tulajdonság különbözteti meg a készpénzen kívüli monetáris bázis elemeit a jegybank forrásoldalának egyéb tételeitől.

1. Állományuk összefüggésbe hozható valamilyen bővebb pénzmennyiséggel (pénz-

multiplikációs tulajdonság). A bővebb pénzmennyiséggel való kapcsolatuk miatt állományuk segítségével a bővebb pénzmennyiség alakulása előrejelezhető.

2. Állományukból a konszolidált államháztartásnak a nem piaci kamatfizetés miatt seigniorage-bevétele származik.<sup>5</sup>

Egészen az 1993. januári tartalékráta-szabályozás megváltoztatásáig léteztek érvek ennek az állománynak mind a monetáris bázisba, mind az NDE-be sorolása mellett, hiszen a pénzmultiplikációs tulajdonság érvényes volt. Az 1993 januárjától érvényes tartalékráta-szabályozás alatt érdemes volt a monetáris bázisnak mind a devizabetéttel, mind az anélkül számított kategóriáit kiszámítani, mert nem volt egyértelmű a monetáris bázis különböző kategóriáinak bővebb pénzmennyiséggel való összefüggése. A tartalék és a hozzá tartozó M3-elemek kapcsolata ebben az időszakban endogénné vált, így a monetáris bázis egyik kategóriája sem volt önmagában informatív az M3 előrejelzésében. A tartalékráta szabályozásának 1996. februári változtatása óta azonban nincsen teoretikus indok arra, hogy különbséget tegyünk a kereskedelmi bankok külföldi bankoknál, illetve az MNB-nél tartott betétei között, s az utóbbit a monetáris bázisba soroljuk:

- mindkettő (lekötéstől függően persze) bármikor forintra váltható,
- egyik sem szolgál pénzmultiplikáció alapjául,
- egyikből sem származik seigniorage-bevétel.

A monetáris bázis lehetséges elemei között a devizabetétek mellett kiemelt figyelmet kell szentelnünk a *passzív repo állományának*. Egészen a passzív repón keresztül történő sterilizáció kezdetéig nem vált kérdésessé, hogy a passzív repót a monetáris bázisba kell sorolni, vagy sem: a teljes monetáris bázis magában foglalta a devizabetétek mellett a passzív repo állományát is. A sterilizáció során jogosan vetődött fel, hogy helyes-e a passzív repo állományát a monetáris bázisba sorolni. A passzív repo ugyanis több szempontból különbözik a kereskedelmi bankok kötelező tartalékaitól:

- a passzív repo állománya a pénzmultiplikációnak nem alapja,<sup>6</sup>
- a repoállomány tulajdonképpen meghatározott idejű lekötést jelent,
- a repóra a jegybank piaci kamatot fizet, ezért seigniorage-bevétel nem származik belőle.

A passzív repo a pénzmennyiség- és kamathatás szempontjából a jegybanknál levő állampapírok eladásához hasonlatos, éppen ezért fordulhatott a monetáris politika a repóhoz mint a sterilizált intervenció eszközehez.<sup>7</sup>

**A monetáris bázis alakulása: történet négy változatban.** A kategorizálás kapcsán láthattuk, hogy a korábbiakban felmerült mind a passzív repo, mind a kereskedelmi bankok devizabetét-állományának monetáris bázisba sorolása és kihagyása is. Az előzőekben igyekeztünk érveket felsorakoztatni amellett, hogy a jelenlegi szabályozási rendszerben a monetáris politikának miért szükséges a legszűkebb – passzív repo és devizabetét-állomány nélküli – monetáris bázist figyelni. Az elkövetkezendőkben megkíséreljük az elmúlt időszak történései kapcsán bemutatni, hogy a monetáris bázis nem adekvát kategóriái milyen téves következtetésekhez vezethetnek. Tekintsük át, hogy a monetáris bázis négy lehetséges kategóriája és változásának összetevői hogy alakultak az 1992–1996

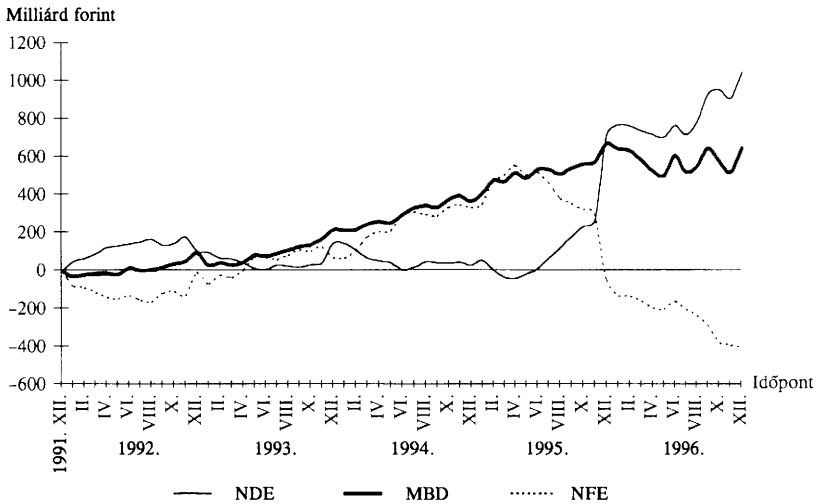
<sup>5</sup> Mivel az MNB nem fizet piaci kamatot ezek után a kereskedelmi banki követelések után, ezért e követelések abban is különböznek a jegybank kereskedelmi bankokkal szemben fennálló egyéb kötelezettségeitől, hogy a kereskedelmi bankok nem önszántukból tartják ezeket a jegybankkal szembeni, a készpénzhez hasonlóan lejárat nélküli követeléseket. Lásd még *Oblath-Valentinyi* [1993] 830. o.

<sup>6</sup> A probléma hasonló a passzív repóval képzett monetáris bázis esetében, mint ami a devizabetéttel építhető volt, nevezetesen a tartalék/M3 hányados endogenitása.

<sup>7</sup> A kétféle sterilizációs eszköz közötti különbségeket későbbi fejezetekben elemezzük részletesebben.

1. ábra

A kereskedelmi banki devizabetétekkel számolt monetáris növekedésének összetevői



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

A monetáris bázis e kategóriája 1996-ban tapasztalható negyedéves hullámozása annak eredménye, hogy a kereskedelmi bankok az ún. *window dressing* keretében minden negyedév végén rövid időre hazahozzák a külföldi devizabetétek egy részét, hogy az MNB az IMF negyedéves devizatartalék limitjének megfelelhessen.

közötti időszakban. Mind a négy kategória és összetevői alakulása során ragaszkodtunk az  $MB = NFE + NDE$  összefüggés érvényességéhez azaz:

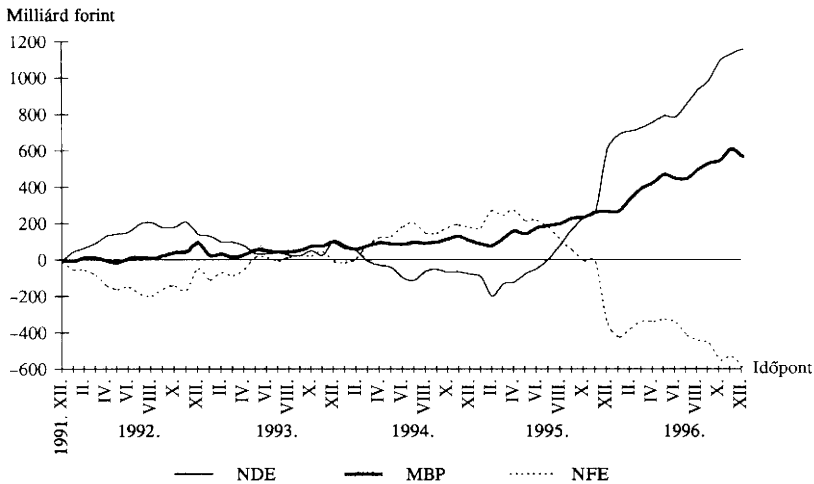
- amikor a passzív repo a monetáris bázis része, akkor nem tekintettük forintkötelezettségnek, változása nem hat az NFE állományára,
- amikor a kereskedelmi bankok MNB-nél tartott devizabetét-állományát a monetáris bázis tartalmazza, akkor a devizabetéteket mint devizakötelezettséget az NDE állományába nem számítottuk bele.

Ez utóbbi esetben figyelembe kell vennünk, hogy a devizabetétek állománynövekedésének egy része a forint leértékeléséhez köthető, s csak az ezen felüli rész jelent tényleges portfólióreallokációt – devizabetétek forintosítását, illetve forintban denominált eszközöket átváltását devizában denomináltra. Mivel az árfolyamhatásokat a devizabetéteket tartalmazó NDE-állományra határoztuk meg, most a devizabetéteket ért árfolyamhatással csökkentenünk kell az NDE állományát (s növelünk az NFE állományát). Ha ugyanis ezt nem tennénk meg, akkor a forint leértékelése abban az esetben is növelné a devizabetéteket nem tartalmazó NDE-állományt, amikor tényleges devizaáramlás nem is történik.

1. A devizabetéttel számított monetáris bázis 1993 és 1995 közötti időszakban az NDE változását meghaladó növekedést mutat, azaz ebben az időszakban a monetáris bázis bővülése nemcsak az NDE változásából származott, hanem volt egy forint- (NFE-) összetevője is (1. ábra). 1995 végétől kezdve a monetáris bázis állományának csökkenését figyelhetjük meg. A csökkenés azt sugallja, hogy a monetáris bázis nettó devizaeszközök növekedéséből fakadó bővülését a kellenél jobban ellensúlyozta a nettó forinteszközök állományának csökkenése, azaz a sterilizáció pénzmennyiségi szempontból túlzott volt. Ha a devizabetéteket a monetáris bázisba és nem a devizakötelezettségek közé soroljuk, akkor 1996 első félévének történéseiről a következő – hibás – képünk alakul ki: az 1995 márciusa után felgyorsult deviza-

2. ábra

A passzív repóval számított monetáris bázis növekedésének összetevői



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

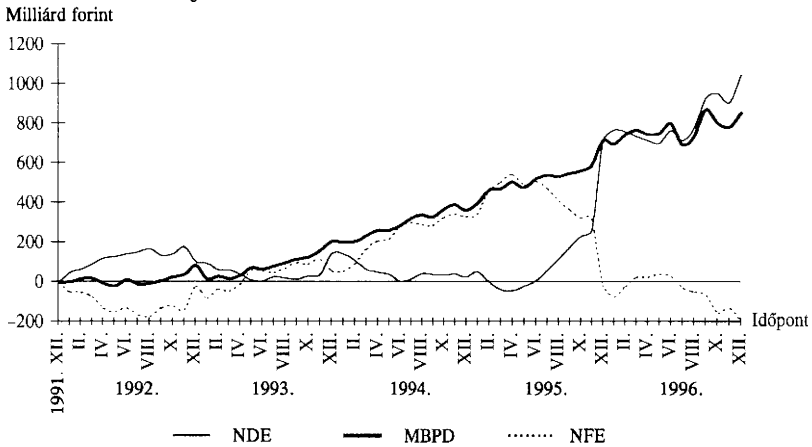
konverzió 1996 januárjától kezdve lelassult, a nettó forinteszközök állományának csökkenése pedig tovább folytatódott, s a monetáris bázis csökkenését eredményezte. Júniustól kezdve a devizaáramlás újraéledését figyelhetjük meg, amit a NFE állományváltozása szinte teljesen ellensúlyozott.

2. *A passzív repóval számított monetáris bázis (MBP).* Ha a passzív repót a forintkötelezettségek helyett a monetáris bázis részének tekintjük, akkor a korábbi időszakokhoz viszonyítva a monetáris bázis számottevő növekedését figyelhetjük meg 1995 márciusától, de különösen 1996 elejétől kezdve (2. ábra). A repóval kalkulált monetáris bázist és változásának összetevőit vizsgálva, azt a megállapítást tehetjük, hogy a nettó devizaeszközök állományának növekedését csak 1995 végéig ellensúlyozta a nettó forinteszközök állományának csökkenése, másképpen fogalmazva: *a sterilizáció leállt, elégtelen volt 1996 első félévében.* A valós történések ezzel szemben azt mutatják, hogy a sterilizáció eszközeiben történt változás: 1996 januárjáig döntően az állammal szembeni nettó követelések csökkenése járult hozzá a monetáris bázis devizabeáramlásnál kisebb növekedéséhez, míg 1996 első félévében a sterilizáció fő eszköze a passzív repo volt, s ez a jelenség az, amiért az NFE csökkenése számottevően lelassult, ha a passzív repót nem tekintjük a jegybank forintkötelezettségének, és a monetáris bázisba soroljuk. A passzív repóval kalkulált monetáris bázis az előbbieket miatt 1996-ban erőteljes növekedésnek indult.

Júniustól kezdve az NFE-állomány ismét csökkenni kezdett, aminek oka, hogy a passzív repo állományának növekedése helyett a sterilizáció az államháztartás finanszírozási igényét meghaladó állampapír-kibocsátáson keresztül valósult meg. A jelenség azért tükröződik a jegybank NFE-állományában, mert az államháztartás túlf finanszírozása a kincstári egységes számla (továbbiakban KESZ) állományának, azaz a forintkötelezettség növekedésében csapódik le. 1996 harmadik negyedében a sterilizáció eszközében ismét változás történt, a passzív repo szerepét – miután az állomány 200 milliárd fölé duzzadt – ismét átvette az államháztartással szembeni nettó követelések csökkenése, ami az MNB-

3. ábra

A teljes monetáris bázis növekedésének összetevői



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

nél állampapírok eladását és/vagy a kincstári egységes számla állományának az előbb említett úton történő növekedését jelenti.

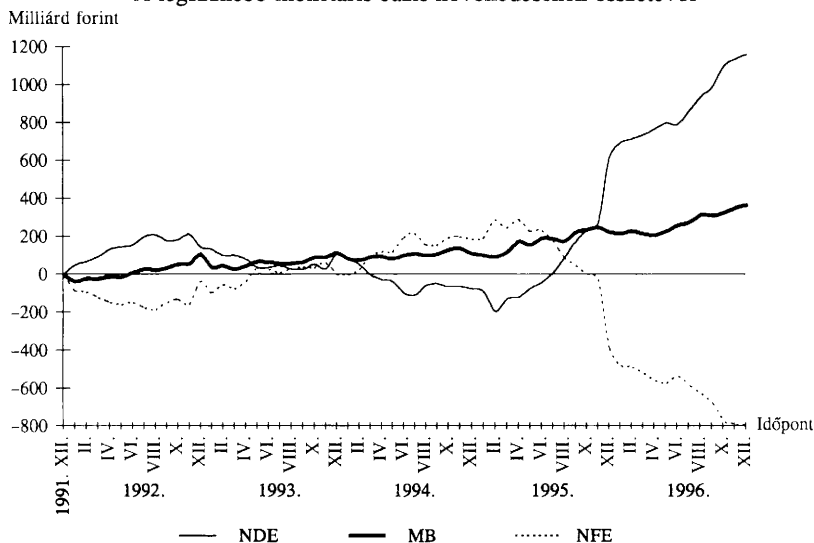
3. *A teljes monetáris bázis (MBPD)*. A teljes monetáris bázis kategóriát használva a monetáris bázis alakulásával látszólag nincs semmi probléma: az előző időszakokhoz viszonyítva sem látványos csökkenés, sem nagy mértékű növekedés nem tapasztalható (3. ábra). A teljes monetáris bázis növekedési üteme közelítőleg megegyezik a legszűkebb monetáris bázis növekedési ütemével, a passzív repóval, illetve a devizabetétekkel kalkulált monetáris bázis növekedési üteme pedig rendre rendkívül magas, illetve alacsony értékeket vesz fel (5. ábra). A hihető növekedés azonban nem igazolja azt, hogy a teljes monetáris bázis használata indokolt. Ugyanis a mérsékelt növekedési ütem két ellentétes hatás eredőjeként adódik. Amíg a teljes monetáris bázis 1996-os alakulását a passzív repo állományának felduzzadása pozitívan, addig a kereskedelmi bankok devizabetéteinek kivonása negatívan befolyásolta. A teljes monetáris bázis használata hibás következtetések levonásához vezethet a devizaáramlást és a sterilizációt illetően. A teljes monetáris bázis alkalmazásakor a passzív repo állománya nincs benne a forintkötelezettségekben, a devizabetétek állománya pedig nem devizakötelezettség. Ennek következménye az, hogy 1996 első félévében az NDE változása nem mutat lényeges devizaáramlást, az NFE változása pedig nem jelez erőteljes sterilizációs tevékenységet. E forgatókönyv szerint mind a devizaáramlás, mind a sterilizáció 1995 végén, 1996 elején lelassult, júliustól kezdve pedig mindkét folyamat újra számottevővé vált.

4. *A legszűkebb – passzív repo és devizabetét nélküli – monetáris bázis (MB)*. A tiszta – passzív repo és devizabetét nélküli – monetáris bázis kategóriában nem következett be látványos csökkenés vagy nagymértékű növekedés. Az 1995. március óta tartó devizaáramlást – pénzmennyiségi szempontból – kellő mértékben ellensúlyozta az 1995. július körül megindult sterilizációs tevékenység, azaz az NFE állományának csökkenése (4. ábra). Ebben a sterilizációban az előző három esethez hasonlóan benne foglaltatik az olyan nem nyíltpiaci műveleteken és passzív repón keresztül történő sterilizáció, mint a privatizációs bevételek jegybanknál levő államadósság-visszafizetésre fordítása.

E megközelítés szerint sem a devizaáramlás, sem a sterilizáció folyamatában nem figyelhető meg törés, az egyetlen látványos ugrás az NDE-állományt nagymértékben

4. ábra

A legszűkebb monetáris bázis növekedésének összetevői



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

növelő decemberi privatizációs bevételekhez és annak nem nyíltpiaci műveletekkel és passzív repóval megvalósult sterilizációjához kapcsolható. Az NDE állományának hirtelen ugrása azért járt együtt az NFE állományának számottevő esésével, mert a kormányzat a beérkezett bevétel MNB-nél forintosított részét az MNB-nél levő adóssága visszafizetésére fordította, azt megelőzően pedig az MNB-nél elhelyezett betétszámlán tartotta.

**A monetáris bázis kategóriáinak együttes elemzése.** A legszűkebb monetáris bázis összetevőinek részletesebb vizsgálata a monetáris bázis kategóriáinak együttes használatához hasonlóan kimutatja, hogy habár a devizakonverzió és a sterilizáció 1996-ban tovább folytatódott, több esetben is történtek lényeges változások a *konverzió forrása és a sterilizáció eszköze* tekintetében. Miként azt a 2. táblázatból láthatjuk, 1996 első felében a jegybank által érzékelt konverzió fő formája a kereskedelmi devizabetétek átváltása, míg a sterilizáció leglényegesebb eszköze a passzív repo volt. A konverzió forrása a harmadik negyedévtől kezdve ismét bankrendszeren kívüli devizaáramlás, nem pedig a kereskedelmi bankok betétállományának csökkenése, a passzív repo sterilizációban játszott – a harmadik negyedévtől lényegesen kisebb – szerepét az állammal szembeni nettó jegybanki követelések csökkenése vette át.

A monetáris bázis alakulásának elemzésekor figyelembe kell venni azt a tényt, hogy a Magyar Nemzeti Banknak a végső inflációs cél mellett egy közbenső kamatláb és nem pénzmennyiség célkitűzése van. A jegybank a passzív repo és az állampapírok eladási hozamának megválasztásával igyekszik a kamatszintet befolyásolni, s a kamatlábak megválasztásának eredménye a sterilizáció. *Az MNB által deklarált cél-eszköz rendszerben tehát a sterilizáció nem eszköz, hanem következmény.*

A jegybank, a monetáris politika valós viselkedése azonban semmiképpen sem olyan tiszta, mint azt a cél-eszköz rendszer sugallja. A legszűkebben értelmezett és egyedül releváns monetáris bázis viszonylag egyenletes alakulása alapján valószínűsíthetjük, hogy a passzív repo kamatlábának változtatását nemcsak a piaci kamatlábak és az infláció alakulása, hanem maga a passzív repo állománya is befolyásolta 1996-ban, s így a monetáris politikában pénzmennyiségi megfontolások is meg lehetett találni. Az is valószínűsíthető, hogy ha a megfogal-

2. táblázat  
A monetáris bázis változásának összetevői (milliárd forint)

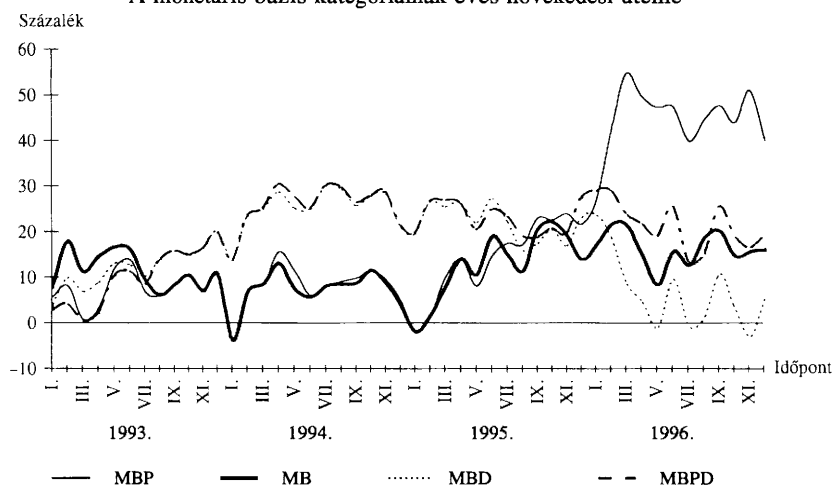
Megnevezés	1995. I.	1995. II.	1995. III.	1995. IV.	1995	1996. I.	1996. II.	1996. III.	1996. IV.	1996
<b>I. Monetáris bázis (II. + V.)</b>	5,5	72,8	31,4	3,1	112,8	-8,5	41,2	53,1	55,3	141,1
Készpénz	-10,9	21,6	17,6	15,0	43,3	-31,1	32,2	33,7	40,2	75,0
Tartalék	16,4	51,2	13,8	-11,9	69,5	22,6	9,0	19,4	15,1	66,1
<b>II. Nettó forinteszközök (b + c + d - a)</b>	58,5	-11,3	-184,7	-435,2	-572,7	-131,4	-16,8	-146,2	-118,3	-412,7
a) Passzív repo	7,4	-12,6	19,5	35,2	49,5	139,4	11,5	32,2	-18,9	164,2
b) Pénzüntézi hitelek	4,8	-35,9	-54,2	-20,1	-105,4	-7,8	-9,4	-0,7	-5,7	-23,6
c) Kormányzattal szembeni követelések nettó	83,6	27,2	-98,4	-341,8	-329,4	-51,1	-35,6	-136,3	-52,9	-275,9
ebből: KESZ állomány-növekedés	-52,4	-6,9	45,7	39,8	26,2	-35,2	-3,1	101,9	7,3	70,9
államkötvényállomány-változás	17,4	17,0	-51,5	-47,1	-64,2	-46,1	-9,7	-4,9	-11,1	-71,8
d) egyéb	-22,5	-15,2	-12,6	-38,1	-8,4	66,9	39,7	23,0	-78,6	51,0
<b>III. Nettó devizaeszközök</b>	-372,2	-91,0	143,1	350,4	30,3	75,4	15,7	151,1	113,2	355,4
a) Külföldi (a/1 - a/2)	-248,9	-154,1	-121,8	486,0	204,8	-28,4	24,6	141,4	53,8	191,4
a/1 tartalékok	134,5	185,6	141,6	494,5	956,2	-85,8	-66,1	139,2	-35,9	-48,6
a/2 külföldi adósság	383,4	339,7	19,8	8,5	751,4	-57,4	-90,7	-2,2	-89,7	-240,0
b) Nettó belföld (b/1 - b/2)	-123,3	63,1	21,3	-135,6	-174,5	103,8	-8,9	9,7	59,4	164,0
b/1 hitel	5,6	2,6	3,0	-10,5	0,7	-16,0	-26,0	-6,9	3,2	-45,7
b/2 betét	128,9	-60,5	-18,3	125,1	175,2	-119,8	-17,1	-16,6	-56,2	-209,7
<b>IV. Árfolyamhatás</b>	319,2	175,1	73,0	87,9	655,2	47,5	42,2	44,4	64,3	198,4
Nem kamatozó adósság	319,2	175,1	1,0	87,9	583,2	-53,7	-463,5	33,5	51,5	-432,2
Átalakított és visszafizetett	0,0	0,0	42,0	0,0	72,0	101,2	505,7	10,9	12,8	630,6
<b>V. Nettó devizaeszközök árfolyamhatás nélkül (III. + IV.)</b>	-53,0	84,1	216,1	438,3	685,5	122,9	57,9	195,5	177,5	553,8

A monetáris bázis 1996. decemberi állományát korrigáltuk, mert a hó végi tartalékállomány jelentősen (207,6 milliárd forinttal) eltért a tartalékolási periódus átlagos állományától. Ezért a monetáris bázist a hó végi készpénzállomány és az átlagos tartalékállomány összegeként számítottuk, a passzív repo állományát ugyanakkor, - hogy összefüggésünk érvényesek maradjanak, s mert alapvetően a repoállomány hó végi növekedése felelős a monetáris bázis összezsugorodásáért - 207,6 milliárd forinttal csökkentettük.



5. ábra

A monetáris bázis kategóriáinak éves növekedési üteme



A monetárisbázis-kategóriák éves növekedési ütemében tapasztalható ingadozás a bankok tartalékolási periódusával áll összefüggésben. A monetáris bázisok a hó végi záró állományt mutatják, amely a tartalékolási periódus átlagos állományától lényegesen eltérhet, például annak következtében, hogy a periódus eleji túltartalékolás miatt a periódus végi tartalékállomány lecsökken. A monetáris bázis és összetevőinek precíz méréséhez tehát nemcsak megfelelő kategória, hanem a tartalékolási periódus átlagos monetáris bázisához tartozó jegybankmérték is szükséges.

mazott kamatláb-célkitűzés nem eredményezne számottevő sterilizációt, és a pénzmennyiség növekedési üteme nagymértékben nőne, akkor a pénzmennyiségi szempontok előtérbe kerülnének. Azt mondhatjuk, hogy egyfelől a kamatláb és pénzmennyiségi szempontok, célkitűzések szorosan összefüggnek, másfelől az explicit kamatláb-célkitűzések mellett implicit pénzmennyiségi szempontok is fellelhetők az 1995–1996-os monetáris politikában.

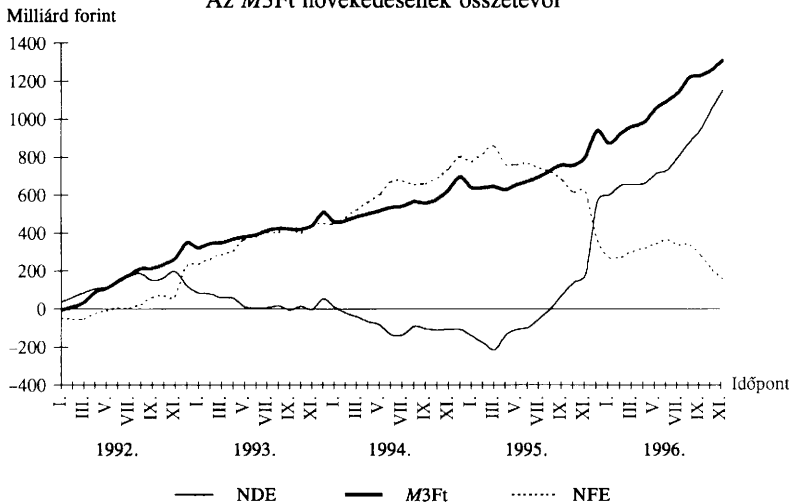
A későbbi fejezetekben látni fogjuk, hogy félrevezető lehet a monetáris bázis és összetevői (avagy a monetáris bázis kategóriái) alapján értékelni a konverziót és a megvalósult sterilizációt. Ahhoz, hogy pontosan lássunk, el kell különítenünk a kereskedelmi bankoktól, illetve a bankszektoron kívülről származó konverziót. A bővebb pénzmennyiség iránti kereslet vélhető alakulásáról s a sterilizáció pénzmennyiségi megfontolások alapján kívánatos mértékéről ugyanis csak a pénzüintézetek szerepének tisztázása után tudunk valamit is állítani. Tanulmányunk következő része a monetáris bázisnál használt módszerek segítségével határozza meg a bővebb pénzmennyiség növekedésének deviza- és forintösszetevőit, annak érdekében, hogy a konverzió forrásait és a pénzüintézetek szerepét pontosabban megértsük.

### A bővebb pénzmennyiség: M3

A továbbiakban a devizabeáramlást és sterilizációt a bővebb pénzmennyiségre gyakorolt hatása szempontjából vesszük szemügyre. A bővebb pénzmennyiség deviza- és forintkomponenseinek meghatározásakor a bankszektor összevont mérlegéből kell kiindulnunk.

A devizabeáramlás és a sterilizáció elemzése csak a bővebb pénzmennyiségre gyakorolt hatások vizsgálatával együtt lehet teljes, ugyanis a bankrendszer és a bankrendszeren kívüli szféra magatartását csak a monetáris bázis és a bővebb pénzmennyiség növekedési tényezőinek összevetésével állapíthatjuk meg.

6. ábra  
Az M3Ft növekedésének összetevői



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

A bővebb pénzmennyiségünk, amelynek növekedését, növekedésének összetevőit elemezni fogjuk, az *M3*. Ez a pénzmennyiség a Magyarországon gyakrabban használatos, és rendszeresen publikált *M2* elemeit, valamint a banki értékpapírokat tartalmazza. Azért választottuk az *M3*-t, mert az *M2* bankszektor mérlegében használt kategóriája nem a lekötés ideje, azaz *nem a likviditás foka szerint* tesz különbséget a bankrendszer forrásai között, a források közül kiemeli az értékpapírokat. A rövid lejáratú banki értékpapírok jelenleg még sokkal több vonásban hasonlítanak a rövid távú betétekhez, mint a hosszabb futamidejű értékpapírokhoz, ezért találtuk közgazdaságilag megalapozottabb megoldásnak az *M3*-as pénzzaggregátum használatát.

Elemzésünk kezdő lépése a bankrendszer összevont mérlege elemeinek csoportosítása: az egyes tételeket be kell osztanunk az NDE, NFE pénzmennyiség-kategóriák valamelyikébe. Hasonlóan a jegybankmérleg tételeinek csoportosításához, itt is vannak olyan tételek, amelyek besorolása nem egyértelmű.

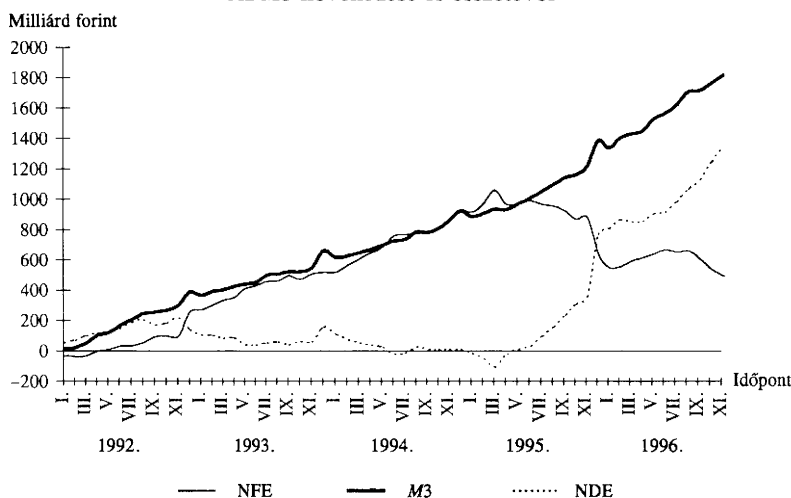
Rögtön az első probléma az, hogy melyik *M3* kategóriát használjuk, azaz, hogy a devizabetéteket a pénzmennyiség részének tekintjük vagy sem. A pénzmennyiség növekedésének összetétel-vizsgálatát mind a két pénzmennyiségre elvégeztük, bár alapesetnek azt tekintjük, hogy a devizabetétek nem részei a pénzmennyiségnek.<sup>8</sup> A belföldi hitelállományból mindkét pénzmennyiség esetében elkülönítettük a belföldieknek devizában nyújtott hiteleket és a devizaeszközök közé soroltuk.

A monetáris bázis esetéhez hasonlóan különös figyelmet kell szentelnünk az *árfolyam* eszközökre és forrásokra gyakorolt *hatásainak*, s nemcsak azért, mert a forint-hitelállomány tartalmazza a nullás állományt. Az árfolyamhatás kiszűrése az előző fejezetekhez hasonlóan *a tényleges, tranzakciókhoz kapcsolható devizaáramlás meghatározásához* elengedhetlenül szükséges.

Az MNB NDE-állományát érintő árfolyamhatást már a monetáris bázis növekedéséről szóló fejezetben meghatároztuk. A maradék NDE árfolyamhatásait – mivel a kereskedel-

<sup>8</sup> Azért ezt tekintjük alapesetnek, mert – mint azt a következőkben látni fogjuk – az *M3Ft* segítségével tudjuk a kereskedelmi bankok konverziós hatását megbecsülni.

7. ábra  
Az M3 növekedése és összetevői



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december = 0.

mi bankok devizapozíciójának pontos devizaszerkezete nem áll rendelkezésre – egy valutakosárral szembeni árfolyamváltozás segítségével határozhatjuk meg.

**Az M3Ft növekedése és összetevői.** 1995 augusztusáig, szeptemberéig gyakorlatilag az NFE-állományból származott a pénzmennyiség bővülése. Az NDE-állomány növekedése 1995 márciusában kezdődött, majd a decemberi privatizációnak köszönhető nagy ugrást követően lelassult. Az NDE-állomány 1995 március óta számított növekedése meghaladja az 1300 milliárd forintot, mely közel hasonló érték, mint a monetáris bázisra vonatkozó NDE-állomány növekedése. Ezen növekedés meghaladja az M3Ft állományváltozását, ami az NFE-állomány mintegy 400 milliárd forintos csökkenésével magyarázható. A 6. ábra tanulsága szerint az NFE-állomány csökkenése 1996-ban megállt, csökkenése ebben az időszakban nem ellensúlyozta az NDE-állományból fakadó pénzmennyiség-növelő hatásokat. A jelenség magyarázatára még visszatérünk.

**Az M3 növekedése és összetevői.** A bővebb pénzmennyiség kategóriájába ebben az esetben a korábbi tételek mellett a belföldi piaci szereplők devizabetétei is beletartoznak. Az a változás, hogy a pénzmennyiségnek nemcsak a forintkomponensét nézzük, tulajdonképpen egy átcsoportosítást jelent: a nettó devizaeszközök állományának egyik negatív előjelű tételét a pénzmennyiséghez soroljuk. Még pontosabban ez az átcsoportosítás azt jelenti, hogy az NDE állományát és a pénzmennyiséget – tehát egyenletünk mindkét oldalát – megnöveljük a devizabetétek állományával.

Még egy különbség mutatkozik az M3Ft esetéhez viszonyítva. A monetáris bázis kategóriáihoz hasonlóan, amikor a devizabetét-állományt a pénzállomány részének tekintjük, nem elegendő a devizabetét-állományt az NDE-ből egyszerűen átcsoportosítani, hanem ki kell szűrniük a devizabetét-állományt ért árfolyamhatásokat.

A 7. ábra az M3 növekedésének ezzel a módosítással számított komponenseit ábrázolja. Az M3Ft esetéhez képest csak némi változás figyelhető meg. A pénzmennyiség alakulását 1995 márciusáig gyakorlatilag a forint-hitelállomány határozza meg.

A 6. és a 7. ábra hasonlósága jelzi, hogy a bővebb pénzmennyiség devizakomponensének alakulása nem játszott meghatározó szerepet a devizaáramlás 1992–1996 közötti alakulásában.

### A devizaáramlás forrásai

A jegybank számára érzékelhető devizaáramlás nagyságáról, illetve a sterilizáció mértékéről, formájáról az előzőek alapján már tudunk valamit állítani. Arra azonban, hogy a sterilizáció elégtelen vagy túlzott volt-e, csak a konverzió forrásainak elkülönítése után tudunk választ adni, hiszen a devizaáramlás összetevői eltérő mértékű sterilizációt igényelnek.

Fix vagy gyakorlatilag fix árfolyamrendszerben gyakran merül fel a monetáris politika hatásosságának kérdése. A monetáris politika hatástalanságán azt értjük, hogy a központi bank nem képes befolyásolni a pénzmennyiséget és a kamatlábat. A monetáris politika s a sterilizáció csúszó leértékeléses árfolyamrendszerbeli hatékonyságának értékeléséhez is elengedhetetlen a konverzió kamat indukálta komponenseinek elkülönítése. A sterilizáció hatástalansága ugyanis azt jelenti, hogy a kamat indukálta intervenciók vásárlások sterilizálása fenntartja a kamatkülönbség olyan szintjét, amely újabb intervenciót és hozamcsökkenést vált ki. Akkor tekinthető teljesen hatástalannak a sterilizáció, ha a kamat indukálta konverzió sterilizálása pontosan a sterilizált mennyiséggel azonos nagyságú kamatlábkülönbséggel összefüggésben álló intervenciót eredményez.

A monetáris politika hatásosságával kapcsolatban érdemes egy kis kitérőt tennünk, amely jól érzékelteti a tanulmányunkban használt módszerek szerepét. Több elemzés vont le következtetéseket a jegybank nettó külföldieszköz- és nettó hazai eszköz-állományának mozgásából a monetáris politika hatékonyságát mérő ún. *offset* paraméter nagyságára vonatkozóan (Rodlauer [1996]). Az *offset* paraméter megmutatja, hogy egységnyi tőkebeáramlás pénzmennyiségi hatásának teljes sterilizálása mekkora pótlólagos tőkebeáramlást indukál, azaz azt, hogy a nettó hazai eszközök állományának csökkenése a nettó külföldi eszközállomány mekkora növekedését váltja ki. Amíg azonban a nem kamatérzékeny tételek (folyó fizetési mérleg, állam külföldi hitelfelvétele) és azok sterilizációja is hatnak a vizsgált állományokra, addig a vizsgált állományok szükségszerű együttmozgása torzítja a becült *offset* paraméter értékét. Mindemelllett a denomináció szerinti szétbontás hiányában bizonyos kamatérzékeny konverziós tételek (belföldi portfólióátrendezés) nem jelennek meg az állományok változásában, így a becslés valójában nem a sterilizált intervenció kamathatásának konverziós következményeit méri.

A konverzió forrásainak elkülönítése kamatindukált és nem kamatindukált komponensekre nemcsak a monetáris politika hatásosságának megállapítása miatt fontos. Az elkülönítés azért is szükséges, hogy megállapítsuk egy esetleges kamatlábcsökkenésnek az intervenciók kényszerre, tőke mozgásra gyakorolt hatását. Ha a kamatérzékeny devizaáramlás mellett jelentős a nem kamatlábtól függő konverzió, akkor nagy valószínűséggel állítható, hogy nem jelentős a devizakiáramlás és a tőkemenekítés veszélye. Ekkor a kamatlábcsökkenés csak korlátozott mértékben eredményezi a forintban denominált eszközök átváltását devizában denomináltra, nem jár tőkekimenekítéssel és számottevő fordított irányú konverzióval, hiszen jelentősek a kamatlábak mozgásától független tételek. Ebben az esetben azt mondhatjuk, hogy a monetáris politikának a forinttól való meneküléssel kapcsolatos félelmek miatt nem érdemes beavatkoznia, hiszen alacsonyabb kamatlábak sem eredményeznének számottevő ellenkező irányú konverziót. Ebben a helyzetben a sterilizáció mögött a megtakarításokra, illetve a pénzmennyiségre vonatkozó célkitűzéseknek kell állniuk.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> A megtakarításokra vonatkozó indirekt kamatláb-célkitűzéshez szükséges legalább afelől bizonyosnak lennünk, hogy a kamatláb erőteljesen befolyásolja a megtakarításokat. Ha pedig a megtakarításokra vonatkozó célkitűzés mögött tulajdonképpen egy antiinflációs politika rejlik, akkor meg kell vizsgálnunk, hogy a kamatlábak megtámasztása a kiáramló kamatkiadások jövedelmi hatása miatt antiinflációs hatásának tekintendő-e (Simon [1996]).

A kamatkülönbség miatt érkező tőke kapcsán a gazdaságpolitika legnagyobb félelme az, hogy a vonzó kamatelőny megszűnése után ez a pénz kiáramlik az országból, lecsökenti a tartalékokat, bizonytalanná teszi az árfolyamot, esetleg a tőke kiáramlása nem a tőke-, hanem a folyó fizetési mérlegen keresztül történik. Érdemes tehát megvizsgálni azt a kérdést is, hogy potenciálisan mekkorának tekinthető ez a nagyon gyorsan mozgóknak, spekulatívnek tekinthető rész.

A devizaáramlás vizsgálata során a Magyar Nemzeti Bank mérlegéből indulunk ki. A devizaáramlás komponenseinek meghatározása előtt célszerű különbséget tenni a két kifejezés, a devizaáramlás és a tőkeáramlás között. A devizaáramlás szélesebb kategória, mert sem a jegybank mérlegének nettó devizaeszköz-változása, sem a konverzió nem feltétlenül jelent tőkebeáramlást, viszont mindenképpen összekapcsolhatók valamilyen devizaáramlással. Mivel a jegybank szemszögéből vizsgáljuk a devizaáramlás jelenségét, a devizaáramlás egyfelől tartalmazza a jegybankon kívüli belföldi szereplők eszközátrendezését, másfelől a külföldről érkező devizaáramoknak a folyó fizetési mérlegen felüli részét. Láthatjuk, hogy a jegybank mérlegében nem minden NDE-változás kapcsolható tőkebeáramláshoz. Ugyanakkor az is igaz, hogy a tőkeáramlások nem szükségszerűen csapódnak le az MNB NDE-állományának változásában. Gondoljunk csak a kereskedelmi bankok devizabetéteinek külföldre, illetve külföldről Magyarországra történő átcsoportosítására!

A devizaáramlások, a konverzió és a Magyarországra be-, illetve kiáramló tőke a központi bank mérlegében a nettó deviza eszközök állományának változásával hozhatók kapcsolatba. Az MNB mérlegének NDE-változásából azonban elkülöníthető egy tényező, az árfolyam hatása, amely mögött nem áll tényleges devizaáramlás és mégis NDE-változást okoz. Ahhoz, hogy az NDE állományának változását összekapcsolhassuk a valódi devizaáramlásokkal, ki kell tehát szűrünk – az előző fejezethez hasonló módon – az árfolyamhatásokat.

#### *A korrigált folyó fizetési mérleg feletti devizaáramlás, avagy a konverzió kamatérzékeny forrásainak elkülönítése*

Az NDE árfolyamhatással korrigált állományának számottevő része többnyire független az árfolyam-várakozásokhoz viszonyított kamatlábkülönbséggel összefüggésbe hozható tőkeáramoktól. A folyó fizetési mérleg egyenlegéről és a külföldi működőtőke-beáramlásról azt feltételezzük, hogy döntően nem kamat indukálta devizaáramlást jelentenek, amely – a privát szektor devizapozícióját adottnak tekintve – az NDE-állomány változásában csapódik le.<sup>10</sup> A folyó fizetési mérleg tételeinek kivonása a tőkebeáramlással nem járó devizamozgások, a működőtőke-beáramlás kiszűrése pedig a nem kamatláb indukálta tőkebeáramlások kiszűrése szolgál.

Fontos az előző hipotézis kapcsán hangsúlyozni, hogy ez a két tétel *döntően* nem kamatindukált, hiszen nagy valószínűséggel itt is vannak hozamkülönbségektől függő elemek, amelyeknek nagyságáról azonban nincsenek pontos ismereteink. A tőkeáramlások liberalizációjával e tételek jelentősége vélhetően csökkeni fog, ahogy egyre több bel- és külföldi számára nyílik lehetőség a portfólióátrendezés legális módjaira. Ennek ellené-

<sup>10</sup> Azt tekinthetjük alapesetnek, hogy a beáramló működőtőkét, illetve az exportálók a devizabevételüket átváltják forintra. Azt a szituációt, amikor a devizaáram egy részét devizában helyezik el, tulajdonképpen két lépésre bonthatjuk: az első lépés a beérkezett deviza átkonvertálása forintra, a második pedig egy portfólióátrendezés forintból devizába. Ezen feltételezés szerint a vállalatok és az egyéb piaci szereplők (*ex post*) pénzáramlásának devizaszerkezete nem befolyásolja az általuk tartott portfólió devizaszerkezetét, így az előbbi két lépés valóban elkülöníthető.

re nem feltétlenül számíthatunk arra, hogy ezek az aggregátumok a jövőben csak tényleges tranzakciókat rögzítenek, hiszen adó- és egyéb megfontolások a jövőben is érdemesé tehetik a vagyonelemek országok közötti átcsoportosításának ezt a módját.

A folyó fizetési mérleg és a működőtőke-beáramlás fölötti NDE-állomány változása több összetevőből áll. Tartalmazza a

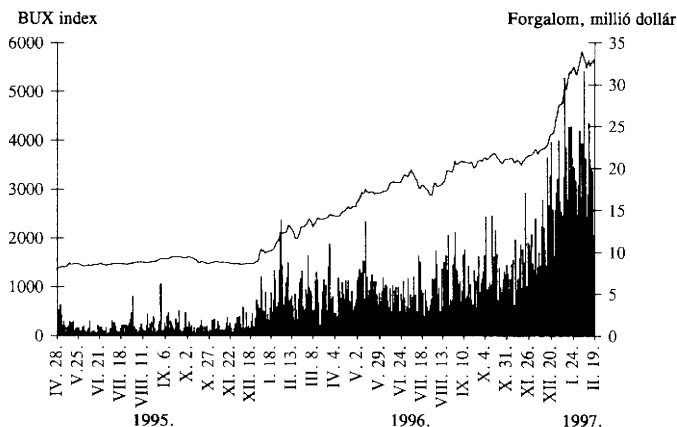
- a vállalati és kereskedelmi banki szféra nettó külföldi hitelfelvételét,
- a külföldiek nem működőtőke-befektetéseit,
- valamint a belföldiek kamat indukálta portfólióátrendezéseit.

Ezeknek az összetevőknek a jó része – de nem mindegyike – hozható összefüggésbe a kamatlábak különbségével és a forint árfolyamának a változásával. Általánosságban az első és harmadik csoportban található tételek, valamint a második csoport nem részvény befektetése sorolhatók a kamat indukálta devizaáramlást kiváltó tételek közé. Mindemmellett az is igaz, hogy a külföldiek állampapír-vásárlásának egy része nem magyarítható pusztán az éppen aktuális kamatlábakkal, az árfolyam-várakozásokkal s a kockázati prémiummal. A külföldi alapkezelők ugyanis mostanában fedezték-fedezik fel a közép-európai régiót mint jó kockázatsökkentési lehetőséget. Mivel a régió állampapírhozamai a nyugat-európai vagy más fejlett országok hozamainál kevésbé korrelálnak az amerikai hozamokkal, érdemes *diverzifikálási szempontokból* a portfólió egy bizonyos hányadát lengyel, cseh, vagy magyar állampapírokban tartani. Ezek a portfólió százalékában csekély befektetések Magyarország számára jelentős tőkeáramlást eredményezhetnek most és az elkövetkezendő években.

A BÉT részvényszekciójának napi forgalmában évente megfigyelhető ugrások jól mutatják a külföldi alapkezelők magatartását. Az alapkezelők leginkább év elején módosítják a feltörekvő piacok s ezen belül Magyarország részesedését portfóliójukban, s ez a magyar tőzsde forgalmát alapvetően meghatározza. A 8. ábrán jól látható, hogy a forgalom döntően nem a kibocsátásokhoz, hanem az évkezdetekhez, az alapok új limitjéhez kapcsolható. Valószínűsíthető, hogy az állampapírpiacra is a külföldi vásárlások egy része a Magyarország megítélésével összefüggésben álló limitekkel, s nem a hozamkülönbséggel magyarítható.

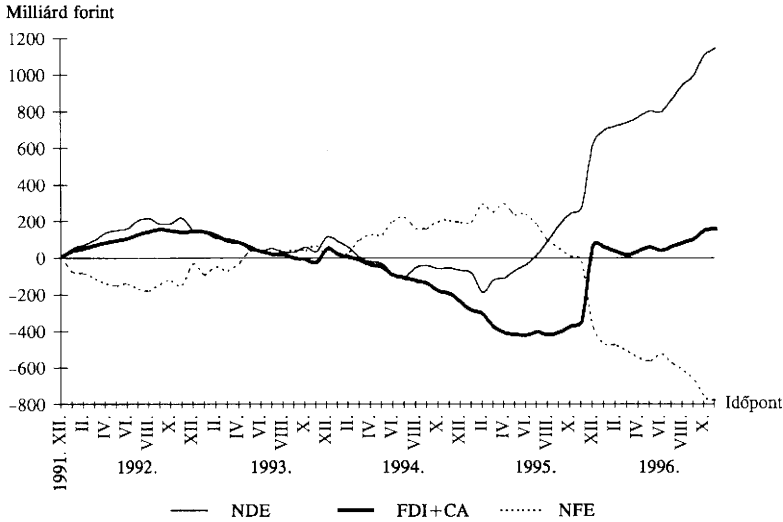
### 8. ábra

A BUX index és a BÉT részvényforgalom 1995 májusától



9. ábra

A működőtőke-beáramlással korrigált fizetési mérleg és a jegybank deviza- és forinteszközeinek alakulása



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

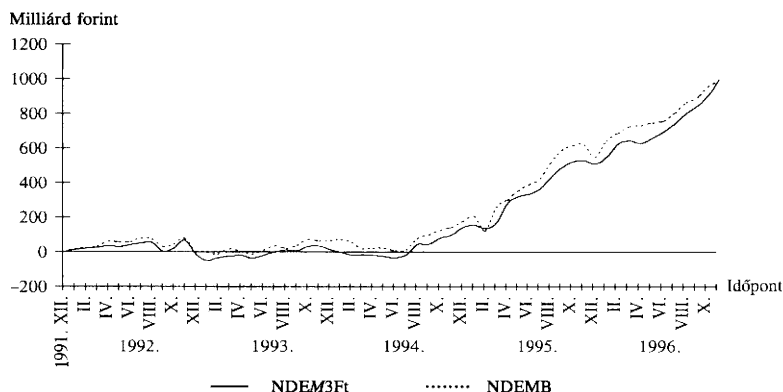
A továbbiakban kamatindukált devizaáramlásnak fogjuk nevezni az NDE (árfolyamhatásoktól megtisztított) állományváltozásának korrigált folyó fizetési mérleg feletti részét. Tisztában vagyunk azzal, hogy a devizaáramlás e része – elsősorban 1996-ban a részvénvásárlások miatt – tartalmaz nem kamatérzékeny tételeket is, mégis a külföldi részvénvásárlásokra vonatkozó havi adatok hiányában az említett módon korrigált NDE-állományváltozást nevezzük első megközelítésben kamatindukáltnak. A részvénypiacot az NDE-változás forrásainak összegzésekor és a következtetések levonásakor vesszük figyelembe (e fejezet utolsó pontjában), s ekkor pontosítjuk a kamatindukált tételek becslés nagyságát is.

A 9. ábra mutatja, hogy nem megalapozatlan azon feltevésünk, miszerint a működőtőke-beáramlással csökkentett folyó fizetésimérleg-hiány (FDI+CA) az NDE árfolyamhatással korrigált állományának változását okozza. Az állományváltozás és a korrigált folyó hiány 1992-től 1994 augusztusáig meglehetősen szorosan együtt mozgott, eltávolodásuk – s ez az, ami talán meglepő – nem 1995 márciusában, hanem korábban, 1994 augusztusában kezdődött. 1995 márciusára, a csúszó leértékeléses árfolyamrendszer bevezetésének időpontjára csak az NDE-állomány nominális növekedésének, tehát a nettó devizabeáramlásnak a kezdetét datálhatjuk. *Az NDE-állomány 1995 márciusában elkezdődött növekedésének kisebbik oka az, hogy fennmaradt a működőtőke-beáramlás és folyó fizetési mérleg hiánya fölötti, már korábban elkezdődött devizabeáramlás, döntő magyarázata pedig a működőtőke-beáramlással korrigált folyó fizetési mérleg egyenlegének látványos javulása.*

Számításainkat természetesen elvégezhetjük a bankrendszer NDE-állományával is, úgy, hogy a devizabetéteket nem a pénzmennyiségbe, hanem az NDE állományába soroljuk, azaz az NDE-t, az M3Ft egyik komponensének tekintjük. A korábbiakkal megegyező módon ebből az NDE-állományból is ki kell szűrünk az árfolyamhatásokat, valamint meghatározhatjuk az állomány változásának korrigált hiány feletti részét, amely a bankrendszeren

10. ábra

Jegybankon és bankrendszeren kívüli kamat indukálta devizaáramlás



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

kívüli szereplők kamatláb indukálta tranzakcióinak NDE-állományra gyakorolt hatását igyekeznek közelíteni. Az MNB és a bankszektor összevont mérlegéből az előbbiek szerint meghatározott kamat indukálta devizabeáramlásokat mutatja be a 10. ábra.

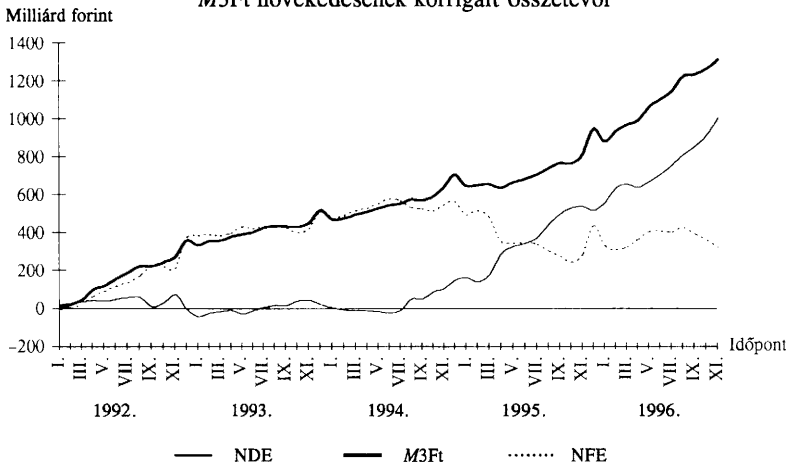
Ez utóbbi számítás is megerősíti, hogy az előzőekben definiált kamat indukálta devizabeáramlás már 1994 augusztusában elkezdődött, s azóta többé-kevésbé egyenletes ütemben tart. Mindkét számítás szerint elmondható, hogy 1995 márciusa után a folyó fizetési mérleg működőtöke-beáramlással korrigált egyenlege feletti devizaáramlás trendje lényegében nem változott, a márciusi 9 százalékos leértékelést megelőző devizába menekülés után visszatért az 1994 augusztusi 8 százalékos leértékeléskor megindult növekedési ütemhez.

Az a tény, hogy az előbbiek szerint korrigált NDE-változás mindkét megközelítésben nullához közeli értékeket vesz fel 1994 augusztusáig, azt jelenti, hogy 1994 augusztusáig a forintban denominált nettó eszközállomány bővülése (leértékelési hatások nélkül) és a korrigált fizetési mérleg szinte egy az egyben meghatározta mind a legszűkebb monetáris bázis, mind az M3Ft bővülését. Másképpen fogalmazva: a pénzmennyiség növekedését alapvetően a forintkomponens befolyásolta, a külföld csak a korrigált fizetési mérlegen keresztül hatott az 1992–1994. július periódusban a pénzmennyiségre.

A folyamat egy másik vetülete az, hogy a korrigált folyó fizetési mérleg alakulása jól nyomon követhető a pénzmennyiségek változásában egészen 1994 augusztusáig. Mind ezt jól szemlélteti a 11. ábra, amelyen az M3Ft növekedését bontottuk a korrigált folyó fizetési mérleggel módosított összetevőkre. Ha ezt az ábrát összehasonlítjuk a 6. ábrával, jól érzékelhető, hogy az NFE- és az M3Ft-görbék 1992–1994. július periódusban megfigyelhető eltérését szinte tökéletesen magyarázza a korrigált folyó fizetési mérleg. Az NDE állományváltozása tehát szinte teljes egészében a korrigált folyó fizetési mérleg alakulásával magyarázható, azaz a folyó fizetési mérleggel és a működőtöke-befektetésekkel kapcsolatos devizakiáramlás és devizabeáramlás a bankrendszer és a jegybank NDE-állományának és a pénzmennyiségnek a változásában csapódott le. A pénzmennyiség bővülését 1994 augusztusáig a nettó forinteszközök bővülése és a korrigált fizetési mérleg határozta meg. Láthatjuk, hogy a 6. ábra megközelítéséhez képest még egy alapvető különbség mutatkozik: a nettó forinteszközök korrigált állományának zsugorodása



11. ábra  
M3Ft növekedésének korrigált összetevői



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

csak 1995 októberéig tartott, az azóta eltelt időszakban az állomány bővülése kismértékben hozzájárult a pénzmennyiség növekedéséhez.

A korrigált NDE-görbéknél érzékelhető 1994 augusztusi fordulópontra egy másik megközelítésben is értelmezhető. Augusztustól kezdve a forintHITEK szerepét átvette a nettó devizaeszköz-állomány bővülése, ami arra utal, hogy a jegybankon, illetve a bővebb pénzmennyiség esetében a bankrendszeren kívüli szereplők elkezdtek hosszú forintpozíciót vállalni.

### Összefoglalás

A bankrendszer, a vállalati szektor és a háztartások nettó devizapozícióját, vállalt árfolyamkockázatát nemcsak a külfölddel szemben lebonyolított tranzakcióik mutatják. Amennyiben jelentős az egyes belföldi szektorok belföldi devizapozícióinak változása, akkor a folyó fizetési mérleg és a tőkémérleg tételeiből nem tudunk következtetni a jegybanknál lezajló konverzió nagyságára és a konverzió pénzmennyiségi hatásaira. Az a tény is, hogy a gazdaságpolitika valójában nem a magyarországi eszközök, hanem a forintban denominált eszközök hozamára, kockázatára van hatással, amellett szól, hogy a pénzmennyiséget ne a hagyományos nettó hazai eszközök, nettó külföldi eszközök kategóriák alapján, hanem denomináció szerint bontsuk tényezőkre. Tanulmányunkban a fentiek miatt a denomináció szerinti felbontást alkalmaztuk, megközelítésünkben a konverzió a jegybank nettó devizaeszköz-állományának árfolyamhatások nélkül számított változásával, a sterilizáció pedig a nettó forinteszközök állományának változásával egyezik meg.

Mind a monetáris bázis, mind a bővebb pénzmennyiség változását felbontottuk forint- és deviza-összetevőkre. Megállapítottuk, hogy az eddig használatos monetárisbázis-kategóriák közül egyedül a legszűkebb, azaz a passzív repo és a kereskedelmi bankok jegybanki devizabetétje nélkül kalkulált monetáris bázis írja le megfelelően az 1995 márciusa óta történeteket. A legszűkebb monetáris bázis mellett elméleti megfontolások is szólnak: a vizsgált monetárisbázis-kategóriák közül ez az egyedüli, amelynek készpénzen kívüli

elemekre igaz, hogy összefüggésben állnak valamilyen bővebb pénzmennyiséggel, és nem piaci kamatozásuk miatt hozzájárulnak az állam seigniorage-bevételeihez.

Tanulmányunk első részében elkülönítettük a működőtőke-beáramlással korrigált folyó fizetési mérlegnek a jegybank nettó devizaeszközállomány-változására gyakorolt hatását. A tényezők elkülönítése alapján elmondhatók, hogy az 1995 márciusától érzékelhető konverzió döntő oka, hogy a működőtőke-beáramlással korrigált folyó fizetési mérleg egyenlegében számottevő javulás következett be. 1995 márciusától a korrigált folyó fizetési mérleg nem ellensúlyozta a devizaáramlás egyéb tételeinek 1994 augusztusától megindult konverziós nyomását. A korrigált folyó fizetési mérleg feletti, forinteszközök irányába történő devizaáramlás 1994 augusztusában kezdődött el, és üteme azóta gyakorlatilag egyenletes.

### *Hivatkozások*

- BISIGNANO, J. [1996]: Varieties of Monetary Policy Operating Procedures: Balancing Monetary Objectives with Market Efficiency, BIS Working Paper 35, 1996. július.
- OBLATH GÁBOR [1997]: Capital inflow to Hungary and Policy Responses. Elhangzott a Capitol inflow to Eastern Europe. Bécs, 1997. május 9.
- OBLATH GÁBOR–VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage és inflációs adó – néhány makroökonómiai összefüggés magyarországi alkalmazása, Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- QUINTYN, M. [1994]: Government Securities versus Central Bank Securities in Developing Open Market Operations – Evaluation and Need for Coordinating Arrangements, IMF Working Paper, 1994. május
- SIMON ANDRÁS [1996]: Sterilizáció, kamatpolitika, az államháztartás és a fizetési mérleg. MNB Füzetek, 3. sz.
- RODLAUER, M. [1996]: Monetary Policy in Poland: Challenges and Options, IMF Warsaw Office.

Csaba Iván–Gál Róbert Iván

## A bőség zavara: tökéletlen fogyasztói információ és verseny a háziorvosi szolgáltatások piacán

---

A tanulmány a magyar háziorvosi szolgáltatás példáján igyekszik bemutatni azt, hogy a tökéletlen fogyasztói informáltság miként fékezheti a verseny kibontakozását. A szerzők empirikus elemzés segítségével vizsgálják annak lehetőségét, hogy az információs költségek hatására a verseny intenzitása a piac méretének, illetve a házi-orvosok számának növekedésével a várakozások ellenére nem erősödik, sőt gyengülhet. Röviden ismertetik a hipotézisük alapjául szolgáló elméleti hátteret. Majd bemutatják az elvégzett empirikus vizsgálat eredményeit, s megfogalmazznak néhány normatív jellegű következtetést.\*

---

A jóléti programok mind a fejlett piacgazdaságokban, mind Kelet-Európában a súlyosbodo költségvetési nehézségek és a növekvő fogyasztói igények kettős szorításával kénytelenek megküzdeni. Ilyen körülmények között megoldási lehetőségként vetődik fel a verseny elemeinek bevezetése a jóléti szolgáltatások területén úgynevezett *kvázipiacok* formájában (*Le Grand-Bartlett* [1993]). A kvázipiacokon a finanszírozási oldalon a közösségi részvétel fennmarad, a szolgáltatások nyújtása azonban egymással versenyző és változatos tulajdonformájú szervezeteken keresztül történik. Magyarországon számos területen – így például az egészségügy és az oktatás esetében – ebbe az irányba mutató intézményi fejlődés tanúi lehetünk. A piaci verseny hatékonyabb működésre serkentheti az elkényelmesedett, korábban monopolhelyzetet élvező állami szolgáltatókat, valamint a minőség javulásával és a fogyasztói elégedettség növekedésével kecsegtethet. A piaci ösztönzők hatásos érvényesülésének azonban gátat szabhatnak a közfinanszírozásból és a szolgáltatók köztulajdonából fakadó potenciális következmények, amelyek megkérdőjelezhetik a verseny kredibilitását. A versenyzői modell sikerét ugyanakkor nemcsak az állami beavatkozás, hanem annak hiánya is veszélyeztetheti. Ez összefüggésben van azal, hogy a jóléti szolgáltatások esetében más fogyasztási javakhoz képest fokozottabban jelentkezhet a tökéletlen információ problémája, ami piaci kudarcra fenyegethet, és ez speciális szabályozási és intézményi megoldások bevezetését igényelheti.

---

\* E tanulmány a Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (TÁRKI) által, az Európai Unió HU9302 sz. PHARE-programja keretében elvégzett kutatásra támaszkodik. Köszönetet szeretnénk mondani *Várdi Katalinnak*, *Szántó Zoltánnak*, továbbá az MTA KTI kutatói szeminárium résztvevőinek, különösen *Halpern Lászlónak*, *Köllő Jánosnak*, *Kőrösi Gábornak* és *Semjén Andrásnak*, értékes észrevételeikért. Természetesen azt itt leírtakért kizárólag a szerzőket terheli a felelősség.

### Tökéletlen információ és piaci verseny

Az egészségügyi közgazdaságtani irodalomban már több évtizedre tekinthet vissza annak a kérdésnek az elemzése, hogy a tökéletlen információ akadályozhatja a hatékony piaci működést (Arrow [1963]). Először is, a szolgáltatásokat finanszírozó biztosító és az igénybevevők, illetve szolgáltatók között fennálló információs aszimmetria közrejátszhat abban, hogy a biztosítási piacok kompetitív egyensúlyi állapota nem lesz Pareto-értelemben optimális, vagy nem létezik kompetitív egyensúly. Ez a helyzet állhat elő az úgynevezett erkölcsi kockázat (*moral hazard*) és a káros szelekció (*adverse selection*) következtében. A piaci kudarcok lehetőségének a forrása azonban nemcsak az, hogy a betegség bekövetkezésének bizonytalansága és a szolgáltatások költségének jelentős szóródása következtében a kiadások meghatározó részét közvetlenül a harmadik szereplő, a biztosító állja. Úgy tűnik, még ha el is tekintünk a biztosítás mozzanatától, a tradicionális fogyasztási elmélet feltételezései erősen sérülnek az egészségügyi szolgáltatások esetében. Az egészségügyi szolgáltatások ugyanis egyszerűen jellemezhetők mint *keresési, tapasztalati és bizalmi javak* (Nelson [1970], Darby–Karni [1973]). A keresési javak esetében a fogyasztó nem ismeri a rendelkezésre álló jóságok halmazát (árát, illetve minőségét), így a piacon való tájékozódás nem elhanyagolható költségeket vonhat maga után, ami többek között piaci erőfölényhez vezethet a kínálati oldalon. A tapasztalati javak esetében a fogyasztónak még azzal a nehézséggel is meg kell küzdenie, hogy a kapott szolgáltatás lényeges tulajdonságait csak utólag, illetve csak huzamosabb igénybevétel után ismerheti meg. A hasznosságmaximalizáló szolgáltatók kiaknázhatják az aszimmetrikus információból fakadó lehetőségeket, ami ismét az erkölcsi kockázat (például a szolgáltatás minősége érdekében tett nem megfelelő erőfeszítés) és a káros szelekció (például a szolgáltatók valós képességeinek eltitkolása) kategóriáival leírható problémákhoz vezet. Bár a reputáció hatása korlátozhatja a szolgáltatókat, a kompetitív árrendszer hatékonyságát alááshatják a tapasztalati javak tulajdonságából fakadó következmények (Akerlof [1970], Allen [1984]). Még súlyosabb az információs aszimmetria azonban akkor, amikor a fogyasztó még a szolgáltatást követően sem – vagy csak töredékesen – képes megítélni annak minőségét: ekkor beszélünk bizalmi jóságokról. A fenti problémák jól illusztrálhatók az egészségügyi ellátással. A fogyasztó-beteget nem csupán betegsége gátolhatja abban, hogy eredményesen léphessen fel az egészségügyi szolgáltatások piacán. A keresési költségekhez hozzájárul az is – és ez annál inkább érvényes, minél speciálisabb ellátást igénylő panaszról van szó –, hogy a betegek tipikusan csak alkalmilag vesznek igénybe egészségügyi szolgáltatásokat. Ezért az egészségügyi rendszerrel kapcsolatba lépők gyakran nem támaszkodhatnak saját korábbi tapasztalataikra, és tudásuk hiányos a szolgáltatási lehetőségeket illetően. Ráadásul, mint más tapasztalati javak esetében, a betegek csak hosszabb orvos-beteg kapcsolat után szerezhetnek közvetlen ismereteket kezelőorvosok képességeit és munkáját illetően. Ugyanakkor ezek az ismeretek is korlátozottak és tipikusan szubjektív jellegűek, hiszen a páciensek általában nem rendelkeznek azzal a szakmai tudással, mint orvosuk. A beteg és orvosa közötti aszimmetrikus információ speciális, más szolgáltatásokra kevésbé jellemző mozzanata az, hogy a kereslet meghatározásában is részt vesz a szolgáltató: így csak megszorításokkal beszélhetünk egymástól független keresleti és kínálati oldalról az egészségügyi szolgáltatások piacán. A bizalmi jóságok jellemzőinek felel meg az is, hogy nemcsak a betegek szükséglete bizonytalan, hanem az orvosi tevékenység minőségének kritériumai is tisztázatlanok. Ez is közrejátszhat abban, hogy a betegek orvosokra vonatkozó preferenciái idioszinkratikusak lehetnek, vagyis eltérő jelentőséget tulajdoníthatnak a szolgáltatók különböző tulajdonságainak, ami viszont növelheti a keresési költségeket. A beteg tehát kénytelen szembesülni hiányos ismereteivel, amikor belép az egészségügyi piacra. Választásában ugyanakkor támaszkod-

hat a más betegektől, rokonoktól, barátoktól vagy „szakértőktől” származó információkra. Ilyen szakértő lehet például a házi orvos is, azonban a házi orvos kiválasztásakor ismét csak jelentkeznek a fent bemutatott információs nehézségek.

Az egészségügyi szolgáltatások esetében megfigyelhető információs problémák számos érdekes, a standard mikroökonómiai modellek logikájától eltérő következményre vezethetnek. Itt egy efféle jelenséget mutatunk be a háziiorvosi ellátás esetében. Az egészségügyi szolgáltatások piacai, így a háziiorvosi szolgáltatás piaca is, az utazási költségek és idő miatt jellegzetesen lokális jellegűek. A területileg differenciált elhelyezkedésű szolgáltatások piacait az ipargazdaságtan az oligopolisztikus, illetve a monopolisztikus verseny fogalmával írja le (*Tirole* [1988]). Az ilyen jellegű piacok eladói piaci erővel rendelkeznek, tehát az általuk érzékelt keresleti görbe nem végtelenül rugalmas. Ugyanakkor az adott szolgáltató iránt megnyilvánuló kereslet nem független más szolgáltatók magatartásától, azok potenciális elszívó hatást fejthetnek ki.<sup>1</sup> A konvencionális közgazdaságtani elmélet azt sugallja, hogy ha az ilyen piacokon a szolgáltatók száma nő, akkor piaci erejük gyengül, vagyis az általuk elsajátított nettó jövedelem csökken: ez megmutatkozhat alacsonyabb árakban vagy adott árak mellett javuló minőségben, illetve növekvő erőfeszítésekben. Ez az összefüggés azonban nem feltétlenül érvényesül, ha a keresleti oldalon rosszul informált fogyasztók vannak (mint a háziiorvosi szolgáltatás piacán) akik főleg más fogyasztóktól kapott információk alapján hasonlíthatják csak össze a szóba jöhető szolgáltatókat. Sőt a kapcsolat akár a visszájára is fordulhat: ilyenkor a házi orvosok számának növekedésével a szolgáltatók közötti verseny intenzitása lanyhul. Ez a lehetséges összefüggés a következő intuíción alapul. Ha egy piacon a házi orvosok száma viszonylag alacsony, úgy nagyobb annak a valószínűsége, hogy az egyes orvosot választani kívánó betegek ismeretségi körükre támaszkodva alaposabb első, második és sokadikézből származó információt szerezhetnek az adott területen praktizáló orvosok jelentős hányadáról. Az egyes orvosok reputációja tehát kiterjedt lehet kisebb méretű szolgáltatói piac esetén. Ha azonban az orvosok száma nő, a kapcsolathálón keresztül begyűjthető információk ereje csökken. Az egyes orvosokra jutó ismeretmennyiség ilyenkor kisebb lehet, mivel csökken annak a valószínűsége, hogy az ismeretségi körön belül többen ugyanahhoz a szóba jöhető orvoshoz járnak (és hasonló a helyzet az ismerősök ismerősei esetében is). Ráadásul a nagyobb számú orvosra vonatkozó információt nehezebb is észben tartani, és így növekedhet az egyes orvosokra vonatkozó hírek zajtartalma. Más szóval: nagyobb méretű piacokon a reputáció jelentősége csökkenhet, ami viszont megnehezíti a keresést, és ezáltal erősödik a házi orvosok piaci pozíciója. Az itt felvázolt gondolatmenet *Satterthwaite* [1979], [1985] formális modelljére épül. A modell abból az összefüggésből indul ki, hogy a monopolisztikusan versenyző eladók piacán a kereslet annál rugalmasabb, minél nagyobb azoknak a fogyasztóknak a várható száma, akik az árak csökkentése (vagy a szolgáltatás minőségének javítása) esetén átpártolnak az adott szolgáltatóhoz. A potenciálisan átpártoló fogyasztók száma ugyanakkor függ a keresés hatékonyságától, illetve költségességétől. A keresés hatékonyságát az határozza meg, hogy az egyes szolgáltatókra vonatkozóan mennyi hasznosítható információval rendelkeznek a fogyasztók, akik ismereteiket társaiktól gyűjthetik be. Annak bemutatása, hogy ez az ismeretmennyiség mekkora lehet, egy egyszerű Markov-folyamatra épül, ahol az egyes fogyasztók minden egyes kontaktust követően elfelejtik korábbi ismereteik egy részét, és bizonyos valószínűséggel szerezhetnek ismereteket az egyes szolgáltatókkal kapcsolatban. Ilyen keretek között megmutatható, hogy azoknak a szolgáltatóknak a száma, akikről az egyes ismerősök első vagy sokadik kézből felvilágosítással szolgálhatnak fordított arányban

<sup>1</sup> Vagyis az egyes szolgáltatók által kínált termékek helyettesíthetők egymással, de ez a helyettesíthetőség tökéletlen.

állhat a piac méretével. Így a keresési költségek növekednek, hiszen a több szolgáltatóval rendelkező piacon ugyanannyi ismeret megszerzéséhez hosszabb kérdezősködésre van szükség, mint a kisebb méretű piacok esetében. Ennek következtében a vevők elcsábíthatóságának a lehetősége csökken, ami negatívan hat a keresleti rugalmasságra: a kínálati oldalon résztvevők számának növekedésével nőhet az ár, illetve a szolgáltatók jövedelmezősége. A modell alkalmazhatóságát az amerikai háziiorvosi szolgáltatásokra *Pauly–Satterthwaite* [1979] empirikusan is tesztelte: azt az eredményt kapták, hogy más releváns változókat kontrollálva, az orvosi szolgáltatások ára emelkedik a piacon tevékenykedő orvosok számával. Az a gondolat, hogy a piacok működését jelentős mértékben befolyásolhatja az információ terjedésének a módja, és a hatékony információáramlásra negatívan hathat a szereplők száma, nemcsak az egészségügyi ellátás esetében lehet igaz. *Baker* [1984] a hálózatelemzés módszerére támaszkodva, arra az érdekes következtésre jutott, hogy a tőzsdén, ami gyakran a tökéletes piac tankönyvi példája, a brókerek számának növekedésével kevésbé tisztulnak meg az árak, vagyis az árak ingadozása növekszik. Ennek okát a szerző abban látja, hogy a véges egyéni kalkulációs képesség miatt, valamint a partnerek megbízhatóságának hatásos ellenőrizhetősége érdekében, az egyes szereplők csak korlátozott számú féllel állhatnak tranzakciós kapcsolatban. Így a nagyobb méretű piacok szegregáltabbá válhatnak. A gondolatmenet ugyancsak felhasználható annak magyarázatában, hogy a szerződések felügyeletének módozatai miért különböznek az egyes piaci tranzakciók esetében (*Gál* [1997]). Az efféle tranzakciókat ugyanis a „tűszok” – vagyis a felek által a másik számára nyújtott, nemteljesítés esetén mobilizálható garanciális elemek – cseréjével szokták stabilizálni, vagy a felek üzleti hírnevére bízzák őket. A résztvevők számának növekedésével azonban a reputációs hatás hatékony érvényesülésének információs és ellenőrzési költségei együtt nőnek, míg a „tűszok” cseréjéhez kötődő költségek függetlenek a létszámtól. Éppen ezért, azokon a piacokon, ahol nagyszámú szereplővel találkozunk, a szerződések stabilizálásának „tűszcserés” formái viszonylag gyakrabban fordulnak elő, kiszorítva a reputációs hatást.

Elemzésünkkel arra teszünk kísérletet, hogy a magyar háziiorvosi rendszer esetében vizsgáljuk a piac mérete és a verseny intenzitása közötti kapcsolatot. A háziiorvosi rendszer bevezetésével Magyarországon lehetővé vált, hogy a betegek szabadon választhassák meg kezelőorvosukat, és ezzel megnyílt a háziiorvosok közötti verseny lehetősége is. Bár a tökéletlen versenyt vizsgáló mikroökonómiai elemzések, és így *Satterthwaite* modellje is, tipikusan az ár nagyságával mint döntési paraméterrel mérik a piaci pozíciót, azok kiterjeszthetők olyan szituációkra is, ahol a díjszabás kötött. Magyarországon a háziiorvosok hivatalos finanszírozása a fejpénzrendszer formájában történik, ezért a lehetséges árverseny korlátozott. Ilyen körülmények között a verseny elsősorban a minőségi paraméterek mentén bontakozhat ki.<sup>2</sup> Ha nagyobb annak a kockázata, hogy csökkenhet a háziiorvosok patientúrája és így jövedelme, akkor az orvosok erősebben ösztönözöttek lehetnek a betegek jólétét, elégedettségét pozitívan befolyásoló erőfeszítéseik növelésére. Ezért a verseny intenzitásának egyik mérőszámaként mi az orvosváltási gyakoriságot választottuk. Ugyanakkor Magyarországon létezik egy „árnyékárrendszer” is a hálapénz formájában. Így azzal a feltételezéssel élünk, hogy a háziiorvosok piaci pozíciója és hálapénzjövedelme pozitív kapcsolatban van egymással. Nagyobb verseny esetén ugyanis az orvosok kevésbé engedhetik meg maguknak, hogy szolgáltatásaikért „árnyék-díjazást” fogadjanak el. Alternatív függő változóként így a hálapénz-fizetési, illetve aján-

<sup>2</sup> *Satterthwaite* modelljének egy érdekes továbbfejlesztését képviseli *Dranove–Satterthwaite* [1992] tanulmánya, amely az ár és minőségi verseny együttes érvényesülését vizsgálja az információs és keresési költségek jelenléte mellett.

dékozási gyakoriságot alkalmaztuk.<sup>3</sup> Hipotézisünket Satterthwaite gondolatmenetének némi módosításával fogalmazzuk meg, ami nem veti el teljesen a monopolisztikus verseny tradicionális megközelítését. A tradicionális megközelítés alapján az lenne a várakozásunk, hogy minél bővebb a kínálat, tehát minél nagyobb a könnyen elérhető házi orvosok száma, annál intenzívebb a házi orvosok közötti verseny, vagyis gyakoribb az orvosváltás, és a betegek kevésbé kényszerülnek hálapénz adására. A viszonylag kisebb méretű piacok – mint például a kisvárosok – esetében még érvényes lehet ez az összefüggés, ha az adott piacon tevékenykedő kisszámú orvos – például négy vagy öt házi orvos – reputációja viszonylag zajmentesen terjedhet. Egy ponton túl azonban beleütközhetünk a hatékony információátadás korlátjába: a reputáció ereje gyengül, és az ebből fakadó növekvő információs költségek felülmúlhatják a választási lehetőségek bővüléséből eredő előnyöket. Ekkor már a piac tágulásával a verseny lanyhul, vagyis minél bővebb a kínálat, annál nehezebben tájékozódhatnak a betegek, és ezért annál ritkábban választanak új orvost és gyakrabban fizetnek hálapénzt. Tehát feltételezésünk szerint a piac mérete és a verseny intenzitása közötti kapcsolat nem lineáris: eleinte a verseny erősödését, majd egy kritikus pont elérése után, a növekvő információs költségek hatására, annak gyengülését várjuk.<sup>4</sup>

### Empirikus elemzés

A fenti hipotézisek tesztjére az elmúlt évek Magyarországára egyedülálló lehetőséget kínál. A szabad orvosválasztás lehetőségének megteremtése és a tb-kártyák kibocsátása 1992-ben az egész országot döntési helyzetbe hozta. Mindenki arra kényszerült, hogy eldöntse, kitart-e korábbi körzeti orvosa mellett, vagy új orvost választ. Az *1. táblázatban* eme döntési helyzet megoldását mutatjuk be településtípus szerinti bontásban. Az adatok tanúsága szerint a lakosság 14 százaléka (körülbelül két és fél százalékos hibahatár mellett) nem az eredeti körzeti orvosnak adta tb-kártyáját.<sup>5</sup> A kapott gyorsfénykép egyértelműen a fentiekben vázolt hipotézist támasztja alá, szemben a konvencionális első intuícióval. Az új házi orvost keresők aránya ugyanis nem áll lineáris kapcsolatban a település nagyságával, azaz a helyi piac méretével, hanem fordított *U*-alakú görbét ír le. A piacméret növekedésével párhuzamosan egy darabig nő, majd egy ponton túl csökkenni kezd az orvost váltók aránya (lásd az *1. táblázatot*).

Hasonló eredményt ad a másik függő változó, a hálapénzadás relatív gyakorisága által rajzolt görbe is, amit a *2. táblázatban* mutatunk be. Az összefüggés ismét csak nemlineáris, ezúttal azonban nem fordított, hanem a talpára állított *U*-alakú rajzot ad, éppúgy, ahogy a konvencionális várakozás sem emelkedő egyenesre számítana, mint az orvosváltás esetében, hanem süllyedőre. A kínálat növekedésével párhuzamosan tehát egy darabig csökkennek, majd újra nőnek az árnyékárak.

<sup>3</sup> A fizetési és ajándékozási gyakoriságot azért választottuk függő változóknak a hálapénz nagysága helyett, mert a paraszolvencia nemcsak pénzben, hanem természetben is megtestesülhet, ami megnehezíti annak „forintosítását”.

<sup>4</sup> Meg kell jegyezni, hogy Pauly és Satterthwaite úgy mutattak ki egyértelműen pozitív irányú kapcsolatot a piac nagysága és az orvosok piaci pozíciója között, hogy az elemzésbe bevont piacok (városi vonzáskörzetek) mind viszonylag nagyobb terjedelműek voltak. Ezzel szemben az általunk elemzett mintában szerepelnek kistélepülések is.

<sup>5</sup> Az adatok 1500 fős országos reprezentatív mintából származnak. A minta nemcsak a felnőtt lakosságra reprezentatív, a gyerekek nevében a gyerekorvossal gyakrabban kapcsolatba kerülő szülő választott.

1. táblázat  
A tb-kártya leadása során történt orvosváltások településtípus szerint  
(százalék)

Településtípus	A régi orvosnak adta tb-kártyáját	Az új orvosnak adta tb-kártyáját	Összesen (n)	
Község	92,2	7,8	38,0	(552)
Város	79,7	20,3	24,1	(350)
Megyeszékhely	81,7	18,3	20,0	(290)
Budapest	85,8	14,2	18,0	(261)
Összesen (n)	86,0 (1249)	14,0 (204)	100,0	(1453)

2. táblázat  
Hálapénzadási szokások településtípus szerint (százalék)

Településtípus Összesen (n)	Nem ad hálapénzt a házi orvosnak	Ad hálapénzt a házi orvosnak		
Község	76,5	23,5	38,0	(552)
Város	80,1	19,9	24,1	(350)
Megyeszékhely	87,6	12,4	20,0	(290)
Budapest	70,7	29,3	18,0	(262)
Összesen (n)	78,5 (1142)	21,5 (312)	100,0	(1454)

A fenti két táblázat jó közelítést ad a vizsgálandó hipotézisek tesztjéhez, mivel a településtípus jó közelítést ad a helyi piac kínálatának megítéléséhez.<sup>6</sup> Ahhoz azonban, hogy állításainknak nagyobb meggyőző erőt adhassunk, további vizsgálatok szükségesek. Először is, bár a szemmérték számára meggyőzőek az adatok, tesztelni kell őket, hogy nem pusztán a mintavételből adódó statisztikai hiba okozta optikai csalódásról van-e szó. Másodsor, a fenti táblázatok csak két változó kapcsolatot mutatják, márpedig előfordulhat, hogy más, az eddigiekben negligált változók figyelembe vétele megváltoztatja a képet. Végezetül, a fenti táblázatok településtípusonként aggregálva mutatják ki az összefüggést, márpedig az aggregálás gyakran felerősít egy kapcsolatot. Éppen ezért mielőtt következtetéseinket levonnánk, többváltozós regressziós elemzést végzünk mind az orvosváltás, mind a hálapénzadás valószínűségére. A kínálat nagyságát először a fentiekhez hasonlóan a településtípussal, majd a diszkrét változót folytonosra cserélve, és ezáltal az aggregációs hatást megszüntetve, az egyes településeken regisztrált házi orvosok számával mérjük. Összesen tehát négy elemzés eredményeit fogjuk közölni.

<sup>6</sup> Ezt támasztja alá az alábbi táblázat is melyben bemutatjuk az egy településre jutó házi orvosok számát településtípusonként, azokon a településeken, amelyek a megkérdezettek révén mintánkba bekerültek.

Az egy településre jutó házi orvosok száma a mintában, településtípus szerint

Megnevezés	Átlag	Szórás
Község	1,6	1,4
Város	13,3	12,3
Megyeszékhely	85,4	42,8
Budapest	1290,0	0,0



3. táblázat  
A modellben szereplő változók főbb jellemzői

Megnevezés	A változónév rövidítése	Lehetséges értékek	Gyakoriság	Átlag	Szórás
Váltott-e orvost	VALT	nem igen n. t., válasziány	1249 204 47		
Szokott-e hálapénzt adni	HALAPENZ	nem igen n. t., válasziány	1142 312 46		
Település jellege	LTELJEL	község város megyeszékhely Budapest	569 363 297 271		
Házi orvosok száma a településen	SZAMORV			255,84	489,57
Van-e krónikus betegsége	BETEG	nincs van	1057 443		
Mikor fordul orvoshoz	MEGY	ha elkerülhetetlen enyhébb panasszal n. t., válasziány	1168 326 6		
Egy főre jutó családi jövedelem	EGYFORE			15 261,41	9616,04
Iskolai végzettség	ISK	érettségi alatt érettségi diploma n. t., válasziány	922 381 189 8		

Mivel mindkét függő változónk dichotóm, a regressziós elemzés logisztikus változatát fogjuk elvégezni. A logisztikus regresszió a klasszikus lineáris regresszió modelljéből származik. Ez utóbbi nem más, mint a legjobb sejtés a függő változó értékére nézve, a független változók értékeinek ismeretében. Minthogy a logisztikus regresszió esetén a függő változó dichotóm, a legjobb sejtés a bekövetkezés valószínűségére (pontosabban a bekövetkezés esélyére, vagyis a bekövetkezés és a be nem következés valószínűségeinek hányadosára, még pontosabban e hányados logaritmusára) vonatkozik.

Elemzéseinkben a következő változók hatását vizsgáljuk meg: a piacméret, a megkérdezett egészségi állapota, a megkérdezett egészségcentrikussága, iskolázottsága és jövedelmi viszonyai. Az egyes változók fontosabb jellemzőit a 3. táblázatban mutatjuk be, a függő változókkal együtt.

A piacméretet, mint említettük, először a település típusával, második lépésként pedig a megkérdezett lakóhelyén regisztrált házi orvosok számával jellemeztük. Meg kell jegyezni, hogy az utóbbi mérőszám, bár pontosabb, mint a településtípusonkénti aggregáció, szintén nem tökéletes, amennyiben – különösen községek esetében – a könnyen elérhető házi orvosok száma nem feltétlenül azonos a településen bejegyzett házi orvosok számával. Hasonlóképp, a Budapestet jellemző adat felfelé torzít, mivel a fővárosban lévő nagy távolságok miatt nem minden házi orvos jelent reális alternatívát. Ennél pontosabb mérőszámot azonban nem lehetett választani. A piacmérettel kapcsolatos várakozásunkat már

kifejtettük az előző szakaszban: ahogy nő a kínálat, eleinte úgy nő az orvosváltási és csökken a hálapénzfizetési hajlandóság, majd egy ponton túl megfordulnak a trendek.

A többi független változóval kapcsolatos várakozásaink intuitívak. Nem célunk az orvosváltás és a hálapénzfizetés elméletének kidolgozása, ezért nem törekszünk arra, hogy elméleti modellünk egyértelmű predikciót nyújtson a kérdéses változók értékeinek alakulására. Célunk pusztán annyi, hogy a helyi kínálat nagysága és az árnyékárak, illetve a kivonulási opció alakulása közötti kapcsolatra vonatkozó hipotézisünket teszteljük. A többi változó figyelembevételét csupán az indokolja, hogy így a regressziós elemzés során hatásukat ki tudjuk szűrni.

Az elemzés függő változóit befolyásolhatja a megkérdezett egészségi állapota. A krónikus betegség, várakozásaink szerint nem egyformán érinti az orvosváltási és a hálapénzadási szokásokat. A betegség ugyanis átrendezi az orvosi szolgáltatásokkal kapcsolatos preferenciákat – egyszerűen nagyobb a tét –, ami egyaránt felfelé hajtja az árnyékárakat és intenzívebbé teszi a keresést. Ugyanakkor az orvosválasztásnak lehorogonyzott és fel nem szabadítható költségei is vannak. A beteggel huzamosabb ideig kapcsolatban álló orvosnak ugyanis kedvezőbbek a gyógyítási esélyei, a betegnek tehát kétszer is meg kell gondolnia, hogy új orvost keres-e. Várakozásaink szerint, ezek alapján, pozitív kapcsolat van a krónikus betegség és a paraszolvencia között, míg az orvosváltással kapcsolatban nincs efféle egyértelmű összefüggés.

Az egészségcentrikusságot azzal mértük, hogy a megkérdezett milyen körülmények hatására fordul háziorvoshoz. Vannak ugyanis, akik – például rutinjellegű kivizsgálások kedvéért – akkor is orvoshoz fordulnak, ha nincs panaszuk, vagy épp csak enyhe panaszuk van. Mások ellenben csak akkor szánják rá magukat, ha már végképp nem lehet a dolgot tovább halogatni. Várakozásaink szerint az előbbi csoportba tartozó emberek hajlamosabbak új orvost keresni, illetve hálapénzt adni.

Végezetül a jövedelmi viszonyok és az iskolázottság a várakozás szerint pozitívan hat mindkét függő változóra. Az iskolázottabbak könnyebben tájékozódnak, a magasabb jövedelműek pedig könnyebben fizetnek hálapénzt. Meg kell jegyezni, hogy a vizsgálat során kalkulált jövedelemadat meglehetősen alacsony. Ez az adatfelvétel módszeréből adódik. Köztudott, hogy a megkérdezettek szisztematikusan, mintegy húsz százalékkal alábecsülik a család nettó jövedelmét a családtagok nettó jövedelmének összegéhez képest. Vizsgálatunk szempontjából azonban csupán az a lényeges, hogy mindenkit egyforma módszerrel kérdezzenek ki. A kérdésre a későbbiekben még visszatérünk.

#### 4. táblázat

Orvosváltás – statisztikai modell 1.

Változó	B	Wald	Szignifikanciaszint
EGYFORE	60,48E-06	0,7224	0,3954
HALAPENZ (1)	-0,1864	0,8714	0,3506
ISK		30,6827	0,1586
ISK (1)	0,3181	20,6581	0,1030
ISK (2)	0,3738	20,2041	0,1376
LTELJEL		260,8999	0,0000
LTELJEL (1)	10,1222	240,5508	0,0000
LTELJEL (2)	0,9580	150,0736	0,0001
LTELJEL (3)	0,6008	40,8965	0,0269
MEGY (1)	-0,1605	0,5981	0,4393
BETEG (1)	0,0631	0,1185	0,7306
Konstans	-20,6827	720,9163	0,0000

Az első teszt eredményét – ahol a háziiorvosi szolgáltatások kínálatának nagyságát a településtípussal közelítjük – a 4. táblázatban foglaltuk össze. A táblázatban megadjuk a logisztikus regressziós koefficiens ( $B$ ), vagyis a bekövetkezési esély logaritmusára gyakorolt marginális hatást (ha ez pozitív és szignifikáns, akkor a kérdéses változó értékének növekedése növeli a függő változó bekövetkezési valószínűségét), a koefficiensből képzett, nagy mintában chi-négyzet eloszlást követő Wald-statisztikát, valamint az ehhez tartozó szignifikanciaszinteket. Minden esetben a 3. táblázatban megadott gyakorisági megoszlások első értékéhez viszonyítunk, hacsak az ettől való eltérést külön nem jelezzük.

A modellbe bevontuk – magyarázó változóként – a hálapénzadási szokásokat is. Várakozásunk szerint a két változó helyettesítő viszonyban van egymással: az érintettek vagy új orvost keresnek, vagy hálapénzt adnak a házi orvosnak. Az elképzelés a „kivonulás versus tiltakozás” alternatíváira megy vissza. Minthogy a hálapénzfizetés itt független, más esetben viszont függő változó, és ez kérdéseket vethet fel, a problémára a későbbiekben még visszatérünk.

Az adatok tanúsága szerint a településtípus az egyetlen változó, amely szignifikáns kapcsolatban áll az orvosváltás valószínűségével. Az itt dokumentált futtatásban a viszonyítás alapja a község. Kisvárosokban – éppúgy, mint a megyeszékhelyeken és Budapesten – szignifikánsan nagyobb az orvosváltás valószínűsége, mint a községekben (kisvárosokban és megyeszékhelyeken minden szokásosan használt szignifikanciaszint mellett, Budapesten a 0,1 és az 1 százalékos szignifikanciaszint mellett nem nagyobb, 5 és 10 százalékkal azonban nagyobb). Minél nagyobb a vizsgált településtípus, annál kisebb a regressziós együttható. Önmagában ez is a visszafelé hajló, fordított U-alakú görbére utal. Ha pedig a tesztet megismételjük úgy, hogy a viszonyítás alapja a kisváros legyen – tehát az a településtípus, amely a kétváltozós táblázatban a legmagasabb orvosváltási értéket mutatta fel –, a regressziós együttható mindhárom másik településtípusra negatív lesz, a két szélsőre, községekre és Budapestre pedig szignifikánsan negatív. Ezt erősíti meg a második teszt, amelynek eredményeit az 5. táblázatban közöljük.

#### 5. táblázat

Orvosváltás – statisztikai modell 2.

Változó	$B$	Wald	Szignifikanciaszint
EGYFORE	80,24E-06	10,1336	0,2870
HALAPENZ (1)	-0,1244	0,4009	0,5266
ISK		60,8182	0,0331
ISK (1)	0,4333	50,0450	0,0247
ISK (2)	0,4956	30,9111	0,0480
SZAMORV	0,0041	30,2570	0,0711
SZAMORV2	-30,2E-06	30,3996	0,0652
MEGY (1)	-0,2045	0,9814	0,3218
BETEG (1)	0,0911	0,2512	0,6163
Konstans	-20,2834	600,5303	0,0000

Ha a településtípus diszkrét változója helyett a megkérdezett lakóhelyén regisztrált házi orvosok számát (illetve – nemlineáris kapcsolat lévén – annak négyzetét) vonjuk be a modellbe, az iskolázottság – minden egyes iskolázottsági szinten – szignifikánssá válik. Bebizonyosodik az is, hogy az orvosszám, igaz gyengébb szinten, szignifikáns marad, a négyzetes tag (SZAMORV2) együtthatójának előjele pedig a fordított U-alakra utal. A

kínálat nagyságának és az orvosváltás valószínűségének kapcsolatára vonatkozó hipotézisünk tehát kiállja a statisztikai próbát.

A hálapénz-fizetési hajlandóság statisztikai modelljét a 6. táblázatban mutatjuk be. Első lépésként ismét diszkrét változóként, a település típusaként szerepeltetjük a kínálat nagyságát. A kapott eredmények alapján elmondható, hogy intuíciónknak megfelelően a hálapénzfizetést több dolog is magyarázza, így az iskolázottság, különösképpen a felsőfokú végzettség, gyenge szignifikanciaszinttel az egészségcentrikusság, valamint a tényleges egészségi állapot. Arra vonatkozó korábbi sejtésünk, hogy a krónikus betegség valószínűsíti a hálapénzfizetést, de nem gyakorol egyértelmű hatást az orvosváltásra, megerősödni látszik. Ugyanakkor figyelemre méltó – első intuíciónkkal ellentétben –, hogy a jelek szerint a jövedelmi helyzet nem befolyásolja a hálapénzadási hajlandóságot. Ez az eredmény egybevág Galasi–Kertesi [1991] megfigyelésével.

Hipotézisünk tesztje számára azonban az a lényeges, hogy a településtípus szignifikáns kapcsolatban van a paraszolenciával. A községekhez viszonyító számítás esetén – az előrejelzésnek megfelelően – a kisvárosokban és megyeszékhelyeken a regressziós együttműködés előjele negatív (igaz, az előbbi nem szignifikáns), abszolút értéke pedig Budapesten a legkisebb. Ezúttal nem a kisvárosokban, hanem a megyeszékhelyeken kapjuk az abszolút értékben legnagyobb koefficiensét.

6. táblázat  
Hálapénzfizetés – statisztikai modell 1.

Változó	B	Wald	Szignifikanciaszint
EGYFORE	-30,8E-06	0,2011	0,6538
ISK		70,3385	0,0255
ISK (1)	0,3021	30,0423	0,0811
ISK (2)	0,5718	60,2436	0,0125
LTELJEL		210,1341	0,0001
LTELJEL (1)	-0,2883	20,5008	0,1138
LTELJEL (2)	-0,8871	150,3736	0,0001
LTELJEL (3)	0,1396	0,4939	0,4822
MEGY (1)	0,2860	30,1456	0,0761
BETEG (1)	0,0587	150,7149	0,0001
Konstans	-10,1570	290,9181	0,0000

A 7. táblázat, amely a fenti modellt ismétli meg, mindössze azzal az eltéréssel, hogy a piacméretet ezúttal folytonos változóval, a településen regisztrált orvosok számával indikáljuk, ugyanarra az eredményre jutunk, mint az imént. Az U-alakú görbe ezúttal a talpán áll, mint azt a négyzetes tag (SZAMORV2) regressziós együttműködésének pozitív előjele is mutatja. A kapcsolat ismét szignifikáns, tehát az empirikus vizsgálat az elméleti előrejelzést ezúttal is megerősíti.

Mielőtt következtetéseinkre rátérnénk, még néhány további futtatásunk eredményét ismertetjük, amelyek a fenti megállapítások robusztusságát hivatottak alátámasztani. Néhány esetben ugyanis okkal vetődik fel, hogy a modell ésszerű szempontok alapján történő megváltoztatása egyben az eredményeket is megváltoztatná.

Így reálisan felvetődik, hogy a jövedelemváltozó megbízhatatlansága megzavarhatja a tesztet. Valóban, mint említettük, a kapott jövedelemmutatók valószínűleg alábecsülik a tényleges jövedelmi helyzetet, ami a kérdés feltevésének módjából adódik. Ez azonban szisztematikus, tehát mindenkinél egyformán torzít, az általunk vizsgált összefüggéseket

7. táblázat  
Hálapénzfizetés – statisztikai modell 2.

Változó	B	Wald	Szignifikanciaszint
EGYFORE	-40,0E-06	00,2285	00,6326
ISK		40,5759	00,0331
ISK (1)	00,2059	10,4412	00,2292
ISK (2)	00,4591	40,1558	00,0415
SZAMORV	-00,0059	60,0334	00,0114
SZAMORV2	40,78E-06	60,7337	00,0095
MEGY (1)	00,2969	30,3823	00,0659
BETEG (1)	00,5796	150,4219	00,0001
Konstanst	-10,2383	350,3671	00,0000

így nem feltétlenül befolyásolja. Mindenesetre elvégeztük a vizsgálatot a jövedelemváltozó nélkül is, ami eredményeinken nem változtatott.

Ugyancsak felvetődhet a kérdés, hogy a hálapénz fizetése, amely függő változó az egyik esetben, nem okoz-e zavart azáltal, hogy magyarázó változóként szerepeltettük a másik két modellben (mint emlékezetes, nem találtunk szignifikáns kapcsolatot hálapénz és orvosváltás között). Nos, az újonnan, ezúttal a hálapénzfizetés mint független változó nélkül lefutott regresszió ismételtén a fentiekhez hasonló eredményt adott a piacméret és az orvosváltás valószínűsége közötti kapcsolatra vonatkozóan.

Ésszerű felvetés az is, hogy a községekben azért váltanak kevesebben orvost, és azért fizetnek gyakrabban hálapénzt, mint másutt, mert semmiféle más választási lehetőség nem adódik. Minthogy azonban kérdőívünkben szerepelt olyan kérdés, amelyben azt tudakoltuk, hogy adódott volna-e választási lehetőség az orvosok között egyáltalán, ki lehetett szűrni az alternatíva eme teljes hiányának hatását. A kapott eredmény nemhogy aláasta volna eddigi megállapításainkat, hanem inkább megerősítette az orvosváltás és a településtípus közötti kapcsolat fordított U-alakjára vonatkozó hipotézisünket. A kiválogatott mintában ugyanis fennmaradt mind a községek és kisvárosok, valamint a községek és megyeszékhelyek közötti szignifikáns különbség, mind pedig a kisvárosok és megyeszékhelyek regressziós együtthatójának pozitív előjele. Ami új volt viszont, hogy eltűnt a községek és a főváros közötti kapcsolat, a kapott eredmény tehát még közelebb áll az elméletileg előrejelzethez, mint korábban. A változás minden bizonnyal annak köszönhető, hogy a kiválogatás elsősorban a községekben élőköt érinti, így erre a szűkebb csoportra az átlagoshoz valamelyest közelítő értéket kapunk, amely azonban – épp az általunk vizsgált jelenség miatt – nem elegendő ahhoz, hogy eltüntesse a kínálat növekedésének hatását.

Ugyancsak megvizsgáltuk – minthogy kérdőívünkben volt erre vonatkozó kérdés –, hogy a házi-orvossal való megelégedettség nem lehet-e olyan mögöttes magyarázó tényező, amely kioltja eddigi magyarázatunk erejét. Megtörténhetne, példának okáért, hogy bebizonyosodik, a községekben vagy épp Budapesten elégedettebbek az emberek a házi-orvossal, így természetesen ritkábban keresnek más valakit, és szívesebben fizetnek hálapénzt. A valóságban azonban fordított a helyzet. A megkérdezettek, településtípustól függetlenül, mindenütt igen elégedettek voltak saját házi-orvosukkal, de épp a községekben és Budapesten a legkevésbé (igaz a főváros csak jelentéktelen mértékben tért el a kisvárosoktól és a megyeszékhelyektől). Ezek átlagos adatok; magát az elégedettségi mutatót értelmetlen lett volna betenni a modellbe, mivel a kérdés a jelenlegi házi-orvosra vonatkozott, nem pedig a tb-kártya leadása előtti utolsó körzeti orvosra, aki helyett a megkérdezett esetleg mást választott.

Azt a hipotézist, hogy Budapesten azért csökken az orvosváltások gyakorisága, mert itt a háziiorvosi beutaló jelentősége kisebb, következésképpen a háziiorvos-választás tétje is alacsonyabb, szintén megvizsgáltuk. A megkérdezettek mintegy 60 százaléka került kapcsolatba szakorvossal a felmérés időszakában: kilenc különböző szakmacsoportban összesen 1270 esetről szereztünk információt. Mivel az egyes szakmákra vonatkozó beutalási szabályok eltérők, valamint a háziiorvosi beutalóra való támaszkodás okai is különbözők lehetnek, a fenti hipotézist az egyes szakokra külön vizsgáltuk. Ezek közül öt olyan akadt, amelyekre az alacsony esetszám miatt a kalkulációt nem lehetett elvégezni. A többi négy nagyobb szakrendelési csoportról megállapítottuk, hogy a település jellege és a háziiorvosi beutalás gyakorisága között nincs szignifikáns kapcsolat. Így nem tudtuk alátámasztani azt a feltételezést, hogy Budapesten jellegzetesen kisebb a beutaló jelentősége, mint másutt.

Végezetül megnéztük, hogy a megkérdezett életkora nem változtat-e esetleg a vizsgált összefüggésen. Az életkort az eddigiekben mintegy implicite helyeztük el a modellben, mivel a krónikus betegség szoros kapcsolatban áll az életkorral. Ha ez utóbbit explicite is beletettük a modellbe, szignifikáns pozitív kapcsolatot találtunk közte és az orvosváltás valószínűsége között, nem változott azonban a kínálat nagysága és az orvosváltás közötti, korábban is tapasztalt összefüggés.

### Következtetések

Empirikus vizsgálatunk megerősíteni látszik azt az alapvető közgazdaságtani állítást, hogy a szereplők magatartása függ a piaci struktúrától. Ugyanakkor az általunk felfedett összefüggés nem támasztja alá azt a meggyőződést, hogy a szolgáltatók piaci pozíciója és a szolgáltatók száma között egyértelmű negatív irányú kapcsolat érvényesül. A piaci verseny intenzitását az orvosváltás, illetve a hálapénzfizetés gyakoriságával mérve a magyar háziiorvosi ellátás piacán azt találtuk, hogy ez az összefüggés nem lineáris. A kistélepülésekhez képest a háziiorvosok piaci pozíciója gyengül a közepes méretű piacokon, majd a kínálat további növekedésével ismét erősödik. Ez a megfigyelés összhangban áll azzal a hipotézissel, hogy a nagyobb méretű piacokon mérséklődik a reputáció ereje, növekszenek az információs és keresési költségek, és ezért a fogyasztók nehezebben tudnak élni a választási lehetőségekkel. *Tehát a kínálat bővülésével a betegek érdekérvényesítő képessége gyengülhet, ami az ellátás minőségének romlását és a költségek emelkedését eredményezheti.* Milyen következtetések adódnak mindebből az egészségügyi ellátás hatékony szervezeti formájára vonatkozóan? Meggyőződésünk szerint elemzésünk nem az egészségügyi szolgáltatók közötti verseny lehetőségének megteremtésével szemben szolgáltatókat érveket. Ugyanakkor tanulmányunk felhívja a figyelmet arra, hogy a piaci verseny jólétnövelő hatásának kibontakozásához megfelelő intézményi keretek szükségesek. Az egészségügyi szolgáltatások esetében e cél eléréséhez alapvetően két stratégia követése kínálkozik. *Az első, a piacon való tájékozódáshoz szükséges információ megteremtésével és terjesztésével, a betegek pozíciójának erősítését szolgálhatja.* Ez például megtörténhet olyan „adatbankok” létrehozásával, amelyek az orvosok teljesítményét és képességeit összehasonlíthatóvá tevő indikátorok összegyűjtését és közérthető publikálását végzik el. Az ilyen mutatók előállítása nemcsak a választást könnyítheti meg, hanem közvetlenül is ösztönözheti a szolgáltatókat, kiváltképp azokat, akiknek teljesítménye elmarad az átlagtól. Ugyanakkor laikus betegek esetén korlátozott lehet a fogyasztó jobb informálására irányuló stratégia. Továbbá, fennállhat a mutatók manipulálásának, illetve a rosszabbul mérhető minőségi paraméterekre irányuló erőfeszítések csökkenésének kockázata (Holmström–Milgrom [1991]). *A második stratégia, ami kombinálható az elsővel, egy*

harmadik szereplő bevonásával igyekszik erősíteni a keresleti oldalt. Ez megnyilvánulhat például a kínálat nagyságának és minőségének a szabályozásában. Ezt a lehetőséget képviseli az is, amikor az ellátások költségének túlnyomó részét viselő biztosító túllép az egyszerű finanszírozói szerepkörön, és valódi vásárlóként lép fel. Ezáltal nemcsak a költségérzékenységet csökkentő *harmadik fél fizet* probléma kezelhető, hanem egy olyan szereplő válik a piac alakítójává, amely a szolgáltatókkal való rendszeres és huzamos közvetlen tranzakciós viszony alapján előnyösebb pozícióban lehet a minőség megfigyelésére, mint a betegek. A költségek internalizálása és az árverseny lehetőségének megteremtése maga után vonhatja – különösen a háziiorvosi szolgáltatásokhoz képest költségszebb és súlyosabb információs problémákkal jellemezhető magasabb ellátási szinteken – a betegek választási szabadságának korlátozását, akik ugyanakkor cserébe a piaci ösztönzők hatásosabb érvényesülését nyerhetik. Az amerikai HMO-k (egészségfenntartó szervezetek) és a brit egészségügyi reform – amelyek a fenti intézményi forma magán-, illetve közösségi változatait képviselik – tapasztalatai azt mutatják, hogy ilyen keretek között a szolgáltatók közötti verseny erősödhet, és kívánatos hatásokat eredményez. Az *empirikus elemzések is azt sugallják, hogy a finanszírozó által irányított piacokon a piaci koncentráció csökkenésével, vagyis a szolgáltatók számának növekedésével párhuzamosan nő a hatékonyság* (Dranove és szerzőtársai [1993]; Csaba [1997]). A finanszírozói oldal erősítésével kapcsolatban ugyanakkor felvetődik a vásárlók megfelelő ösztönzésének kérdése. A vásárlók közötti verseny ugyanis nemkívánatos mellékhatásokkal járhat, például azzal, hogy a biztosítók elhárítják a nagyobb kockázattal rendelkező betegeket. Ez a probléma azonban már egy másik tanulmány témájául szolgálhat.

#### Hivatkozások

- AKERLOF, G. [1970]: The market for „lemons”: Qualitative uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84: 488–500. o.
- ALLEN, F. [1984]: Reputation and product quality. *Rand Journal of Economics*, 15: 311–327. o.
- ARROW, K. J. [1963]: Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review*, 53: 941–967. o.
- BAKER, W. E. [1984]: The social structure of a national securities markets. *American Journal of Sociology*, 89: 775–811. o.
- BARTLETT, W.–LE GRAND, J. (szerk.) [1993]: *Quasi-markets and Social Policy*. Macmillan, London
- CSABA IVÁN [1997]: Hospital costs, organisational slack and quasi-markets – An empirical analysis of the British health reforms. Kézirat, elhangzott a *Health Economics Study Group* éves konferenciáján, Liverpool.
- DARBY, M.–KARNI, E. [1973]: Free competition and the optimal amount of fraud. *Journal of Law and Economics*, 16: 67–88. o.
- DRANOVE, D.–SATTERTHWAITE, M. A. [1992]: Monopolistic competition when price and quality are imperfectly observable. *Rand Journal of Economics*, 23: 518–534. o.
- DRANOVE, D.–SHANLEY, M.–WHITE, W. D. [1993]: Price and concentration in hospital markets: The switch from patient-driven competition to payer-driven competition. *Journal of Law and Economics*, 36: 179–204. o.
- GÁL RÓBERT IVÁN [1997]: Unreliability: Contract discipline and contract governance under economic transition. Thesis Publishers, Amszterdam.
- GALASI PÉTER–KERTESI GÁBOR [1991]: A hálapénz ökonómiája, *Közgazdasági Szemle*, 3. sz. 147–181. o.
- HOLMSTRÖM, B.–MILGROM, P. [1991]: Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics and Organisation*, 7: 24–52. o.

- NELSON, P. [1970]: "Information and consumer behaviour". *Journal of Political Economy*, 78: 311–329. o.
- PAULY, M. V.–SATTERTHWAITE, M. A. [1979]: The pricing of primary care physicians' services: A test of the role of consumer information. Discussion Paper N.26, Center For Health Services and Policy Research, Northwestern University.
- SATTERTHWAITE, M. A. [1979]: Consumer information, equilibrium industry price, and the number of sellers. *Bell Journal of Economics* 10: 483–502. o.
- SATTERTHWAITE, M. A. [1985]: Competition and equilibrium as a driving force in the health services sector. Megjelent: *Inman, R. P.* (szerk.): *Managing the Service Economy: Prospects and Problems*, Cambridge University Press, Cambridge.
- TIOLE, J. [1988]: *The Theory of Industrial Organisation*. The MIT Press Cambridge, Massachusetts.



Meszerics Tamás

## Stratégiai viselkedés és bizottsági döntés

---

Az abszolút többség eljárási elvére épülő szavazási játékok egy része lehetővé teszi, hogy a játékosok stratégiai viselkedésükkel ellensúlyozzák az ügyrend hatását. A tanulmány a Közép-Európai Egyetemen végzett bizottsági döntési kísérletek eredményeit ismerteti. Bár a stratégiai szavazás már néhány ismétlés után megfigyelhető volt, az egyéni szintű adatok újabb kérdéseket vetettek fel a stratégiai viselkedés természetét illetően. A lehetséges magyarázatok közül a legmeggyőzőbb az az érv, hogy a többségi szavazás situációs korlátai olyan egyszerű tanulási pályára terelhetik az egyéneket, amely alacsony racionalitású és mégis stratégiai jellegű viselkedést eredményezhet.\*

---

Az abszolút többségi szabály, a csoportdöntések egyik leggyakoribb módszere a demokrácia alapvető eljárási elveinek két és fél évezreddel ezelőtti megszületése óta állandóan foglalkoztatja mind a politika elemzőit, mind gyakorlati mestereit.

A szavazási szituációkban fellépő egyik legfurcsább jelenséget meglepően korán, i.e. 100 körül már részletesen dokumentálta az ifjabb Plinius (*Ifjabb Plinius* [1981] 8. könyv, 14. levél). Az Afranius Dexter konzul erőszakos halálának körülményeit vizsgáló bírósági eljárás során a szenátusnak azt kellett eldöntenie, hogy a konzul szabadosait halállal büntessék, száműzetéssel sújtsák, avagy mentsék fel. Plinius a felmentés mellett érvelt, és egyben azt javasolta, hogy szemben a szenátusban akkor szokásos kétfordulós, két-alternatívás szavazási módszerrel egyszerre szavazzanak a három lehetőségről, és a relatív többség elve alapján döntsék el a kérdést. Ebben az esetben, úgy tűnik, a felmentés lett volna a végeredmény. Hosszas eljárási vita után elfogadták Plinius módszerét, viszont a szavazás során a halálbüntetés szorgalmazói egyöntetűen átálltak a száműzetéspártiakhoz, és ezzel többségre juttatták ezt az alternatívát.

E történet az egyik legvilágosabb példája annak, hogy milyen fontos az ügyrend szerepe a szavazási helyzetekben, és hogy manipulálásával mekkora előnyhöz lehet jutni. Egyben arra is példával szolgál, hogy miként lehet bizonyos stratégiai lépésekkel meghíúsítani az effajta manipuláció végső sikerét. Ezek után nem meglepő, hogy a szavazási

---

\* A tanulmány korábbi változata *Stumbling into Sophistication: Strategic Voting in Agenda-Controlled Committee Experiments* címmel megjelent a CEU Political Science Working Papers sorozatban. A kutatást a Közép-Európai Egyetem támogatta. Köszönettel tartozom mindenekelőtt *Csontos Lászlónak*, aki megismertette velem a játékelmélet és a kísérleti társadalomtudományok alapjait, és aki állandó segítséget nyújtott a kísérletek megtervezése és az eredmények értelmezése során. Ugyancsak köszönettel tartozom *Csaba Ivánnak*, *Gál Róbertnek*, *Hemlich Dezsőnek*, *Pápai Zoltánnak*, *Charles R. Plottnak*, *Szakadát Lászlónak* és *Szántó Zoltánnak* a korábbi változathoz fűzött segítő megjegyzéseikért.

viselkedés mai kutatói előszeretettel idézik Plinius levelét. (Farquharson [1969] 5–35. o., Riker [1986] 77–88. o.)<sup>1</sup>

A szavazási szabályok iránti gyakorlati érdeklődés hosszú története ellenére csak a tizennyolcadik század végén sikerült feltárni a többségi szavazási elv különféle eljárási módjai mögötti logikai szerkezetet. Mindez a francia matematikus és társadalomfilozófus Condorcet nevéhez fűződik. Bár célja elsősorban az volt, hogy igazolja a többségi szabály hatékonyságát, ő volt az első, aki rámutatott azokra a bonyodalmakra, amelyek akkor állhatnak elő, ha több mint két lehetőség közül kell választani a többségi elv alapján. Ugyan a körkörös többségek megtörésére alkotott szabályának pontos értelmezése azóta is vitatott (lásd például Young [1988]), a kérdéskör terminológiája máig jórészt az ő nevét viseli („Condorcet-győztes”, „Condorcet-ciklus”).

A játékelmélet megjelenésével a szavazási viselkedés, a bizottsági döntések, a szavazási szabályok és az ügyrend szerepének kutatása új lendületet kapott mind a közgazdaságtanban, mind a politikatudományban. Ez az új keletű érdeklődés korán követőkre talált a születő kísérleti közdaságtan művelői között is, elsősorban Charles Plott, Michael E. Levine és Morris Fiorina klasszikus kísérletei nyomán.<sup>2</sup> Ezekben a kísérletekben empirikusan is sikerült igazolni az ügyrend manipulálásának alapvető hatását a többségi elven működő csoportdöntésekre. (Plott–Levine [1978], Fiorina–Plott [1978].) Az 1980-as években, a korábbiakhoz képest példátlan módon, egymással kölcsönhatásban fejlődött a bizottsági döntések analitikus vizsgálata, empirikus leírása és kísérleti tesztelése, amelyek alapvető fontosságú tanulmányok megírásához vezettek. (Lásd Ordeshook–Schwartz [1987], Shepsle–Weingast [1987], Salant–Goodstein [1990].)

Mára a körkörös többség („Condorcet-ciklus”) és az ügyrend összefüggése, valamint a „stratégiai/megfontolt” szavazás előnye a „rövidlátó/őszinte” viselkedéssel szemben alaposan kidolgozott érveken nyugszik, és könnyen vizsgálható különböző tesztelési módszerekkel. A probléma tankönyvi változatában (amely lényegében megegyezik Plinius történetével) egy háromtagú bizottságnak kell választania három lehetőség (*A*, *B*, *C*) közül, mégpedig többségi szavazással és előre megállapított ügyrend alapján. Tegyük fel, hogy a játékosok egyéni preferenciarendezése a következő:

1. játékos:  $A \succ B \succ C$ ,
2. játékos:  $B \succ C \succ A$ ,
3. játékos:  $C \succ A \succ B$ .

Az efféle individuálisan tranzitív preferenciák ciklikusan viselkednek, a preferenciarendezés kollektív szinten intranszítív válik.

Ha az ügyrend először *A* és *B* közötti döntést ír elő, majd a győztes és *C* közötti választást, akkor az eljárási rend maga a *C* választási lehetőséget hozza ki győztesként (két játékos preferálja *A*-t *B*-hez képest, és ugyancsak kettő *C*-t *A*-hoz képest). Ez azonban a legrosszabb kimenetel az 1. játékos számára, aki éppen ezért feladhatja rövidlátó stratégiáját, és az első körben *B*-re szavazhat. Az 1. játékos stratégiai szavazata *B*-t hozza ki végeredményként, amely Nash-egyensúlyja ennek a szavazási játéknak (egyetlen játékos egyoldalú stratégiamódosítása sem hozhat számára kedvezőbb eredményt). Ráadásul részjátékokra tökéletes egyensúly is (olyan stratégiakombináció, amely az extenzív formájú játék minden részjátékában egyensúlyhoz vezet).

<sup>1</sup> Robin Farquharson volt az első, aki felhívta a figyelmet a történet ügyrend-manipulációs vonatkozására. Farquharson azonban (akinek könyve eredetileg oxfordi disszertációja volt, amelyet 1957-ben védett meg) a megírás idején csak egy tizennyolcadik századi fordítást tudott használni, amelyben a történet vége meglehetősen zavaros. Ezért Riker újabb elemzése sokkal meggyőzőbb.

<sup>2</sup> A kísérleti közgazdaságtan szerepéről és fejlődéséről lásd többek között: Plott [1991], Davis–Holt [1993], Kagel–Roth [1995].

Néhány kutató úgy véli, hogy csak a stratégiai szavazási viselkedés felel meg a játékelmélet racionalitási alapfeltevéseinek. Így ennek a viselkedési mintának kell alapul szolgálnia az empirikus hipotézisekhez is olyan tényleges játékokban, ahol a teljes informáltság<sup>3</sup> feltétele teljesül. (*Ordeshook* [1990] 75–76. o.) A Közép-Európai Egyetemen végzett laboratóriumi kísérletek egyik fő tesztelési kérdése éppen az volt, hogy ezt a feltételezést alátámasztják-e az empirikus tények.

A kísérlet nagymértékben támaszkodott a Charles Plott és Michael Levine által megtervezett szavazási játékokra. Voltak azonban jelentős különbségek is. A legfontosabb eltérés az volt, hogy míg Plott és Levine kísérletében a játék nyereményei csak magáninformációként álltak rendelkezésre (minden szavazó csak a saját lehetséges nyereményeit ismerte), addig ebben a kísérletben minden játékos megkapta a teljes nyereménystruktúrát tartalmazó táblázatot. Ennek megfelelően a kísérlet célja nemcsak az ügyrend erejének, hanem a stratégiai viselkedés gyakoriságának mérése volt egy meglehetősen bonyolult szavazási játékban. Az eredmények azt mutatták, hogy a döntési szituáció komplexitása ellenére a stratégiai szavazás, és az ebből következő részjátékokra tökéletes egyensúlyi kimenetel már néhány ismétlés után megjelent. Az eredmények részben megerősítik *Eckel–Holt* [1989] eredményeit. A preferenciák nyilvános ismertetése és az ismételt játék megnöveli a stratégiai szavazás előfordulási valószínűségét. Ezzel együtt az egyéni szintű szavazási adatok vizsgálata új kérdéseket is felvetett a stratégiai szavazás természetéről. Ezek a kérdések szorosan kapcsolódnak ahhoz a vitához, hogy az egyének valóban a racionális kalkuláció előírásai szerint hozzák-e meg döntéseiket, vagy csak olyan viselkedési mintákat követnek, amelyek makroszinten összhangban vannak a játékelmélet racionalitási előfeltevéseivel. Amellett érvelek, hogy a többségi szavazás szituációs korlátai olyan egyszerű tanulási pályára terelhetik az egyéneket, amely alacsony racionalitású, és mégis stratégiai jellegű viselkedést eredményezhet.

### Preferenciastruktúra és ügyrendtervezés

A kísérlet résztvevőit arra kértük, hogy tekintsék magukat kilencfős bizottságnak, amelynek öt alternatíva (*A, B, C, D, E*) közül kell választania meghatározott ügyrend alapján. Annak érdekében, hogy megtarthassuk a játék szigorúan nem kooperatív jellegét, a játékosok közötti kommunikációt megtiltottuk. Így lehetett kizárni a szavazatcserét, kenő-pénzfelajánlást, fenyegetéseket és egyéb hatásokat, amelyek külsőlegesen lettek volna a döntési helyzethez képest.

Annak érdekében, hogy az indukált preferenciák egyértelműek legyenek, a kísérlet pénznyereményekre épült. Az egyszerűség kedvéért feltételeztem, hogy a játékosok kockázatsemlegesek, tehát a hasznosság a pénzbeli kifizetésre nézve lineáris. Ezért:

$u(x)$  von Neumann-Morgenstern hasznossági függvény  $\Omega$  felett  $i \in I$ -re, ahol:  $\Omega$  az alternatívák halmaza,  $I$  a játékosok halmaza.

A játékosok preferenciarendezéseit az *I. táblázat* mutatja.

Szintén az egyszerűség kedvéért csak erős preferenciarelációkat alkalmaztam, nem volt két olyan következmény, amely azonos nyereményhez juttatott volna egy játékost.<sup>4</sup>

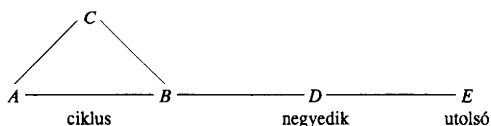
<sup>3</sup> A teljes informáltságú játékoknak tekintjük azokat a döntési szituációkat, ahol a játék nem a Természet első lépésével kezdődik, vagy a Természet lépése minden játékos számára megfigyelhető. Lásd például *Rasmusen* [1989] 55. o.

<sup>4</sup> Az erős preferenciák feltételét gyakran kritizálják, mondván, hogy nem felel meg e legtöbb valós szavazási helyzetnek, és a gyenge preferenciák megengedése drasztikusan csökkentené a Condorcet-győztesek előfordulását. Ez az érv áll az olyan bizottsági döntésekre, ahol kisszámú szavazó kevés lehetőség közül választ. Érdekes azonban, hogy tömeges választások esetén (sok szavazó, kevés alternatíva) a Condorcet-győztesek előfordulásának valószínűsége *nagyobb* gyenge preferenciák jelenléte esetén, mint kizárólag erős preferenciákkal. Lásd: *Taber–Timpono* [1995].

## 1. táblázat

Preferenciák	Játékos								
	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.
1.	A	A	A	C	C	C	B	B	B
2.	B	B	D	A	A	D	C	C	D
3.	C	D	B	B	D	A	A	D	C
4.	E	C	C	E	B	B	E	A	A
5.	D	E	E	D	E	E	D	E	E

1. ábra

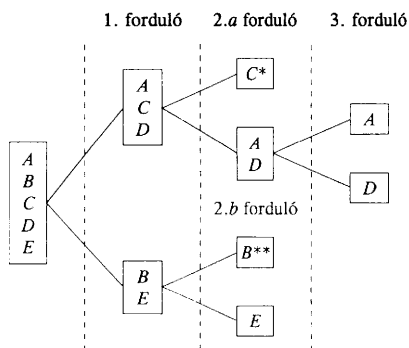


Szemben a Plott–Levine-kísérlettel, a nyereménystruktúra következtében a kollektív preferenciarendezés az első három következményben ciklikus.

Ha betűpáronként szavaznának, *A* győzne *B* felett, *B* győzne *C* felett, de ugyanakkor *C* is legyőzné *A*-t („Condorcet-ciklus”). *A*, *B* és *C* mind legyőznék *D*-t, és mind a négy legyőznék *E*-t.

A kísérletben a következő két ügyrendet használtam:

2. ábra

Első ügyrend ( $\ddot{U}_1$ )

\* Egyensúlyi kimenetel rövidlátó szavazás esetén.

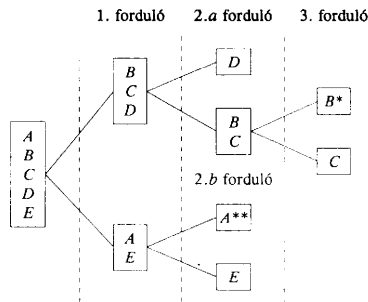
\*\* Egyensúlyi kimenetel stratégiai szavazás esetén.

Az első ügyrend ( $\ddot{U}_1$ ) a gyakorlatban a következőt jelentette: a szavazás első fordulójában a játékosoknak az  $[A, C, D]$  és a  $[B, E]$  betűcsoportok között kellett választaniuk (kilenc játékos volt, és tartózkodni nem lehetett). Amennyiben az  $[A, C, D]$  betűcsoport kapta a szavazatok többségét – ezzel az 2. ábra felső ágára jutottunk –, akkor a szavazás

2.a fordulójában a [C] betű és az [A, D] betűcsoport között kellett választani. Ha a játékosok többsége ebben a fordulóban [C]-re szavazott, úgy a játék véget ért. Ha [A, D] kapott többséget, akkor a harmadik fordulóban kellett eldönteni, hogy a két betű közül melyik lesz a csoport végső döntése. Amennyiben az első fordulóban [B, E] kapott többséget – ezzel az ábra alsó ágára kerültünk, úgy a 2.b fordulóban dönt el, hogy a játékosok végső döntése [B] vagy [E] lesz.

A második ügyrend ( $\bar{U}_2$ ) ugyanezt a szerkezetet követte, csak a betűk más kombinációjára kellett szavazni az egyes fordulóokban.

3. ábra  
2. ügyrend ( $\bar{U}_2$ )



\* Egyensúlyi kimenetel rövidlátó szavazás esetén.

\*\* Egyensúlyi kimenetel stratégiai szavazás esetén.

Bár a kísérleti körülmények soha nem feleltethetők meg a valóságban előforduló helyzeteknek, mégis érvelhetünk amellett, hogy az első látásra irreális feltételek (teljes informáltság, azonos preferenciastruktúra melletti ismétlés) hasonlítanak az állandó bizottságok működéséhez, amelyek gyakran szavaznak hasonló kérdésekről. Ezzel együtt az empirikusan megfigyelhető helyzetek leképezése nem tartozott a kísérlet fő feladatai közé.

A kísérlet eredményeivel kapcsolatos várakozások két feltételezésre épültek. Az egyik egy egyszerű intuitív ötlet, amely szerint a rövidlátó szavazás során a játékosok azt a betűcsoportot választják, amelyikben szerepel az általuk legmagasabbra értékelt betű. Mivel a furcsa ügyrendi szerkezet más rövidlátó stratégiákat is lehetővé tesz (például a legnagyobb átlagos értéket képviselő betűcsoport választása), mellékeltem egy kérdőívet, amelyet a játékosoknak minden szavazás után ki kellett tölteniük. Az első kérdés a kezdeti stratégiára vonatkozott.

A második hipotézis azon a tényen alapult, hogy mások preferenciáinak ismerete ebben a kontextusban megengedi a stratégiai szavazást. Ha összevetjük az

A hagyományos segédhipotézis szerint, amely szerepel majd minden szavazási elméletben, a játékosok „blokkban” szavaznak. (Vö. *Farquharson* [1969], *Niemi–Frank* [1982], *Felsenstahl–Rapoport–Maos* [1988].) A „blokkonkénti szavazási” hipotézis erős változatában azt állítja, hogy az *azonos* preferenciasorrenddel rendelkező játékosok azonos stratégiákat választanak. Ez az analitikus egyszerűsítő eszköz ebben a formájában empirikus hipotézisnek is tekinthető. A „blokkonkénti szavazás” logikája csak azt kívánja a játékosoktól, hogy az „azonos helyzetben levő” egyének „azonos következtetésekre” jussanak, és ehhez igazítsák mind várakozásaikat, mind cselekedeteiket. Az „analógiás érvelés” régóta ismert a kognitív tudományokban, és gyakran a pszichológiai alapadottságok közé sorolják, a feltevés tehát nem tűnik irreálisnak. Ez a kényelmes egyszerűsítés, bár belátható méretűre szorítaná vissza a játék szerkezetét (azonos lenne egy háromszereplős játékkal), a mi esetünkben mégsem problémamentes. Az első három kísérletben szereplő játékokban nincsenek *azonos* preferenciarendezések, csak *hasonlók* (csak az *A*, *B*, *C* következmények relatív sorrendjében egyeznek).

A „blokkonkénti szavazás” hipotézise azonban megfogalmazható „gyenge” változatban is. Azok a játékosok választanak azonos stratégiákat, akik a *releváns* alternatívákat azonos módon rendezik. De a *releváns* alternatívák azonosítása nem olyan egyszerű, mint az azonos preferenciasoroké, hiszen ez utóbbi a nyeresymátrixból egyszerűen leolvasható. A „gyenge” hipotézist tehát valamiféle tanulási modellel is ki kell egészíteni. Az ilyen esetekben szóba jöhető legegyszerűbb mechanizmus az ismétlés során felhalmozódó tapasztalatokra építő menet közbeni tanulás. Ez hasonlít a bayesiánus újraértékelés logikájához (lásd *Rasmusen* [1989] 56–59. o.), amennyiben a játékosok kezdetben nem tudják pontosan, melyikük rendelkezik a táblázatban felsorolt preferenciaprofilok valamelyikével. Ezért csak előzetes meggyőződésük lehet mások stratégiaválasztásáról, és az ismétlés során beérkező információ ezeket a meggyőződéseket módosítja. Jelen esetben ezek az adatok mások tényleges viselkedésének megfigyeléséből származhatnak. Hozzá kell tennünk azonban, hogy teljes informátságú játék esetén nem beszélhetünk a szó szoros értelmében vett bayesiánus újraértékelésről, hiszen az eredetileg rendelkezésre álló információ is elegendő az optimális stratégia meghatározásához.

Arról sem szabad megfeledkeznünk, hogy a rövidlátó stratégiák által előidézett következmény is Nash-egyensúly, hiszen egyetlen játékos egyoldalú stratégiaváltoztatásával nem képes befolyásolni az eredményt. Ez a rövidlátó egyensúly azonban nem elégíti ki a „remegő kéz” tökéletes egyensúly („*trembling-hand*” *perfect equilibrium*) feltételét.<sup>5</sup> Ha a potenciális stratégiai blokk egy tagjának „keze megremeg”, és – pillanatnyilag mindegy, hogy milyen okból – a stratégiai szavazás lehetőségét választja az első fordulóban, akkor a másik két szavazó is magasabb nyereséményhez juthat az áttéréssel. Az így adódó következmény egyben Nash- és „remegő kéz” tökéletes egyensúly.

A fent vázolt megfontolások alapján a következő hipotézisben foglaltam össze a kísérlet eredményeivel kapcsolatos várakozásokat. A stratégiai blokkonkénti szavazás hallgatólagos kooperációs fókuszpontnak számít a potenciális stratégiai blokk számára, és egy – közelebbről nem meghatározott – tanulási mechanizmus révén elérhetővé válik a stratégiai szavazási egyensúly. Azt vártam, hogy az első játék a rövidlátó stratégiák kombinációjának megfelelő következménnyel végződik, a stratégiai szavazási egyensúly pedig az ismétlések során jelenik meg, és a további játékokban stabil marad.

<sup>5</sup> Erről az egyensúlyfajtáról lásd például *Fudenberg–Tirole* [1991] 352–358 o., *Friedman* [1991] 50–54. o. A „remegő kéz” tökéletes egyensúly értelmezésének problémáiról lásd *Binmore* [1990] 13–17 o.

### A kísérlet leírása

A kísérlet résztvevői a Közép-Európai Egyetem hallgatói voltak. A diákok hirdetés útján értesültek arról hogy „társadalomtudományi kísérlet” készül, és a részvétel pénznyereménnyel jár. A játékosok egyike sem vett részt korábban döntéseméleti kísérletben.<sup>6</sup>

A preferenciákat úgy indukáltuk, hogy minden játékost informáltunk a pontos forintösszegekről, amelyet az összes lehetséges bizottsági döntés eredményeképpen nyerhet. Hogy megerősítsük az indukált preferenciák hatását, a tényleges kifizetés minden játék után azonnal készpénzben megtörtént. A játékosokat 1-től 9-ig sorszámmal láttuk el, és táblázatba foglaltuk minden játékos lehetséges nyereményeit. A táblázatokat az instrukciókkal együtt kapták kézhez a játékosok. A résztvevők azonban nem tudták, hogy melyik játékos milyen sorszámot kapott.

A sztek ellenőrzését követően a kísérletvezető megkezdte az első játékot, és bejelentette az ügyrend első fordulójának kérdését. A játékosok betűcsoportokat tartalmazó szavazókártyák felemelésével szavaztak. A szavazatokat a kísérletvezető összesítette és rögzítette. Az ismétlések során az ügyrendet egy előre be nem jelentett pillanatban megváltoztattuk. A játékosok körülbelül tíz percig tanulmányozhatták az új ügyrendet, majd a kísérlet folytatódott a soron következő játékkal.

### Az eredmények értékelése

A stratégiai szavazások eloszlása a 2. táblázatban látható. A sorok tartalmazzák a leadott stratégiai szavazatok számát az ismétlések előrehaladtával. Összesen négy kísérletet folytattam le, más-más időpontokban, mindig új játékosokkal. Az egyes kísérletekben az első játék után ugyanazzal az ügyrenddel ismételttem a játékokat, egészen addig, amíg a stratégiai szavazáshoz tartozó végeredmény legalább három egymást követő ismétlésben ki nem jött. Ekkor – változatlan preferenciák mellett – a második ügyrendet terjesztettem a játékosok elé. A játékosok természetesen nem tudták előre, hogy az ügyrend meg fog változni az ismétlések során. (Az ügyrend megváltoztatását a táblázatban kettőspontok jelzik.) Az új ügyrenddel ugyancsak addig ismételtük a játékokat, amíg a stratégiai szavazási egyensúly egymás után háromszor be nem következett. Ebből a szabályból adódik, hogy az egyes kísérletekben különböző volt az ismétlések száma. Emlékeztetőül: az első ügyrend esetében az I., II. és III. játékosok választhatták a stratégiai szavazást, ami azt jelentette, hogy az első fordulóban a [B, E] betűcsoportra szavaztak. A második ügyrendnél a III., IV., V. játékosok élhettek ezzel a lehetőséggel, még hozzá úgy, hogy az első fordulóban az [A, E] betűcsoportra szavaztak. Mivel csak a potenciális stratégiai blokk tagjai számára különbözik a stratégiai szavazat a rövidlátótól, ezért játékonként maximum három stratégiai szavazat fordulhat elő. Két stratégiai szavazat már létrehozza a stratégiai egyensúlyhoz tartozó végeredményt.

<sup>6</sup> Miután a résztvevők megérkeztek a kijelölt terembe, a kísérletvezető felolvasta és részletesen elmagyarázta az instrukciókat. Az instrukciók kifejezetten megtiltották a játékosok közötti kommunikációt a kísérlet során. Miután az utasítások elhangzottak és a felmerülő kérdéseket a kísérletvezetővel tisztázták, a játékosok kitöltötték egy rövid tesztet, amely azt vizsgálta, hogy a résztvevők teljes mértékben megértették-e a játék szerkezetét és az eljárási szabályokat.

2. táblázat

Kísérlet	Játékok sorszáma (ismétlések)																
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.
1.	0	0	3	2	2:	2	1	2	2	2							
2.	0	0	0	2	1	2	2	2:	0	1	3	2	2	3	3		
3.	1	1	1	1	1	3	3	3:	0	2	1	2	1	1	2	2	2
4.	0	1	1	2	2	3	3:	2	3	3	3	3					

A táblázatból leolvasható, hogy az első ügyrenddel az első négy játékon belül (legfeljebb három ismétlés után) megjelent a stratégiai szavazás, és két játékon belül a második ügyrenddel. Ez megerősíteni látszik eredeti hipotézisünket, amely szerint valamilyen tanulási folyamat megy végbe az ismétlések során. Csak öt olyan játék volt (9 százalék), amikor a bizottsági döntés mind a rövidlátó, mind a stratégiai szavazás egyensúlyi következményétől különbözött. Ráadásul a stratégiai szavazás minden kísérlet során előbb jelentkezett a második ügyrend esetében, mint az elsőnél. Holott a második ügyrend más potenciális stratégiai blokkot jelölt ki, mint az első, és ezek a játékosok csak *megfigyelni* tudták mások stratégiai viselkedését a megelőző játékokban, maguk közvetlen tapasztalatot nem szerezhettek. A stratégiai tudatosságot, úgy tűnik, a pusztán megfigyelés is elősegíti.

Ha figyelembe vesszük a játék szerkezetének komplexitását, az eredmények meglepőek. A potenciális stratégiai blokk nagyon gyorsan koordinálta viselkedését. Legfeljebb három ismétlés elég volt hozzá, hogy a formális játékelméletben járatlan egyének felismerjék a stratégiai lehetőséget, és ezzel nagyobb nyereségre tegyenek szert. Mi lehet a magyarázata ennek a gyors tanulásnak? Másként fogalmazva: mi lehet a jó leírása azoknak a kognitív folyamatoknak, amelyek ehhez az eredményhez vezettek? Mit gondoltak a játékosok arról, hogy hogyan gondolkoztak a többiek?

### Az egyéni mérlegelés és döntés kérdései

Bár ezek a kísérletek önmagukban nem teszik lehetővé, hogy jól működő kognitív modelleket állíthassunk elő, rendelkezésünkre áll néhány adat a játékosok gondolkodásáról. Ezeket az adatokat a játékosok által minden ismétlés után kitöltött kérdőívek elemzéséből kaptuk. Természetesen tudatában vagyok annak, hogy az egyéni motivációk *ex post* leírása, akár interjú, akár kérdőív formájában nyertük azokat, egészséges szkepticizmussal kezelendő. Jól ismert jelenség, hogy az egyének erős késztetést éreznek arra, hogy racionalizálják korábbi viselkedésüket, hogy a konzisztencia mázával vonják be azokat a cselekedeteiket, amelyek egyébként rossz mérlegelés, félreértés vagy egyszerű „remegő kezű” hibák eredményei. Figyelemre méltó például, hogy csak egyetlen játékos jelentette: hibát követett el bármelyik játék bármelyik fordulójában, holott ez az egyéni szavazási adatok ismeretében lényegesen többször fordult elő.

Az *ex post* kérdőívek mindazonáltal megerősítették egyik előfeltevésünket. A játékosok döntő többsége kijelentette, hogy kezdeti stratégiájuk az volt, hogy azt a betűcsoportot válasszák, amelyik a legmagasabbra értékelt betűt tartalmazza. Arról is meg voltak győződve, hogy a többiek ugyanezt a hüvelykujjszabályt alkalmazták. (Két játékos a harminchatból félreértette a kérdést, és értékelhetetlen választ adott.) Egyetlen játékos sem jelölt meg más típusú stratégiát, például a „legrosszabb” betű elkerülését vagy a legnagyobb átlagértékű betűcsoport választását.



Másrésről viszont mindössze hét játékos írt le olyan mérlegelést, amely legalább távolról emlékeztet a játékelmélet visszfejtő indukciójára. Ez a tény, az egyéni szavazási adatokkal együtt vizsgálva, komoly kérdést vetett fel: vajon a játékelméleti modell bármilyen szempontból megfelelő leírása-e azoknak a kognitív folyamatoknak, amelyek az egyének tényleges döntéseit befolyásolják a szavazási játék során.<sup>7</sup>

Az *egyéni* szavazási viselkedés vizsgálatakor azt tapasztalhattuk, hogy a játékosok tizenkét esetben váltottak vissza rövidlátó stratégiájukra *miután* már egyszer elérték a stratégiai szavazáshoz tartozó egyensúlyi eredményt. Mivel a potenciális stratégiai blokkok által leadott összes szavazat ezekben az esetekben (tehát a stratégiai egyensúly elérése után) 87 volt, a nagyarányú visszaváltás (14 százalék) magyarázatot kíván. Ez még akkor is elkertülhetetlen, ha figyelembe vesszük, hogy ez a 12 visszaváltás csak öt esetben járt együtt a szavazás végeredményének megváltozásával. Végül is a stratégiai szavazáshoz tartozó egyensúly részjátékokra nézve tökéletes egyensúly, ahol az egyoldalú egyéni váltások racionalitása megkérdőjelezhető, valamint „remegő kéz”-tökéletes, ami azt jelenti, hogy az egyéni „hibák” nem készíthetik a többiek szavazatuk megváltoztatására.

A hipotézis második részét tehát nem erősítették meg közvetlenül a kísérletek. A stratégiai szavazási egyensúly nem kellőképpen stabil, annak ellenére, hogy meglepően korán megjelenik az ismétlések során. Voltaképpen még az a kérdés is felvethető, hogy az egyéni szavazatokban megfigyelhető fluktuációk nem magyarázhatók-e véletlenszerű viselkedéssel. E kérdés megválaszolása érdekében véletlenszerű stratégiákra épülő szimulációt végeztem, és az eredményeket összehasonlítottam a következmények *a priori* valószínűségi eloszlásával. Az első ügyrend esetében az *a priori* valószínűségi eloszlás:  $p(A)$ : 0,125;  $p(B)$ : 0,25;  $p(C)$ : 0,25;  $p(D)$ : 0,125;  $p(E)$ : 0,25. (Ez onnan ered, hogy a többségi választási függvény szimmetriapontja  $p = 0,5$ . A matematikai levezetésre lásd Berg [1996].) A következmények eloszlását a random szimuláció és a kísérletek esetében a 3. táblázat tartalmazza.

3. táblázat

	A	B	C	D	E
<i>A priori</i> valószínűségi eloszlás	0,125	0,25	0,25	0,125	0,25
Véletlenszerű szimuláció	0,2	0,25	0,25	0,05	0,25
Laboratóriumi kísérletek	0,19	0,48	0,33	0	0

A véletlenszerű szimuláció eredményei sokkal közelebb vannak az *a priori* valószínűségi eloszlás értékeihez, mint a laboratóriumi kísérletek során megfigyelt eloszláshoz. Ez lehetővé teszi azt az értelmezést, hogy a játékosok tényleges viselkedése nem volt véletlenszerű, amit a kérdőíves válaszok is megerősítenek.

Ezzel együtt a probléma egy másik része nyugtalanító maradt. Hasonlít-e a játékelméleti elemzés a játékosok fejében végbemenő folyamatokhoz? Még nyíltabban feltéve a kérdést: lehet-e szó egyáltalán „stratégiai” szavazásról, ha a játékos a stratégiai egyensúly elérése után visszatér a már korábban elhagyott rövidlátó szavazathoz. A kérdés egyáltalán nem triviális, ha figyelembe vesszük, hogy a stratégiai szavazási viselkedés meghatározásának része a viselkedés instrumentaritása. Ha ez a viselkedés az optimális

<sup>7</sup> Ez a kérdés — ha pontosan megértjük — nem ássa alá a játékelméletet magát. Egy elmélet nagyon jó előrejelző tulajdonságokkal rendelkezhet, és mégis lehet gyenge leírásként. Ez a kérdés inkább az *internalista/externalista* vitához kapcsolódik. Bár az itt leírtak az externalista állásponhoz állnak közelebb, az internalista felfogás is komoly érvekkel rendelkezik. Legújabban lásd Denzau-North [1994].

eszköz a játékos számára elérhető legnagyobb nyeremény biztosítására, és *éppen ezért* alkalmazzák a játékosok, akkor a visszaváltás jelensége önmagában megkérdőjelezi, hogy a résztvevők tisztában voltak-e korábbi viselkedésük „stratégiai” természetével. A kérdőív-re adott válaszok alapján csak három visszaváltásra lehet közvetett magyarázatot adni. Ez a három játékos saját bevallása szerint nem követett el hibát (majdnem mindenki ezt jelentette), de ugyanakkor nem emlékeztek arra, hogy megváltoztatták volna korábbi szavazatukat, holott a valóságban ez történt. Ezt a két információt értékelhetjük úgy, hogy ezek a visszaváltások valódi hibák voltak, és a „remegő kéz” kategóriába sorolhatóak.

A többi játékos viszont hűen beszámolt a visszaváltásokról, és általában azt a magyarázatot adták, hogy az előző nyereménynél magasabb értéket szerettek volna elérni. Nyilvánvalóan nem fogták tehát fel a játék teljes szerkezetét, hiszen ellenkező esetben rájöttek volna, hogy a stratégiai szavazással biztosított második preferenciájuk az elérhető maximális nyeremény.

Ha a játékosok ilyen mértékben tájékozatlanok voltak, akkor mivel magyarázhatjuk azt, hogy stratégiai szavazásra egyáltalán sor került? Úgy vélem a magyarázat a többségi szavazásos játékok általános szerkezetében, valamint az ismétlés hatásában keresendő. A többségi szavazási szituációk egy része bináris döntések sorozatából áll. Mivel mindig két lehetőség közül lehet választani, nagy a késztetés, hogy a játékosok a korábban elutasított opció mellett döntsenek, ha azzal szembesülnek, hogy elsődleges döntési szabályuk révén csak harmadik preferenciájukat sikerült elérniük. Előbb vagy utóbb elegendő számú (esetünkben kettő) játékos próbálja ki ezt a lehetőséget, és ezzel nagyobb nyereményre tesznek szert. De ez még mindig csak a második legjobb kimenetel a számukra, és – visszatérve a rövidlátó szavazathoz – úgy vélhetik, hogy ha mások is megváltoztatják a szavazatukat (hasonló „próba-szerencse” alapon), akkor előállhat a szavazatok olyan ideális konstellációja, ami a legnagyobb nyereményt hozza számukra. Csak amikor ebben ismételtelen csalódnak, akkor jutnak esetleg arra a felismerésre, hogy a legjobb opció az adott körülmények között egyszerűen elérhetetlen. Ez a „gyakorlati tanulás” csak távoli kapcsolatban áll a játékelmélet analitikus érvelésével, de – és úgy vélem ezt a kísérletek igazolják – olyan kollektív eredményhez vezet, amely közel áll a formális játékelméleti predikciókhoz.

A tanulási folyamat formális leírásához a modellek három családjából lehetne választani. A már említett bayesianus modellek egyszerűségük mellett jó eredményt ígérnének, csak kísérletileg nem lennének tesztelhetők. Ennek oka egyszerűen az, hogy a játékosok meggyőződéseiről és azok változásáról nem áll, és nem is állhat rendelkezésre megbízható információ, mivel ezek közvetlenül nem figyelhetők meg (az utólagos leírások nehézségeiről már esett szó). A másik lehetőség az evolúciós modellek alkalmazása lenne. Itt viszont azzal a problémával kell szembesülnünk, hogy a generációk közötti viselkedésváltozás nem könnyen feleltethető meg a szokványos értelemben vett „tanulás” fogalmának. Közelebről, az evolúciós modellek többsége replikátordinamikával működik, ami nem hagy teret annak az alapvető kognitív megfigyelésnek, hogy az individuális tanulási görbe az idő előrehaladtával ellaposodik, azaz az ismétlések száma nem növeli korlát nélkül az egyes stratégiai választási valószínűségét. A legtöbbet ígérő vállalkozásnak az Alvin Roth és Ido Erev által kidolgozott egyszerű tanulási modellek kecsegtetnek, amelyek nem használják az egyéni meggyőződések magyarázó változóként, és megfelelnek a kognitív kísérletek által igazolt „tanulási törvényeknek” (Roth-Erev [1995]). Alkalmazásuk erre az esetre azonban már egy újabb tanulmányt igényel.

A kísérletek alapján megállapítható, hogy bár az egyének tökéletlenül racionális kalkulációt végeznek, kollektíve könnyen eljuthatnak arra a szintre, ahol a stratégiai szavazás hallgatólagos koordinációja lehetővé válik. A politika művészetének egyik leglátványosabb manipulációs formáját valójában laikusok is nagyon könnyen elsajátíthatják. A többségi szabály megengedi a részleges tájékozatlanságot.

## Hivatkozások

- BERG, S. [1996]: Indirect Voting Systems and Majority Functions. European Public Choice Meeting, Bar-Ilan University, kézirat.
- BINMORE, K. [1990]: Essays on the Foundations of Game Theory. London, Basil Blackwell.
- DAVIS, D. D.–HOLT, CH. A. [1993]: Experimental Economics. Princeton University Press, Princeton.
- DENZAU, A. T.–NORTH, D. C. [1994]: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, tavasz, 3–31. o.
- ECKEL, C.–HOLT, CHARLES A. [1989]: Strategic Voting in Agenda-Controlled Committee Experiments. *The American Economic Review*, szeptember, 763–773. o.
- FARQUHARSON, R. [1969]: The Theory of Voting. New Haven, Yale University Press.
- FELSENSTHAL, D., S.–RAPOPORT, A.–MAOZ, Z. [1988]: Tacit Co-operation in Three-Alternative Non-cooperative Voting Games: A New Model of Sophisticated Behavior Under the Plurality Procedure. *Electoral Studies*, tavasz, 143–161. o.
- FIORINA, M. P.–PLOTT, CH. R. [1978]: Committee Decisions under Majority Rule: An Experimental Study. *American Political Science Review*, június, 575–598. o.
- FRIEDMAN, J. W. [1991]: Game Theory with Applications to Economics. Oxford University Press, Oxford.
- FUDENBERG, D.–TIROLE, J. [1991]: Game Theory. Cambridge MA, The MIT Press.
- KAGEL, J. H.–ROTH, A. E. [1995]: The Handbook of Experimental Economics. Princeton University Press, Princeton.
- JONES, B.–RADCLIFF, B.–TABER, CH.–TIMPONE, R. [1995]: Condorcet Winners and the Paradox of Voting: Probability Calculations for Weak Preference Orders. *American Political Science Review*, március, 137–144. o.
- NIEMI, R. G.–FRANK, A. Q. [1982]: Sophisticated Voting Under the Plurality Procedure. Megjelent: *Ordeshook, P. C.–Shepsle, K. A.* (szerk.): [1982].
- ORDESHOOK, P. C.–SCHWARTZ, T. [1987]: Agendas and the Control of Political Outcomes. *American Political Science Review*, március, 179–199. o.
- ORDESHOOK, P. C. [1992]: A Political Theory Primer., Routledge, York New.
- ORDESHOOK, P. C.–SHEPSLE, K. A. (szerk.) [1982]: Political Equilibrium. Kluwer-Nijhoff, Boston.
- IFJABB PLINIUS [1981]: Levelek. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- PLOTT, CH. R. [1991]: Will Economics Become an Experimental Science. *Southern Economic Journal*, április, 901–919. o.
- PLOTT, CH.–LEVINE, M. E. [1978]: A Model of Agenda Influence on Committee Decisions. *The American Economic Review*, március, 146–160. o.
- RASMUSEN, E. [1989]: Games and Information, Blackwell, Oxford.
- RIKER, W. H. [1986]: The Art of Political Manipulation., Yale University Press, New Haven.
- ROTH, A. E.–EREV, I. [1995]: Learning in Extensive-Form Games: Experimental Data and Simple Dynamic Models in the Intermediate Term. *Games and Economic Behavior*, Special Issue: Nobel Symposium, január 164–212. o.
- SALANT, S. W.–GOODSTEIN, E. [1990]: Predicting Committee Behavior in Majority Rule Voting Experiments. *RAND Journal of Economics*, nyár, 293–313. o.
- SHEPSLE, K. A.–WEINGAST, B. R. [1987]: The Institutional Foundations of Committee Power. *American Political Science Review*, március, 85–104. o.
- YOUNG, H. P. [1988]: Condorcet's Theory of Voting. *American Political Science Review*, december, 1231–1244. o.

Bódis Lajos

## Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok egy nagyüzemi varrodában, I. rész

---

Az elmúlt évtizedek hazai közgazdaságtani és szociológiai kutatásainak egyik jelentős teljesítménye a szocialista vállalatoknál folyó béralku jellemzőinek feltárása volt. A termelés mikroszervezeteiben kialakuló informális egyezkedések során a különböző munkavállalói csoportok alkuereje felfogásunkban nagyrészt az általuk birtokolt szervezetspecifikus „vagyontárgyakon” – beleértve az érintettek szervezetben felhalmozott emberi vagy kapcsolati tőkáját – alapult. A vállalatok működése szempontjából ezek a poszt szocialista gazdasági átalakulással sem veszítenek jelentőségükből: a magántulajdonos megjelenése sem feltétlenül jár a szervezeten belüli erőviszonyok lényeges átrendeződésével. Az esettanulmány a fenti megfontolásokat egy vidéki textilipari nagyvállalat varrodájának példájával illusztrálja. A vizsgált terepen a munkacsoport a munkamegosztás szabályainak – a felsőbb vezetői szintek ellenőrzésétől mentes – alakításával jelentős belső jövedelemát csoportosítást hajtott végre gyengébb teljesítményű tagjai javára. A szerző amellettt érvel, hogy – bár így az egyéni jövedelmek egy része a darabbérrendszer mellett is teljesen elszakad a teljesítményektől – e sajátos „biztosítási forma” működése a privatizáció után is (nagyrészt éppen annak megvalósult módja következtében) végső soron olyan „vagyontárgynak” tekinthető, amely hozzájárul a vállalat kielégítő működéséhez.\*

---

\* A tanulmány a *Csontos László* által vezetett Hierarchikus gazdasági szervezetek gazdaságszociológiai vizsgálata című kutatási program keretében készült, az Országos Tudományos Kutatási Alap támogatásával. A tanulmányban vizsgált vállalatnál a terepmunkát 1995. április és szeptember között végeztem; a varrodában 35 személlyel – munkással és munkahelyi vezetővel –, 11 más vállalati vezetővel, a másik vizsgált üzemen részben további 27 személlyel készítettem magnós interjúkat, mindkét üzemen részben részt vevő megfigyelést végeztem, összegyűjtöttem a munkaügyi alapadatokat és a részletes bérkimutatásokat a vizsgált üzemen részben minden dolgozójáról 1989-ig visszamenőleg, egyes üzemspecifikus problémák kapcsán becsléseket készítettem a vezetőkkel és a munkásokkal. Segítő készségükért és türelmükért köszönettel tartozom interjúalanyaimnak. A kutatás műhelyszintű kapcsolatokra vonatkozó részében *Csontos László* vezetésével két vállalatnál végzett terepmunkánk adatainak részleges feldolgozásáig jutottunk el (*Bódis* [1995], [1996], *Janky* [1996]). Kutatási tapasztalataink alapján az elméleti keretek és a kiinduló hipotézisek jelentős kibővítését, valamint a terepmunka folytatását terveztük. Ez a kutatásvezető halála miatt az eddigi keretben sajnos már lehetetlen. A jelen tanulmány a kutatásnak ezt az állapotát tükrözi, következtetései jelentős részben intuitívak, hiányosságaiért kizárólag a szerző felelős. *Csontos László* lankadatlan szakmai és emberi támogatása, a kutatás iránti elkötelezettsége és lenyűgöző munkabírása rendkívül sokat jelentett számomra. A terepmunkához és a tanulmány elkészítéséhez nyújtott sokoldalú segítségéért köszönettel tartozom a kutatás másik vezetőjének, *Szántó Zoltánnak*, valamint különböző jellegű közreműködésükért *Fényes Hajnalkának*, *Fogarassy Gabriellának*, *Horváth Ágnesnek*, *Janky Bélának* és *Szakadát Lászlónak*.

## Bevezetés – a szervezeti járadék keletkezése és kisajátítása

Elemzésünk elméleti keretétől az új intézményi közgazdaságtan két neves képviselője, Oliver Williamson és Masahiko Aoki néhány alapvető megállapítása szolgál (Williamson [1975], [1985], Aoki [1984]), amelyeket Csontos László alkalmazott kutatásunk tárgyára (Csontos [1994]). A gondolatmenet kiindulópontja a tranzakciós költségek nagyságának alakulása, amely a tranzakciók gyakoriságától, bizonytalanságától és a tranzakciók során felhasznált (vagy teremtett) „vagyon tárgyak” (*assets*) specifikus voltától függ. A szóban forgó tágan értelmezett „vagyon tárgyak” többek között emberi- vagy kapcsolatotke-elemeket is magukban foglalnak. Egy vagyontárgyat akkor nevezünk tranzakcióspecifikusnak, ha jelenlegi felhasználása során jóval többet ér, mint a legjobb alternatív felhasználása során érne.

Számos gazdasági tranzakció lebonyolításához és hosszú távú fenntartásához tranzakcióspecifikus vagyontárgyakba való beruházásra van szükség. A specifikus vagyontárgyak sajátos bilaterális monopóliumok létrejöttéhez vezetnek, a rájuk épülő tranzakciók résztvevői – bizonyos értelemben – a köztük fennálló kapcsolat foglyaivá válnak: ha bármelyikük kilépne a szóban forgó kapcsolatból, az valamennyiük számára veszteséggel járna. A tranzakcióspecifikus vagyontárgyak létezése gazdasági járadékot eredményez. Járadékon a szóban forgó vagyontárgy jelenlegi felhasználása és a következő legjobb alternatív alkalmazási lehetőség közötti különbséget értjük. A tranzakció résztvevőiről racionális viselkedést feltételezve, azt várhatjuk, hogy megpróbálnak egymás rovására előnyhöz jutni a tranzakcióspecifikus vagyontárgy létrehozását szavatoló szerződés megszegése és a gazdasági járadék egyoldalú kisajátítása révén.

A tranzakciós költségek elmélete a vállalatok fő funkciójának a tranzakciós költségek összegének minimalizálását tekinti. A gazdasági szervezetek többségének eredete és fennmaradása eszerint jórészt vállalat-, illetve szervezetspecifikus vagyontárgyak létezésére, illetve az ebből fakadó költségmegtakarításokra vezethető vissza. A vagyontárgyak vállalat-, illetve szervezetspecifikus volta azt jelenti, hogy értékük és termelékenységük az adott szervezeti köteléken belüli felhasználásuktól függ. A szervezeti járadék tehát nem más, mint az a többlet, amelyet a különböző szervezetspecifikus vagyontárgyak kombinációja – vagyis az ilyen vagyontárgyakkal rendelkező szervezeti tagok kooperációja – eredményez.

A szervezeti járadék kollektíve az egyes vállalat-specifikus vagyontárgyak tulajdonosait illeti meg, akik kisebb-nagyobb csoportokban és egyénileg lépnek fel a kooperációjuk eredményeként létrejövő többletjövedelemből való részesedésük növelése érdekében. A kooperációban részt vevők határtermelékenységei – vagyis egyéni hozzájárulásai a járadék keletkezéséhez – azonban elválaszthatatlanok egymástól. Hipotézisünk szerint mindez állandó – nyílt vagy leplezett – elosztási konfliktushoz vezet a gazdasági szervezeteken belül, amelynek megnyilvánulási formáit összefoglalóan szervezeten belüli befolyás- és járadékszerzésnek (*rent-seeking*) – vagy szemléletes kifejezéssel járadék-vadászatnak – nevezzük.

Az egyének (vagy csoportjaik) szervezetspecifikus vagyontárgyaikat kétféle módon használhatják fel jövedelmük növelésére: jövedelmet – szervezeti járadékot – hozhatnak létre javak és szolgáltatások együttes előállításával és értékesítésével, illetve megkísérelhetik növelni részesedésüket a közösen létrehozott jövedelemből, intenzív befolyásteremtési erőfeszítések (a döntéshozók megkönyékezése, a játékszabályok módosítására tett kísérlet, szívességek cseréje stb.) révén. Ha a szervezetben az utóbbiak válnak uralkodóvá, az akár az adott szervezet „csődjéhez” vagy működésképtelenségé-

hez is vezethet. A mértéktelen improduktív befolyás- és járadékszerzési erőfeszítések megfékezése ezért a szervezet tagjainak alapvető közös érdeke.

A szervezeti járadék keletkezésével és kisajátításával kapcsolatos problémákat közelebbről a munkavállalók – ezen belül is egyéni darabbérrendszerben dolgozó fizikai munkások – szerepe kapcsán vesszük szemügyre. A munkavállalók mint bizonyos vállalat-specifikus vagyontárgyak egyéni és kollektív tulajdonosai természetesen maguk is jogot formálnak a kooperációjuk révén keletkező szervezeti járadékból való részesezésre, és ennek kapcsán konfliktusba kerülnek a más szervezetspecifikus erőforrásokat birtokló szereplőkkel: kollektíve a tulajdonosokkal, a menedzserekkel, más munkavállalói csoportokkal, illetve egyénileg saját munkacsoportjuk tagjaival is. A munkaügyi konfliktusok egy – feltehetően jelentős – részét tehát a szervezeti járadék feletti elosztási konfliktusként is értelmezhetjük. Ennek során a munkavállalók támaszkodhatnak a szervezkedés és a nyomásgyakorlás bevett intézményeire (szakszervezetek, kollektív szerződés, sztrájkok), de a befolyás- és járadékszerzés lehetséges formái ezekkel közel sem merülnek ki számukra, sőt nem is feltétlenül ezek a leghatékonyabbak. Az egyéni béreket, illetve egy adott munkavállalói csoport bértömegét így elméletileg két összetevőre bonthatjuk: az egyik az adott jellemzőkkel rendelkező egyének számára a munkaerőpiacon kínált bérrel egyenlő, a másik pedig a szervezeti járadék feletti osztozkodás eredményét tükrözi. Összege ennek megfelelően nullától az adott csoport által kollektíve összesen megszerzett, illetve a szervezetben összesen megtermelt járadéktömeg nagyságáig terjedhet.

Kutatásunk a szervezeti járadék keletkezésére és kisajátítására vonatkozó kérdéseket a privatizációval összefüggésben vizsgálta magyar vállalatok körében. A posztszocialista gazdasági átalakulás során legalább két – egymást kiegészítő – okból számíthatunk változásokra a szervezeten belüli befolyás- és járadékszerzési törekvéseket illetően. Egyfelől a külső és belső környezet, a gazdálkodás feltételeinek átalakulása átértékelhet bizonyos szervezetspecifikus vagyontárgyakat, megváltoztathatja a szervezeti járadék forrásait. Másfelől a vállalatok privatizációja, az új tulajdonos megjelenése lényegesen átrendezheti a szervezeten belüli erőviszonyokat. A szervezeti járadék forrásainak módosulása azonban még nem határozza meg az elosztási konfliktus kimenetelét, mert az elsősorban az egyes szereplők által befolyás- és járadékszerzésre fordított erőforrások relatív nagyságától függ. Ugyanakkor a vállalatok magántulajdonosai is csak azzal a feltétellel kapcsolódhatnak be tartós sikerrel a szervezeti járadék elosztásáért folyó küzdelembe, ha produktív módon képesek megváltoztatni a szóban forgó jövedelem forrásait. Ellenkező esetben a privatizáció előttihez sok mindenben hasonlító erőviszonyokat találunk a szervezeten belül, vagy pedig – a szervezetspecifikus erőforrások eróziója, illetve improduktív befolyásszerzésre történő egyre nagyobb mértékű felhasználása következtében – lényegesen lecsökkenhet a szervezet teljesítménye.

### A vizsgált nagyvállalat

Az esettanulmány tárgya egy textilipari nagyvállalat, amelynek technológiája és szervezeti felépítése három, egymásra épülő termelési fázisnak felel meg. A központi telephelyen kívül, amely egy vidéki megyeszékhelyen található, a vállalat hét környékbeli településen rendelkezik varrodával. Cégünk 1993 őszén – vizsgálatunk időpontjához képest tehát másfél-két évvel korábban – egy hazai magánszemélyekből álló konzorcium tulajdonába került. A hazai privatizáció első időszakában a cég egészben történő megvásárlására – ami akkoriban a privatizációs politika prioritása volt – komoly

külső érdeklődő nem akadt, a vezetők közötti konfliktusok következtében pedig a belső kivásárlás sem sikerült. Így a vállalat egy ideig még állami kézben maradt, miközben működési feltételei egyre romlottak, értéke folyamatosan csökkent. A válság, amelynek a legnyilvánvalóbb jele a cég súlyos eladósodása volt hitelező bankjával szemben, az iparág többi vállalatánál is hasonló jellegzetességeket mutatott. Ennek általában – cégünk kivételével – feldarabolódás vagy megszűnés lett a következménye. A privatizációs patthelyzet és a pénzügyi válság együttesen ahhoz vezetett, hogy a hitelező bank kezébe vette a magánosítás irányítását.<sup>1</sup>

A bank – a mindenki számára előnytelen felszámolás egyetlen alternatívájaként – olyan tulajdonost keresett, amely garanciát jelent számára a profitérdekek érvényesülésére, a vállalat működőképességének biztosítására és így a hitelek majdani visszafizetésére. A bank támogatásával jelképes összegért tulajdonhoz jutott konzorcium pénzügyi befektetőhöz hasonlóan viselkedik: célja, hogy a pénzügyi válságban lévő vállalatot minimális ráfordítás mellett feljavítsa, majd jelentős haszonnal továbbadja új – esetleg már szakmai – befektetőnek. A konzorciumot alkotó magánszemélyek közül ketten még mint a bank megbízottai kerültek – a privatizációs szerződés megkötése előtt fél évvel – a vállalathoz, magukhoz ragadva az operatív irányítást, amit aztán tulajdonosokként sem adtak ki a kezükből.

A privatizáció körülményei, a tulajdonosok operatív irányító szerepe lényeges, de ellentmondásos következményekkel járt a vállalat működésére nézve. Egyrészt már a privatizáció pusztá ténye is növelte a szervezet teljesítményét azzal, hogy véget vetett a vezetők körében dúló és munkájukat szinte megbénító konfliktusok jelentős részének. Másrészt a tulajdonosok által végrehajtott pénzügyi reorganizáció – hitel-tőke konverzióval összekötött tőkeemelés – elhárította a vállalat működését rövid távon fenyegető legsúlyosabb veszélyt, bár csak részben tudta pótolni a gépekbe, a technológiába és a menedzsment színvonalába már régóta esedékes beruházásokat. A tulajdonosok maguk is úgy ítélték meg, hogy a vállalat tervezett feljavítása még nem fejeződött be, a cég értéke még nem növekedett olyan mértékben, hogy érdemes legyen továbbadni. Az elhúzó folyamat során mindvégig ragaszkodtak a napi termelési és értékesítési döntésekben való részvételhez, ami ebből a szempontból inkább szakmai befektetőkhöz tette hasonlatossá őket, bár szakismeretekkel csak korlátozottan rendelkeztek. Ilyen körülmények között érthető, hogy a vállalat zavartalan működtetéséhez nem nélkülözhatték a korábbi menedzsment szaktudását és helyismeretét.<sup>2</sup>

A vállalat vezetőinek felhalmozott szervezetspecifikus tudása főleg azzal kapcsolatos, hogyan lehetett a szocialista vállalatot a gazdálkodás külső és belső akadályai ellenére viszonylag zökkenőmentesen működtetni. A szóban forgó akadályok egy része időközben természetesen megszűnt, mások viszont – ha az okok többé-kevésbé változtak is – makacsul kísértenek, munkaszervezeti következményeikkel együtt. A tőkehiány problémája például csak enyhült, de nem oldódott meg, ezért a géppark egy részének régóta esedékes felújítása vagy cseréje éppen csak elkezdődött. Ennek következtében sem a gépen dolgozó munkás, sem a munkások együttműködéséért

<sup>1</sup> A privatizáció témánkat közvetlenül érintő sajátosságait – a kutatási program vezetők között zajló stratégiai interakciókat vizsgáló részében – ugyanennél a vállalatnál készült másik esettanulmány (Fogarassy [1996]) alapján ismertetem. A szóban forgó vezetői interakciók modellszerű elemzéséhez lásd Fogarassy-Szántó [1996].

<sup>2</sup> Annak ellenére, hogy a belső kivásárlás kudarcot vallott, a vezetők túlnyomó hányadának a privatizáció után is sikerült megőriznie pozícióját. Kivételek egyrészt a privatizációval kapcsolatos stratégiai interakciók főszerelőivé vált felső vezetők közül kerültek ki, akik a küzdelem eldőlte után nem sokkal távoztak, másrészt egy – de csak egy! – szinttel lejjebb azok közül, akik a termelési vertikum valamelyik fázisát vezették, és hosszas mérlegelés után, jóval később váltották le őket.

felelős közvetlen vezető szervezetspecifikus ismereteinek értéke nem csökkent lényegesen.

A cégnek – amelynek az iparági sajátosságoknak megfelelően a tipikus munkavállalója női szak- vagy betanított munkás<sup>3</sup> – egyes esetekben még a munkaerőhiánnyal is változatlanul szembe kell néznie. Igaz, a helyi munkaerőpiacokon mindenütt jelentős – bizonyos kategóriákban az egyetlen – foglalkoztatónak számít, amelynek pozícióját még az is erősítette, hogy számos dolgozó férjének megszűnt az állása. Azonban például varrodái részben olyan településeken működnek, ahol több – részben újonnan alapított, külföldi tulajdonú, korszerű és jobban fizető – konfekcióüzemmel kell versenyezniük a munkaerőért. Bár a vállalatnak emiatt az elmúlt években el kellett veszítenie termelékenyebb munkásai egy részét, az iparágra jellemző éles termékpiacon verseny mellett kizárt, hogy jelentős termelékenységnövekedés nélkül számottevően növelni tudja a béreket.

A termelésnek továbbra is az egyik legfőbb akadálya a vállalat szervezetlensége. A belső kooperáció efféle zavarait a menedzsment színvonalába való alacsony befektetés következményeként is értelmezhetjük. Az iparág sajátosságainál fogva egyike azoknak, ahol a taylori vezetési elvek alkalmazása a leginkább lehetséges, illetve ésszerű. Ennek ellenére cégünkben például a technológiai folyamat kidolgozása igen elnagyolt, szervezett betanítás alig van. A munkacsoportok meglehetősen önállóan szervezik saját tevékenységüket, amelyre közvetlen vezetőik befolyása igen nagy. A felsőbb vezetői szintek ellenben a munkavégzés *folyamatába* nem tudnak – bár mind ez ideig nem is igen próbálkoztak – még csak beleszólni sem, a beavatkozásról nem is beszélve. A munkavégzésben nagy szerepe van a munkások egyéni tapasztalatainak és elképzelésének, és üzemszerűen válogatja, hogy ezeket legalább egymással kicserélik-e, vagy éppen ellenkezőleg, a munkaszervezet működésének egyik kulcstényezője az egyénileg „kikísérletezett” technológiai elképzelések versenye.<sup>4</sup> A belső kooperáció konfliktusai leginkább a három egymásra épülő termelési fázis között éleződnek ki. Ez értelemszerűen a befejező szakaszt végző varrodákat érinti elsősorban, ahol a – jelenleg is gyakori – kényszerhelyettesítések, termelésiprogram-módosítások legfőbb oka a vertikum megelőző szakaszaiból származó határidős és minőségi problémák.<sup>5</sup>

Az új magántulajdonosok tehát – bár fogalmi kereteink szerint maguk is produktív módon kapcsolódtak be a munkamegosztásba – nem hoztak lényegesen több erőforrást a szervezetbe, így nem tudták megváltoztatni a szervezeti járadék fő forrásait. Maguk is tisztában voltak vele, hogy a vállalat működésének kulcsa továbbra is az alkalmazottak tapasztalat útján szerzett ismeretkészlete a munkafolyamat részleteiről, illetve a személyes kapcsolataikba ágyazódó együttműködés. Ilyen körülmények között a vállalat teljesítményének jelentős visszaesésével járhatott volna, ha kezdeményezik (a maguk javára a munkavállalók összességével szemben) vagy kiprovokálják (a munkavál-

<sup>3</sup> Mindazáltal egy termelési fázisban (az általunk vizsgált másik üzemszerűben) kizárólag férfiak – és döntő többségben betanított munkások – a munkaszervezet kulcsfigurái.

<sup>4</sup> A varrodában az előbbi, az általunk vizsgált másik üzemszerűben az utóbbi jellemző. Lásd erről: Bódis [1995].

<sup>5</sup> A szóban forgó üzemszerűekben viszont – a termelés már említett akadályaival kívül – arra panaszkodnak, hogy a külső partnerektől vásárolt alapanyagok minősége továbbra sem mindig megfelelő. Egyes vezetők szerint ennek az az oka, hogy továbbra sem zökkenőmentes még a folyó termelés finanszírozása sem, ugyanakkor a tulajdonosok szigorúan ellenőrzik a kiadásokat. Így a cég olyan minőségű alapanyagot vásárol, amely így is elérhető számára, és attól, aki az időnként késedelmes fizetés ellenére is hajlandó szállítani. E vélemények megalapozottságát azonban nem sikerült megnyugtatóan tisztáznunk.



lalók különböző csoportjai közötti küzdelem kiélezésével) a szervezeti járadék alapvetően új arányok szerinti felosztását. Ezzel magyarázható, hogy óvakodtak a munkamegosztást és a bérezést érintő minden komolyabb változtatástól.<sup>6</sup>

### A varrodai munkaszervezet

A közelebről vizsgált munkaszervezet a vállalat hét, a megye különböző településein működő varrodájának egyike.<sup>7</sup> A megyeszékhelyhez közeli kisvárosban található, mind gépesítettségét, mind munkakörülményeit tekintve a vállalat egyik legkorszerűbb üzeme. Több szempontból is az ellenpólusa a távolabbi, fejletlenebb térségek községeiben létesült varrodáknak, amelyek eredetileg nem ipari célra épült létesítményekben, zsúfolt körülmények között, elavultabb gépparkkal működnek. A varrodák esetében a területi szétszórtság is erősíti a munkacsoportok nagyfokú önállóságát. A központ csupán néhány paraméter (termékfajta, mennyiség, határidő, minőségi követelmények) teljesítéséről állapodik meg a telepvezetőkkel, a munkafolyamat megszervezése és gyakran a munkafeltételek biztosítása is az utóbbiak feladata. A fenti paraméterek kapcsán a varrodák között – a tevékenység és a szervezet sajátosságait tükröző – intenzív verseny folyik.<sup>8</sup> A termelési program teljesítéséhez a központnak nem feltétlenül van szüksége többletforrásokra, sokszor elegendő, ha a munkák elosztásában vagy a munkafeltételek biztosításában megfelelően differenciál a varrodák között.

<sup>6</sup> Amíg tehát a munkafolyamat kritikus tényezői és ennek munkaszervezeti következményei a szocialista gazdaságot általánosan jellemezték, a vizsgált vállalat működésének egyes, igen hasonló (és a poszt-szocialista gazdaságban feltehetően nem egyedi) sajátosságait a privatizáció formájának (vagyis a későbbi *gazdálkodási döntéseken szintén kívül álló* tényezőnek) tulajdonítottuk. *Elképzelhető* azonban, hogy a modern nyugati (vagy nyugati mintára szervezett) vállalatoknál kevésbé hierarchikus és standardizált (poszt)szocialista munkaszervezetek (kevésbé specializált, a termelési folyamat szélesebb tartományát ismerő munkavállalókból álló munkacsoportok együttese) azon képessége, hogy önállóan és rugalmasan megoldanak bizonyos, folyamatosan felmerülő termelési problémákat, versenyelőny forrásává és idővel *stratégiai választás tárgyává* válik. Így a vállalat tudatos törekvések eredményeként kapcsolódhat be a *szervezeti formák versenyébe*. (Például továbbra is elhalaszthat bizonyos beruházásokat, vagy tartósan olcsó alapanyagokat vásárolhat, ha azt tapasztalja, hogy a munkaszervezet így is képes előállítani – méghozzá a versenytársaknál esetleg egyértelműen olcsóbban – egy közepes igényű vevőkört többnyire kielégítő termékeket.) Ennek esetleges eredményeit azután a vállalaton belül stratégiaformáló helyzetben lévő szereplők az említett módon megkísérik a maguk számára kisajátítani. (Az egyes szervezeti formák – a [poszt]szocialista vállalatok működése szempontjából is rendkívül gondolatébresztő – modellszerű elemzését adja Aoki [1984]. A poszt-szocialista gazdaság intézményi örökségének evolúciós jelentősége mellett érvel *Grabher–Stark* [1996]).

A tulajdonosok, illetve egyes vezetők részéről a vizsgált vállalatnál is felmerült olyan elképzelés, amely idővel egy ilyen stratégia részévé válhat, bár azt nem állítjuk, hogy máris tudatosan erre törekednek. A tervek szerint a termelési vertikum első két fázisában a munkások bérét jelentős mértékben függővé tennék a minőségi paraméterektől, anélkül, hogy a munkavégzés említett feltételeiben jelentős változás következett volna be. Ez lényegében azt jelenti, hogy a tulajdonosok azáltal igyekeznek növelni jövedelmüket, hogy kikényszerítik a munkások hozzájárulásának növelését a szervezeti járadék keletkezéséhez. (A konkrét kérdés, mint tudjuk, a termelési vertikum működésének egyik legsúlyosabb problémája, a belső kooperáció zavarainak legkézzelfoghatóbb jele.) Ha ugyanis nem ezt teszik, csökken a bérük, s bár egyik fél hátratételeken sem változik, az elosztás a tulajdonosok javára tolódik el. Ha fokozzák erőfeszítéseiket, bérük növekedhet, de meg kell küzdeniük a tulajdonosokkal, hogy relatív részesedésük ne csökkenjen.

<sup>7</sup> Rajtuk kívül a központi telephelyen is működik egy nyolcadik varroda.

<sup>8</sup> Az egyes varrodák egymással nem kooperálnak; ugyanaz a termék legfeljebb abban az esetben jár meg egyenlő több varrodát, ha az, amelyik eredetileg elvállalta, mégsem boldogul vele határidőre és megfelelő minőségben.

*A szervezeti járadék keletkezése és elosztása a varrodák között*

A verseny egyik tárgya a pontos szállítás, amely a termelési vertikumon belül itt tetőző kooperációs zavarok miatt sokszor igen szoros határidőket jelent. A túlóra ugyanakkor a vizsgált varrodában nem számít vonzó keresetnövelési formának, mint ahogy általában a többiben sem, kivéve azt a néhány telepet, amelyek kifejezetten így remélnék több munkát szerezni maguknak. A varrodák ugyanis legjobban az átmeneti munkahiánytól félnek: a rendelésállomány eleve szezonálisan ingadozik, amit a vállalat időnkénti értékesítési nehézségei tetéznek. A munkások bére viszont lineárisan függ a leadott munkadarakok mennyiségétől, beleértve, hogy a leállások idejére nem jár bér. Így egyes időszakokban a telepek legfeljebb egymás rovására tudják elérni, hogy munkásaik keresete ne essen drasztikusan vissza.

A varrodák abban is versenyeznek, hogy minél nagyobb sorozatokat szerezzenek meg. Ha a vállalatnál folya részműveletekre lebontott és a begyakorlástól függően rendszeresen megismételt normázás (amit a munka viszonylag egyszerű jellege és ismétlődése elvileg lehetővé és ésszerűvé tenne), akkor a sorozatnagyságoknak nyilvánvalóan nem volna ekkora jelentősége. A vállalat azonban e költséges és konfliktusos feladatot tartósan megoldani vélte azzal, hogy a nyolcvanas években megvásárolt egy színvonalas modulálemző munkával összeállított, részletes normakatalógust.<sup>9</sup> Ennek adatai azonban természetesen meghatározott gépi környezetre, munkafeltételekre és munkamódszerre vonatkoznak, ám a vállalatnál – mint már szó volt róla, de még részletesen vissza is fogunk térni rá – ezek mindegyike igen sokféle. A katalógusidők ilyen körülmények között érthetően nem maradtak teljesen változatlanok: ahol a munkahelyi vezetés nagy – és más módon kezelhetetlen – feszültségeket tapasztal, ott megpróbál alkudozni a központtal a normák lazításáról. A vállalatnál saját méréseket csak esetlegesen (az ilyen reklamációkkal kapcsolatban vagy a bérköltség túlzottnak ítélt elfutása esetén) végeznek. Ezek azonban csak időszakonként – és telepenként, géptípusonként, sőt egyénenként eltérő mértékben – érintik azokat a többletjövedelmeket, amelyek a nagyobb sorozatokból adódó termelékenységnövekedésből származnak.

Az egy varrodára jutó sorozatnagyságot különböző, egymásnak részben ellentmondó megfontolások alakítják. A termékminőség – különösen a szervezett betanítás hiányában – a begyakorlással lényegesen javulhat, ami a stratégiai szempontból fontos, igényes vevők megrendelése esetén különösen indokoltá teheti a nagyobb sorozatokban történő gyártást. Emellett az egyes varrodák munkájának átlagos minősége nem azonos, így a kényesebb cikket célszerű teljes egészében a pontosabban dolgozó munkacsoportoknak adni. Mivel azonban az egyes üzemek felszereltségében lényeges különbségek vannak, a pontosság nem feltétlenül az adott munkacsoport jobb képességének vagy figyelmesebb munkájának, hanem például a termelékenyebb gépeknek is tulajdonítható, amelyekkel kisebb hajtással és ezért kevesebb hibával érhető el a megszokott bér.

Meg kell említeni azonban, hogy a sorozatnagyságok csökkenése irányába is legalább ennyi – piaci és szervezeti eredetű – tényező hat. Az utóbbi években sok a kisebb volumenű megrendelés, ami esetleg még akkor sem tesz lehetővé lényeges termelékenységnövekedést, ha az egész munkát egyetlen telep kapja meg. A vertikumon belüli kooperáció zavarai miatt azonban a szállítási határidő sokszor kizárólag úgy tartható, ha a szériát „szétdobják” az összes telep között, még ha így romlik is mind a termelékenység, mind a termékminőség. Az időszakosan alacsony rendelésállomány szintén a sorozatok csök-

<sup>9</sup> A technológiai osztály egy adott művelet „árát” úgy állapítja meg, hogy először elemeiből összerakja a gyártási műveletsort, ezután az egyes elemekhez hozzárendeli a katalógusban található időket, végül felszozza a varró munkások órabérével.

kenéséhez vezet, mert a telepek részéről óriási nyomás nehezedik a központra, hogy a meglévő munkákból senki ne kaparintshasson meg túl nagy szeletet. De ha le vannak kötve a kapacitások, és rohammunkára sincs szükség, akkor is hasonló törekvések tapasztalhatók arra, hogy minden varrodának jusson minden munkából. Ennek oka a különböző műveletek normájának esetleges alakulása: a cikkfajták egyenletes elosztásának követelésével a telepek az ellen szeretnék biztosítani magukat, hogy egyeseknek esetleg csak nagyon jó, másoknak csak nagyon rossz normájú munkák jussanak. A differenciálásban érdekelt telepek ezzel szemben például az említett minőségi szempontokat hozzátadják fel, míg a minimális munkaellátás mindenki számára történő garantálása ellen érvelniük sokkal nehezebb.<sup>10</sup> Összefoglalva tehát a varrodák többsége számára optimális – a varrómunkások egyéni preferenciáira visszavezethető – termelési jellemzőket: a megszokott jövedelmet biztosító szinttől egyik irányba sem túlságosan eltérő terhelés, egyenletes munkaellátás, viszonylag nagy sorozatok,<sup>11</sup> a jó és rossz normájú munkák kiegyenlítése.

Varrodánk vezetője – az üzem jó eredményeivel a háta mögött – a központtal folytatott alkuk során elszántan képviseli a munkák telepek közötti differenciált elosztását. Az eredmények legalábbis egy része azonban nem az itt dolgozók intenzívebb munkájának, hanem a telep átlagosnál korszerűbb gépeinek – nem a teljesítmény szerinti differenciálódásnak, hanem a differenciálódás szerinti teljesítménynek – tulajdonítható. Telepünk előnyös pozíciója a nyolcvanas évek végéről ered, amikor egymaga megkapott egy igényes – évekig biztos megélhetést, sőt növekvő jövedelmeket jelentő – külföldi bérmunkát, és ekkor korszerűbbekre cserélték gépeinek egy részét is. A korszerűsítési program – amely rajta kívül csak a központi varrodát érintette – végül félbemaradt, általános vélemény szerint azonban telepünk így is 10-20 százalékkal termelékenyebb, mint azok, amelyek kimaradtak a korszerűsítésből. A normákhoz azonban nem nyúltak,<sup>12</sup> aminek következtében nemcsak a telep egésze került – teljesítményéhez képest vitatható – előnybe a vállalat egészénél keletkezett jövedelmek elosztásakor (ami a varrodák közötti járadékvadászatot ugyan kiélezhetsé, de a munkacsoporton belüli elosztási konfliktusra közvetlenül nincs hatással), hanem a munkacsoporton belül is teljesítménytől független jövedelemforrások jöttek létre.

A jelenlegi telepvezető néhány éve – de még a privatizáció előtt, éppen a szóban forgó bérmunka megszűnése idején – kívülről került pozíciójába, és a munkamegosztás kisebb-nagyobb átalakítására vonatkozó elképzeléseivel hamarosan nyílt konfliktusba került a munkásokkal, illetve a blokkvezetőkkel.<sup>13</sup> Később azzal sikerült részlegesen megnyernie

<sup>10</sup> A varrodák kapacitása sokszor teljesen le van kötve, sőt a vállalat új telepek alapítását tervezi, miközben – mint említettük – esetenként munkaerőhiánnyal kell szembenéznie. Ha – mint bizonyítani igyekszünk – a varrómunkások rendelkeznek valamilyen fontos szervezetspecifikus erőforrással, akkor a vállalat számára is racionális a tartós munkaviszony ilyen módon történő fenntartása.

<sup>11</sup> A viszonylagosság azzal függ össze, hogy a varrómunkások jelentős része számára a munka örömförést is jelent, és a termelékenység a változatosság tökéletlen helyettesítője.

<sup>12</sup> Egyes vélemények szerint tervezték, hogy a termelékenyebb gépekre új normákat állapítanak meg, de csak miután az egész gépparkot lecserélték. Elképzelhető, hogy szándékosan egyfajta „hatékony bért” fizettek – a magas minőségi követelmények miatt nem törekedtek a bérköltések mindenáron való leszorítására –, és ezért hagyták tartósan 25-30 százalékkal is feljebb küszni a teljesítményszázalékokat, sőt még kisebb ajándékokkal is kedveskedtek a dolgozóknak.

<sup>13</sup> Részlet a vele készült többrészes interjúból: „Kezdetben személyesen ellenőriztem minden dolgozó teljesítményét. A blokkvezetők emiatt haragudtak is rám, hogy mit molesztálom az embereket. Azt például, hogy én naponta ellenőriztem, ki hány darabot csinált, tehát tudtam, hogy mennyit keresett, bár különösebben nem is az érdekelt, hanem maga a teljesítmény, hogy össze tudjam hasonlítani az azonos munkát végzőket, hogy melyik az alacsonyabb teljesítményű és miért, szóval ezt itt molesztálásnak vették.” A konfliktusok egy itt páratlanul számító kollektív akcióval tetőztek: a vezető távollétében a munkások nem azon a terméken kezdtek dolgozni, amire utasítást kaptak, és aminek a szállítása sürgős volt.

beosztottait, hogy csak a kirívó esetekben avatkozik be a varrodán belüli munka- és jövedelemelosztásba, viszont elődjénél aktívabban vetette bele magát a varrodák közötti járadékvadászatba. Aktivitása e téren olyannyira szembetűnő, hogy a varrodai üzletág új vezetője éppen az ő „megrendszabályozásával” kezdte működését. Az új üzletágvezető szintén kívülről jött,<sup>14</sup> és abban is hasonlít a telepvezetőhöz, hogy ő is hamar visszafogta a munkamegosztást érintő – az utóbbinál átfogóbb és radikálisabb – elképzeléseit. Ahhoz viszont ragaszkodott, hogy megfékezze a legelszántabb járadékvadászokat, azonban csak a telepek, illetve vezetők szintjén. A munkaszervezeteken belüli járadékvadászat intenzitása – szándékától függetlenül – valószínűleg még növekedett is azáltal, hogy éppen az ő vezetése alatt bontakozott ki egy újabb, részleges korszerűsítési program, amelynek keretében ezúttal minden telepre került néhány új gép, anélkül, hogy külön normákat állapítottak volna meg rájuk.

### *A szervezeti járadék keletkezése és elosztása a varrodán belül*

A vizsgált varroda 75 dolgozója három, majdnem ugyanakkora csoportra osztható. A továbbiakban a dolgozók kétharmadát kitevő varrómunkásokkal foglalkozunk, akik két egyenlő nagyságú munkacsoportba – helyi nevén blokkba – vannak beosztva. A blokkok élén egy-egy függetlenített blokkvezető áll, akiknek munkáját egy-egy „adagoló” is segíti. A maradék egyharmad rész különböző előkészítő, befejező és kiszolgáló munkaköröket lát el. Két személyt (a műszerészt és a fűtőt) kivéve a varroda valamennyi dolgozója – a telepvezetőt is beleértve – nő.

A varroda az ott dolgozók jelentős része számára többet jelent egyszerű munkahely-nél. Feltűnően sokan küszködnek családi problémákkal: elvált, gyermeküket egyedül nevelő nők vagy férjes asszonyok, akik munkanélkülivé vált vagy beteg, nem egy esetben alkoholista férjük helyett is keresnek, és vezetik a háztartást. Rendkívül fontos számukra a kiszámíthatóság és a biztonság, amit a munkacsoport önszerveződésétől és hagyományaitól remélnek. Sokak alapvető igénye, hogy munka közben megbeszélhessék problémáikat a többiekkel, és időnként szinte menekülnek gondjaik elől a varroda élménygazdag világába. Többen arról is beszámoltak, hogy a varrásban az önállóan végzett, alkotó munka örömét is keresik.<sup>15</sup>

Bár az említett igények érvényesülése számos irracionális (vagy alaposabb megfontolás nélkül annak tűnő) elemet visz a munkaszervezet működésébe, a munkásnők magatartásában több szempontból rendkívül következetes racionalitás érvényesül. Az elvégzett munkát és a rá jutó bért a legtöbben pontosan nyilvántartják – többen óránként ellenőrzik magukat, hogy hozzá-e az aznapra tervezett pénzt –, és élénk figyelemmel kísérik egymás kereseteit is. Sokan már havi három-négyszáz forint többletjövedelemért komoly erőfeszítést vállalnak, annál is inkább, mert nem kevesen a család egyedüli vagy legfontosabb keresői. Erőfeszítésük azonban nem csupán nagyobb hajtást jelenthet – aminek a munkásnők családi okokból rugalmatlan munkakínálata és a korral járó elfáradása is határt szab –, hanem a munkacsoport által elért jövedelemből való egyéni részesedésük járadékszerzés útján való növelésére is irányulhat.

<sup>14</sup> Kinevezése a tulajdonosok által végrehajtott legradikálisabb személycseré volt, amire két éves tapasztalatszerzés után szánták el magukat.

<sup>15</sup> Egy munkásnő például elmondta, hogy a vezetők tiszteletben tartják, hogy képtelen dolgozni, ha valaki mögötte áll és nézi. Ugyancsak megengedik, hogy az egy korosztályba tartozók gépei egymás mellé kerüljenek, még ha ezért szorosan vett hatékonysági szempontból teljesen ésszerűtlen anyagmozgatást kell is – részben maguknak a blokkvezetőknek – végezni. „Nem az számít, hogy én mennyit szaladgálok a félkész csomagokkal, hanem az, hogy az asszonyok jól érezzék magukat” – mondta az egyik blokkvezető.

Varródánk a helyi munkaerőpiacon rosszul fizető, de kiszámítható, biztos munkahelynek számít. A városban nemrég létesült korszerű külföldi varroda – amely méreténél és tevékenységénél fogva munkásnőink számára a legfontosabb összehasonlítási alapul szolgál – magasabb béreket kínál, ugyanakkor munkaszervezése nem teszi lehetővé stabil szervezeti pozíciók létrejöttét. Az általunk vizsgált varrőüzem a biztonságra vágyó munkásnők számára számít vonzósnak: lemondanak a magasabb bérről, amit az alternatív munkahelyek kínálnak, attól tartva, hogy ott esetleg még a jelenlegi bérüket sem kapnák meg, ha ügyetleneknek bizonyulnak vagy idősebb korukra elfáradnak. Ez természetesen csak úgy valósulhat meg, hogy a munkacsoporton belül a magasabb teljesítményűek támogatják az alacsonyabb teljesítményűeket.

A magasabb teljesítményűek egy része számára ez elfogadhatatlan, így a kilépők egyik jelentős csoportját – akiket a biztonságra vagy a munka változatosságára vonatkozó preferenciáik a fentiek ellenére nem kötnek tartósan a munkaszervezethez – ők alkotják. A munkacsoport mindazáltal nem tűri el a kirívóan alacsony teljesítményt<sup>16</sup> sem: ilyen tagjainak a nem varrómunkás munkakörökben kínál állást,<sup>17</sup> illetve közülük kerül ki a kilépők másik nagy csoportja. A közepes teljesítményűek viszont általában még akkor is tartózkodnak a kilépéstől, ha elégedetlenek helyzetükkel.<sup>18</sup> A munkásnők biztonságigénye ugyanakkor a szervezeten belül folyó járadékvadászat intenzitását is mérsékli: a gyengébb teljesítményűeket támogató jövedelemátcsoportosítás létjogosultsága ritkán kérdőjeleződik meg, a konfliktusokat az átlagosnál jobban tűrő munkásnőknek pedig minden esélyük megvan arra, hogy támogatáshoz jussanak.

Empirikus kutatásunk során az egyéni járadékszerzés három alapvető mechanizmusát különböztettük meg: 1. a technológiai (például egyedi gyártás) eredetű munkaszervezeti monopóliumokat; 2. a munkaszervezeti pozícióval járó garantált jövedelmeket; illetve 3. a bérarányok vezetői döntés útján („tollvonással”) történő módosítását („adminisztratív

<sup>16</sup> A varrómunkások a belépésüktől számított maximum három-négy év alatt megfelelő gyakorlatra tesznek szert, és legalább a harmincas éveik végéig – a gyés miatti kihagyás és a kisgyermekes korszak gyakori hiányzásai mellett is – termelékeny munkaerőnek számítanak. Elfogadhatatlanul alacsony teljesítményűnek azt tekintik, aki ezt a hajtós időszakot jelentősen lerövidíti, és túl korán jelentkezik támogatásért. Az idősebb és hosszabb szervezeti tagsággal rendelkező dolgozók (a kettő nem feltétlenül korrelál, ilyenkor a nyugdíj előtt állók általában mindenkivel szemben előnyt élveznek, a többieknél a szervezeti tagság hossza a döntő) viszont egészen alacsony teljesítmény esetén is számíthatnak támogatásra. Ez világosan kitűnt, amikor a privatizáció előtt a központ elrendelte, hogy azokat, akiknek a teljesítménye nem ér el egy igen alacsony küszöbértéket, el kell bocsátani. Néhány varrónő erre a sorsra is jutott, a régebben ott dolgozókat viszont megmentették azzal, hogy a megfigyelt időszakban jó munkákat adtak nekik.

<sup>17</sup> A varrodában gyakran találkozni az interjúalanyaink által „az ügyetlenek járnak jól” elnevezéssel illetett szelektációs mechanizmussal (a gyengén teljesítőket úgy büntetik, hogy valójában jutalmazzzák). A nem varrómunkás munkakörökbe – amelyek többnyire nem megerőltető, és a helyi viszonyok között jól fizetnek – általában azok kerülnek, akik varrónőnek nem váltak be. A varrómunkások rendszerint nem törekednek ezekbe a munkakörökbe, amire több lehetséges magyarázatot találtunk. Bár e munkakörök átlagos terhelése kisebb, mint a varrómunkásoké, részben befejező műveletekről lévén szó, vannak rendkívüli munkacsúcsok, amikor például éjszaka vagy hét végén is be kell jönni. Így e jól fizető munkakörökbe azok kerülnek, akiknek a munkakínálata nem annyira rugalmatlan, mint az itt dolgozók többségéé. Egy másik lehetséges magyarázat abból indul ki, hogy az üzem számára mindig a varrónők megfelelő utánpótlása volt a legnehezebb, ezért a vezetők nem szívesen engedték el a jól dolgozó, problémamentes munkásaikat. A nem varrómunkás munkakörökbe általában azok kerültek, akiknek a teljesítményével vagy blokkon belüli emberi kapcsolataival problémák voltak. A blokkból kikerülni bukásnak, szégyennek számított, amit valamirevaló varrónő még magasabb bérért sem szívesen vállalt. Emellett a varrómunkások közül kikerülők egy része – alacsony teljesítménye miatt vagy attól függetlenül is – blokkjában összeférhetetlennek számított, aki képes pokollá tenni kolléganő életét. Az egyéb tevékenységeket végző munkacsoportok sokkal kisebb létszámúak, a tagok mozgásteré kisebb, a visszatérési lehetősége bizonytalan, így az ide pályázók nagy kockázatot vállalnak. A nem varrómunkás munkakörbe az említett módon kiválogatódott első „csapat” ezért folyamatosan újratermelődik, mivel szinte nincs az a pénz, amennyiért „normális” ember közülük menne.

<sup>18</sup> A televelvezető a kilépés kockázatának a növelésére törekedett, amikor nemrég nem vett vissza egy régi dolgozót, aki jobb munkahely reményében kilépett, de kudarcot vallott.

járadék”). A varrodában a darabbérrendszer és a fillerre pontos elszámolás kizárja „adminisztratív járadék” keletkezését, a járadékszerzés ezért szükségszerűen a munkamegosztást veszi célba. Technológiai eredetű monopóliumok ugyanakkor a varrodában nem jöhetnek létre, a munkatapasztalatok hatása a teljesítményre igen korlátozott. Esetünkben a stabil munkaszervezeti pozíciók keletkezését vállalati részről bizonyos – később részletezendő – gazdálkodási megfontolásokkal, munkavállalói részről pedig a munkacsoport tagjai között létrejött – az egyéni teljesítmények visszaesésére vonatkozó – „biztosítási szerződés” létevel magyarázzuk.<sup>19</sup>

A szóban forgó – hallgatólagos – megállapodás tartósan a vállalathoz köti a biztonságot preferáló – például a hosszú távú versenyképességükben kételkedő – munkásokat. A tartós munkaviszony létesítése a szocialista gazdaságot jellemző globális munkaerő-túlkereslet melletti általános vállalati törekvés volt. A poszt szocialista munkaerőpiac körülményei és az iparági jellemzők következtében azonban legalábbis nem egyértelmű, milyen érdeke fűződik a vállalatnak a tartós munkaviszony fenntartásához. A varrodai technológia és munkaszervezet jellemzői például nem teszik lehetővé, hogy a munkások számottevő szervezetspecifikus ismeretet halmozzanak fel. A varrómunkások nem jelentéktelen részét elvileg érdemes és lehetséges is volna termelékenyebb munkaerőre cserélni és egymással intenzívebben versenyeztetni. Ehhez azonban nem csupán magasabb béreket kellene fizetni, hanem a technológiába és a teljes vállalati menedzsment színvonalába is jelentős beruházásra volna szükség. A szervezeti járadék forrásait kellene megváltoztatni ahhoz, hogy az esetleges béremelés ne csupán a változatlan összegű járadék feletti osztozkodásban a munkavállalók javára tett indokolatlan engedménynek bizonyuljon.

A vállalat jelenlegi működési feltételei mellett azonban a munkacsoport által a hanyatló teljesítményű tagoknak nyújtott támogatási rendszer (tehát a teljesítményektől részben elszakadó bérek) is vállalatspecifikus vagyontárgyként, a szervezeti járadék egyik forrásoként értelmezhető. A munkaszervezet és e sajátos „biztosítási forma” ugyanis egybekapcsolódik. Egyrészt ezzel magyarázhatjuk, hogy (az adott munkaerő-piaci szegmensen belül is) alacsonynak számító bérek ellenére, az álláshelyek túlnyomó többségét az üzemhez tartósan kötődő munkavállalókkal sikerül betölteni.<sup>20</sup> Ezenkívül a munkaszervezet öngazgató működésének – amely nélkülözhetetlen a termelési feladatok teljesítéséhez – munkavállalói szemszögből éppen az az értelme, hogy ugyanazok a munka- és bérelosztási mechanizmusok biztosítják a dolgozók közti kereszt támogatást is. Felmerülhet a kérdés, hogy a teljesítmények visszaesésére vonatkozó „biztosítási konstrukciót” a munkacsoporton kívül miért nem kínálhatja más (például a vállalat, valamilyen – esetleg a rangidősséget is figyelembe vevő – időbérrendszer révén). Ennek oka az, hogy az iparág technológiai jellemzői mellett a teljesítménynormák alkalmazásának mindenképpen számottevő ösztönző hatása van, az opportunist (csalárdul érdekkövető) magatartás megakadályozására pedig a munkacsoportnak bármely külső szereplőnél több információ áll rendelkezésére.

<sup>19</sup> A kutatásunkban szereplő gépipari nagyvállalatnál (Bódis [1996]) a munkásoknak elsősorban – az egyedi gyártásból eredő – technológiai monopóliumaik következtében sikerült megőrizniük a vezetéssel szembeni alkupozíciójukat. A külföldi tulajdonos által bevezetett – a modern nyugati tömegtermelésnek megfelelő – szervezeti és vezetési változások legfontosabb következménye a tranzakciós költségek több fajtájának jelentős növekedése. A textilipari vállalatnál megvizsgált másik üzemszempont (Bódis [1995]) a munkások az üzemszempont döntéseivel keletkező „adminisztratív járadék” kieszközlésével növelhetik egyéni jövedelmüket. A munkaszervezet működése a munkások gyakorlati tapasztalatainak a versenyen nyugszik, amelyhez hozzátartozik, hogy munkások és vezetők gyakran kölcsönösen becsapják egymást. Így gyakran előfordul (ami a varrodában teljesen elképzelhetetlen), hogy a formálisan darabbérben elszámoló munkások hol lényegesen kevesebbet, hol sokkal többet kapnak, mint amennyire számítottak.

<sup>20</sup> A varrómunkás munkakörben foglalkoztatottak több mint háromnegyede legalább tíz éve, kétharmada legalább tizenöt éve, jóval több mint a fele pedig legalább húsz éve dolgozik a varrodában.

## „Anyablokk” és „váltóblokk”

A varrómunkások két (korábban három), egymással nem kooperáló munkacsoportjának kialakításakor a legfontosabb szempont a vállalat számára sokáig nélkülözhetetlen két műszakos munkarend és a kisgyermekes anyák munkakínálata közötti ellentmondás feloldása volt. A két műszak általában mások számára sem volt kívánatos, a kisgyermekes anyák túlnyomó része viszont munkát sem vállalt volna ilyen feltétellel. Így a varrodában csak a gépek felén dolgoztak délelőtt és délután is, a másik felét az egy műszakban foglalkoztatott (a délelőttösöknél másfél órával később kezdő) „anyablokk” foglalta el. A két műszakot a kilencvenes évek elején megszüntették, az azonos műszakban dolgozókból álló két „váltóblokkot” összevonták.<sup>21</sup> Az anyablokk másik jellemzője, hogy a varrodák egyik fő munkaszervezési problémája, a hiányzások érthetően jobban érintik. Feltehetően ez az oka, hogy a legképzettebb és leghatározottabb vezetőre bízták az anyablokk irányítását.

Egy varrónő pályafutása általában valamelyik váltóblokkban kezdődött. A fiatalok betanítása sok veszéllyel járt, és – amíg inkább zsebpénzért, mint megélhetésért dolgoztak – ösztönzésük sem volt könnyű. Húszas éveik elejére azonban minden szempontból „ideális” munkavállalóvá értek: termelékenységük jelentősen megnőtt, és a családalapítás után egyszerre a motivációjuk is sokkal erősebb lett. Rövidesen azonban gyermeket szültek, majd átlagosan négy-öt évet gyesen töltöttek. Szervezetben belüli helyzetük szempontjából akkor kerültek az első komolyabb döntés elé, amikor (húszas éveik második vagy harmincas éveik első felében) véglegesen visszatértek a gyesről. Egyesek visszakérték magukat a váltóblokkba, de szinte sohasem a két műszak kedvéért, hanem azért, mert különböző – részben személyes – megfontolásokból egyszerűen nem voltak hajlandók átmenni az „anyákhoz”. A blokkvezetők rendszerint készek voltak visszafogadni régi munkásaikat,<sup>22</sup> és időnként a telepvezetőnek kellett közbelépnie, hogy a kivételek ne kuszálják össze a munkamegosztás kialakult szabályait. Jellemzőnek mindenképpen az számított, hogy aki gyesről visszatért, az anyablokkban folytatta pályafutását, és legalább még hat-hét évig, legkisebb gyermekének felső tagozatos koráig (vagyis az ő maga harmincas éveinek közepéig-végéig) ott is maradt.

Ekkor következett az igazán komoly fordulópontra a varrónők pályafutásában. A vállalat elvileg kötelezővé tette, hogy aki már nem „kisgyermekes anya”, annak át kell térnie két műszakos munkarendre. A gyakorlatban azonban ezt sohasem sikerült teljes mértékben elérnie, olyannyira, hogy egyesek szinte onnan mentek nyugdíjba. A jövedelmüket maximalizáló, hajtós munkásnők rendszerint már gyermekeik fiatalabb korában vállalták a magasabb jövedelemmel és nagyobb megbecsüléssel járó két műszakot, akik viszont nem tudták vagy nem akarták munkájukat összeegyeztetni a családi elfoglaltsággal, azok a cég által előírt időpontban sem változtatták meg preferenciáikat. A vállalatnak viszont az ő munkaerejükre is szüksége volt, így – ha változó nyomás mellett is – a kivételek maradtak. Az egy műszakos munkarend mellett az anyablokk vonzerejét egyesek számára a munkamegosztásban elért kedvező pozíció jelentette, ezzel azonban ki is merültek a pozitívumok. Az anyablokk viszonylag homogén korösszetétele, gyakorlott és termelékeny munkásai, valamint szakszerűbb vezetése révén elvileg a legmagasabb teljesítményű csoport lehetett volna. Ténylegesen azonban a váltóblokk teljesítménye nagyjából 20 százalékkal magasabb, az anyablokk pedig – a váltott műszakból és a túlórákból való

<sup>21</sup> A blokkok elnevezése a varrodai szóhasználatnak felel meg. A két váltóblokknak egykor külön vezetője volt; egyikük a két műszakos munkarend megszűnése idején nyugdíjba ment, másikuk pedig az összevont – már csak neve szerint – „váltóblokk” vezetője lett.

<sup>22</sup> Ennek oka részben az, hogy – a blokkokhoz hasonlóan – a blokkvezetők is versenyeznek egymással, és mindenki előtt növeli tekintélyüket a munkások makacs ragaszkodása.

kimaradás, illetve a gyakoribb hiányzások következtében – másodlagos jelentőségű, alacsony jövedelmű csoportnak számít.<sup>23</sup>

A váltott műszakos korszakban kialakult rend szerint tehát az anyablokk utánpótlását döntően a gyesről visszatérők jelentették. A váltóblokkok rekrutációja ennél sokkal változatosabb volt: főleg az újonnan belépő fiatalok, az anyablokkból önszántukból átment hajtós munkásnők, illetve az akaratuk ellenére átkényszerített „áldozatok” kerültek ide. De vannak olyanok is, akiknek egész varrodai pályafutása a váltóblokkban zajlott le: a gyesről kivételképpen közvetlenül ide visszatért – nem feltétlenül hajtós – kisgyermekes anyák, a gyermektelenek, valamint egy olyan csoport, amelyről eddig még nem esett szó, de szintén fontos szerepet játszik a blokk életében: azok a középkorúak és még idősebbek, akiknek már nagyobb gyermekeik voltak, amikor új belépőként a váltóblokkba kerültek. Általában nem voltak se hajtósok, se „áldozatok” (sőt, néhány év múlva komoly támogatáshoz jutottak), csupán két érdemük volt: nem volt kifogásuk a két műszak ellen, és sosem hiányoztak.

Alapvető változás volt az egy műszakra való áttérés, amitől az anyablokk – anélkül, hogy ennek oka feltétlenül világos lenne számukra – egy csapásra leértékelődött az ott dolgozók szemében. A munkarendre vonatkozó preferenciák jelentősége azáltal is csökkent, hogy jelenleg már mindkét blokkban vannak hatkor és fél nyolckor kezdők.<sup>24</sup> Az addigi feltételek következtében az anyablokkban feltorlódott egy viszonylag homogén életkorú, negyven év körüli, hasonló preferenciákkal rendelkező csoport. Kevesen vannak köztük hajtósok, fiatalok és – mint legkevésbé megkérdőjelezett járadéktulajdonosok – nyugdíjhoz közel állók. Az idő múlásával kevesebb köztük a kisgyermekes anya is. Tagjainak nagy része abban a korban van, amikor a varrómunkások kezdenek elfáradni. Ennek következtében elszánt járadékvadászok, ám erőfeszítéseik sok kolléganőjük hasonló törekvéseibe ütköznek.

Ilyen körülmények között a vezetés elvileg kettős választás előtt áll. Egyrészt átalakíthatja a munkamegosztást: módosíthatja a blokkok összetételét, esetleg megfontolhatja, egyáltalán szükség van-e továbbra is két teljesen önálló munkacsoportra. Ez azonban a járadékforrást jelentő pozíciók újraosztásával járna, ami éles konfliktusokat – akár tömeges kilépéseket vagy a teljesítmények zuhanásszerű visszaesését – okozhatna. Esetünkben a másik lehetőség valósult meg:<sup>25</sup> a munkaszervezeten nem változtattak, az észlelt problémákat *ad hoc* módon próbálták megoldani. Emellett szól az is, hogy még a mindenkori munkamegosztás veszteseiben is erős a stabilitás iránti igény, illetve hogy a blokkok relatív sikerességének vagy sikertelenségének okai nehezen kibogozhatók. Az egy műszakos munkarendre való áttérés következtében azonban felborult a különböző irányú munkaerő-áramlások egyensúlya: a váltóblokk túlságosan vonzóvá vált, az anya-

<sup>23</sup> A volt telepvezető szerint az anyablokk időegységre jutó teljesítménye magasabb volt, a váltóblokkok csak a délutános pótlékkal és a túlórákkal kerestek jobban. Tehát a program szerint folyó termelésben az anyablokk jeleskedett, a pálmát mégis a közepes adottságú, de rugalmasabb munkakínálatú váltóblokkok vitték el. Inkább hajlandók voltak ugyanis annyit és olyan időbeosztásban dolgozni – már csak gyengébb teljesítményük következtében is sokat túlórázva –, hogy a határidők az ütemtelen, akadozó termelés mellett is tarthatók legyenek.

<sup>24</sup> Ugyanakkor a termelési szempontból továbbra is fontos túlmunka-vállalási hajlandóságban megmaradt a különbség.

<sup>25</sup> Részben persze azért, mert a vezetés fel sem ismerte a két műszakos munkarend megszűnésének – korántsem maguktól értendő – munkaszervezeti következményeit.



blokkhoz tartozóknak nagyjából a fele boldogan választaná. A vezetés válasza erre a blokkok közötti mobilitás szigorú korlátozása volt.<sup>26</sup>

Az anyablokk más utánpótlási források kedvezőbb igénybevételével sem képes javítani helyzetén. Az új feltételek indokolhatnák, hogy a munkaszervezetben oly módon is osszák meg a kockázatokat, hogy a két blokk egyenlőbb mértékben vállal részt a kisgyermekes anyák foglalkoztatásából. A váltóblokk azonban magasabb teljesítményét és kereseteit, az anyablokk pedig az egyetlen többé-kevésbé biztos utánpótlási forrását félti a nagyobb választási lehetőségtől. Az anyablokk néhány éven belül azzal is javíthatna kedvezőtlen helyzetén, ha kezdeményezné a pályakezdő fiatalok blokkok közötti „elosztásának” kiegyenlítését. A váltóblokkban régen felismerték, hogy érdemes befektetni az újoncok betanításába és a hibáik kijavítása okozta többletmunkába, mert gyorsan megugrik a teljesítményük, és részben éppen ebből származik az a jövedelem, amelyből a hanyatló teljesítményű idősebbeket támogatják. Az anyablokkban viszont rövidlátó módon nem veszik észre, hogy a megváltozott helyzetben nekik is megérné a fiatalok foglalkoztatása, mert így hosszabb távon mérséklődhetne az egymással összezárt középkorúak között folyó járadékvadászat intenzitása.

### *Géptípusok és „portfóliók”*

Varrodánkban – ahogy a vállalat többi telepén is – a fő varrásiművelet-típusoknak megfelelő háromféle alapgépen (simatűző gép, összevarró gép, fedőgép) dolgoznak.<sup>27</sup> A blokkon belüli munkamegosztás általában nem megy túl ezek szintjén, ami azt is jelenti, hogy egy adott terméken rendszerint – a kis műveleti idejű speciális munkafázisokat nem számítva – csak hárman dolgoznak. Az iparágban általánosan elterjedt műveleti szintű munkamegosztás nagyobb begyakorlottságot, egyenletesebb minőséget és a melléktevékenységek idejének csökkenését eredményezhetné. A munkások közötti alacsony fokú munkamegosztás okai lényegében ugyanazok, mint amit a varrodaközi szintről mondtunk.<sup>28</sup> Mivel *előre* senki sem tudja, hogy a különböző műveletek normái egyenként mennyire szorosak vagy lazák, sem csupán a varrodák szintjén igénylik, hogy mindenki minden termékből kapjon. A munkások egyénileg is szeretnék elkerülni a szoros normájú mun-

<sup>26</sup> A közelmúltban egy munkásnőnek – titkos előkészítés után – mégis sikerült „átszöknie” a váltóblokkba, kiváltva az anyablokk egy részének mélységes irigységét és a blokkvezető felháborodását. Az anyablokkból a váltóblokkba való átlépés – mint tudjuk – elvileg mindig létezett, a preferenciák szabad érvényesülése viszont korábban éppen ellenkező irányú mobilitást eredményezett volna (a két műszakos munkarendbe kényszerített „áldozatok” visszaszöktek volna, ha hagyják). A versengő blokkvezetőket ez személyes presztízsük szempontjából is mélyen érintette: pozitív externáliaként némi népszerűséget kölcsönözött az anyablokk keménykezdő vezetőjének – amire az nagyon ki volt éhezve –, illetve kissé mérsékelte a váltóblokk anyáskodó vezetőjének nimbuszát. A váltott műszak megszűnését követően az anyablokk egyetlen vonzereje az esetleges ottani pozíciók maradtak, így érthető, hogy a blokkok közötti spontán mobilitás iránya megfordult. Az anyablokkból a váltóblokkba irányuló mobilitást tehát korábban a preferenciák, jelenleg főleg az anyablokk vezetője korlátozza. A korlátozás önmagát igazolja, ugyanis az empirikusan megfigyelhető mobilitási pályák így nem változtak, a stabilitás igénye pedig azt diktálja, hogy a szervezethez nyilvánvaló ok nélkül semmi esetre se nyúljanak.

<sup>27</sup> A legtöbb terméken speciális gépekkel (gumizógép, lyukázó-gombozó gép, ötszálás összevarró gép, pántozógép) egyéb munkafázisokat is végeznek. Ezek egyikének összes műveleti ideje sem akkora azonban, hogy lekösse egy munkás teljes munkaidejét. Ezért a varrómunkások az alapgéptípusokra vannak beosztva, és szükség esetén ül át egyikük-másikuk valamelyik speciális gépre.

<sup>28</sup> Ugyanezt lehet elmondani a közbülső szintről, a blokkok közötti munkamegosztásról is, azzal a kiegészítéssel, hogy a két blokk teljesítményének különbsége miatt általában 45–55 százalék arányban osztják el közöttük a munkákat.

kák kockázatát, így – a nagyobb sorozatokról is lemondva – követelik, hogy az adott gépen végzendő minden műveletből jusson mindegyiküknek.<sup>29</sup>

E szabály érvényesülése miatt a munkák megkülönböztetésével az egyes munkások közötti különbségeket még kevésbé lehet kifejezni, mint varrodaközi szinten. A munkások valamiféle megkülönböztetésére azonban szükség van a munkaszervezet működéséhez. A hagyományos darabbérrendszer mellett ezt a vállalat a munkanormák közvetítésével teheti meg.<sup>30</sup> A normázás elhanyagolása ellenben – többek között – azzal a következménnyel jár, hogy a szóban forgó megkülönböztetést magának a munkacsoportnak kell elvégeznie. A munkák szétterítése nem véd meg attól, hogy a normák szoros vagy laza voltában esetleg egész művelettípusok között alakuljanak ki lényeges különbségek. Ezenkívül az egyes gépek termelékenysége sem azonos. Megkülönböztető mechanizmusok hiányában pedig minden munkás a legtermelékenyebb gépen, a leglazább normájú munkát kívánná végezni.

A munkaposztok vonzerejét meghatározó különböző jellemzőknek együttesen tehát nagyjából egyensúlyban kell lenniük ahhoz, hogy egy adott posztot tartósan be lehessen tölteni. A varrodában az azonos munkaposztokra sajátos „portfóliók” jöttek létre,<sup>31</sup> ugyanis a vállalatvezetésnek, illetve a munkacsoportnak a befolyása egy adott munkaposzt vonzerejét meghatározó különböző tényezőkre lényegesen eltérő. A „portfóliók” révén a felek – azokon az összetevőkön keresztül, amelyekre egyiküknek vagy másikuknak nagyobb befolyása van – kompenzálhatják a kedvezőtlen elemek hatását, illetve pluszkövetelményeket állíthatnak a kedvező elemek fejében. A kompenzáció végbemehet a kiegyenlítő bérkülönbségekhez hasonló mechanizmus szerint, amikor a normák eltérő szorosságában a munkavégzés bizonyos feltételeinek hosszabb távon adott különbségei fejeződnek ki. A munkacsoport azonban a normák megváltoztatását csupán kezdeményezheti a vállalatvezetésnél, a munkafeltételeket viszont sokszor saját maga is megváltoztathatja. Így a varrodában gyakoribb az előző eset fordítottja: a normák szorosságában állnak fenn hosszabb időn át számottevő különbségek, amelyekhez a munkacsoport „kiegyenlítő munkafeltétel-különbségek” révén alkalmazkodik.<sup>32</sup>

A varrodában – az alapgéptípusoknak megfelelő – háromféle „portfóliót” tudunk elkü-

<sup>29</sup> A rossz normákra vonatkozó tökéletes kockázatmegosztás persze az volna, ha a munkások között egyáltalán nem volna munkamegosztás. Az alapgéptípusok szerinti specializáció azonban – a munkások túlnyomó többsége esetében – ugrásszerű termelékenységnövekedést eredményez. Ezenkívül az egyes műveletke laza vagy szoros voltával ellentétben, az többé-kevésbé közismert, hogy a vállalatnál az egyes géptípusokra vonatkozó normaértékek átlaga lényegesen különbözik. E különbségeket azonban, mint látni fogjuk, más fontos jellemzők ellensúlyozzák, így a munkaszervezetben az egyes gépek „értéke” elvileg nagyjából azonos. A gépszintű munkamegosztás mellett szól az is, hogy járadékforrásul szolgáló stabil munkaszervezeti pozíciókra a varrodai technológia mellett leginkább egy adott blokk adott géptípusának kisajátításával lehet szert tenni.

<sup>30</sup> Hivatalosan minden varrómunkás azonos munkakört tölt be, ami – a legalábbis elszámlolás-technikai értelemben lényeges – *órabérek egyenlőségében* is kifejeződik. A korszerű konfekcióipari menedzsment gyakorlatában ezzel szemben – az időnormák megtartása mellett – *rendszeresen felülvizsgált órabér-kategóriákba* sorolják a munkásokat. A közvetlen termelési vezetők az outputban való érdekeltiségük alapján „gazdálkodnak” a vállalat által különbözőképpen díjazott munkások munkakezdévével. Ennek hatása a munkacsoport *szegmentálásában* és a *munkásmagatartások* megváltoztatásában (a munkások közötti versengés ösztönzésében, a csoportos teljesítmény-visszatartás esélyének csökkentésében) rejlik. Varrodánkban az efféle rendszer vélhetően azáltal okozná a legnagyobb konfliktusokat, hogy időről időre *nyilvánosan* értékelnék, „ki mit ér” a szervezet számára, és így sokkal nehezebb volna járadékforrásokra tartósan szert tenni.

<sup>31</sup> A pénzügyek területén kívül is gyakran alkalmazott analógia lényege, hogy a többféle értékpapírból megfelelően összeválogatott portfólió (értékpapírtárca, befektetési csomag) a befektetéselemek különbözősége révén képes csökkenteni az összhozam ingadozásának kockázatát.

<sup>32</sup> A varrodában például akad olyan alapgéptípus, amelynek – többé-kevésbé köztudottan – évtizedek óta indokolatlanul alacsony a normája, mégis mindig találnak rá embert. A „portfólió” elemei között lévő átváltások magyarázzák, hogy a munkások és munkahelyi vezetők – más géptípusokkal ellentétben – nem léptek fel határozottan a normák javításáért, holott erre már számtalanszor módjuk lett volna.

löníteni.<sup>33</sup> A „portfóliók” négy fő összetevőjét azonosítottuk: 1. a vállalatszerte egységes normák szorossága; 2. a telep normaelőnyéből való részesedés; 3. az adott géptípus szervezeten belüli „piaci pozíciója” és 4. az egyéni preferenciáknak való megfelelés. A nyolcvanas évek végén lezajlott részleges korszerűsítés az egyes géptípusokat különbözőképpen érintette, így a telepnek – az egységes vállalati normák következtében előállott – előnye egyenlőtlenül oszlik el a munkaszervezetben. Egy adott géptípus „piaci pozíciója” a munkaellátás rendszerességét, biztonságát, a sorozatok nagyságát mutatja. Egyik összetevője az adott gépen végezhető műveletcsoportok iránt támasztott *kereslet*, amely a termékek és technológiák változásának függvényében – mennyiségi vagy minőségi jellemzők szerint, abszolút módon vagy a többi géphez viszonyítva – változhat. A műveletcsoport *kínálata* a kérdéses géptípuson *egy adott blokkon belül* dolgozók arányával jellemezhető. A blokkok közötti mobilitás korlátai következtében egy adott munkakör nem ugyanannyit ér a két blokkban (minden alapgéptípusnak tulajdonképpen két különböző „portfóliója” van). Végül az egyes preferenciákkal kapcsolatban lényeges, hogy a varrodán belül mennyire számítanak általánosnak, illetve hogy az érintettek milyen erősen ragaszkodnak hozzájuk. Az eltérő preferenciák következtében az egyes művelet- és géptípusok közötti technológiai különbségek személyes dimenziót nyernek. A róluk kialakult szubjektív vélekedések a kérdéses munkaposztokon dolgozó munkások szervezeten belüli megítélésében is lényeges szerepet játszanak.

Mivel a munkafeltételeknek számos fontos – és kívülről értékelhetetlen – összetevője van, a „portfóliók” alakításában a munkacsoport meghatározó szerepre tehet szert. Ha sikerül a „portfóliókat” eléggé diverzifikálnia, szinte bármilyen környezeti változáshoz képes lehet önállóan alkalmazkodni. A jól összeállított „portfóliók” ezért – egyik-másik összetevőjük esetleg önmagában „teljesítményellenes” volta dacára – produktív módon járulnak hozzá a szervezeti járadék keletkezéséhez.

Az anyablokk leértékelődését például értelmezhetjük úgy, hogy a blokkok szintjén összeállított „portfólió” nem volt eléggé diverzifikált ahhoz, hogy egy olyan munkaszervezeti megrázkódtatást, mint a két műszakos munkarend megszűnése (a váltott műszakból való kimaradás kiváltságának teljes értékvesztése) központi intézkedés nélkül bármivel is kompenzálni tudjon. A „portfóliók” nagyfokú diverzifikáltsága esetén is rugalmatlanná válhat azonban a munkaszervezet az egyes elemek értékelési nehézségei miatt. A felek indokolt esetben is óvakodhatnak megváltoztatni egy munkaköri „portfólió” valamely elemét, mivel egy efféle beavatkozás hatása a kérdéses munkakör értékére nem látható előre teljesen, és tartani lehet attól, hogy még súlyosabb egyensúlyzavarok keletkeznek, mint ha tartózkodnak a beavatkozástól. Akár a túl kicsi, akár a túl nagy diverzifikáltság a forrása, a szervezet rugalmatlansága improduktív járadékszerzési erőfeszítésekre csábít. Például a különböző művelettípusok blokkon belüli keresletének és kínálatának tökéletlen egymáshoz igazítása az adott gépen dolgozókat kollektíve előnyös vagy hátrányos helyzetbe hozza a munkaszervezetben keletkező összjövedelem elosztása során. Az egyéni járadékavadások egyebek mellett megpróbálhatják „kiszemezgetni” egy adott munkaköri „portfólió” számukra kedvező elemeit, megtagadva a pozíciójukból fakadó „kötelezettségek” teljesítését.

Vizsgáljuk meg a három alapgéptípus „portfólióját”, először összefoglalóan (1. és 2. táblázat), majd egyenként és részletesen!

<sup>33</sup> A varró munkási munkakörön belül így – az alapgéptípusoknak megfelelően – legalább három „látens munkakört” különíthetünk el.

1. táblázat  
Az alapgéptípusok „portfóliójának” összetevői

Összetevő	Simatűző gép	Fedőgép	Összevarró gép
A normák szorossága	Laza	Szoros	Viszonylag laza
A telep normaelőnyéből való részesedés	Csak az automatások	Senki	Mindenki
A termelékenyebb gép kisajátításának esélye	Blokkonként különböző*	–	–
„Piaci pozíció”	Blokkonként különböző*	Biztos munkaellátás, magas teljesítmény-követelmények	Blokkonként különböző*
Preferenciák	Változatosság, szimbolikus elismerés	Monotonitás, csekély önbizalom, teljesítményorientáció	Nincsenek markáns preferenciák, „középszerűség”

\* Lásd a 2. táblázat adatait.

2. táblázat  
Az egyes alapgéptípusokon dolgozók létszáma blokkonként

Alapgéptípus	Váltóblokk	Anyablokk
Simatűző gép	10	12
(ebből: automata)	(4)	(3)
Összevarró gép	9	7
Fedőgép	3	3
Összesen	22	22

A munkaszervezetben a *simatűző gépes* műveleteket<sup>34</sup> becsülik a legtöbbre. Ezen a gépen dolgoznak a legügyesebb és a változatos munkát leginkább kedvelő varrónők, és itt a legjobb a normák. A szokásos magyarázat erre az, hogy „ez látszik a tükörben”, „ez adja meg a fazont”. A simatűző gépesek ezzel együtt – egy legalább másfél évtizede végbement termékértékelés óta – túlértékelték a munkaszervezetben. A vállalat sokáig főleg csecsemő- és alsóruházattal foglalkozott, amihez csak összevarró gép és fedőgép kellett. A hetvenes-nyolcvanas évek fordulóján tértek át a felsőruházatra, amihez viszont éppen az – addig itt ismeretlen – simatűző gép volt a legfontosabb. A vállalat erre a legjobb munkások átcsoportosításával és kiemelt bérrel reagált. Ezen akkor sem változtattak, amikor már sokak számára kiderült, hogy az újdonságot túlértékelték.

A már többször említett korszerűsítési program keretében mindkét blokk hagyományos simatűző gépeinek *egy részét* automatákra cserélték. Az automata sima gépek abban különböznek a hagyományosaktól, hogy egy munkafázist elvégeznek a munkás helyett. Ezzel körülbelül 20 százalékkal nagyobb termelékenységet lehet elérni, egy speciális műveletfajtánál, a vevőtájékoztató címke felvarrásánál pedig a termelékenységnövekedés megközelíti a 40 százalékot.

A hagyományos és az automata gépeken végzett műveletek azonos normája következtében az utóbbiakon dolgozó munkások elvileg választhatnak, hogy gépük magasabb termelékenységét keresetük növelésére vagy erőfeszítésük csökkentésére használják ki.

<sup>34</sup> Elejézés, gallérozás, cipzárzás, ráncolás, nadrágzsebezés.

A simatűző gépek fontos sajátossága, hogy a munkaszervezetben *azonos típuson belül* egyedül itt fordul elő jelentős termelékenységbeli különbség a gépek között. Telepünk dolgozóit – akik a vállalatban belül kollektíve kisajátítják a termelékenyebb gépeket – a közelmúltban komoly veszteség érte: mindkét blokkból egy-egy automata gépet másik varrodába szállítottak.

A simatűző gépes munkások „piaci pozíciója” eltérő létszámuk miatt blokkonként különböző. A kétféle termelékenységtű gép jelenléte következtében a simatűző gépes „portfóliónak” van egy ötödik eleme: az automata géphez jutás blokkbeli esélye, amit a két géptípus arányával fejezhetünk ki. A munkacsoportok között e téren is számottevő különbséget találunk. A két blokk egyaránt 22-22 dolgozójából<sup>35</sup> a váltóblokkban csupán tízen, míg az anyablokkban tizenketten ülnek simatűző gépen. Eredetileg mindkét csoportra öt-öt automata gép jutott, amelyek közül a közelmúltban egyet-egyet elvittek. Az anyablokk balszerencséjére náluk még egy gép kiesik, mert – miután elromlott – hónapokkal ezelőtt beszállították a központba, és bizonytalan, mikor hozzák vissza, ha ugyan nem viszik el azt is másik varrodába.<sup>36</sup> A simatűző gépesek tehát mind „piaci pozíciójukat”, mind a termelékenyebb gépek kisajátításának esélyét tekintve a váltóblokkban vannak kedvezőbb helyzetben. Az anyablokkban – amelynek rekrutációs sajátosságai általában véve is intenzívebb járadékvadászatot eredményeznek – a létszámarányok ebben a munkakörben különösen kiélezett küzdelemre utalnak.

Több szempontból az ellenkező végtetnek tekinthető a *fedőgépesek* esete. A fedőgép az alsóruházatos korszak egyik jellemző, de nem sokra becsült gépe volt. Azóta is hurcolja magával ennek örökségét: az összes közül a fedőgépes műveletek normái a legrosszabbak.<sup>37</sup> A fedősök relatív helyzete azért is kedvezőtlen, mert ez a géptípus teljesen kimaradt a korszerűsítésből. A fedőgépen dolgozóknak tehát kivétel nélkül a többi teleppel egyező feltételek mellett kell teljesíteniük a normát. Ennek ellenére nem páriák a munkaszervezetben, sőt a váltóblokk fedősei a legjobban kereső munkásnők közé tartoznak.

A fedőgépes „portfólió” egyik értékes összetevője, hogy a munkakör technológiai és munkaszervezeti sajátosságai kitűnően megfelelnek bizonyos preferenciáknak. A varrodában előforduló művelettípusok közül – általános vélekedés szerint – a fedőzés a leginkább monoton munka. Telepünk dolgozóinak többsége ennél magasabb fokú változatosságra törekszik a munkájában, míg egyeseknek ez közömbös, vagy éppen arra törekednek, hogy állandóan ugyanazt csinálják. A fedőgép vonzerejéhez tartozik az is, hogy bizonyítási lehetőséget kínál az önbizalomhiányban szenvedő munkásnőknek. Ha valaki a pusztá föltevésai vagy keserű tapasztalatai alapján képtelennek érzi magát például arra, hogy az igényesnek tartott simatűző gépen megállja a helyét, nem lesz nehéz meggyőzni

<sup>35</sup> A blokkok létszámába és elemzésünkbe csak a három alapgéptípuson dolgozókat vettem bele. Rajtuk kívül még egy-két, kiegészítő tevékenységet végző munkás van a blokkokba beosztva, akik nem játszanak lényeges szerepet a munkaszervezet működésében.

<sup>36</sup> Ennek érdekes következménye, hogy a fontosabb gépek hibáit azóta nem jelentik a központnak, nehogy azokat is végleg elvigyék.

<sup>37</sup> Az előző telepvezető ennek okairól így számolt be: „Ezen a gépen jellemző művelet volt például az alsónadrág derékgumizása, amit mindenki csukott szemmel is el tudott volna végezni. Akkor, tehát tizenöt-húsz éve, beállt a gép egy normára, ami lényegében máig nem változott. Az volt ugyanis a szemlélet, hogy »az csak egy fedőzés«, holott az csupán az alsóruházatnál jelent gatyagumivarrást. A felsőruházatnál díszvarratról van szó, ami ugyanúgy látszik, mint a simatűzős művelet, és bérben is nagyjából annak a kategóriája kellene hogy legyen. De egy régi normásnak más volt a véleménye.”

a fedőgép előnyeiről.<sup>38</sup> A fedőgép „portfóliójának” legértékesebb eleme az, hogy – a másik két géptípussal ellentétben – az ezen a gépen ülők szinte mindig számíthatnak munkára. Ennek legszembetűnőbb oka, hogy blokkonként csak hárman vannak, ami feltehetőleg a fedőgépes munkák egykor kisebb aránya és a fedőzés ambivalens munkaszervezeti megítélése miatt alakult ki. Ugyanakkor ez a leghajtósabb munkakör: a néhány fedőtől azt várják, hogy – a technológiai sorban az utolsó műveletként – garantálják a határidők betartását.

A fedősök kis száma tehát nem egyszerűen a monoton munka és az alacsony normák következménye, hanem „piacvédelem” is, ami pedig szükséges ahhoz, hogy a kedvezőtlen feltételek ellenére, ezeket a munkaköröket is be tudják tölteni. Ugyanaz a széria a néhány fedősnek kétszer-háromszor annyi munkadarabot jelent, mint más, népesebb munkaköröknek. A nagyobb begyakorlottság következtében pedig a rossz normák mellett is felfutnak a százalékok. Ha tegyük fel, megalapozottabb normázásra térnének át, de nem nyúlnának hozzá a munkaköri arányokhoz, túl vonzóvá válna a fedőzés. Ha viszont csupán annyit tennének, hogy megnövelik a fedős munkakörök számát – amire a kiszámíthatóság érdekében valószínűleg szükség volna –, túlzottan leértékelődne.<sup>39</sup>

A két blokk fedősei nem azonos módon hasznosítják gépük „portfólióját”. A váltóblokk három fedőse közül kettőnek rokkant férje helyett is keresnie kell, ezért szinte korlátlanul vállalnak fizetetlen túlórákat. Ebből nem származik különösebb alkupozíció, hiszen mindenki tudja, hogy nem engedhetik meg maguknak, hogy visszafogják teljesítményüket. Egyikük munkaellátása ugyan szokatlanul stabil, ezt azonban a munkaszervezetben elfogadott más jövedelemelosztási szabályoknak köszönheti. Sajnálják családi problémái miatt, de félnék is tőle, mert ha nem jut munkához, kibírhatatlaná válik. Ilyenkor a vezetők inkább adnak neki munkát, csak hogy ne kiabáljon. Az anyablokk fedősei is feltűnően összeférhetetlenek, náluk viszont ez azzal függ össze, hogy élvezik a „piacvédelem” áldásait, de nem hajlandók cserébe hajtani. Ennek ellenére mások sem pályáznak a helyükre, mert ebben a blokkban alig akad hajtós munkásnő.

A legkevésbé karakteres csoport a munkadarabok főbb alkatrészeit (ujja, oldala) egymáshoz rögzítő *összevarrók*. E géptípus nagy hagyományokra tekint vissza a vállalatnál, mivel már az alsóruházatos korszakban is dolgoztak vele, és a termékváltáskor éppen a jobb összevarrókból lettek a simatűző gépesek. Általában az összevarró gépen kezdik pályafutásukat a váltóblokkban betanuló fiatalok is. Úgy tartják, hogy az összevarrás a legkevésbé igényes műveletfajta („összevarrni mindenki tud”), de részben el is túlozzák a kezdők előtt a többi gépen végzett munka nehézségét. Mivel a fiataloknak általában nincs is nagyon lehetőségük máshol gyakorlatot szerezni, könnyen „belátják”, hol a helyük. Az összevarró gép felé terelgetésük a törzsgárdához tartozók kontraszelekciója következtében a műveletfajtában keletkezett kapacitáshiánnyal is magyarázható. Az összevarró műveletekre megállapított normákat a varrodában „átlagosan jónak” minősítik,

<sup>38</sup> Néhány jellemző vélemény: „A fedőgép csak körbe megy.” „Csak eresztetni kell rá az anyagot.” „A fedősöknek egyszerűbb volt, hogy csak varrnak, varrnak a végtelenségig.” A fedőgépen viszonylag könnyen szerezhető sikerélmény, ami azonban nem feltétlenül jelenti azt, hogy ezen a géptípuson valóban kevesebb ügyességre és begyakorlásra volna szükség, mint bármelyik másikon. A különböző gépeken való beválás ugyanis legalább annyira függ a munkaszervezettől, mint a technológiától és az egyéni adottságoktól. A különbségtételnek alapvető jelentősége van a varrodai pályafutás elején történő gépválasztás, illetve a több gépen való munkavégzés képességének értelmezésében, amit később tárgyalunk részletesen.

<sup>39</sup> Előfordul, hogy azért kerül veszélybe a határidő teljesítése, mert a fedősök jelentős túlmunkával sem tudják elvégezni a rájuk háruló feladatokat. Az összevarrók ennek ellenére nem hajlandók átúlni egy üresen álló fedőgépre, még ha nekik éppen nincs is munkájuk. Egyikük elmondta, hogy nem volna kifogása a fedőzés ellen, azonban a fedősök „megölnék”, ha elvállalná a munkát. Efféle „piacvédelmi” okból bukkott meg a varrodavezető terve, hogy a – technológiailag viszonylag független – fedőgépre állandó két műszakot szervez.

nem egyszer hozzátéve, hogy ezzel az összevarrás túlértékelt, ugyanis legalul volna a helye. A részleges korszerűsítés során e géptípusnak – egyedülálló módon – minden egyes darabját felszerelték egy egyszerű, de hasznos kiegészítővel.<sup>40</sup> Ennek hatása a termelékenység növekedésére azonban valószínűleg meg sem közelíti az automata simatűző gépekét.

Mint láttuk, az anyablokk legnagyobb munkaköri csoportja a hagyományos simatűző gépesek, akik éles küzdelmet vívnak egymással a nyilvánvaló járadékforrásért, a csekély számú automata gépért. A váltóblokk viszont összevarrókból van „túlnépesedve”, akiknek a járadékszerzési törekvései nehezebben azonosíthatók, de mindenképpen kevésbé elkeseredettek. E bizonytalan „piacokkal” rendelkező csoportok számára lényegében két lehetőség kínálkozik. Rendszerint közülük kerülnek ki azok a munkások, akik szükség esetén a ritkább műveletekre szolgáló gépeken dolgoznak.<sup>41</sup> Még elterjedtebb a „túlnépesedett” munkaköri csoportok tagjainak azon próbálkozása, hogy a szűkös munkafeladatokból maximális részesedésre tegyenek szert.

A munkák egyenlő elosztását pártoló közvélemény mellett azonban az efféle törekvés csak kerülő úton érvényesíthető. Ennek lényege, hogy amikor a technológia a három nagy műveletfajta eltérő arányát kívánja meg, mint ami a munkaszervezeti pozíciókban „megmerevedett” – tehát valakiknek „át kell ülniük” a megszokott géptípusról egy másikra –, akkor egyesek ennek a végsőkéig ellenállnak. Arra hivatkoznak, hogy – adottságok vagy begyakorlottság hiányában – más gépen „nem tudnának keresni”, és ez gyakran méltánylást is nyer. A varroda nagyon ritkán válik meg bárkitől is, ezért az ügyetlenebb – vagy csupán makacsabb – munkások is számíthatnak egy minimális bérrre,<sup>42</sup> még ha egy tapodtat sem hajlandók mozdulni a megszokott gépükről. Így az átülésből származó teljesítmény-visszaesést az ügyesebb – vagy csupán kevésbé makacs – munkások kénytelenek elviselni, akik megszokott – rendszerint magasabb – bérüket csak fokozottabb hajtással vagy még úgy sem tudják elérni.

### Hivatkozások

- AOKI, M. [1984]: The cooperative game theory of the firm. Oxford University Press, London.
- BÓDIS LAJOS [1995]: A privatizáció munkaszervezeti hatásai egy hazai textilipari vállalat két üzemeiben. Kézirat, Budapest.
- BÓDIS LAJOS [1996]: Foglyok és dilemmák. Egy egyedi gépgyár munkaszervezetének és vezetésének néhány jellemzője a privatizáció után. Kézirat, Budapest.
- CSONTOS LÁSZLÓ [1994]: Szempontok a privatizáció és a hierarchikus gazdasági szervezetek belső szerkezetének változásai közti összefüggések tanulmányozásához. Szociológiai Szemle, 4. sz.
- FOGARASSY GABRIELLA [1996]: Privatizáció banki irányítással. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- FOGARASSY GABRIELLA–SZÁNTÓ ZOLTÁN [1996]: Privatizáció és a nevető harmadik. Szociológiai Szemle, 2. sz.
- GRABHER, G.–STARK, D. [1996]: A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és posztoszocialista átalakulás. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- JANKY BÉLA [1996]: Övé a gyár – magadnak építed! Munkaszervezet és privatizáció. Szociológiai Szemle, 3–4. sz.
- WILLIAMSON, O. E. [1975]: Markets and Hierarchies. The Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. The Free Press, New York.

<sup>40</sup> Konkrétan százalékszívóval, amely a munka közben nagy mennyiségben keletkező textildarabkákat tünteti el.

<sup>41</sup> Ezek között van olyan gép, amelyiken bárki szívesen dolgozik, mert olyan jó a normája, de olyan is, amelyek csak azok számára vonzó, akik valaha teljes munkaidőben dolgoztak rajta.

<sup>42</sup> Kutatásunk időszakában ennek összege havi 12 ezer forint körül volt.

# **SUMMARY OF THE ARTICLES**

---

## **The study of politics and political economy**

*László Csontos*

The paper was originally read by the author at the Central-European University. He attempted to demonstrate the explanatory power of the economic approach to politics, while not suppressing the limits to economic analysis. The use of economic argumentation may result in clarity of notions and analysis during the discourse, providing at the same time an opportunity for making feel the basic truths relating to the political market, for marking out the limits and for stating the “impossibilities”.

## **The big thrill at the end of the millennium**

*László Csontos–Júlia Király–Géza László*

Many studies and other publications have recently been published in Hungary which analysed the “distorted” development of the financial system, the exaggerated influence of the “world of money”. The purpose of the study has been to grasp the components “related to the fear of the world of money” and to confront them with some of the results of political economy. The writing falls into three parts. In the first one the theoretical, methodological problems and normative background of the “domination thesis” related to the financial institutions – particularly of its strong version – are examined. The second part reacts on the problems raised which emphasize the parting of the financial mediators with the “real world”, the quantitative explosion of financial processes and their existence as “virtual reality living its own life”. This part presents the most important factors influencing financial innovations, the functions of the techniques and transactions frequently shown in diabolic colours. In critiques of the financial system the demand for stricter state regulations, for government interference, is frequently found in explicit or implicit form. In this context, it is worth reviewing the expected impacts of such regulations, not only the positive ones, but the untoward side effects as well. The third part makes an attempt at the latter.

## **Auction and competition in public procurement**

*Péter Eső*

In this article public procurement means the purchase of an indivisible good where – although the welfare of the buyer is ulteriorly influenced by the quality of the product – this cannot be included into the contract in advance and thus nobody can be called to account for it. It is shown that in such cases restricted auction is the mechanism that leads to a socially acceptable



optimal outcome. Before expounding this new result, some achievements of the theory of optimal forms of sale and purchase, maybe not yet known by Hungarian readers, are reviewed.

## **Real wages and earning inequalities, 1986–1996**

### **Part I. The transformation of wage structure in Hungary**

*Gábor Kertesi–János Köllő*

Relying on the data of a wage tariff survey of the National Labour Centre the article examines the real wages and earning inequalities in 1986, 1989 and in each year after 1992. The weighted sample represents full-time workers in firms with more than 20 workers (after 1994: 10 workers) and those employed in the (public) budget sector. The series of studies makes an attempt at separating and explaining the various factors influencing wages – related to enterprise, region and human capital. The first descriptive part here published deals with the development over time of real earnings and the changes in inequalities.

## **Transformation of the banking system in Hungary between 1987–1996**

*István Ábel–László Szakadát*

The authors review in their study the changes having taken place in the Hungarian banking system in recent decades. Parallel with a historical presentation of the processes they argue that the wrong decisions taken both in the course of establishing the banking system and, later on, those made on the occasion of government interferences significantly increased the costs of its structural transformation. Nevertheless, with the privatization of the big banks Hungary was the first from among the Central-European countries where the bases of a reliably operating banking system could successfully be established. No doubt, this process also brought positive results. The experiences gained in the course of restoring the safe operation of banks and those related to the privatization of the financial institutions in question may also be useful to economic policy-makers of the neighbouring countries.

## **Capital inflow, sterilization and money supply**

*Gyula Barabás–István Hamecz*

The study analyses the development of the monetary base and the quantity of money in the wider sense (M3) in the period between 1992–1996. In a breakdown of the increments of various indicators of money supply into forint and foreign exchange components it presents the impacts of capital inflow, foreign exchange market intervention and sterilization on the quantities of money. It highlights the causes of the difference between foreign exchange market intervention and the conversion perceived by the central bank and, by separating the components of foreign exchange conversion, it gives an estimate of the size of interest-sensitive and speculative foreign exchange flows experienced in the years 1995–1996. The study ends with a brief comparative analysis of the various sterilization methods.

**The confusion of plenty: imperfect consumer information and competition on the market of family doctor services***Iván Csaba–Róbert Iván Gál*

Using the example of the Hungarian family doctor services the study makes an attempt at demonstrating how the imperfect information of consumers may put a brake on the unfolding of competition. With the aid of empirical analysis the authors examine the possibility that, under the impact of information costs, the intensity of competition does not strengthen and may even weaken with the growth of the market and of the number of family doctors. The theoretical background serving as a basis for their hypothesis is briefly reviewed. Then the results of the empirical investigation are presented and a few conclusions of normative type are formulated.

**Strategic behaviour and committee decision***Tamás Meszerics*

A part of voting games relying on the procedural principle of absolute majority allows players to counterbalance the effect of the agenda with their behaviour. The study reviews the results of committee decision experiments conducted at the Central-European University. Although strategic voting became perceivable already after a few repetitions, the individual-level data raise new questions about the nature of strategic behaviour. From among the possible explanations the argument is most convincing that the situation limits of majority voting may divert the individuals onto a simple learning path which results in a behaviour of low rationality yet of strategic nature.

**Privatization, work organization and wage distribution methods  
(The example of a sewing workshop in a big firm)***Lajos Bódis*

One of the significant achievements of Hungarian economic and sociological research in recent decades has been the disclosure of characteristic features of wage bargaining in the socialist enterprises. In the course of informal negotiations developing in the micro-organizations of production the bargaining power of various groups of workers was based, according to the author's concept, mostly on the organization-specific "assets" they were holding – including the human and "connection"-capital accumulated in the organization of those affected. From the viewpoint of operation of the enterprises these have not lost in importance even with the post-socialist economic transformation: the appearance of the private owner does not necessarily involve a significant rearrangement of power relations within the organization. The case study illustrates the above considerations through the example of a sewing workshop in a big rural textile firm. By shaping the rules of the division of labour – free from the control of the upper executive levels – the group of workers accomplishes a significant internal regrouping of the incomes in favour of its members with poorer performance. The author argues that – although a part of the individual incomes gets completely separated from performances even under a piece-wage system – the operation of this particular "form of insurance" (mostly just because of the mode of its realization) may, in the last resort, be considered even after privatization as an "asset" contributing to the satisfactory operation of the firm.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, July–August 1997**

**C O N T E N T S**

Obituary: László Csontos 1953–1997 .....	553
<i>László Csontos</i> : The study of politics and political economy .....	557
<i>László Csontos–Júlia Király–Géza László</i> : The big thrill at the end of the millennium .....	569
<i>Péter Eső</i> : Auction and competition in public procurement .....	597
<i>Gábor Kertesi–János Köllő</i> : Real wages and income inequalities 1986–1996. Part I. The transformation of the wage structure in Hungary .....	612
<i>Gyula Barabás–István Hamecz</i> : Capital inflow, sterilization and money supply ....	635
<i>István Ábel–László Szakadát</i> : Transformation of the Hungarian banking system between 1987–1996 .....	653
<i>Iván Csaba–Róbert Iván Gál</i> : The confusion of plenty: imperfect consumer information and confusion on the market of family doctor services .....	673

**WORKSHOP**

<i>Tamás Meszerics</i> : Strategic behaviour and committee decision .....	687
---	-----

**CASE STUDY**

<i>Lajos Bódis</i> : Privatization, work organization and wage distribution methods. (The example of a sewing workshop in a big firm. Part I. ....	698
---	-----

English abstracts of the articles .....	718
---	-----

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921.)



**ÁLLAMI  
PRIVATIZÁCIÓS ÉS  
VAGYONKEZELŐ RT.**

**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990	269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883	76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalás	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963	77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rakóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188	72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468	66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Kond u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933	68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matiscsák Ernő	46/411 095	46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965	62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004	62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Szekesfehértár	Bástya u. 8.	Nagy Mihály Kálmán	22/315 102	22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127	96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588	96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Berezné Aphi Edit	99/340 789	99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Bathányi u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866	52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300	36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501	36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334	37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246	57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761	56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ády Endre u. 18.	Földk Ottóné	34/384 255	34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901	32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677	32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840	269 3859
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 05*	82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856	82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaró. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sorényiné Koleszár Anna	42/420 645	42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amásza Miklós	51/415 178	51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922	42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granvitter Gábor	74/412 086	74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666	94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678	88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005	87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015	92/330 015

# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. SZEPTEMBER

**BALASSA ÁKOS**

Gondolatok a gazdasági növekedés néhány problémájáról

**BRÓDY ANDRÁS**

A piac és az egyensúly.

A neumanni és a kvázi-hamiltoni rendszer

**BARABÁS GYULA-HAMECZ ISTVÁN**

Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, II. rész

**MATOLCSY GYÖRGY**

Küigazítás recesszióval.

Kemény költségvetési és puha piaci korlát

**BÓDIS LAJOS**

Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok  
egy nagyüzemi varrodában, II. rész

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. szeptember**

**T A R T A L O M**

<i>Balassa Ákos</i> : Gondolatok a gazdasági növekedés néhány problémájáról .....	721
<i>Bródy András</i> : A piac és az egyensúly. A neumann és a kvázi-hamiltoni rendszer .....	738
<i>Barabás Gyula–Hamecz István</i> : Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, II. rész .....	757
<i>Matolcsy György</i> : Kiigazítás recesszióval. Kemény költségvetési és puha piaci korlát .....	782

**ESETTANULMÁNY**

<i>Bódis Lajos</i> : Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok egy nagyüzemi varrodában, II. rész .....	799
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	819

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

Balassa Ákos

## Gondolatok a gazdasági növekedés néhány problémájáról

---

Örvedetes, hogy a magyar gazdaság 1996 második felében növekedésnek indult. Nem közömbös azonban, hogy milyen lesz a következő években e növekedés üteme és minősége. Nem lassú, hanem az európai átlagot meghaladó ütemű, ugyanakkor tartós fennmaradásra képes, folyamatosan egyensúlyozó növekedésre van szükség. Ehhez elengedhetetlen, hogy a modernizációs folyamatok felgyorsuljanak, erősödjék a kínálat potenciálja, aktivitása és versenyképessége. A megfelelő ütemű és minőségű gazdasági növekedés meghatározott követelményeket támaszt a belső kereslet és az export–import alakulásával szemben. Az ilyen növekedés megalapozásának két legfontosabb eleme: az infláció visszaszorítása, valamint a beruházások (különösen a vállalkozói fejlesztések) lendületes bővülése; ez célirányos gazdaságpolitikát, a megfelelő feltételek kialakulását igényli.<sup>1</sup>

---

Az utóbbi években a közgazdászok egy tekintélyes része gyakran emlegeti a „fenntartható gazdasági növekedést”. Noha néhányan<sup>2</sup> úgy tettek, mintha e fogalmat maguk alakították volna ki, a szakemberek jól tudják, hogy a nyugati szak- és politikai irodalomban elterjedt és népszerűvé vált *sustainable growth* fogalom magyar megjelenéséről van szó.<sup>3</sup>

A *sustainable economic growth* mint a gazdaságpolitika általános célja egyébként az utóbbi években megjelent a nemzetközi gazdasági és pénzügyi szervezetek/intézmények (például az OECD, a Nemzetközi Valutaalap és a Világbank) anyagaiban és ajánlásaiban, köztük a Magyarországra vonatkozóban is.

Ez korántsem tekinthető véletlennek. A tartós, illetve fenntartható gazdasági növekedés előfeltételeinek megteremtése, majd kibontakoztatása valóban létkérdés Magyarország számára. Hazánkban a GDP az utóbbi 12 év közül csak hatban növekedett; ezen belül is csak két évben nőtt érezhető, azaz több mint 2 százalékos ütemben; ugyanakkor

<sup>1</sup> A cikk a szerző saját nézeteit fejezi ki.

<sup>2</sup> E cikkben eltekintek attól, hogy az általam vitatott nézetek képviselőit megnevezem, illetve konkrétan hivatkozom rájuk. Ezt legfeljebb csak részlegesen tehetném meg, tehát teljesen és – ily módon pontosan – nem. Az adott tárgykörben tájékozott olvasó e nézeteket ismeri, és képviselőiket nagyrészt enélkül is azonosítja; a mellékelt irodalomban ezek jelentős hányada felfedezhető; egyes vélemények pedig szakmai vitákban hangzottak el, és így nem idézhetők. Ráadásul elképzelhető, hogy az érintettek véleményüket a megírás ideje óta részben vagy egészen módosították.

<sup>3</sup> E fogalmat egyébként jó néhányan „tartós gazdasági növekedés” kifejezéssel illetik. Az angol nyelvű kifejezés pontosan aligha fordítható le magyarra; a *sustainable* szóban jól érződik a tartós fennmaradás lehetősége, viszont a magyar „fenntartható” kifejezésben erősebben érzékelhető valamiféle szubjektív elem aktív szerepe. Az angol fogalomban inkább a tartós fennmaradásra képes növekedést vélem érezni; a „fenntartható” szó – éppen a szubjektív elem miatt – kissé torzítottnak tűnik. Pontosán megfelelő magyar kifejezés híján érthető, hogy egyesek a „tartós”, mások a „fenntartható” szót, ismét mások a „tartósan fenntartható” kifejezést használják. (A cikkben egyébként csak e fogalom gazdasági tényezőivel foglalkozom, környezetvédelmi stb. összefüggéseivel – bár természetesen ezek is fontosak – nem.)

három évben jelentősen csökkent. 1996-ban a GDP kb. 14 százalékkal kisebb volt az 1989. évinél, és lényegében az 1979. évi szintet érte el. A beruházás az 1975–1976. évi, a lakosság egy főre jutó reáljövedelme és a háztartások fogyasztása az 1977. évi szint körül volt. Az egy keresőre jutó reálbér a 30 évvel ezelőtti, 1966. évi színvonalra süllyedt.

A GDP-nek a rendszerváltással, ennek keretében a keleti piacok jó részének elvesztésével összefüggő nagymértékű visszaesése után eddig még nem tért vissza a legalább érezhető ütemű (évi 2-3 százalékos) gazdasági növekedés. Az 1994. évi élénkülés – mivel a rendkívüli egyensúlytalanságot tükröző 1993-as év bázisán indult meg – nem mutatkozott fenntarthatónak. S míg mi csak reménykedhetünk abban, hogy az 1997. évi növekedés érzékelhető mértékű lesz, és tartósan fennmarad, térségünk számos országában már viszonylag erőteljes gazdasági növekedés tapasztalható – igaz, esetenként fokozódó egyensúlyi zavarok mellett.

Joggal és egyre erőteljesebben merül fel tehát a kérdés: mikor érnek meg a magyar gazdaságban a tartósan fenntartható növekedés előfeltételei? Vajon a magyar gazdaság már a fenntartható és megfelelő ütemű növekedés kialakulásához vezető pályán mozog, avagy a gazdaságpolitikának még további komoly lépéseket kell tennie ahhoz, hogy ez mihamarabb bekövetkezzék?

A következőkben a tartósan fenntartható gazdasági növekedés néhány kiragadott, vitatott vagy eddig kevésbé vizsgált, általam kiemelésre érdemesnek tartott problémájával foglalkozom.

### Milyen növekedésre várunk?

A tartós, illetve fenntartható gazdasági növekedés fogalma – közkeletű elfogadottsága ellenére – még viszonylag keveset mond arról, hogy milyen gazdasági növekedésre vágyunk, illetve várunk. A „tartósság”, illetve a „fenntarthatóság” ugyanis még nem elégséges kritériuma a kívánatos gazdasági növekedésnek, továbbá maga is további magyarázatra, kibontásra szorul.

Kezdjük az utóbbival! Mit is jelent a gazdasági növekedés *tartóssága*? Mindenekelőtt azt, hogy a gazdasági növekedés *folyamatos* vagy másképpen: hosszabb időn át ismétlődő. Ez a követelmény magától értetődőnek tűnik. Tekintetbe kell azonban venni, hogy a magyar gazdaságban az elmúlt 12 évben (1985–1996) csak egyszer fordult elő, hogy a GDP három egymás utáni évben növekedett (1994–1996), de ekkor is egyre lassuló ütemben. (Emellett egyszer –1986–1987-ben – növekedett két egymás utáni évben, ez a folyamat azonban 1988-ban megállt). A gazdasági növekedés folyamatossága nem zárja ki az ütem ingadozását, de a növekedési tendenciának egyértelműnek kell lennie.

A tartósan fenntartható növekedésnek *kiegyensúlyozottnak* kell lennie, vagyis olyanak, amely nem tesz szükségessé a megromló egyensúly helyreállítását célzó stabilizációs akciókat. Ez utóbbi esetben ugyanis általában nem kerülhető el keresletcsökkentő intézkedések bevezetése, ami viszont együtt jár a gazdasági növekedés lefékeződésével, esetleg akár tartóssá is váló recesszió, illetve visszaesés bekövetkeztével. (Ezért nem jelentette az 1994. évi gazdasági növekedés egy tartósan fenntartható fejlődés kezdetét.)

A gazdasági növekedés csak akkor tartható fenn tartósan, ha nemcsak statikusan kiegyensúlyozott, hanem folyamatosan megteremti *az egyensúly jövőbeli fennmaradásának* előfeltételeit is. E tekintetben már nemcsak magáról a növekedésről, hanem annak, illetve – szélesebben – a gazdaságnak a *fejlődőképességéről*, azaz olyan minőségéről van szó, amely nemcsak a gazdaság teljesítőképességét, hanem alkalmazkodóképességét is érinti.

Tartós gazdasági növekedés ugyanis nem képzelhető el a belső kereslet és felhasználás folyamatos bővülése nélkül. A belső kereslet visszaesése vagy stagnálása átmenetileg



indokolt lehet az erőteljes stabilizáció időszakában, amikor az export–import egyenleg javulása kedvező esetben még – ideig-óráig – fenntarthat egy lassú ütemű növekedést is (miként ez 1995–1996-ban történt), de a külkereskedelmi egyenleg javítása nem lehet folyamatos, állandó cél, és ezért nem is lehet a tartós gazdasági növekedés meghatározó mozgatója. A belső kereslet emelkedése viszont csak akkor nem vezet a növekedést is veszélybe sodró egyensúlyromláshoz, ha a GDP növekedése lépést tart vele.

Ez utóbbi elvileg kétféleképpen is bekövetkezhet: vagy fennmarad a hazai termelés részesedése a növekvő belső kereslet kielégítésében, azaz nem nő az import aránya, vagy növekszik ugyan az import aránya a belső kereslet kielégítésében (másképpen: nő az „importigényesség”), de legalább ilyen mértékben emelkedik a termelés exporthányada is (másképpen: fokozódik a termelés „exportorientáltsága” is). Az elmúlt időszakokban a magyar gazdaság ciklikusan megújuló egyensúlyi problémáinak fő oka éppen az volt, hogy a gazdasági növekedést (amikor egyáltalán volt), ennek keretében a belső kereslet bővülését az jellemezte, hogy a teljes belső felhasználói kereslet (ideértve az anyagjellegű felhasználást) kielégítésében általában erőteljesebben nőtt az importhányad, mint a termelésben az exporthányad.

Itt kell megjegyezni: az egyensúlyőrző gazdasági növekedésnek nem feltétlenül szükséges jellemzője, hogy nem nő a gazdaság importigényessége (noha egyes közgazdászok néha ezt – indokolatlanul – követelményként támasztják). Sőt a világgazdaságba integrálódó kis országok általános jellemzője az, hogy a gazdaságuk importigényessége folyamatosan növekszik. Az egyensúlyőrző, tehát fenntartható gazdasági növekedés akkor következik be, ha a termelés folyamatos növekedése és szerkezeti átalakulása képes biztosítani, hogy a kivitel ne csak erőteljesebben nőjön a termelésnél, hanem legyen képes folyamatosan előteremteni a keresletnél gyorsabban emelkedő behozatal forrását is (nem feltétlenül teljesen, hanem a külföldi működőtőke beáramlásával legalább ellensúlyozható folyó fizetésimérleg-hiány által megengedett mértékben).

Általánosan jellemző tendenciaként megállapítható, hogy minél alacsonyabb a belső kereslet és a termelés növekedési üteme, annál kevésbé nő az importigényesség és különösen az import, ezért annál könnyebben érhető el a tartósan egyensúlyőrző növekedés. És fordítva: minél gyorsabban nő a belső kereslet és ennek nyomán a termelés is, annál erőteljesebben fokozódik az importigényesség, és annál gyorsabban nő a behozatal. Ezért annál nehezebben érhető el az importot is fedező, tehát az egyensúlyt biztosító exportnövekedés, azaz annál nagyobb a veszélye annak, hogy a gazdasági növekedés egyensúlyrontóvá és így fenntarthatatlanná válik.

Ezáltal eljutunk a tartósan fenntartható gazdasági növekedés egy újabb követelményéhez, illetve jellemzőjéhez. A gazdasági növekedés akkor lehet tartósan fenntartható, ha a gazdaság, azon belül is a kínálat rugalmasan képes alkalmazkodni a kereslet mennyiségi, minőségi és strukturális változásaihoz. A kínálat rugalmas alkalmazkodókészségéről és -képességéről akkor beszélhetünk, ha a vállalkozások piaci magatartása aktív, és a kínálat piaci versenyképessége (mind technikai értelemben, azaz a kínált áruk korszerűsége és minősége tekintetében, mind gazdasági értelemben, azaz a költségek és árak tekintetében) jó és javuló, vagyis ha ezáltal a termelők és a szolgáltatók folyamatosan készek és képesek megfelelően részt vállalni a növekvő belső kereslet kielégítéséből, és egyúttal megfelelően növelik külpiazi értékesítésüket is. További feltétel, hogy a kínálat bővülési képessége is megfelelő legyen, azaz biztonságosan növekvő kereslet megjelenése esetén gyors fejlesztések segítségével is tudja fokozni értékesítését. (Mindez természetesen nemcsak az ún. termelő- és szolgáltatószférától, hanem a pénz- és tőkepiac fejlettségétől is függ).

A hazai közgazdászok egy része az előbbi összefüggésekből, illetve az elmúlt években szerzett kedvezőtlen tapasztalatokból azt a téves következtetést vonta le, és a követendő

gazdaságpolitikát illetően azt az álláspontot képviseli, hogy minél kisebb ütemű a gazdasági növekedés, annál jobb. Hiszen ha a belső kereslet nem vagy alig nő, ekkor azt a termelés és a GDP emelkedése viszonylag könnyedén képes követni; ez esetben a behozatal is csak lassan emelkedik, és ezt a kivitelt növekedése könnyedén ellensúlyozhatja. Időnként még olyan – nyilvánvalóan egyoldalú és hibás, a kínálat lehetséges alakulását negligáló – véleményeket is hallhatunk, hogy a belföldi kereslet bármely növekedése nemkívánatos és elkerülendő, mert az – úgymond – fokozza az inflációt, és/vagy rontja a folyó fizetési mérleget. Megjelentek, elterjedtek, sőt felerősödtek olyan álláspontok, hogy nemcsak a folyó fizetési mérleg meghatározott egyensúlyi pozícióját szükséges folyamatosan védeni és óvni, de a külföldi tőkebeáramlás is, mégpedig nemcsak a privatizációs, hanem a beruházási célú tőkebeáramlás is veszélyes, mert szükségszerűen egyensúlyromlást (a fizetési mérleg romlását vagy inflációt) vált ki (mivel növeli a pénzkínálatot), ezért azt mindenkor, mindenképpen és teljes egészében „semlegesíteni” (pénzkivonással „sterilizálni”) kell.<sup>4</sup>

Ezek a vélemények a gazdasági folyamatok statikus szemléletéről tanúskodnak, és a gazdaság rugalmasságát, alkalmazkodóképességét, a növekvő kereslet kielégítésére való alkalmasságát eleve nullával egyenlőnek vagy ahhoz közel állónak tételezik fel. Képviselőik természetesen azt a kérdést sem vetik föl, hogy miként javítható ez a rugalmasság. Azaz nem veszik tekintetbe, hogy a kínálat alkalmazkodóképessége hatékony fejlesztésekkel javítható, továbbá, hogy a külföldi működőtőke nagyobb mértékű beáramlása mellett elviselhető a folyó fizetési mérleg valamivel nagyobb hiánya is, valamint hogy a nagyobb külföldi tőkebeáramlás maga is kiválthatja és elősegítheti a versenyképes kínálat bővülését és ezáltal az egyensúlyi helyzet megóvását is.

A hazai közgazdászok egy másik csoportja viszont – kimondatlanul – azt tételezte, illetve tételezi fel, hogy a magyar gazdaság, nevezetesen a kínálat keresletkövető rugalmassága, alkalmazkodóképessége igen nagy, és ezért a belső kereslet erőteljes bővítése nagy valószínűséggel a kínálat hasonló emelkedését váltja ki. Az e csoportba tartozók némelyike – ismét csak kimondatlanul – mellékesnek, elhanyagolhatónak vélte, illetve véli az egyensúly fenntartásának fontosságát, azaz valójában nem a gazdasági növekedésért, különösen pedig nem a fenntartható növekedésért, hanem csak a felhasználás bővítéséért száll síkra.

A gazdaságnak azonban tartósan fenntartható, kiegyensúlyozott és az egyensúlyt tartósan megőrző növekedésre van szüksége. A kívánatos növekedésnek még további jellemzője is van. A lassú vagy akárcsak az éppenhogy érezhető ütemű gazdasági növekedés legfeljebb átmenetileg, a gazdasági stabilizáció befejezéséig, az egyensúly megerősödéséig lehet kielégítő, hosszabb távon nem. Több oka is van annak, hogy a számottevő, *jelentős ütemű* növekedés nemcsak szubjektíve kívánatos, hanem történelmileg szükséges is.

Először: az elmúlt évek fejleményei, visszaesései és korlátozásai nyomán rengeteg társadalmi feszültség halmozódott fel, mégpedig egyfelől a lakosság széles rétegeinek romló életszínvonala és életkörülményei, a szegénység fokozódása és jelentős középrétegek helyzetének nehezebbé válása miatt, másfelől a humán infrastruktúra, ezen belül az egészségügy és az oktatás színvonalának, ellátási képességének hanyatlása, az objektív követelményekhez képest erősödő elmaradása következtében. Ezek a feszültségek csak a gazdaság teljesítőképességének, a létrehozott jövedelemnek a számottevő növekedése révén csillapíthatók és oldhatók. (Az ún. ellátórendszerek reformja a finanszírozási módszereket változtathatja meg és a források hatékonyabb felhasználását eredményezheti, de nem képes csökkenteni a forrásszükségletet).

<sup>4</sup> A monetáris politika az elmúlt években a külföldi működőtőke-beáramlás forintra váltott értékét részletesen, annak tartalmától, a konkrét helyzettől és annak megítélésétől függő hányadban semlegesítette.

Másodsor: az említett feszültségek elkerülhetetlenül szükséges, akár csak minimális mértékű oldása, valamint a gazdaság, ezen belül az infrastruktúra és más szférák korszerűsítési és fejlesztési szükségletei mindenképpen kikényszerítik a felhasználás bővítését. Emiatt a gazdaság kielégítő egyensúlyi helyzete sem egyszer s mindenkorra adott. Ennek következtében nemcsak a fenntartható növekedéshez van szükség egyensúlyra, hanem az *egyensúly folyamatos fenntartása és erősítése sem képzelhető el számottevő gazdasági növekedés nélkül.*

Harmadsor: egyre növekvő jelentőségű tényezővé válik az *Európai Unióhoz történő csatlakozás előkészítésével összefüggő növekedési szükséglet*, illetve kényszer. Az EU-nak formálisan nincsenek ugyan a gazdasági növekedés ütemére és/vagy a gazdasági fejlettség szintjére vonatkozó követelményei. Valójában azonban az Unió a felvétel mérlegelése során tekintetbe veszi, hogy a jelentkező országok mennyire maradnak el az EU átlagától és a legkevésbé fejlett tagországok szintjétől. Ugyancsak vizsgálják az érintett gazdaságok fejlődési trendjeit, vagyis azt, hogy várható-e felzárkózásuk (és ha igen, milyen lesz annak sebessége).

Az előbbiek miatt a magyar gazdaság kívánatos és szükséges növekedéséhez hozzátartozik nemcsak a tartós fenntarthatóság, ezen belül a kiegyensúlyozottság, hanem a növekedés megfelelő üteme is. Megfelelőnek – elvileg – a *számottevő* vagy *jelentős ütemű* (igazán kívánatosnak az *erőteljes*) növekedés tekinthető. Gyakorlatilag a GDP növekedésének *tartósan legalább átlagosan évi 1-2 százalékponttal kellene meghaladnia az EU átlagos növekedési ütemét.* Ez természetesen nem lehet minden évre egyformán érvényes követelmény, hiszen bizonyos ingadozások aligha kerülhetők el. Az viszont feltétlenül szükséges, hogy a gazdasági stabilizáció lényegi befejezése után, tehát 1998–1999-től kezdve a magyar gazdaság növekedési üteme több év átlagában érje el, illetve lehetőleg haladja meg az évi 4-5 százalékot. Kívánatos, hogy a gazdaság egyensúlyi helyzetét az alábbiak jellemezzék.

Eközben

– a folyó fizetési mérleg lehet ugyan deficites, de a hiány nem haladhatja meg a külföldi működőtőke-beruházás tartósnak tekinthető mértékét. Még jobb, ha a hiány valamivel kisebb ennél, mert akkor az ország nettó külföldi adósságállománya legalább kismértékben mérséklődhet. Fontos viszont, hogy ez az adósságállomány az ország teljesítményéhez, a létrejövő jövedelemhez (GDP-hez) és az exportbevételekhez képest folyamatosan és érezhetően csökkenjen;

– az államháztartási hiánynak és az államadósság GDP-hez viszonyított arányának néhány (4-6) év alatt az Európai Unió (pontosabban: a gazdasági és pénzügyi unió) követelményeinek megfelelő szintre kell mérséklődnie. Az államháztartás deficitjének kialakulásában erőteljesen csökkennie kell a kamatfizetési kötelezettségek súlyának. Ezzel párhuzamosan az államháztartás elsődleges egyenlege a jelenlegi mintegy +4 százalékról a nullához közelíthet.

Ennél szigorúbb követelmények felállítása indokolatlan lenne, a gazdasági növekedést oktanulul fékező hatást váltana ki.

### **Stabilizáció és növekedés (avagy: egyensúly, belső kereslet és GDP)**

A magyar gazdaságban az egyensúlyi zavarok (súlyosabb esetekben: egyensúlyi válságok) mindig periodikusan, ciklikusan jelentek meg. Súlyos egyensúlyhiány általában egyrészt külgazdasági, másrészt belső tényezők következtében jött létre. A külgazdasági tényezők közül a hetvenes évtizedben és a nyolcvanas évtized elején a kőolaj-árrobbaná-

sokkal összefüggő cserearányromlások emelkedtek ki, a kilencvenes évtized elején pedig a keleti kereskedelemben a piacok összeomlása és a világgiazi árakra való áttéréssel összefüggő cserearányromlás. A belső tényezők közül meghatározók voltak: a fejlett országokhoz képest mutatkozó jelentős és időnként fokozódó technikai elmaradás, a gazdaság, ezen belül a termelés korszerűtlen szerkezete, a folyamatos műszaki és strukturális megújulásra és átalakulásra való képtelenség, a központi újraelosztás nagy aránya és esetenként az állami túlköltekezés. A periodikus egyensúlyi válságok mögött tehát egyre erősödő strukturális válság (ennek részeként: nemzetközi együttműködési válság) állt. A rendszerváltás előtt ezt irányítási válság is kísérte és táplálta. A gazdaságpolitika a periodikus egyensúlyi válságokat – kényszerhelyzetben – a belső kereslet visszafogásával felületileg kezelte, de képtelen volt megoldani vagy akár csak jelentősen enyhíteni őket. Emiatt a gazdaság egyre inkább általános működési válságba került. Az egyensúlyi válságok újra és újra megjelentek, kiújultak.

A rendszerváltozás új helyzetet teremtett. A piaccgazdasági viszonyok általánossá válása, a gazdasági feltételek liberalizálása, a privatizációs folyamatok és az új magánvállalkozások egyre erőteljesebb bővülése és fejlődése, továbbá a külgazdasági kapcsolatok struktúrájának alapvető megváltozása (a piaccgazdaságú országokkal való kereskedelem meghatározóvá válása) enyhítette a gazdaság strukturális válságát, megszüntette irányítási válságát, ezáltal kiküszöbölte az általános működési válságát. Számos jelentős tényező kedvezően alakult, de mégsem állíthatjuk, hogy *a gazdaság egyértelműen fejlődőképessé vált volna*. Ennek fő oka, hogy a 90-es évtized első felében még nem sikerült teljesen felszámolni a strukturális válságot, illetve annak következményeit. Ez főleg abban jut kifejezésre, hogy egyrészt a termelés műszaki színvonala és több tekintetben szerkezete továbbra is alacsony, illetve korszerűtlen; ez az elmaradottság csak a vállalkozások szűk körében – főleg a külföldi tulajdonúakban – enyhült jelentősen, számos területen viszont még nőtt is. Másrészt az állam jövedelem-újraelosztó szerepe még nem csökkent le a piaccgazdaságokban szokásos szintre. Ez utóbbi tényezők is hozzájárultak ahhoz, hogy 1993–1994-ben ismét egyensúlyi válság alakult ki.

E válság abban nyilvánult meg, hogy 1993-ban a belső felhasználás jelentősen (több mint 8 százalékkal) meghaladta a megtermelt GDP-t, emiatt a behozatal a kivitelt, és így a folyó fizetési mérleg igen nagy, a működőtőke-beáramlást jelentősen meghaladó (a GDP 9 százalékát kitevő) passzívumot mutatott. Ezzel is összefüggésben az államháztartás GDP-hez viszonyított hiánya is igen magas volt. 1994-ben e hiányok csaknem gemis-méltódtak, mivel a GDP-nek a belső felhasználásnál, a kivitelnél a behozatalnál valamivel gyorsabb emelkedése kevés volt ahhoz, hogy ezek mértéke lényegesen csökkenjen. (Sőt a folyó fizetési mérleg hiánya kissé, az államháztartásé erősebben nőtt.) Sokak téves hiedelmei és megállapításai ellenére az 1993–1994. évi egyensúlytalanságot nem a belső kereslet, ezen belül a fogyasztás 1994. évi dinamikus növekedése váltotta ki (hiszen a belső felhasználás a GDP-nél lassabban, a lakosság fogyasztása pedig egyáltalán nem nőtt), hanem az, hogy a belső felhasználás, ezen belül a fogyasztás 1991–1993-ban nem megfelelően igazodott a GDP visszaeséséhez, a kivitelt pedig 1992 közepétől 1993 végéig jelentősen csökkent.

Ezért már 1994-ben indokoltta, 1995-ben pedig parancsolóan szükségszerűvé vált a gazdaság erőteljes stabilizálása. A GDP és a belső felhasználás, a kivitelt és a behozatal között – az utóbbiak javára – kialakult rést, a megbomlott egyensúlyt rövid idő alatt nem lehetett felszámolni a teljesítmények növelésével, ezért a belső kereslet és ennek révén a behozatal csökkentése elkerülhetetlen volt. A kormányzati gazdaságpolitika pozitív elemeként értékelhető az, hogy nem globálisan kívánta csökkenteni a belső keresletet (ezen belül visszafogva a beruházást is), hanem csak az 1991–1993-ban nem kellően mérsékelt fogyasztást, emellett ösztönözte az exportot is. Egyébként a belső kereslet abszolút csök-

mentése (az abszolút restrikción) a stabilizációs folyamat első szakaszának fő jellemzője volt. A második szakaszra vonatkozó elgondolás az volt, hogy a belső kereslet (felhasználás) lassabban emelkedjék a GDP-nél (relatív restrikción).

*A stabilizáció első szakasza 1995–1996-ban megvalósult és sikeresnek bizonyult.* A belső felhasználás két éven át csökkent, míg a GDP – ha lassú ütemben is – emelkedett, a kivitel dinamikusán nőtt (elsősorban néhány, a külföldi tőke által fejlesztett vállalkozás, illetve termék révén). A behozatal 1995-ben visszaesett, 1996-ban a kivitelnél lassabban bővült.<sup>5</sup> A külkereskedelmi mérleg – főleg 1995-ben – erőteljesen javult, a folyó fizetési mérleg hiánya a működőtőke beáramlásának szintje alá (sőt a célul kitűzött szint alá is) süllyedt. Egyidejűleg – az előbbieket is elősegítendő – nagymértékben lecsökkent az államháztartás deficitje.

A sikeres stabilizációnak természetesen „ára” is volt. Az infláció átmenetileg felgyorsult, és csak lassan mérséklődik, a reáljövedelmek csökkentek, az oktatási és egészségügyi szolgáltatások romlottak. De a gazdaságot más negatív hatások is érték.

*A belső kereslet erőteljes csökkenése* – érthetően és elkerülhetetlenül – *lefékezte, visszavetette a gazdasági növekedést.* Túlzottan optimistának tűnik az a felfogás, hogy a stabilizációt recesszió nélkül sikerült megúszni. Az export dinamikus növekedése részben „felfogta” ugyan a belső kereslet csökkenésének termelémérséklő hatását, de a gazdaság teljesítménye 1995. második–negyedik negyedévében és 1996 első felében összességében mégis kissé csökkent, illetve lényegében stagnált.

Ehhez hozzájárult az is, hogy a belső kereslet 1995–1996. évi csökkenése nagyobb volt a szándékoltnál. Két év alatt a belső felhasználás 5-6 százalékkal, ezen belül a háztartások fogyasztása kb. 10 százalékkal esett vissza, miközben a beruházás nem bővült, hanem szintén csökkent. (Vagyis e két évben csak a készletfelhalmozás emelkedett, mégpedig kétségtelenül túlzott mértékben.) Pozitív fejlemény, hogy az export–import egyenleg javulásának köszönhetően a GDP két év alatt együttesen mégis kb. 2 százalékkal nőtt, de ez legfeljebb igen csekély, stagnálás közeli növekedésnek minősíthető. Nem vitás, hogy amennyiben a belső kereslet (felhasználás) e két évben a ténylegesnél kevésbé, csak az eredeti szándékoknak megfelelően esett volna vissza, a kínálat, a termelés képes lett volna a valóságosnál valamivel nagyobb – talán két év alatt együtt 3-4 százalékos körüli – növekedésre (és a készletfelhalmozás is kisebb lehetett volna).

Annak, hogy a belső felhasználás a szándékoltnál és a vártnál is nagyobb mértékben esett vissza, alapvetően három (két kedvezőtlen és egy kedvező) oka volt: az infláció az előre jelzettnél erőteljesebb volt; a lakosság megtakarítási hajlandósága, illetve szintje a vártat jóval meghaladta (ez természetesen kedvező); a vállalkozások beruházási szándéka, kedve az előre becsültnél és a pénzforrások által lehetővé tettél alacsonyabb, renyhébb, nyomottabb volt.

Mindez több kérdést, problémát vet fel a gazdaságpolitika számára.

Az első kérdés az, hogy mivel a belső kereslet és felhasználás a szándékoltnál is mélyebb szintre süllyedt, a gazdaságpolitika módosítsa-e a következő egy-két évre, azaz a stabilizáció második szakaszára vonatkozó szándékait. Továbbra is indokolt-e törekedni a belső felhasználásnak a GDP-nél, a behozatalnak a kivitelnél érezhetően lassúbb növekedésére (relatív restrikción) és ezáltal a külső egyensúlyi pozíciók további javulására? Avagy a megváltozott helyzetben kielégítő célnak lehet tekinteni azt, hogy a GDP és a belföldi felhasználás, illetve a kivitel és a behozatal lényegében azonos ütemben emelkedjenek,<sup>6</sup> és ezáltal az egyensúlyi pozíciók lényegében változatlanok maradjanak? Tekintettel a bekövetkezett növekedési veszteségre, különösen pedig arra, hogy a kialakult

<sup>5</sup> Ez a megállapítás az áruk és szolgáltatások együttes, a nemzetgazdasági mérlegekben megjelenő kivitelére és behozatalára vonatkozik.

<sup>6</sup> Ez természetesen nem zár ki csekély (például egy százalékos) rést a behozatal javára.

belső felhasználás /GDP és behozatal/ kivitel arányok mellett is teljesíthető a fenntartható egyensúlyi helyzet azon követelménye, hogy a folyó fizetési mérleg hiánya ne haladja meg a külföldi működőtőke tartósan tekinthető beáramlását, az látszik célszerűnek, hogy *a stabilizáció második szakaszában az elért egyensúlyi helyzet megőrzése és meg erősítése, ne pedig további „javítása” legyen a gazdaságpolitika célja.*<sup>7</sup>

Ez azt jelenti, hogy *1997-től kezdve alapvetően a belső kereslet bővülésének mértéke határozza meg a GDP növekedési ütemét.* Megváltozik az exportorientált fejlődés iránti igény, illetve annak fogalma és belső tartalma is. Kívánatos, hogy a termelés növekedése exportorientált maradjon, de már nem abból a célból, hogy az export–import egyenleg jelentősen javuljon, hanem azért, hogy a behozatalnak a belső keresletnél és a termelésnél feltehetően gyorsabb emelkedését a többletkivitel képes legyen kiegyensúlyozni. Ez nagy jelentőségű változás 1995–1996-hoz képest, de nem az eddigi gazdaságpolitika kritikája, megtagadása, hanem ellenkezőleg: a stabilizációs politika sikere nyomán létrejött pozitív lehetőség.

A második kérdés – amely az elsőre adott válaszból is következik – az, hogy az adott körülmények között, a meghatározott egyensúlyi feltételek tekintetbevételével milyen ütemű gazdasági növekedés látszik lehetségesnek. Az előző fejezetben írtakat is figyelembe véve nem célszerű követni sem a belső kereslet és a GDP minimális növelésére vonatkozó (az abszolút biztonságot szem előtt tartó), sem a belső kereslet erőteljes növelését szorgalmazó (az egyensúlyi követelményeket nem komolyan vevő) véleményeket.

Nem kielégítő az a gyakorta olvasható és hallható megfogalmazás sem, miszerint csak „finanszírozható növekedés” kívánatos, hiszen a gazdaság növekedését nem lehet „finanszírozni”. Ellenkezőleg: a megtermelt – növekvő – jövedelemnek kell finanszírozni az emelkedő felhasználást. (Legfeljebb a folyó fizetési mérleg hiányának finanszírozhatóságáról lehet és kell beszélni.)

Elhelyett az az elvi meghatározás látszik indokoltnak, miszerint *a belső kereslet olyan növekedése engedhető meg, amely mellett az ezzel összefüggő többletbehozatal a gazdaság kielégítő biztonsággal többletkivittel tudja ellentételezni.* Más szóval: a bel- és külső keresletet kielégíteni képes kínálat bővítésének mértéke szab korlátot a belső kereslet megengedhető emelkedésének.

Márpedig *a versenyképes kínálat növelésének potenciálja az elmúlt években csak korlátozottan bővült.* Kétségtelen, hogy a külföldi működőtőke beáramlása növelte a versenyképes termelés lehetőségeit (meglehetősen koncentráltan, néhány fontos termelési ágban, például a közúti járműgyártásban és az elektronikában), és hazai forrásokból is történtek korszerűsítő beruházások, de a beruházás összességében mégis alacsony maradt. A gazdaságpolitika a szükségesnél kisebb figyelmet fordított arra, és az indokoltnál jóval kevesebbet tett (többek között az intézményi rendszer fejlesztése terén) azért, hogy a vállalkozások, köztük a kis- és középméretűek képesek legyenek és szándékozzanak saját forrásokból, banki hitelekből és külső tőkéből erőteljesen korszerűsíteni és fejleszteni termelési potenciáljukat, ezáltal bővíteni és versenyképesebbé tenni kínálatukat.

Ily módon jelenleg *a „fenntartható”, az egyensúlyi követelményeknek tartósan eleget tenni képes gazdasági növekedés üteme még viszonylag alacsony,* feltehetően évi 2-3 százalék között helyezkedik el.<sup>8</sup> (Ennél jóval gyorsabb növekedésre irányuló törekvés a közeljövőben – miután a strukturális válság bizonyos elemei még nem szűntek meg – feltehetően újból egyensúlyi válsághoz vezetne...) Ez azonban – mint említettük – a kívánatosnál és szükségesnél alacsonyabb növekedési ütem. Ennél tartósan és érezhetően

<sup>7</sup> Ez a megállapítás megfelel a kormány gazdaságpolitikai programjának.

<sup>8</sup> A kormány 1997-re a GDP 2-3 százalékos növekedését tűzte ki célul, és 3 százalékos növekedését várja, 1998-ra pedig legalább 3 százalékos növekedést tervez.

magasabb ütemű (például átlagosan évi legalább 4-5 százalékos), egyúttal kiegyensúlyozott gazdasági növekedéshez *további gazdaságpolitikai cselekvések szükségesek.*

Ezzel elértünk a harmadik kérdéshez: igaz-e azoknak a közgazdászoknak, akik szerint a stabilizáció eddigi sikerei, meg a stabilizáció további megerősítése elégséges feltételeket teremt a kielégítő ütemű gazdasági növekedés kibontakozásához? Igaz-e, hogy ezen túlmenően csak az ún. államháztartási reform megvalósítása jelent még fontos feladatot, avagy szükség van még aktív állami gazdaságpolitikára?

A fenti kérdésekkel kapcsolatban úgy gondolom, hogy a megfelelő ütemű és kiegyensúlyozott, egészséges gazdasági növekedés kibontakozásához még legalább két irányú gazdaságpolitikai változtatásra van szükség:

– a stabilizációs gazdaságpolitikán belül erőteljes súlyponteltolódás indokolt: a kialakult egyensúlyi pozíciók fenntartása és megerősítése mellett előtérbe kell kerülnie *az infláció visszaszorításának, mérséklésének;*

– az egész gazdaságpolitikában az eddiginél jóval nagyobb súlyt kell helyezni a kínálatot bővítő és erősítő, a vállalkozások versenyképességét fokozó korszerűsítő és fejlesztő tevékenység, vagyis *a beruházások* (emellett a kutatás-fejlesztés) *makrogazdasági, pénzügyi és intézményi feltételeinek intenzív javítására.*

### Növekedés és infláció

A gazdasági növekedés és az infláció összefüggéseiről igen eltérő felfogások léteznek. Van olyan vélemény, hogy a gazdasági növekedés szükségképpen együtt jár az inflációval, mivel mind a gazdasági növekedést, mind az inflációt a belső kereslet bővülése táplálja. Éppen ezért gondolják egyesek, hogy az infláció ütemének mérséklődése (amit „dezinflációnak” vagy néha „disinflációnak” neveznek) szükségképpen a belső kereslet visszafogását követeli meg, és ez csökkenti a növekedési ütemet, esetleg a GDP abszolút mértékét is. Az e felfogást képviselő közgazdászok – elvont elméleti megfontolásokból kiindulva – az inflációt az egyensúlytalanság megnyilvánulásának (és csakis annak) tartják, ezért vagy csak újabb restriktió révén tudják elképzelni az infláció csillapítását, vagy – a növekedés, egyes esetekben a külgazdasági egyensúly érdekében – elviselhetőnek, esetleg még kívánatosnak is tartják a magas inflációs ütem fennmaradását. Ennek megfelelően az említett közgazdászok egyik csoportja ellenzi a belső kereslet mindenféle érezhető növekedését (hiszen az, úgymond, inflációt gerjeszt), másik csoportjuk viszont még huzamosabb időn át is elviselhetőnek tartja az árszínvonal akár évi 15–20 százalékos emelkedését is.

Az inflációt egyértelműen és kizárólag vagy akár meghatározóan a többletkereslettel (a belső kereslet növekedésével vagy a hazai teljesítményhez képest mutatkozó többlettel) összekapcsoló nézetek azonban nem veszik kellően tekintetbe a magyar gazdaság jellegét és különösen a jelenlegi infláció természetét.

A magyar gazdaság lényegében nyitott és liberalizált. Ez azt jelenti: nincs akadálya annak, hogy amennyiben a gazdaságban olyan többletkereslet jelentkezik, amelyet a belföldi kínálat nem tud (versenyképes áron) kielégíteni, akkor – legalábbis az importálható javak (termékek) esetében – azt a fogyasztó behozatalból elégítse ki (illetve esetenként a nagyobb belső kereslet hatására a kivitel csökken). Ilyen körülmények között a többletkereslet – amennyiben azt kínálati növekmény nem tudja követni – általában inkább a folyó fizetési mérleget rontja, és csak kisebb részben gyakorol inflációs hatást. Természetesen még ezek a hatások sem jelennek meg, ha a belföldi kínálat rugalmasan követi a kereslet növekedését.

Az elmúlt években többször is kialakult olyan helyzet, amikor a belső kereslet jelentős

növekedése feltehetően nemcsak a külgazdasági egyensúlyt rontotta, hanem inflációs hatást is gyakorolt. *Mégsem mutatható ki közvetlen és egyértelmű kapcsolat az infláció és a kereslet alakulása között.* Így például az infláció gyorsult a belső kereslet 1990–1991. évi csökkenésekor, nem gyorsult 1993-ban, amikor a belső kereslet erőteljesen nőtt, majd csillapodott 1994-ben, amikor a kereslet mérsékelten emelkedett, de gyorsult 1995-ben, amikor a kereslet számottevően visszaesett. Ennek oka az, hogy a kilencvenes évek elején az inflációt egyrészt az összességében árszintemelkedést okozó arányváltozások és a külgazdasági kapcsolatok módosulásából adódó importárváltozások okozták (e tényezők néhány évig hatottak, de mostanra már „kifutottak”), másrészt pedig a forintleértékelések és a nominális bérnövekedések idézték elő, harmadrészt pedig az inflációs várakozások is – időnként jelentős – szerepet játszottak fennmaradásában.

Napjainkban azonban az inflációt nem belső túlkereslet és nem is jelentős arányváltozások táplálják; *az inflációs folyamat már nagyjából önismétlő és öngerjesztő folyamattá vált.* Az árnövekedések más árak emelését váltják ki, sőt gyakori lett az „inflációkövető” árnövelés. Az árszintemelkedés folyamatos forintleértékeléssel jár együtt (mint ismeretes, ez előre meghirdetett csúszó leértékelésként valósul meg), és ezt rendszeres nominális bérnövekedés is követi (még ha ez utóbbi 1995–1996-ban lassúbb volt is az inflációnál). Ennek következtében nőnek a költségek, majd ismét az árak, azaz a folyamat „önmozgóvá” vált. A belső kereslet szűkítése (a bérek és az állami kiadások reálértékének csökkenése) ezt az önismétlő folyamatot csak igen mérsékelten képes fékezni.

Mivel az infláció jelenlegi 20 (1997-ben 18) százalékos körüli mértékét nem lehet a belső kereslet túlzott mértékével megmagyarázni (hiszen ez a helyzet nem áll fenn), jelentős csillapodását nem is lehetne a kereslet csökkentésével elérni. Az infláció visszaszorítása nem keresletmérséklő intézkedések révén, hanem csak a bővítés kör megtörése, az önmozgó öngerjesztés és önismétlés erőteljes visszaszorítása révén lehetséges. Ez annál is inkább égető szükségesség, mert a jelenlegi infláció nemhogy nem segíti, hanem kifejezetten fékezi a gazdasági növekedést. Hiba lenne azt hinni, hogy a magas infláció csak azért rossz, mert a fogyasztók nem szeretik. *A magas – és különösen a mértékében kellő pontossággal előre nem látható – infláció a vállalkozásokat, a gazdaságot is sújtja, sőt egyre inkább a gazdasági növekedést is korlátozó tényezővé válik.*

Magas infláció mellett a vállalkozások profitrátája szinte elkerülhetetlenül kisebb a kamatlábaknál, különösen pedig a hitelkamatlábaknál. (Az infláció bizonyítanul mértéke mellett a profit kellő pontossággal nem is látható előre.) A potenciális beruházások döntő része messze nem képes olyan látható hasznot produkálni, mint amilyen a pénzügyi befektetések hozama. A hitelek és tőkebefektetések révén történő, egyébként hatékony beruházások egy része a potenciális befektető szemszögéből ésszerűtlenné válik.<sup>9</sup> Az előbbiekkel is összefügg az, hogy a vállalkozások hitelállománya reálértékben még akkor sem – vagy legfeljebb lassan – nő, ha nominálisan jelentős bővülés mutatkozik. Magas infláció mellett tehát nagymértékben megnehezül a vállalkozások reálfelhalmozása, ezáltal a korszerűsítés és a fejlesztés. Erről az oldalról nyilvánvaló, hogy az infláció a gazdaság növekedésének és versenyképessége javulásának egyre súlyosabb gátjává válik.

De az inflációnak, különösen pedig azon ténynek, hogy mértéke meghaladja a gazdaságpolitika által vártat, a közelmúltban jelentkezett még egy növekedést gátló hatása. Ez

<sup>9</sup> Igaz ugyan, hogy a reálfelhalmozás (a vállalkozásban lekötött tőke) esetén a nominális hozamot két tényező (a tőke nominális értékének emelkedése és a profit) együttesen adja, de a még fejletlen tőkepiac körülményei között a lekötött tőke infláció miatti nominális érték növekedését a befektető rendkívül nehezen és bizonytalanul tudja előrelátni; így azt kellő súllyal nem is tudja kalkulálni. Ezért is a közgazdasági értelemben pontatlanul számolt nominális hozamok csalóka összehasonlítása a gyakorlatban gyakran nagyobb szerepet kap, mint a reálisan várható reálhozamok összevetése és mérlegelése.



abban állt, hogy a vártnál nagyobb mértékben értéktelenítette el a belföldi jövedelmeket, azaz a keresletet. 1995-ben ez utóbbi körülmény (például az, hogy a reálkeresetek és a reálfogyasztás csökkenése a vártnál erőteljesebb volt) még hozzájárult az egyensúly javulásához. De a hazai kereslet csökkenése (amelynek értelemszerűen mind egyensúlyjavító, mind növekedést fékező hatása van) az egyszeri erőteljes egyensúlyjavító hatás kifejtése után már egyre kevésbé képes ezt a típusú „reakciót” kiváltani, és ezért egyre erősebbé válik a növekedést fékező hatása. 1996-ban már az történt, hogy miután az infláció a vártnál jobban elértékeltelenítette a belső nominális keresletet, a gazdasági növekedés üteme is elmaradt a „hivatalosan” előre jelzettől.

Természetesen elképzelhető, hogy a gazdasági szereplők a vártnál nagyobb infláció hatására kikényszerítik a nominális jövedelmek nagyobb emelkedését is. Ez azonban talán még az előzőnél is kedvezőtlenebb következményekkel jár, hiszen újabb lökést ad az inflációnak.

Az infláció tehát bajt, mégpedig egyre nagyobb bajt csinál, és ráadásul igen makacs. Letörésének egyre inkább *a stabilizációs politika fő, illetve az egész gazdaságpolitika egyik fő céljává kell válnia*, hiszen az infláció erőteljes csillapodása az egészséges gazdasági növekedés kibontakozásának is kiemelkedően fontos előfeltétele.

Mint láttuk, az infláció jelenlegi magas szintjének alapvető meghatározó tényezője az, hogy egyre inkább „önismétlő” és „öngerjesztő” folyamattá válik, mégpedig nem annyira formalizált, hanem inkább a tényleges indexálásokon, „árkövetéseken”, azaz az ár-bér-ár, ár-árfolyam-ár és ár-ár spirálokon keresztül. A „tyúk vagy a tojás volt-e előbb?” problémához hasonlítható az a kérdésfeltevés, hogy az infláció miatt van-e ahhoz igazodó bérnövekedés vagy fordítva: a bérnövekedés táplálja-e az inflációt. Ugyanilyen típusú az a kérdés is, hogy az infláció miatt kell-e folyamatosan leértékelni a forintot, vagy a leértékelések táplálják-e az inflációt.

A bővös körökből tudatos politika híján csak nagyon nehezen, illetve lassan lehet kijutni. Ehhez komolyan végiggondolt stratégia és taktika szükséges – amely bizonyos dogmákkal (például az árfolyam-politikában a reálárfolyam szinten tartásának abszolút követelményével) is szakít. Melyek e stratégia legfontosabb elemei?

– Egyrészt a reálbér indexének tartósan el kell maradnia a termelékenység emelkedésétől, méghozzá érezhető gazdasági növekedés körülményei közepette. (Már csak azért is, hogy a termelékenység erőteljes emelkedése mellett a reálbér is nőhessen.)

– Másrészt a termelés és az export nemzetközi versenyképessége nem alapulhat a forint túlzott mértékű leértékelésén. A cél az, hogy a termékek minőségének és korszerűségének javulása tegye lehetővé a fajlagos árnövelést, a termelékenységnek a reálbérnél gyorsabb növekedése pedig csökkentse a termékegységre jutó költségeket. E feltételek teljesülése esetén az export megfelelő jövedelmezősége akkor is biztosítható, ha a forint nominális leértékelésének mértéke valamivel (ha nem is sokkal!) kisebb, mint a bel- és külföldi infláció különbsége, azaz ha a forint reálárfolyamának (áralapú) szinten tartása már nem elengedhetetlen követelmény.

Ha az említett követelmények, illetve összefüggések érvényesülnek, akkor az infláció egyre kevésbé lesz önismétlő és öngerjesztő folyamat, és erőteljesen csillapodni fog, kedvezőbb feltételeket teremtve a tartós gazdasági növekedés számára is. Nyilvánvaló, hogy ehhez több évi tudatos, e célra orientált gazdaságpolitikai magatartás szükséges. Idén már tapasztalhatók e követelmények megvalósulásának jelei; ezek tudatos vállalása és erősítése látszik indokoltnak.

## Növekedés és beruházás

A nyugat-európai átlagot meghaladó ütemű, tartósan kiegyensúlyozott gazdasági növekedés nem képzelhető el a kínálatot növelő és versenyképességét javító beruházási tevékenység lendületes emelkedése nélkül.

A nemzetgazdasági beruházások 1990–1992-ben jelentősen csökkentek, 1993-ban lassan, majd 1994-ben erőteljesen nőttek, de 1995–1996-ban ismét csökkentek. Az elmúlt hét év közül egyben a beruházás dinamikája elmaradt a GDP-étől (1990), öt évben vele közel azonos volt (1991–1993, 1995–1996), és csak egy évben (1994) haladta azt meg számottevően. A beruházás/GDP hányad ebben az időszakban jóval 20 százalék alatt maradt. *Az elmúlt években a gazdaságban jelentős „beruházási deficit” halmozódott fel; a korszerű, versenyképes kínálat bővülési lehetősége korlátozott maradt.*

A vállalkozások felhalmozási, ezen belül beruházási forrásai 1995–1996-ban erőteljesen bővültek, de beruházási tevékenységük ennél jóval kevésbé.<sup>10</sup> A vállalkozói beruházásokat jelenleg nem általában a pénzforrások hiánya, hanem egyfelől a hosszú lejáratú hitel- és különösen tőkeforrások szűkössége, másfelől a vállalkozások beruházási kedvének, szándékainak gyengesége, visszafogottsága fékezi. Ennek több oka van.

Az első ok az, hogy a magas infláció és nominális kamatlábak mellett nemcsak a hitelek kamatszintje magasabb, hanem még a pénzügyi befektetések hozama is – különösen az állampapírokba, de újabban a jó külföldi értékpapírokba történő befektetésekre is – jellemzően kedvezőbb, mint az egyébként jóval nagyobb kockázatú átlagos reálbefektetésekre (miközben – mint említettem – a vagyontérték inflációs növekedésének kilátásai nem beláthatók). Ezen az egyébként igen mérsékelt kulcsot tartalmazó társasági adórendszer sem segít. Az ugyanis csak az osztalék kivételét diszpreferálja, de egyébként egyforma feltételeket teremt a jó hozamú bel- és külföldi pénzügyi befektetések és az ennél kedvezőtlenebb hozamú, egyúttal nagyobb kockázatú reálbefektetések (beruházások) számára. Az adókedvezmények pedig kiragadott részcélokat preferálnak (ezen belül például a nagyvállalatok exportbővítő beruházásait ösztönzik), ami ellentétes a nemzetközi gyakorlattal és elvekkel is.

A második ok az, hogy a pénzügyi közvetítőrendszer jelenleg még nem eléggé alkalmas a hatékony reallokációra, a reálbefektetések hosszú lejáratú finanszírozási szükségleteinek kielégítésére. A megtakarítási hajlam, amely csak 1995–1996-re erősödött meg, döntően rövid távú pénzügyi befektetésekben nyilvánul meg. A kereskedelmi bankoknál az éven túli források aránya igen kicsiny és mérséklődő. A bankok ezért alig képesek hosszú távú kockázatok vállalására, tehát hosszú lejáratú, beruházási célú hitelezésre. Egyetlen – állami tulajdonú – fejlesztési bank működik, részese a hitelezésből nem jelentékeny. Ezért csak a legjobb – főleg külföldi tulajdonú – vállalkozások tudnak (mégpedig főleg külföldről származó) hiteltől beruházni. A tőkepiac fejlődik ugyan, de a tőzsdén még ma is kevés nem pénzügyi vállalkozás részvénye forog; ennek döntő része másodlagos forgalom. A tőkeemelési célzatú részvénykibocsátás mértéke általában is alacsony; a „külső”, vagyis adott társaságon kívüli forrásból származó tőkeemelés ritka, kivéve a külföldi tőkebeáramlásból adódó eseteket. A kockázati tőke mértéke és szerepe kicsiny; hiányoznak a viszonylag nagyobb külső intézményi tőkebefektetés instrumentumai. Az intézményi befektetők – érthetően – elsősorban a nemcsak kockázatmentes, hanem jobb hozammal is kecsegtető állampapírokba fektetnek be. Összességében: jelenleg a tőkeátcsoportosulás csatornáinak és eszközeinek fejletlensége, illetve hiánya is gátolja a hatékony beruházások finanszírozását.

Harmadik okként pedig azt említhetjük meg, hogy a vállalkozások általában csak akkor szánják el magukat nagy volumenű fejlesztésekre, ha a belföldi értékesítés bővülésé-

<sup>10</sup> A vállalkozások beruházásainak volumene 1995-ben 9 százalékkal nőtt, 1996-ban 2 százalékkal csökkent, 1997. első felében ismét emelkedett.

re is számíthatnak (kizárólag exportértékesítési céllal csak kevés, alapvetően külföldi tulajdonú cég hajt végre nagyobb beruházást). A belső kereslet mérsékelte, de tartós növekedésének megindulása ezért a beruházási tevékenység fellendülésének és így a gazdasági növekedés kibontakozásának is szükséges, sőt, elengedhetetlen előfeltétele.

A nyugat-európai átlagot meghaladó ütemű, kiegyensúlyozott gazdasági növekedéshez az szükséges, hogy *a beruházás GDP-hez viszonyított aránya a jelenlegi csaknem 20 százalékról rövid időn belül 25 százalék körüli vagy inkább a feletti szintre emelkedjék.*<sup>11</sup>

Ehhez a következő néhány évben folytatódnia kellene annak a tendenciának, hogy a belső felhasználás szerkezetében a beruházás javára csökken a fogyasztás aránya, miközben az lenne kívánatos, hogy utóbbi is már érzékelhetően emelkedjék. Ez az arányváltozás az egyik legfontosabb feltétele annak, hogy a korszerűsítési és fejlesztési folyamatok érezhetően felgyorsuljanak, és kellő eredménnyel járjanak. Ehhez egyrészt további makrogazdasági változásokra, másrészt a beruházások kifejezett elősegítésére van szükség.

Az egészséges és kellő ütemű gazdasági növekedés kibontakozásának, a beruházások ezt szolgáló gyors emelkedésének  *fő makrogazdasági feltételei* a következők.

– A belföldi piaci kereslet mérsékelte, majd fokozatosan gyorsuló – de az egyensúlyt nem veszélyeztető – emelkedése nélkülözhetetlen tényezője (húzóereje) a vállalkozások expanziójának, fejlődési és így befektetési kedvük erősödésének.

– Az infláció jelenleginél jóval alacsonyabb szintje, folyamatos és erőteljes mérséklődése, valamint kiszámíthatósága szükséges ahhoz, hogy a vállalkozások általánosságban megfelelően magas reálprofitot érhessenek el, hogy a vállalkozói tőkeberuházás hozama általánosságban (jellemzően és egyértelműen) meghaladhassa a pénzügyi befektetés hozamát és a hitelkamatlábát, hogy a tőkebefektetők messzebbre tekintően tervezhessenek, és hosszabb távra kalkulálhassák befektetésük megtérülését, továbbá hogy a megtakarítók érdekeltek legyenek hosszabb lejáratú megtakarításokban és befektetésekben is.

– Az államháztartás deficitjének további leszorítása csökkentheti az állam hitelfelvételi igényét; ezáltal a bankrendszer csökkentheti a költségvetés részére és növelheti a vállalkozói szféra számára történő kihelyezések arányát, miközben ez – az infláció csillapodása mellett – hozzájárulhat a hitelkamatlábak mérséklődéséhez.

– A háztartások megtakarítási hajlamának és ezáltal a megtakarítási rátának a növekedése, a pénzmegtakarítások reálértékének folyamatos emelkedése bővítheti a hitelforrásokat, és szintén elősegítheti a hitelkamatlábak mérséklődését; az infláció előre látható mérséklődése, a pozitív reálhozamot biztosító betéti kamatok és a gazdaság fejlődésébe vetett bizalom erősödése esetén emelkedhet a hosszú lejáratú pénzek jelenleg igen alacsony aránya a lakosság pénzmegtakarításaiban és így a bankrendszer forrásaiban.

– Az említett tényezők kedvező alakulása, valamint a bankrendszer költségeinek és kamatrésének – a bankok közötti fokozódó verseny hatására is bekövetkező – viszonylagos mérséklődése szükséges ahhoz, hogy a bankok által nyújtott hosszú lejáratú hitelek kamatszintje nominálisan jelentősen csökkenjen, és a reálkamat szint ne legyen magasabb, mint a fejlett európai országokban.

A beruházások felfutását és ezzel a megfelelő gazdasági növekedés kibontakozását szolgáló említett makrogazdasági feltételek fokozatosan, néhány év alatt alakulhatnak ki, de a folyamat már elindult. Különösen kedvező, hogy az 1996 második felében jelentkező és 1997 első felében folytatódó gazdasági növekedés az export dinamikus bővülésével függ össze, és – legalábbis e sorok írásáig – nem rontotta az elért egyensúlyi pozíciókat.

Ez a makrogazdasági átalakulás, amely a stabilizációs folyamat második, beteljesítő

<sup>11</sup> Itt említhető meg, hogy a beruházás/GDP hányados 1993-1995-ben az EU-tagországok közül Ausztriában 24-25, Portugáliában 24-26, Spanyolországban 20-21, Németországban kb. 22 százalék volt. Számos országban ugyan ez a hányados nem érte el a 20 százalékot, de nálunk a növekedési ütem kívánatos gyorsulása a magasabb hányadot igényli.

szakaszának is tekinthető, szükséges, de valószínűleg nem elégséges a beruházások erőteljes fellendüléséhez. (Feltehetően inkább csak viszonylag mérsékelt, a kívánatosnál lassabb ütemű beruházásnövekedést eredményez.) A mostani helyzetben – amikor a beruházások fellendülésének több fontos tényezője és eszköze hiányos vagy hiányzik – e téren *specifikus tennivalók* is adódnak. Hangsúlyozom: nem egyszerűen a vállalkozók „helyzetének javítása”, hanem a piaci szereplők felhalmozási lehetőségeinek és főleg fejlesztési szándékainak bővítése, növekvő beruházásaik révén pedig kínálati pozíciójuk, reál-versenyképességük és aktivitásuk erősítése a cél.

– A reálbefektetéseknek a pénzügyi befektetésekkel szemben mutatkozó jelenlegi hozamhátrányának kiegyensúlyozására – tehát nem elsődlegesen a vállalkozások forrásainak bővítése céljából – átmeneti időre (a makrogazdasági feltételek megjavulásáig) megfontolandó egy olyan általános beruházásösztönző megoldás bevezetése, amely kedvezőbbé tenné a beruházók ráfordításainak megtérülését. Ilyen megoldás lehetne például az, hogy a társaságnál az amortizációt meghaladó beruházási ráfordítás összegének bizonyos hányada (néhány éven át) levonható lenne a társasági adó alapjából (az – egyébként több esetben indokolatlan – egyedül jellegű beruházási adókedvezmények visszaszorítása, valamint akár még a társasági adó kulcsának a jelenlegi – igen alacsony – 18 százaléknál kissé magasabb szintje mellett is). Az általános beruházásösztönző adókedvezmény előnye lenne az is, hogy nem a beruházások egyik-másik pénzforrását (például a hitelt) tenné olcsóbbá (megtérülését javítaná), hanem a vállalkozók számára egyaránt kedvezőbbé tenné a beruházást mind saját forrásból, mind hitelből, mind pedig „külső” tőke befektetéseként; tehát elősegítené a külföldi működőtőke beruházását is.

– A kereskedelmi bankoknak alkalmasabbakká kell válniuk ahhoz, hogy nagyobb arányban nyújtsanak hosszú lejáratú, fejlesztési célú hiteleket; ehhez további privatizációra, egyes esetekben tőkeemelésekre, a hosszú lejáratú források arányának bővülésére, a projektfinanszírozás fejlesztésére van szükség. Az egyetlen állami tulajdonú fejlesztési bank beruházáshitelezési tevékenységének bővítése mellett szorgalmazni, bátorítani kellene további – alapvetően magántulajdonú – fejlesztési bankok kialakulását.

– Kedvező lenne, ha a stabil és fejlődőképes társaságok nagyobb mértékben vezetnék be részvényeiket a tőzsdére, és ha az intézményi befektetők – ideértve a fejlődő nyugdíjpénztárakat is – nagyobb arányban fektetnék be szabad eszközeiket társasági részvényekbe. Ez azonban lassan fejlődő folyamat lesz.

– Bővíteni célszerű a kis- és középméretű vállalkozások fejlesztési hiteleit segítő garanciális rendszerek és intézmények tevékenységét, a garanciavállalás lehetőségeit és mértékét (ez segítheti, de nem tüntetheti el, illetve nem oldhatja meg e vállalkozások tőkehiányát és hitelezési problémáit).

– A vállalkozások, főleg pedig a kis- és középvállalatok hosszú távú finanszírozása bővítésének egyik fontos eszköze lehet a kockázatitőke-társaságok és alapok számának és tőkeerejének a növekedése. Ehhez sürgősen meg kell alkotni a régóta halogatott törvényt, és ennek keretében bizonyos állami kedvezményeket kell adni. Célszerűnek látszik, hogy – néhány működő, külföldi eredetű tőkealaphoz hasonlóan, de nagyobb tőkeerővel, állami kezdeményezés és esetleg kisebbségi tőkerészvétel mellett – a közeljövőben néhány jelentős nagyságú kockázatitőke-alap jöjjön létre, elsősorban a tőkeigényes középméretű vállalkozásokba történő befektetések, jelentősebb szerkezetátalakító korszerűsítések és fejlesztések finanszírozása céljából.

– Kívánatos előmozdítani, hogy a külföldi működőtőke beáramlása folyamatosan meghaladja az évi kétmilliárd dollárt, mégpedig – a privatizációban való részvételen túl – főleg új, zöldmezős beruházások, meglévő vállalkozásoknál jelentős tőkeemelések és a kockázati tőkealapokban való részvétel formájában.

Nem férhet kétség ahhoz, hogy a magyar gazdaság növekedésre, fejlődésre ítéltett. A gazdaság határozott, célirányos gazdaságpolitikai cselekvések nélkül is növekedésnek indul; ez a folyamat 1996 második felében megkezdődött és 1997-ben folytatódik. Nem lehet azonban közömbös, hogy ez a következő években milyen intenzitással és mennyire egyensúlyozó módon történik. Ezért olyan átfogó gazdaságpolitikára és komplex (makrogazdasági, pénzügyi, intézményi stb.) kormányzati intézkedésekre van szükség, amelyek – a gazdaság stabilizációjának továbbvitele és beteljesítése mellett – mihamarabb megalapozzák a gazdaság erőteljes korszerűsítését, a vállalkozások fejlesztéseinek növekedését, kínálatuk és versenyképességük erősítését, ezáltal a gazdaság kellő ütemű, egyensúlyozó és felzárkózást megindító növekedését. Ezen intézkedések egy része már megszületett, és erősítésre, gyors megvalósításra vár, más részük kidolgozása és végrehajtásuk megkezdése még előttünk van.

## Alapvető makrogazdasági mutatók

Mutató	Mértékegység	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 <sup>a</sup>
1. GDP (bruttó hazai termék)	folyó ár, milliárd forint	2089	2498	2943	3548	4365	5562	6655
2. GDP belföldi felhasználása	folyó ár, milliárd forint	2035	2523	2951	3839	4647	5684	6731
3. Behozatali többlet (2.-1.)	folyó ár, milliárd forint	-54,6	24,2	7,9	291,1	282,6	121,8	76,3
4. Behozatali többlet (3./1.)	a GDP százalékában	-2,6	1,0	0,3	8,2	6,5	2,2	1,1
5. GDP változása	volumenindex <sup>b</sup>	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	0-1
6. GDP belföldi felhasználása	volumenindex <sup>b</sup>	-3,1	-9,6	-3,6	9,9	2,2	-3,1	kb. -2
7. Beruházás	volumenindex <sup>b</sup>	-7,1	-10,4	-2,6	2,0	12,5	-4,8	-2,0
8. Lakosság fogyasztása	volumenindex <sup>b</sup>	-3,6	-5,9	0,0	1,9	-0,2	-7,1-4	-2
9. Egy főre jutó reáljövedelem	százalékos változás az előző évhez képest	-1,8	-1,7	-3,5	-4,7	2,7	-5,3	-1 - 0
10. Egy keresőre jutó reálbér <sup>c</sup>	százalékos változás az előző évhez képest	-3,7	-7,0	-1,4	-3,9	7,2	-12,2	-5,0
11. Fogyasztói árszínvonal	százalékos változás az előző évhez képest	28,9	35,0	23,0	22,5	18,8	28,2	23,6
12. Kivitel (árúk és szolgáltatások)	volumenindex <sup>b</sup>	-5,3	-13,9	2,1	-10,1	13,7	13,411	-13
13. Behozatal (árúk és szolgáltatások)	volumenindex <sup>b</sup>	-4,3	-6,1	0,2	20,2	8,8	-0,7	6 - 7
14. Folyó fizetési mérleg egyenlege	a GDP százalékában	0,4	0,8	0,9	-9,0	-9,5	-5,3	kb. -4
15. Államháztartás egyenlege <sup>d</sup>	a GDP százalékában	0,3	-2,9	-6,8	-5,5	-8,4	-6,7	kb. -3

<sup>a</sup> Előzetes becslés.<sup>b</sup> Százalékos változás az előző évhez képest.<sup>c</sup> 1990-ig munkások és alkalmazottak, 1991-től az összes kereső.<sup>d</sup> GFS, privatizációs bevétel nélkül.

Forrás: Pénzügyminisztérium (a KSH adatai alapján), MNB-jelentések.

## Irodalom

- ANTAL LÁSZLÓ [1994]: Az örökség: A gazdaság helyzete és a feladatok. Társadalmi Szemle, 10. sz.
- ANTAL LÁSZLÓ [1995]: Stratégia – közegellenállásban: Hároméves program. Figyelő, 44. sz.
- BALASSA ÁKOS [1994]: Van-e válság, és ha igen, miféle? Népszabadság, október 29.
- BALASSA ÁKOS [1995]: Egyensúly vagy növekedés? Népszabadság, június 3.
- BALASSA ÁKOS [1995]: Egyensúly, növekedés és monetáris politika a gazdasági átalakulás folyamatában, 1990-1998. A Reform, rendszerváltás, modernizáció c. kötetben. (Szerk.: *Halm Tamás*) Akadémiai Kiadó – Magyar Közgazdasági Társaság.
- BALASSA ÁKOS [1996]: Hogyan lehetne kimozdulni? Élet és Irodalom, 40. sz.
- BALASSA ÁKOS [1996]: A vállalkozói szektor hosszú távú finanszírozásának helyzete és fejlődési irányai. MNB Füzetek 7. sz.
- BALASSA ÁKOS [1997]: Egyensúlyőrző növekedést – kínálaterősítéssel. Külgazdaság, 1. sz.
- BALASSA ÁKOS [1997]: Néhány gondolat a beruházásokról és azok finanszírozásáról. Bankszemle, 3-4. sz.
- BÉKESI LÁSZLÓ [1995]: Mászt választhatunk, de „jobbat” aligha. Népszabadság, július 8.
- BÉKESI LÁSZLÓ [1996]: A gazdaságpolitika legfontosabb elemei a választási ciklus végéig. Mozgó Világ, 8. sz.
- BÉKESI LÁSZLÓ [1997]: Merre? Tovább?: A magyar gazdaságpolitikáról 1997 tavaszán. Figyelő, 12. sz.
- BOKROS LAJOS [1995]: Bokros Lajos huszonöt pontos programja. Népszabadság, február 17.
- BOKROS LAJOS [1996]: Növekedés és/vagy egyensúly – avagy az 1995. március 12-én meghirdetett stabilizáció tanulságai. Népszabadság, március 11.
- CSABA LÁSZLÓ [1994]: A furcsa pár: A rendszer-átalakítás és a stabilizáció ellentmondása Közép- és Kelet-Európában. Társadalmi Szemle, 1. sz.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Vázlat a modernizációs gazdaságpolitikáról. Társadalmi Szemle, 1. sz.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Rossz ez a növekedés?: Kiadáscsökkentés és kínálatösztönzés. Figyelő, 11. sz.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Gazdaságstratégia helyett konjunktúrapolitika. Külgazdaság, 3. sz.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Az infláció a legsúlyosabb csapás. Figyelő, 19. sz.
- CSABA LÁSZLÓ [1997]: Növekedés, egyensúly, fejlődés. Figyelő, 5. sz.
- ERDŐS TIBOR [1994]: A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- ERDŐS TIBOR [1994]: A vegyes gazdaságpolitika célszerűsége és tényezői. Külgazdaság, 9. sz.
- ERDŐS TIBOR [1994]: Ha beindul a modernizáció: Deficit, infláció, növekedés. Figyelő, 43. sz.
- ERDŐS TIBOR [1995]: Antiinfláció és stabilizáció: A reálbércsökkenés elkerülhetetlen. Figyelő, 26. sz.
- ERDŐS TIBOR [1996]: Az infláció és az állami költségvetés deficitje: A hiánycsökkentés esélyei. Figyelő, 10. sz.
- KÁDÁR BÉLA [1994]: Világgazdasági kihívások és magyar válaszok. Külgazdaság, 11. sz.
- KÁDÁR BÉLA [1996]: Vissza a szociális piacgazdasághoz! Figyelő, 51-52. sz.
- KÁDÁR BÉLA [1997]: Töprengések: Külgazdaság és jövőkép. Figyelő, 14. sz.
- KÁDÁR BÉLA [1997]: A harapófogó-stratégia: Modernizáció és integráció. Figyelő, 20. sz.
- KORNAI JÁNOS [1994]: A legfontosabb: a tartós növekedés. Népszabadság, augusztus 29. – szeptember 2.
- KORNAI JÁNOS [1995]: A magyar gazdaságpolitika dilemmái. Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.
- KORNAI JÁNOS [1996]: Kiigazítás recesszió nélkül: Esettanulmány a magyar stabilizációról. Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.
- Körkérdés a gazdaságpolitika mozgásteréről 1996-ban. I-II. rész. Külgazdaság, 1996. 1-2. sz.
- Körkérdés a gazdasági növekedés esélyeiről. I-II. rész. Külgazdaság, 1997. 1-2. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1994]: Megállítható-e a mérleg romlása?: Az export visszaesésének gazdaságpolitikai dilemmái. Népszabadság, április 27.
- KÖVES ANDRÁS [1995]: A stabilizáció gazdaságpolitikájáról. Népszabadság, április 1.

- KÖVES ANDRÁS [1995]: Egy alternatív gazdaságpolitika szükségessége és lehetősége. *Külgazdaság*, 6. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1995]: Fordulópont a magyar gazdaságpolitikában? *Társadalmi Szemle*, 8-9. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1995]: Gazdaságpolitikai dilemmák és lehetőségek a Bokros-csomag után. *Külgazdaság*, 11. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1996]: Reform, stabilizáció, alternatívák. *Népszabadság*, február 15.
- KÖVES ANDRÁS [1996]: Folyamatosság vagy változás: gazdaság és gazdaságpolitika Bokros után. *Társadalmi Szemle*, 8-9. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1996]: Stabilizáció és/vagy növekedés?: A kilábalás alternatívái. *Napi Gazdaság*, január 12.
- MATOLCSY GYÖRGY [1996]: Gazdasági és társadalmi sokkterápiák 1990 és 1995 között Magyarországon. *Társadalmi Szemle*, 5. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1996]: Milyen gazdaságpolitikával integrálódunk az Európai Unióba? *Valóság*, 8. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1997]: Egy illúzióval szegényebben. *Magyar Hírlap*, február 28.
- MEDGYESSY PÉTER [1996]: Stabilizáció és konszenzus: Pénzügyminiszteri program. *Bank & Tőzsde*, 10. sz.
- MEDGYESSY PÉTER [1997]: Nem mesterkélt gazdaságélénkítés. *Pénzpiac*, 1. sz.
- MEDGYESSY PÉTER [1997]: Célok és feladatok. *Pénzügyi Szemle*, 1. sz.
- MELLÁR TAMÁS [1997]: Egyensúly és/vagy növekedés. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- MIHÁLYI PÉTER [1996]: Mi van akkor, ha csak két százalékkal nő a GDP? *Magyar Hírlap*, november 15.
- PETSCHNIG MÁRIA ZITA [1995]: Ellentmondások, növekedés és egyensúlyromlás. *Társadalmi Szemle*, 8-9. sz.
- PETSCHNIG MÁRIA ZITA [1996]: Hiszek, ha látják: Inflációs várakozások. *Figyelő*, 34-35. sz.
- PETSCHNIG MÁRIA ZITA [1996]: Inflációs várakozások a magyar gazdaságban. *Társadalmi Szemle*, 10. sz.
- SURÁNYI GYÖRGY [1994]: Pénzügypolitika és egyensúly. *Figyelő*, 16. sz.
- SURÁNYI GYÖRGY [1995]: Monetáris politika '95-'96. *Bank & Tőzsde*, 36. sz.
- SURÁNYI GYÖRGY [1995]: Monetáris politika '96.: Harcban az inflációval. *Bank & Tőzsde*, 50. sz.
- SURÁNYI GYÖRGY [1996]: Jegybanki mérlegelés: Felfelé az inflációs lejtőn. *Bank & Tőzsde*, 29. sz.
- SURÁNYI GYÖRGY [1996]: Csak a gyors növekedés segíthet az országon. *Új Magyarország*, november 20.
- SURÁNYI GYÖRGY [1996]: Javuló egyensúly, lazuló szabályok. *Népszabadság*, december 27.
- SURÁNYI GYÖRGY [1997]: Változatlan keretek: Surányi György a monetáris politikáról. *Bank & Tőzsde*, 1-2. sz.
- SZAKOLCZAI GYÖRGY [1995]: Miért nincs ma Magyarországon gazdaságpolitikai vita? *Népszabadság*, szeptember 29.
- SZAKOLCZAI GYÖRGY [1996]: Stabil-e a magyar stabilizáció? *Népszabadság*, február 26.
- SZAKOLCZAI GYÖRGY [1997]: Növekedési potenciál. *Magyar Hírlap*, május 23.
- TARDOS MÁRTON [1997]: A gazdaságpolitikai kérdőjelei. *Népszava*, február 18.
- A GKI Gazdaságkutató Rt. előrejelzései és egyéb kiadványai.
- A Magyar Nemzeti Bank éves és havi jelentései.
- A Pénzügyminisztérium gazdaságpolitikai anyagai és jelentései.

Bródy András

## A piac és az egyensúly

### A neumanni és a kvázi-hamiltoni rendszer

---

**A piaci szabályozás stabil, de nem aszimptotikusan stabil, nem konvergens, nem tart egyensúly felé. Több számítási eljárás létezik az egyensúly, illetve az egyensúlyi pálya meghatározására, de ezek nem a piac mozgásának egyenletei. Ha létezik ilyen egyenlet, akkor valószínűleg ciklikus és nemlineáris. Az egyensúlyi arányok csak késve és nagy bizonytalansággal ismerhetők fel. Az érdekeltiség rendszerének módosításával azonban a mozgás konvergenssé tehető.\***

---

A növekedés minden országban és majdnem mindig döcög. Az Egyesült Államok itt vizsgált növekedési rátái például a hatvanas években közel 40 százalékkal ingadoztak átlaguk körül. Az ingadozás a hetvenes években több mint 80 százalékra nőtt és továbbra is magas.<sup>1</sup> A technikai fejlődés, az ízlés változása és a véletlen hatás elégtelen ennek magyarázatára.

Az új eljárások és termékek terjedése lassú és határozott irányú változást hoz, nem pedig ingadozást.<sup>2</sup> A tisztán véletlen folyamatokban viszont nem találjuk meg azokat a „színképvonalakat” (kiugró és kitüntetett frekvenciákat), amelyek a növekedési ütemek idősoraira jellemzők. Ezenkívül e hatások együttes ereje is eltölpül a gazdasági rendszer tapasztalt kilengéseinek pusztító energiája mellett. A tenger apályát és áradását sem lehet pusztán a változó légköri jelenségekkel magyarázni. A sajátos mozgás mind a tenger, mind pedig a gazdaság esetében mélyebbről ered.

Simább a szokásosnál a stagnálás, azaz egyszerű újratermelés és az újjáépítési szakaszok szép lendülete. A tervgazdálkodás viszont az átlagosnál is hektikusabban viselkedett. Tudjuk ma azt is, hogy a tőkés korszak előtt is egyenetlen a gazdaság menete. A jelenség tehát a munkamegosztás minden nagy rendszerére jellemző, még akkor is, ha a termékek cseréjét nem pénz közvetíti.<sup>3</sup> Az ingadozás menetét és gyakoriságát a munkafolyamat, a termelt termékek előállításának és fennmaradásának időtartama szabja meg. A vasút vagy úthálózat fejlesztése hosszabb lengést mutat, mint a házépítés vagy a születések száma, a mezőgazdaság vagy autóipar periódusa ezeknél rövidebb, és a kifli vagy a

---

\* Az alap gondolatot, a gazdasági egyensúlyhoz vezető folyamat megfogalmazásának szükségességét Rényi Alfréd vetette fel. A kutatást az OTKA (T 19588) támogatta. Köszönöm Molnár György és Simonovits András észrevételeit.

<sup>1</sup> Hasonló ingadozást találunk Anglia és Németország idősorában, és a francia vagy japán adatok is jelentős, sőt növekvő egyenetlenséget mutatnak.

<sup>2</sup> A beruházások hirtelen növekedése (Schumpeter, Kaldor) a ciklus egyik fázisa, de nem kiváltó oka. Éppen azt kell megmagyarázni, miért lüktet (többek közt) az új technika terjedése is.

<sup>3</sup> A krétai agyagtáblák, az elosztás központ számvitele világosan jelzi az ingadozás tényét (különben nem lett volna szükség rá) és az értékrendszer korai kialakulását is (ezt az egymást helyettesítő beszolgáltatások megszilárdult arányai mutatják).



gyufa „ciklusa” még ennél is gyorsabban lezajlik. Ezért indokolt az összefüggéseket és arányokat leíró matematikai modellek alkalmazása.

A növekedési modellek e szempontból történő spekulatív vizsgálata az egyszerű újratermelés lineáris rendszeréből kiindulva tart a bonyolultabb, a bővítést is leíró és logaritmikus ábrázolás felé.

### Az egyszerű újratermelés

Sraffa alapvető, de kézenfekvő gondolata szerint az ár a cserét és a csere fenntartását szolgálja. Ez az axiomatikus feltétel az önmagát helyreállító gazdaság esetében elégséges az egyértelmű és pozitív egyensúlyi árrendszer meghatározásához.

$$p' = p' A, \quad (1)$$

ahol  $p$  az árak vektora,  $A$  pedig a termékek és szolgáltatások előállításához szükséges és a gyakorlatban éppen érvényesülő folyó ráfordítások együtthatóinak nemnegatív és irreducibilis mátrixa. Ebből már következik, hogy az egyszerű újratermelés mátrixának legnagyobb sajátértéke egységnyi. Az árrendszerrel elvégzett hasonlósági transzformáció olyan mátrixot ad, amelynek minden oszlopösszege 1. Ha az árvektorból a  $\langle p \rangle$  diagonális mátrixot képezzük, a  $\langle p \rangle A \langle p \rangle^{-1}$  mátrixnak az egységelemekből álló  $e' = (1, 1, \dots, 1)$  vektor a sajátvektora.<sup>4</sup> Erről behelyettesítés révén meggyőződhetünk:

$$e' \langle p \rangle A \langle p \rangle^{-1} = p' A \langle p \rangle^{-1} = p' \langle p \rangle^{-1} = e'. \quad (2)$$

A mátrix ezért sztochasztikus és egy véges állapotú Markov-folyamat mátrixának tekinthető. Bármekkora az együttthatók tisztán véletlen ingadozása, az árrendszer ebből eredő kimozdulása zérushoz tart a rendszer méretének növekedtével. Ha tehát ingadozást észlelünk, az vagy a rendszer működésének sajátosságaiából, vagy pedig az itt még nem tárgyalt bővülés tényéből, a bővülés ütemének változásából ered.

Az (1) egyenlet következménye egy hasonlóan pozitív jobb oldali sajátvektor létezése is. Ez adja meg a rendszer mennyiségi (fizikai) egyensúlyát,

$$x = A x. \quad (3)$$

Most a sorok összegét átalakítjuk egységnyivé az  $x$  termelés vektorával a megfelelő hasonlósági transzformáció révén. Ezért a pénz forgalmának Markov-folyamata mellett a termékek forgalmának hasonló, de az előbbivel ellentétes irányú folyamatára is érvényesek az ergodikus állapotot jellemző törvényszerűségek.

Goodwin [1953] első modellje Smith piacelméletének logikus összefoglalásával magyarázta a ciklusok kialakulását. Mivel az egyszerű újratermelés esetén a nyereség normális mértéke zérus, az egyensúly hiánya által okozott nyereség a termelés növelését, a veszteség pedig csökkentését váltja ki. Hasonlóan vezet a túlkereslet (ennek szokásos mértéke is zérus) az árak emelkedéséhez, a túlkínálat pedig csökkenéséhez.

$$\dot{x} = (1 - A')p \quad \text{és} \quad \dot{p} = (A - 1)x. \quad (4)$$

Ha tehát a  $z = (p, x)$  vektort definiáljuk, akkor a piaci mozgást leíró összevont differenciálegyenlet a következő alakot ölti:

$$\dot{z} = Kz, \quad (5)$$

<sup>4</sup> A ma már világszerte kidolgozott országos input-output táblázatok koefficienseinek mátrixai közelítőleg éppen ebben a transzformált alakban kerülnek közlésre.

ahol

$$K = \begin{bmatrix} 0 & A-1 \\ 1-A' & 0 \end{bmatrix}. \quad (6)$$

$K$  ferdén szimmetrikus mátrix. Csak tisztán képzetes sajátértéke van, az egyensúlyi vektorokhoz tartozó zérus sajátértéken kívül.<sup>5</sup> Ez nyilvánvaló abból, hogy a tetszőleges  $x$  vektorral képezett kvadratikus forma,  $z'Kz$ , a ferde szimmetria miatt mindig zérust ad, így a sajátértékek valós része szükségképpen zérus. A létrejövő trajektóriák tehát az egyensúlyi helyzet körül ingadoznak. A kezdeti eltérés nem csökken, mert  $z'Kz = 0$ , tehát  $z'z = 0$ . Ezért a  $z$  vektor elemeinek négyzetösszegéből képzett vektor deriváltja is zérus. A négyzetösszeg változatlan,  $z'z = \text{konstans}$ . A  $z$  vektor egy  $n$  dimenziós gömb pozitív ortánsán mozog. A leírt pályán az egyensúlyi vektortól való négyzetes eltérés is állandó marad.

Goodwin gondolatmenete logikus, a piac működésének klasszikus, bevált és általánosan elfogadott leírására épül. Bár a piac gyakorlatban észlelt mozgását minőségileg megmagyarázza, mégsem vezet a piac mozgásának igazi és elfogadható képéhez. Az egyenlet spektruma, a létrejövő lengések ciklushossza nem egyezik meg a tapasztalattal. Az  $A$  mátrix sajátértékei zérus körül sűrűsödnek, annál kisebb sugarú körben, minél nagyobb a mátrix.<sup>6</sup> A  $K$  mátrix tisztán képzetes sajátértékei ezért  $\pm i$  körül szóródnak. Ez hozzávetőlegesen  $2\pi/i = 6,28$  éves ciklusoknak felel meg.<sup>7</sup> A valóság hűségesebb leírásához javítani kell a modellt. Ez a kezdeti alak ezenkívül egy csak később nyilvánvalóvá váló hibát is tartalmaz, de ezt áttetsző egyszerűségében még nem árulja el.

A modell mégis megengedi, hogy már itt felvessük a kutatás alapkérdését, nevezetesen azt, hogy a  $K$  mátrix helyett miért nem a

$$H = \begin{bmatrix} A'-1 & 0 \\ 0 & A-1 \end{bmatrix} \quad (7)$$

mátrix szerint megy végbe az árak és a mennyiségek adaptálódása. Ez a  $H$  mátrix konvergens folyamathoz vezetne, mert belőle a

$$\dot{p}' = p'(A-1) \text{ és } \dot{x} = (A-1)x \quad (8)$$

duális egyenletek adódnak.

Az így meghatározott pályák gyorsan tartanak az egyensúly felé, mert az  $A$  mátrix sajátértékeinek kicsinysége miatt az egyensúlyhoz tartozó zérus sajátértéken kívül az  $(A-1)$  mátrixnak csupa negatív valós részű, közel egységnyi sajátértéke van. Ha kizavarjuk a folyamatot az egyensúlyból, az eltérés már a következő évben közel harmadára csökken.

A  $H$  mátrix kvázi-hamiltoni rendszert ír le, és a hamiltoni rendszert a fizika és az optimális folyamatok elmélete már behatóan vizsgálta. Ezzel szemben a ferdén szimmetrikus  $K$  mátrix mindig ciklikus pályához vezet. Ez utóbbit neumann rendszernek fogjuk nevezni. A kétféle rendszert a következő fejezetben vizsgáljuk.

<sup>5</sup> A teljesség kedvéért megjegyzendő, hogy a  $z=(p,x)$  vektoron kívül a  $(p,0)$  és  $(0,x)$  vektor is egyensúlyi, ezért az utóbbi két vektor bármilyen konvex lineáris kombinációja is.

<sup>6</sup> Ezt bizonyítja a Leontief-mátrix szubdomináns sajátértékéről szóló dolgozatom (Bródy [1997]).

<sup>7</sup> Lehetséges azonban, hogy az ősbibliai állapotok tekintetében elfogadhatóbb az ilyen ciklus léte. Erre utal a hét sovány és hét kövér tehén bibliai története.

### A hamiltoni és a neumanni rendszer

Hamiltoni formának nevezünk minden olyan kétváltozós,  $H(p,x)$  függvényt, amelyre teljesülnek a

$$\frac{\partial H}{\partial p} = \dot{x} \text{ és } \frac{\partial H}{\partial x} = -\dot{p} \quad (9)$$

összefüggések. Mint az könnyen belátható, ennek folyományaképp

$$\frac{\partial H}{\partial t} = \frac{\partial H}{\partial p} \dot{p} + \frac{\partial H}{\partial x} \dot{x} = \dot{x}\dot{p} - \dot{p}\dot{x} = 0, \quad (10)$$

tehát a hamiltoniánus konstans értékű marad az általa meghatározott  $p$  és  $x$  pálya mentén.<sup>8</sup> Ugyanakkor a

$$\frac{d(px)}{dt} = \dot{p}x + p\dot{x} = 0 \quad (11)$$

egyenlőség is fennáll, ha a hamiltoniánus a nyereséget (többletet) kifejező

$$H(p,x) = p'(1-A)x \quad (12)$$

egyenlet alakjában adott. Ekkor tehát az össztermelés értéke is konstans a leírt pályán.

Ha azonban a termelt mennyiségek szabályozó egyenletében *előjelet váltunk*, akkor éppen a (8) egyenlet duális és gyorsan konvergáló egyenleteihez vezetnek. Ezért nevezhetjük e rendszert kvázi-hamiltoninak, bár az előjel felcserélése következtében módosul a mozgás formája.

Az előjelváltás ugyanis lényeges eltérést okoz. A kvázi-hamiltoniánus értéke nem konstans, nem értelmezhető a rendszer „energiájaként”. Az  $(1-A)$  és az  $(A-1)$  mátrix között pedig az a különbség, hogy míg az utóbbi biztosítja a (8) egyenlet konvergenciáját, az előbbi általában nem. Az  $A$  mátrixnak lehetnek (és gyakorlatilag mindig vannak) negatív sajátértékei, s azok hibás irányba térítik a pályát. Gazdasági értelmezése szerint az  $\dot{x} = (A-1)x$  egyenlet a mindenkori keresletet követő termelési döntést írja le. A túlkereslet a termelés növeléséhez vezet, s ezzel kiegyensúlyozza a termelés arányait. Az eredeti előjel (tehát a tényleges hamiltoni forma) az  $\dot{x} = (1-A)x$  alakot adná, s ez azt jelenti, hogy nem a túlkereslet, hanem az előállított többlet szabná meg a termelés mozgását. Ilyenkor a túltermelés önmagát fokozza, és ez eltérít az egyensúlyi pályától. A tervgazdálkodás ezt a törekvést merevítette dogmává a termelési eszközök „primátusának” tételében. Többek között ez is hozzájárult ahhoz, hogy az ipart a mezőgazdaság és a szolgáltatások rovására és a növekvő veszteségek ellenére is aránytalanul felduzzasztotta.<sup>9</sup>

A  $K$  ferdén szimmetrikus mátrixra épülő Smith–Goodwin-féle másik szabályozási formát viszont azért nevezhetjük neumanni rendszernek, mert Neumann modellje másfajta szabályozást nem is tesz lehetővé. Ez ugyanis nem négyzetes, de téglalap alakú mátrixokra támaszkodik. Ennek következtében az árvektor és a mennyiségi vektor<sup>10</sup> elemeinek

<sup>8</sup> A mechanikában a hamiltoni forma a rendszer teljes (potenciális + kinetikus) energiáját fejezi ki, ez a konzervatív rendszerekben a mozgás első integrálja.

<sup>9</sup> A tervhivatalok és általában a gazdasági irányítás által elkövetett elemi hibákra, amelyek képzetlenségből is származtak, még vissza fogunk térni. De látjuk, hogy ezek voltak a „hiánygazdaság” és a „puha költségvetési korlátok” jelenségeinek kiváltói. A gazdaság nem a fogyasztót, hanem a minden áron való növekedés látszólag lelkesítő eszméjét szolgálta.

<sup>10</sup> E vektort Neumann a termelési eljárások intenzitásainak nevezi.

száma eltérő. Általában több az eljárás, mint a termék, mert ugyanazt a terméket több eljárással is elő lehet állítani, bár egy-egy eljárásnak több terméke, úgynevezett ikerterméke is lehet. Az árvektor és a mennyiségi vektor elemszámának eltérése miatt az ilyen gazdaságban *csak* keresztszabályozás mehet végbe. Az eljárás intenzitását nem a befolyásolhatja a kereslet és a kínálat eltérése, mert a téglalap alakú mátrix sorai és oszlopai nem rendelkeznek egyértelműen egymáshoz. A túlkereslet egy-egy termék, és nem valamilyen eljárás iránt mutatkozik, ezért csak a termék árát mozgathatja. Egy eljárás költségeinek és bevételének eltérése viszont nem befolyásol közvetlenül semmiféle árat, csak és kizárólag az eljárás intenzitását módosíthatja.

A következőkben ezért a Leontief-féle rendszerhez kötjük a kifejtést. Ebben mindkét fajta szabályozás vizsgálható. A termék és a terméket előállító eljárás azonos, ami a mátrixot kvadratikussá teszi, és ezzel lehetővé válik a szokásos kalkulus alkalmazása. A statisztikai adatok is ilyen rendszerben állnak rendelkezésre.

Ezért már itt megemlíthető, hogy a két mátrix, a  $H$  és a  $K$  összegezéséből, tehát a két működési forma „keveréséből” olyan új rendszer jön létre, amely ingadozik ugyan, de sajátértékeinek valós része mindig negatív (az egyensúlyi megoldáshoz tartozó zérus sajátérték kivételével). Az így megalkotott mátrix ezért aszimptotikusan stabil, az idő teltével biztosan az egyensúlyhoz tart.

A kevert rendszer mátrixa ugyanis

$$W = \begin{bmatrix} A' - 1 & A - 1 \\ 1 - A' & A - 1 \end{bmatrix},$$

és e mátrix negatív szemidefinit. A  $z'Wz$  bilineáris forma maximumát az egyensúlyi vektor adja meg, s ez a maximum zérus értékű. Tetszőleges valós vektorral szorozva a mátrix ferdén szimmetrikus része zérust ad, a főátlóban álló elemekkel való szorzás eredménye pedig  $p'A'p - p'p$ , illetve  $x'Ax - x'x$ . Mindkét összeg negatív, kivéve a bal, illetve jobb egyensúlyi vektorral való szorzást, amikor maximumát éri el, és ez a maximum zérus értékű. Ez annak következménye, hogy e sajátvektorok éppen a legnagyobb sajátértékhez tartoznak.

### Első diszkusszió

Annak belátása, hogy mindig több termelési eljárás van vagy lehetséges mint termék, szükségessé teszi azt, hogy az eddigieknél világosabban megkülönböztessük egymástól a piac két funkcióját. A piac alapvető feladata az, hogy elválassza a gazdaságosan gyakorolható eljárást a gazdaságtalantól. E megkülönböztetés a mindenkori árrendszer segítségével történik. Ezért vakította meg a tervgazdálkodást az árak bürokratikus, tehát rendetlen, ezenkívül a tényleges költségektől szándékosan is eltérő arányrendszerként való meghatározása és rögzítése.

A piac e kiválogatás feladatát nyilván annál jobban látja el, minél nagyobb méretű és minél rugalmasabb, tehát minél gyorsabban alkalmazkodik a mindig változó körülményekhez. A piac második feladata éppen ez az alkalmazkodás s ebben találkoztunk elméleti és gyakorlati nehézségekkel. A piaci árrendszer ingadozó, nem ad elégségesen szilárd támpontot a válogatáshoz, mert nem konvergál az egyensúlyi árakhoz. Ez a hiányosság azonban, az egyszerű újratermelés szintjén és elméletileg, áthidalhatóan bizonyult.

Meg kell tehát vizsgálni a bővítés kérdéseit, s azután azt, hogyan lehet piaci automatizmusként (és nem csupán elméletben) konvergenssé tenni a folyamatot. Az egyszerű újratermelés persze mindig része, mégpedig döntő – minden egyes évben mintegy 80-97

százalékra rúgó – része a tendenciájában bővülő folyamatnak. A bővítés egyensúlyát az elmélet éppen olyan pontosan megszabja, mint az egyszerű újratermelés folyamatát. Más dolog azonban az egyensúly definíciója, más az egyensúly számszerű megközelítése, és ismét más az egyensúly gyakorlati érvényre jutása. Mind ez ideig nem ismerünk olyan valóságos folyamatot, amely ténylegesen elvezetne az egyensúlyi helyzethez.<sup>11</sup>

E folyamat és ismeretének hiányában azonban az állami beavatkozás sem áll szilárd alapokon. A gazdaságpolitika megfigyeli és elemzi a piaci mozgást és azt közelebb próbálja hozni az egyensúlyhoz. Ennek definíciója elméletileg szabatos lehet, de valóságos helye, a piac mozgása miatt soha nem világos. Általában még az sem tudható, ezért mindig vitatható, hogy merre keresendő az egyensúly. A tervszerűnek nevezett vagy vélt gazdálkodás negyven éve éppen arra tanított meg, hogy még jó modellekkel, igényes és gyors adatszolgáltatással is csak jelentős *késéssel* és akkor is csak *hozzávetőlegesen* lehet az egyensúly (nem pontos és nem biztos) helyét kiszámítani. S még ez is olyan ideális követelménynek bizonyult, amelyet a valóságban soha nem sikerült kellően kielégíteni.

A késés mindig legalább egy-két éves elmaradást jelent, amíg az adatok összegyűjtése után, az ellentmondások kiküszöbölésével egy többé-kevésbé ellentmondásoktól mentes összkép kialakul. A közelítés még e „végső” formában is igen pontatlan és torz marad. A statisztikai adatok akkor kezdenek pontosak lenni, amikor a hivatal a statisztikai eltéréseket is közli. Ezek öszgazdasági szinten ritkán szoríthatók 1-2 százalék alá. Az eltérést nem közlő adatszolgáltatások ennél általában pontatlanabbak. Ezért a legkifinomultabb és legkorszerűbb számítás is csak elemzésre és előrejelzésre való. Nem alapozhat meg semmiféle beavatkozást, s ha mégis erre szolgál, akkor csak más érdekeken alapuló előzetes döntések áltudományos alátámasztásáról van szó. Mérnöki értelemben nem lehet szó tervezésről az ismeretek nagyfokú bizonytalansága miatt.

A piacnak tehát egy olyan „vonzási központhoz” kell alkalmazkodnia, amely nem ismeretes és kívülről nem adható meg. Helytelen is előírni, ismerve a tudás és az egyáltalán megismerhető dolgok korlátait. Ha viszont egyensúly helyett csak egyensúly körüli ingadozás észlelhető, akkor – eltekintve az ingadozás és súrlódás okozta vélhetően nem csekély anyagi károktól – örökké félelmek és reménységek között fogunk hanyódni.

Kérdéses mégis, hogy egy műszaki értelemben is optimális és a leggyorsabb alkalmazkodást biztosító szabályozást kell-e keresni. Van érv ellene, mivel az így kialakított rendszer merev és könyörtelen lenne. A piac mindenkor önmozgása nemcsak az egyes embereknél, hanem az emberek összességénél is nagyobb erővel tör utat magának. Ha ezt a mozgást még következetesebbé alakítjuk, akkor mindent legázolhat. Megfontolandó, hogy az így állandó egyensúly állapotába kerülő rendszer nem csak a mérés és elemzés elvégzését nehezíti, de nem ösztönözne, vagy csak kevés ösztönzéssel szolgálna. Új megoldásokat csak új problémákra válaszolva kezdünk keresni, probléma nélkül maga a fejlődés válhat kérdésessé. A fejlődés hajtóereje mindig az egyensúly hiánya volt. Kérdéses azonban, hogy szükséges és elkerülehetetlen-e a ma tapasztalható roppant ingadozás. Ezért a piac működésének javítása ésszerű feladat, de ne tűzzük ki utópikusan valamiféle tökéletes piac megvalósítását.

### A bővített újratermelés

A gazdasági ingadozás első matematikai feldolgozása, Kalecki modellje a beruházásokra irányította a figyelmet, mint a gazdasági rendszer leingadozóbb részére. A bővített újratermelés s ezzel a beruházások egyensúlyát Marx majd Neumann elméleti munkái

<sup>11</sup> A piaci folyamatok aszimptotikus stabilitásának eddigi bizonyításai vagy hibásak, vagy pedig csak átfogalmazzák a konvergencia kritériumait, de érvényesülésüket nem teszik sem biztossá, sem valószínűvé.

után Leontief fogalmazta meg valóságos statisztikai adatokkal kitölthető formában. Az egyensúly követelménye azt jelenti, hogy az  $(1 - A)x$  többlet fedezi a  $Bx$  beruházásokat. Itt  $x$  a termelés növekedése, a termelés idő szerinti deriváltja,  $B$  pedig a tőkeráfordítások együththatóinak mátrixa.<sup>12</sup> Leontief szerint a bővített újratermelés anyagi egyensúlyát a

$$B\dot{x} = (1 - A)x, \text{ azaz } \lambda Bx = (1 - A)x \quad (13)$$

egyenlet határozza meg, ahol  $\lambda$  a termelés növekedésének rátája.

A modell logikusan és részletesen írja le az egyensúly követelményeit, de megint nem értelmezhető mozgásegyenletként, mert a nemegyensúlyi állapotban vagy nem áll fenn, vagy téves következtetéshez vezet. A  $B$  mátrix gyakorlatilag mindig szinguláris vagy nagyon rosszul kondicionált, mert a beruházások struktúrája az egyes ágazatokban csak igen kevésbé tér el egymástól. Matematikailag ezért nehéz vagy lehetetlen  $x$  deriváltját e képletből meghatározni. De gazdaságilag sem a mennyiségi többlet összetétele a mérvadó, mert ez nem szabja meg a tényleges beruházást. A létrejött többlet persze korlátozza a lehetőségeket. Ha nincs többlet, ha az  $A$  mátrix legnagyobb sajátértéke továbbra is egységnyi, akkor nincs és nem is lehet növekedés. Ha viszont lehet többletet termelni, akkor az éppen szükséges termékeket biztosítani lehet a beruházás folyamán, még ha az adott pillanatban nem állnak is rendelkezésre. A beruházás igazi gazdasági korlátja pénzügyi, nem pedig fizikai természetű.

Az árakra vonatkozó duális egyensúly egyenlete viszont

$$\lambda B'p = (1 - A')p, \quad (14)$$

és  $\lambda$  értelmezése itt eltér az iméntitől. Ott növekedési ráta volt, de itt nem a  $p$  árvektor növekedését jelenti, hanem a profitrátát határozza meg. A két ráta dualis egyenlősége már Marxnál felmerül, és a bővített újratermelés egyensúlyának harmadik, burkolt feltétele. A két ráta furfangos egyenlőségét Neumann bizonyította. A növekedési ráta *maximuma* a profitráta *minimumával* esik egybe. A nem egyensúlyi helyzetben a profit nagyobb lehet, mint amekkora tartós növekedésre a gazdaság képes. Ez a fura tény fejezi ki a növekedés ingadozásának, nemegyensúlyi voltának elvi lehetőségét. Matematikailag egy nyeregpont adja meg az egyensúlyt, és ezt most nehezebb megtalálni, mint az egyszerű szélsőértéket. Ez a sajátos feladat új matematikai felfogást és eszközöket kíván.<sup>13</sup>

Önmagában a (14) egyenlet sem lehet mozgásegyenlet. Ezt már az is mutatja, hogy még ha a  $B$  mátrix invertálható is volna, és a  $\lambda p$  vektor helyett ennek deriváltját szerepeltethetnénk, akkor a megoldás az  $(1 - A)B^{-1}$  mátrix legnagyobb sajátértékéhez tartana. Az egyensúlyi árak vektora azonban éppenséggel a legkisebb sajátértékhez tartozik, ez a rendszer egyetlen teljesen pozitív sajátvektora. Az egyenletből ugyan levezethetők az egyensúlyi termelési árak számítási eljárásai, de ezeket csak a számítógép tudja végrehajtani, és nem a piac.<sup>14</sup> Hogy magatartási egyenlethez jussunk, Goodwin szellemében felírjuk a keresztszabályozást. Ezzel a

$$\dot{p} = B\dot{x} + Ax - x \text{ és } \dot{x} = p - A'p + B'p \quad (15)$$

<sup>12</sup> Ezt a  $B$  mátrixot Lange és ten Raa munkássága nyomán az élettartamok segítségével össze tudjuk ma kapcsolni a folyó ráfordítások  $A$  mátrixával.

<sup>13</sup> Ebből bontakozott ki később a programozás és a játékelmélet kérdésfeltevése és módszere.

<sup>14</sup> Az első direkt módszer. A Leontief inverz  $Q = (I - A)^{-1}$  kiszámítása után (ez mindig létezik és pozitív) a  $BQ$  szorzat (szintén pozitív) baloldali sajátvektorát számítjuk, amely a legnagyobb sajátértékhez tartozik. Ez a sajátérték az átlagprofitráta reciproka. A másik lényegében a Marx javasolta számítás az értékek termelési árrá való konvertálására. Ez iteratív eljárás, előnye hogy minden lépésében az eredeti adatokkal dolgozik. A profitráta közelítését szolgáló  $\lambda_k = p'_k(1 - A)x/p'_k Bx$  hányados kiszámítása után a  $p'_{k+1} = p'_k A + \lambda_k p'_k B$  iterációt végezzük el. Az eljárás nagy mátrix esetében különösen gyors, egy-két lépése kielégítő pontosságot eredményez. ( $x$  tetszőleges pozitív vektor, az egyensúlyi  $x$  alkalmazása már az első lépésben megadja a pontos profitrátát.)

alakú duális differenciálegyenlethez jutunk. A második egyenletben a tőkén és készleteken elért árnyereség  $B'p$  [a papírosprofit (*windfall gain*)]; a  $p$  vektor deriváltja most tényleges ármozgást jelent] pozitív előjellel szerepel. A  $z$  vektort használva így az

$$S\dot{z} = Kz \quad (16)$$

alakot nyerjük, ahol  $K$  az előbbieken már leírt ferdén szimmetrikus,  $S$  pedig szimmetrikus mátrix:

$$S = \begin{bmatrix} 1 & -B \\ -B' & 1 \end{bmatrix}. \quad (17)$$

Ha feltennénk, hogy e mátrix pozitív szemidefinit, akkor a (16) egyenletnek ismét csak tisztán képzetes sajátértékei lennének az egyensúlyi pályához tartozó zérus sajátértéken kívül. A maximális sajátértéket ugyanis a két bilineáris forma hányadosával meghatározva

$$\lambda = z'Kz/z'Sz \quad (18)$$

valós  $z$  esetében a számláló valós része zérus, s ha a nevező pozitív, akkor a sajátérték valós része is csak zérus lehet. A fent felírt formában azonban  $S$  nem pozitív definit, hisz diagonálisa nyilvánvalóan nem dominál. Az egyenletet integrálva tévútra jutunk, mértéktelen növekedés és negatív elemű pálya egyaránt felmerül. A modell pályája, legalábbis ebben a formában, ismét eltávolodott a valóságos mozgástól.

Ha gondosabban szemügyre vesszük a (15) egyenletrendszert, az meggyőz arról, hogy a két egyenlet összekapcsolásakor dimenziós hibát követtünk el. Ezt hibát azonban már az eredeti Goodwin-féle (4) modellben is észre kellett volna vennünk. Az ár és a termelés vektorai, bár egyaránt számok fejezi ki nagyságukat, nem azonos „térben” mozognak. Ezért a két egyenlet csak közvetítő megfontolások révén és módosított alakban kapcsolható össze.

### A logaritmikus modell

A munkamegosztás természeti, mintegy fizikai kapcsolatrendszere jól leírható az abszolút mennyiségek és lineáris modellek segítségével. A piacon és az üzleti életben viszont már arányok alapján döntenek, mint ezt a profitráta és a növekedési ráta fogalmának felmerülése is mutatja. E ráták arányokat fejeznek ki a termelés és növekedése, illetőleg a tőke és növekedése közt. Ezek logaritmikus deriváltak.

Goodwin második és híresebb modellje [1967] már nem lineáris. A ciklusok keletkezését egy azóta széles körben terjedő biológiai-ökológiai modell segítségével, a Volterra-Lotka-moddellel írja le. Sokat fáradozott azon, hogy a csak két változót (a foglalkoztatottságot és a reálbért) tartalmazó modellt többszektoros, azaz tetszőlegesen részletezhető ágazati struktúrává bontsa. A matematika mai állása mellett ez nehéz feladat. A nemlineáris modellben a ciklusok összeadása, szuperpozíciója nem oldható meg, mert a ciklusok amplitúdója függ a lengés tartamától s.i.t. Olyan speciális nemlineáris formát kell keresni, amely mégis megengedi a lineáris közelítést az egyensúlyi pálya környezetében.<sup>15</sup>

A profit nemcsak általában ösztönzi a termelést, de nagysága megszabja a termelés bővítésére fordítható pénzügyi eszközök nagyságát is. Ám (15) második egyenlete azt

<sup>15</sup> Ilyen modellt ír le Bródy [1980]. Alakja axiómákból vagy optimálól, vagy behaviorista elvekből egyaránt levezethető. Itt egy negyedik, a helyes dimenziók figyelembevételére támaszkodó kifejtés következik. Ez áttekinthetőbbé teszi a a modell és a ciklus működését.

állítja, hogy az egységnyi termelésre jutó nyereség egyenlő a termelés bővülésével. Ez így nyilván téves, hisz a nyereségnek a tőkéhez és nem a forgalomhoz viszonyított nagysága bizonyult a döntő gazdasági rátának. A bővítés mértékét ugyanis a profitnak a tőkéhez viszonyított nagysága szabja meg. Ha a profitráta 3 százalék, ez éppen a tőke (és így a termelés) 3 százalékos növelésének pénzügyi eszközeit teremti elő. Az indokolható és elfogadható csatolás érdekében az egyenlet bal oldalát  $x$ , jobb oldalát pedig  $B'p$  értékével kell elosztani, hogy a helyes aránypárt megkapjuk.

Hasonló megfontolás mutatja, hogy a túlkereslet abszolút mértéke nem tehető közvetlenül egyenlővé az áremelkedéssel. Az egységnyi túlkereslet nem emeli egy egységgel a termék árát. Itt is aránypár kormányozza a kapcsolatot, amely logikus és indokolható formájában csak az árak emelkedésének százalékos nagyságát kötheti össze a túltermelés szintén százalékokban számított mértékével.<sup>16</sup> Itt azt is figyelembe kell venni, hogy tőkés termelés esetén az előállított és még el nem fogyasztott termelés egésze, tehát a teljes tőkemennyiség a piacon van, és ezért nemcsak elvileg, de gyakorlatilag is eladó. A tőke részei gyakran valóban eladásra is kerülnek. A piacon nemcsak az újonnan termelt termékről, de az összes létező termékről döntenek. Most tehát a bal oldalt  $p$ , a jobb oldalt pedig  $Bx$  értékével kell osztani, hogy a megfelelő arányokhoz jussunk.

Az eddig ismert  $B$  tőkemátrixoknak azonban gyakran hiányzik néhány sora, s ez esetben  $Bx$  megfelelő eleme zérus, tehát nem oszthatunk vele. A megoldás nyilván az, hogy nemcsak az álló, de a forgótókéket is számításba kell venni a mátrixban. Minden piacon kapható termékből, éppen mert kapható, kell valamelyes készletnek lennie. Még ha ez a készlet eltörpül is a termelés mennyisége mellett, zérussá mégsem válhat. Elméleti gondot itt csak az elektromos áram „készlete” jelent, de itt amúgyis olyan hálózaton szétosztott termékről van szó, ahol már maga a hálózathoz kapcsolódás is „fogollyá” teszi a fogyasztót. Ez mindenütt arra vezetett, hogy az ilyen termékek árának mozgását nem piaci jellegű szabályoknak vessék alá.

A forgótőke-típusú, elhanyagolható készletű termékeknek az ára egyébként mindig hevesen, termelése viszont sokkal kevésbé ingadozik a rövidebb ciklusok folyamán, mint arra Mills [1946] részletes vizsgálatai már felhívták a figyelmet.

Mindezek következtében az (16) egyenlet  $S$  mátrixa megtartja szimmetriáját, hiszen a módosítás csak a fődiagonálisban álló elemeket érinti, de  $S$  a (17) egyenletben leírt forma helyett az

$$S = \begin{bmatrix} \left\langle \frac{Bx}{p} \right\rangle & -B \\ -B' & \left\langle \frac{B'p}{x} \right\rangle \end{bmatrix} \quad (19)$$

alakot ölti. Ennek két fontos következménye van. Az első, hogy a differenciálegyenlet bal oldali mátrixának átlós elemei maguk is az áráktól és a termelt mennyiségektől függő változók, hányadosok. Az egyenletrendszer nemlineárisra és ezzel bonyolultabbá lett.

A második az, hogy az  $S$  mátrix most valóban pozitív szemidefinitté vált. A  $z'Sz$  kvadratikus forma értéke zérus, ha a mátrixban is szereplő  $p$  és  $x$  vektorokból képezzük a  $z$  vektort. A szorzat ekkor két pozitív és két negatív  $p'Bx$  értéket ad, és ezek összege nyilván zérus. Minden más vektor esetében azonban a szorzat pozitív. A  $\langle z \rangle S$  mátrix diagonálisra ugyanis  $\langle Bx \rangle$ , illetve  $\langle B'p \rangle$  és ezek már dominálók. Az  $S$  mátrix szingularitása tehát nem gátja az egyenlet megoldásának. A sajátértékek tisztán képzetesek, és így a  $z$  vektor mindenkor deriváltja merőleges magára az egyensúlyi vektorra.

<sup>16</sup> A helyesbítés alap gondolata úgy fogalmazható meg, hogy csak *invariáns* egyenlet fejezhet ki törvény-szerűséget, olyan egyenlet tehát, amely a mértékegységek más megválasztása esetén is ugyanarra az eredményre vezet.



## A számítás és illusztrációja

Vegyük észre, hogy az egyensúlyi megoldás és az egyensúlyi pálya, amelyet Leontief (13) és (14) egyenlete szab meg, megoldása maradt az új egyenletrendszernek is. A  $\lambda$  rátával exponenciális ütemben növekvő  $x$  egyensúlyi termelési mennyiség és a változatlan  $p$  ár kielégíti a nemlineáris mozgásegyenletet is. Ezek a meghatározások gazdaságilag megszokottak, de matematikailag felemásak. Olyan  $z$  vektor adja az egyensúlyt, amelynek első,  $p$  vektora *változatlan*,  $\dot{p} = 0$ , második,  $x$  vektora azonban *növekszik*,  $\dot{x} = \lambda x$ .

Ez a kettősség nehezíti a megoldás tárgyalását és számítását, de ez a zavaró sajátosság kiküszöbölhető. Az egyenletek transzformálhatók olyan modellté, amelyben az egyensúly világosan és egyértelműen a matematikailag megszokott zérus sajátértékhez tartozik. Ehhez az exponenciálisan növekvő  $x$  vektor helyett a

$$q = xe^{-\lambda t}, \text{ azaz } qe^{\lambda t} = x \quad (20)$$

vektort használjuk, ezt az egyensúlyi növekedési ráta létezése miatt mindig megtehetjük. Ez esetben  $\dot{q}/q = \dot{x}/x - \lambda$ , tehát az egyensúlyi növekedés esetében a derivált zérus. A  $z = (p, q)$  vektor most már a szokásos értelemben vett egyensúlyi vektor. Változatlan, tehát a zérus sajátértékhez tartozó egyensúlyi helyzet, deriváltja „eltűnik”. A fenti helyettesítés és némi számolás után az  $S$  és  $K$  mátrixok az

$$S = \begin{bmatrix} \left\langle \frac{Bq}{p} \right\rangle & -B \\ -B' & \left\langle \frac{B'p}{q} \right\rangle \end{bmatrix} \quad (21)$$

és

$$K = \begin{bmatrix} 0 & \lambda B + A - 1 \\ 1 - A - \lambda B' & 0 \end{bmatrix}$$

alakot öltik. Az  $S$  szimmetrikus mátrix átlójában  $q$  került  $x$  helyére, a másik,  $K$  ferdén szimmetrikus mátrixban pedig az egyensúlyi bővítést meghatározó mátrix ismert alakja merül fel. Mindkét mátrix zérus sajátértéket rendel az egyensúlyi pálya most pontként meghatározott vektorához. Ezért a számításban a bal oldali  $S$  mátrixnak csak pseudo- és nem valódi inverzével dolgozunk.

Mindez nem jelenti azt, hogy a piac ne tudná végrehajtani azt a számításmenetet, amelyet e bonyolultnak tűnő matematikai forma és számítógépes megoldása diktál. Valóban decentralizáltan működő, tehát valóságos mozgásegyenletről van szó. Szempontunkból a tényleges adatok mellékeseek. A forma minőségi tulajdonságai fontosak. A szimmetria, illetve ferde szimmetria, ami nem módosul, bárhogy változzanak is az adatok. Gondolatmenetünk éppen erre a minőségi meghatározottságra, nem pedig a mátrixok valóságos, de esetleges és változó számértékeire támaszkodik.

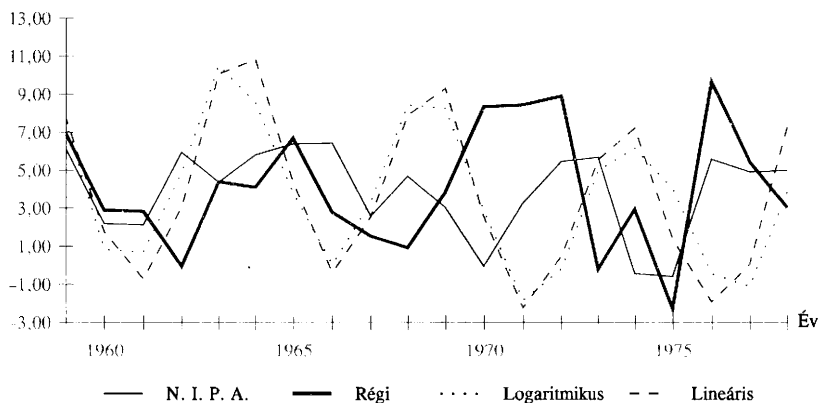
Meg kell most mutatni, hogy a számítás, amely egy decentralizáltan működő piaci mechanizmus által létrehozott trajektóriát közelít meg, az adatok részletessége és pontossága által megszabott korlátok közt, valóban végre is hajtható, és a valóságban tapasztalt-hoz hasonló mozgáshoz vezet. Illusztrációként a már idézett könyvben közölt számítás

kétfajta megismétlését mutatom be.<sup>17</sup> Az első számítás a nemlineáris modell Runge-Kutta-módszerrel történő integrálása, a második e számítás lineáris közelítése. Ez a közelítés az  $S$  mátrix átlójában szereplő változók egyensúlyi értékének rögzítésével történt. Az utóbbi esetben a differenciálegyenlet állandó együtthatójává, tehát lineárisává válik. Ha e lineáris rendszer pályája az előbbi logaritmikus rendszer szabatos pályáját elég jól közelíti, akkor részben megoldottuk Goodwin problémáját. A megoldás nem lehet teljes, mert a logaritmikus modellnek nincs zárt megoldása. A kiválasztott lineáris rendszer azonban a Goodwin-modellt képviseli.<sup>18</sup>

A gazdasági ingadozás ismert mértéke mellett e lineáris közelítésnek elvileg jól kell működnie. A logaritmikus derivált helyettesítése az egyszerű deriválttal kisebb lengések tetőpontján sem okozhat nagy torzulást. Mivel pedig a pályák éppen ciklikusságuk miatt vissza-visszatérnek az egyensúly közelébe, ezért a torzítás kicsi marad. Az egyensúly közvetlen közelében a lineáris közelítés biztosan jó, mert hibája elhanyagolható. A ciklusok lengésideje tehát meghatározható, amíg a kilengés kicsi vagy közepes marad.

Az elvégzett számításokat az 1. ábra foglalja össze:

1. ábra  
A növekedési ráta és három közelítése



Az átlagos növekedési rátát mindhárom számítás tizedszázalékgig pontosan közelíti.<sup>19</sup> Az ingadozás mértéke szintén elfogadható. A mozgás egésze, tehát a ciklusok fordulópontjai és tényleges alakulása azonban csak az első három évben simul jól, aztán az idő folyamán fokozódó mértékben eltér.

A tényleges adatok erősödő lengése jelzi az anticiklikus intézkedések csődjét. Vélhető

<sup>17</sup> A számítást a hetvenes évek elején a lusakai egyetem IBM 1130 masztodonja végezte. Pontosság 8 bit, input lukkátya, output traktor-lármájú nyomtató. Az akkor Fortran nyelven írt eljárást, bár nagynehezen működőképessé tettem, ma rossznak és nehézkesnek látom, mert a számítási hibák halmozódásához vezetett. De a rend kedvéért az akkori számítás összefoglaló eredményét is feltüntettem „Régi” címkével. Annak idején nem álltak még rendelkezésre azok a végleges adatok, amelyekkel az eredményeket össze tudtam volna vetni.

<sup>18</sup> Itt nem a számítási eljárás hatékonysága a fő kérdés. A számítógépi programok fejlődése következtében ma már sokszektoros nemlineáris modellek is gyorsan integrálhatók. Az a fontos, hogy a lineáris forma elmélete fejlettebb, több következtetés levonását teszi lehetővé.

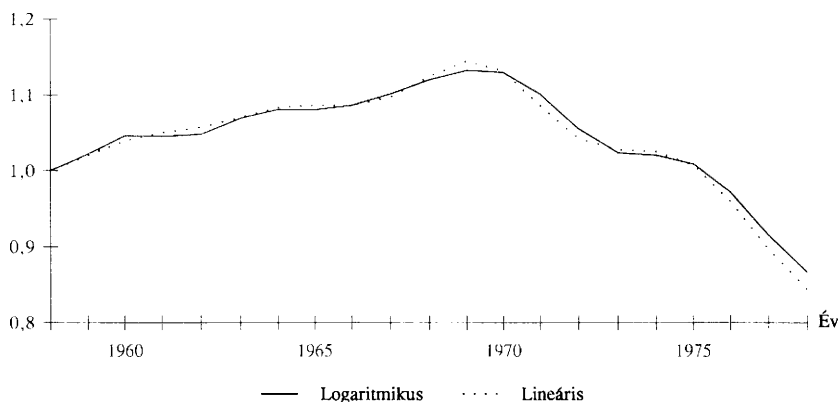
<sup>19</sup> Ez a százalék a mátrix adataiból következik. Amerikai tanulmányutamon az 1947. és 1958. évi mátrixokból számítható középtávú növekedési rátát már publikáltam (Bródy [1966]). A tényleges növekedést a N.I.P.A. (National Institute of Public Administration) ma Interneten elérhető adattárából vettem. Ezt és az  $A$  folyó ráfordítási mátrix, valamint a becsült élettartamok adatait (amelyek a  $B$  mátrix képzéséhez szükségesek) adatait a Függelék tartalmazza. Forrásukat az idézett publikáció és a már idézett könyvem is részletezi.

hatásukra a későbbiekben még visszatérünk. Már ebben a miniatűr modellben is a ciklusos mozgás lehetőségeinek széles spektruma mutatkozik meg. A mátrix hét sajátértéke az egyensúlyi megoldás mellett rendre egy-egy kereken 4 hónapos, valamint 5, 7, 18 és 27 éves ciklust válthat ki a maximális és 65 évnek adódó lengés mellett.

A tényleges növekedés idősorának spektruma csak az 5, 7 és a 18 év körüli ciklust igazolja. De a negyedéves (itt nem vizsgált) növekedési adatok ingadozása a 4 hónapos ciklus létezését is valószínűvé teszi. A Kondratiev-hullám vizsgálata viszont a 65 év körüli érték mellett hozott fel érveket. A modell ciklushosszai tehát jellemzőnek bizonyultak. A kilengésük időzítését azonban, a később részletezendő okok miatt, a modell rosszul és az idő múltával egyre pontatlanabban közelíti meg. A nemlineáris Goodwin-féle modell mozgásának lineáris közelítése a nagy ingadozások ellenére is jól követi a logaritmikus számítást. Jól mutatja ezt például a gépek és berendezések árának két számítása. Mindkettő csak enyhén hullámzik, és a kezdeti lassú növekedés után a hetvenes években folyamatosan süllyedni kezd. A 2. ábrát itt finomabban kellett megrajzolni, oly kicsi az eltérés a két számítás, illetőleg pálya között. Megmutatkozott tehát, hogy a lineáris közelítés hűsége még nagyobb ingadozások esetén is kielégítő.

2. ábra

A gépek és berendezések árándexe



Az előrejelzés egészének pontossága korlátozott, s ha a fenti érvek helytállóak, akkor az ilyen központi számítások soha sem lesznek, mert nem is lehetnek elég szabatosak. Az ábrázoltnál nagyobb pontosságot is csak akkor remélhetünk, ha az adatokat javítjuk, ha a modell szektorainak számát megnöveljük, és ha a központi gazdasági intézkedések hatását is nyomon tudjuk követni.

### Második diszkusszió

Az újonnan számított pályák szabályosabbak a valóságosnál. Három és fél, egymáshoz sokban hasonlító hullámot vetnek a húsz év folyamán. Látszólagos ciklushosszuk valamivel 6 év alatt marad. Ha a valóság is ilyen szabályosan viselkedne, akkor nem volna közgazdász, aki kételkedne a ciklusok létezésében. De a valóságos ingadozások nem ismétlődnek ilyen rendszeresen. A növekedési ráta hullámzása látszólag véletlen, nem ismert szabály kormányozza. A régi számítás esetében a szabályosságot eltakarta a számítási hibák halmozódása. A régi és új pályák összevetése vezetett el a az adatmátrix és

az általa vezetett pálya hibáinak megkülönböztetéséhez, és ezzel a kétfajta perturbáció elválasztásához.

Ugyanis a szabálytalan mozgás nem a mátrix adatainak vélhető változásaiból ered. Ismereteink szerint a Leontief-mátrixok változása rövid és középtávon, egyik évről a másikra és 10-20 év folyamán egyaránt csekély.<sup>20</sup> Az alapadatok, a technikai összefüggések változása lassú és kicsi. A mátrix spektruma pedig nem változhat jobban vagy gyorsabban, mint maguk a kiinduló adatok. Az adatok 1-2 százalékos bizonytalansága vagy változása legfeljebb 1-2 százalékos változást okoz a lehetséges frekvenciákban. Ezen belül is a kisebb sajátértékek, tehát a hosszú ciklusok változnak jobban, a rövidebb ciklusok és maga a növekedési ráta nem változékonyak, húsz év tartamára közel konstansnak tekinthetők.

A valóság zavaros és rosszul előrejelezhető mozgása, a szabályosság hiánya tehát máshonnan ered. Van a mozgásegyenlet megoldásának egy lépése, ami különösen érzékeny a perturbációkra. A ciklusok léte és hossza nem változékony, de az egyes ciklusok kilengésének mértéke érzékenyen válaszol a kezdeti értékek változására. A mozgás (lineáris közelítésben) az egyes ciklikus komponensek összege. Ha az egyes komponensek súlya az idő folyamán változik, akkor az eredő mozgás sem lehet szabályos. Ilyenkor magából az idősorból nem is lehet az egyes komponensek súlyát pontosan megállapítani. Az ismert számítási módszerek azt feltételezik, hogy ez a súly változatlan. Az ökonometriai számítások, mivel eltekintenek a komponensek időben változó összetételétől, csak az egyes komponensek átlagos súlyát adják meg, ezért aztán gyakran eltérő eredményre is vezetnek az idősor egyes szeleteiben.

A differenciálegyenlet megoldásakor a komponensek súlyát úgy állapítjuk meg, hogy a sajátvektormátrix inverzét szorozzuk a kezdeti értékekkel. Ez az inverz azonban képzetes számokból áll és rosszul kondicionált. A pálya kezdeti értékeinek (vagy a pálya bármely közbelső értékének) igen kis, 1-2 százalékos változása is két-háromszorosra növelheti vagy csökkentheti egy-egy ciklus súlyát. Ezért viselkedik a gazdaság látszólag szabálytalanabban, „puhábban”, mint a fizikai rendszerek.

Hasonló probléma azonban fizikai rendszerekben is adódik, csak hogy ott ma már vigyáznak arra, hogy például a hidak vagy a felhőkarcolók statikai szerkezetének ne is legyenek olyan sajátfrekvenciái, amiket a szél vagy a föld mozgása hirtelen veszélyes mértékűvé növelhet. Amennyiben nem ez történt, mint számos középkori katedrális esetében, akkor az össze is omlott. Csak azok a kupolák és hidak csodálhatók meg, amiket helyesen méreteztek.

Különbséget kell hát tenni a rendszer struktúrájának és pályájának változása között. Az előbbivel itt még nem foglalkozom, hatása rövid és közepes távon kevéssé érezhető. Ezzel nem a rendszer módosításának fontossága és esetenkénti szükségessége válik kétségesé, hiszen a cél a hatékonyabb, az egyensúlyhoz konvergáló piac lehetőségének vizsgálata. E megszorítás csupán az elemzés menetére vonatkozik.

A pálya változásának legfőbb forrása rövid távon tehát nem a véletlen, amely csak kis és elhanyagolható módosulást okoz, hanem az állami beavatkozás. Az állam – fiskális, monetáris és minden megengedett, sőt megengedhetetlen eszközökkel – mindig is jelentősen befolyásolta az árak, a bérek, az adók, a vámok és a termelés piacainak alakulását. A modell eszközt kínál az intézkedések kihatásának és a hatás időbeli alakulásának mérésére.<sup>21</sup> Ez rövid és középtávon kizárólag a ciklikus komponensek súlyának módosulását

<sup>20</sup> Az input-output mátrixból számított 1947. évi spektrum például közel azonos, mint az 1958. évi.

<sup>21</sup> A tisztán monetáris befolyások leírásához persze a szokásosnál jobban és másként kellene tagolni a modellt, ez azonban nem vet fel új és a modelltől idegen problémát.

okozhatja, és nem befolyásolja a gazdaság hosszú távú növekedését, bár heves ingadozást okoz a növekedés évi rátájában.

Ez abból ered, hogy a rendszer mátrixának az egyensúlyhoz tartozó zéruson kívül csak tisztán képzetes, tehát cikluskeltő sajátértékei vannak. Ebből már következik mindenfajta beavatkozás sajátos meddősege és korlátozottsága. Az állami gazdaságpolitika elvileg képes volna ugyan az ingadozás enyhítésére, de gyakorlatilag csak a ciklusok relatív súlyát változtatja meg. Amikor egy pillanatnyilag zavaró és kényelmetlen ciklust csillapít, akkor annak súlyát áttereli egy másik, más fázisú ciklusra. Közben általában még növeli is a ciklikus mozgás egészének kilengését. Éppen a vizsgált időszakban növekedett meg majdnem kétszeresére a kilengés a ciklusenyhítő intézkedések ellenére, vagy éppen ezek következtében. Ha a második világháború óta eltelt éveket nézzük, akkor majdnem minden országban növekvő kilengéseket, majd a hetvenes évektől kezdve általános lassulást és fokozódó zavart találunk.

A mainstream komparatív statikára alapozott makroökonómiai előírásai hályogkovács módszerek. Az éppen kellemetlen, mert hanyatló fázisba forduló ciklust tartják az egyetlen létező és lehetséges kilengésnek. Ezzel visznek cseberből vederbe. Holott egyazon intézkedés, ha azt a mozgás más-más időpontjában alkalmazzák, merőben eltérő, sőt teljesen ellentétes eredményekhez vezethet. A képzelt egyensúlyi helyzetek összefűzését tárgyaló komparatív statika nem adja, mert nem is adhatja meg a mozgás helyes profilját. Az összevont makroökonómiai modellek pedig szükségképpen elhanyagolják a mozgás részleteit és gazdagságát, nem mutatják az éppen kezelni kívánt „betegség” mögött megbúvó egyéb „bajokat”.

Az input-output modell adatai alapján összeállított mátrixokkal végzett perturbációs számítás, ha nem is pontosan, de közelítőleg (2-3 százalékos hibakorlással) előre tudná jelezni bármely javasolt intézkedés, azaz perturbáció tényleges hatását és lefolyását a következő években. De ha az eddigi levezetésből csak annyit tanulunk, hogy belátjuk: nincs általános és változatlanul alkalmazható recept a zavaró kilengés, hanyatlás a vélt vagy tényleges egyensúlyhiány központi ellensúlyozására, már akkor is előre léptünk tudományunkban. Mivel itt nem feladatomban az állami gazdaságpolitika hatékony elméletének kidolgozása, a kifejtés visszakanyarodik az eredeti tárgyhoz, a rendszer érdemi, szerkezeti megváltoztatásához, a piaci konvergencia feltételeinek biztosításához.

### A konvergenciáról

A gazdasági rendszer lehetséges hullámhosszai tehát adottak. Néhány hónaptól mintegy hatvan-hetven évig terjednek, és ha a pénz okozta ciklust is figyelembe vesszük, akkor ehhez még egy mintegy 200 éves lengés is adódik. Nem járhatunk el mérnöki módon, a veszélyes frekvenciák művi kiiktatásával, mert túl sok van belőlük. Mégis gondoskodhatnánk a ciklusok igazi csillapításáról. De lehetséges-e ez egyáltalán?

A bevezetőben már említettük, hogy mikor bizonyulnak enyhébbnek a ciklusok. Az újjáépítési periódus simább menete az összeomlott és tönkrement, éppen ezért viszonylag ciklusmentes állapotból indul ki. A korábbi időszakban felhalmozódott és kielégítetlenül maradt elemi szükségletek világosan jelzik a gazdálkodók és döntéshozók számára, hogy merre tartson a gazdaság. Amíg e periódus el nem ér a hosszú távú trend vonalára, addig a növekedés gyors és viszonylag sima.<sup>22</sup>

A növekedés hosszú távú ütemét, a gazdasági fejlődés trendvonalát végső fokon a humán tőke elért szintje és összetétele szabja meg. Az újjáépítés körülményei közt az

<sup>22</sup> A részleteket és bizonyítást illetően lásd Jánossy [1966].

idejétmúlt kényszerekből kibontakozó rendszer végre szabadabban használja fel a már meglévő emberi erőforrásokat. Ezek a „csodálatos” fellendülések egyszerűen a régi és gátlóvá vált megkötések eltörléséből erednek.<sup>23</sup>

Ezután a fellendülés folytán és miatt jól megerősödött kormányok, a növekedés ütemét fétisként tisztelve, az újjáépítést túltermeléssé alakítják, és ezzel ki is váltják az első nagyobb gazdasági ciklust. Pedig csupán annyi történik, hogy menet közben észrevétlenül átalakul a magatartás, a gazdasági rendszer „irányultsága”. A keresletkövető magatartást, az emberi szükségletek kielégítését felváltja a növekedés és többlet óhajta. Ez látszólag „általánosabb” célkitűzés az előbbinél.

A „termelj többlet, jobban élsz” jelszava a maga megkapóan egyszerű, mégis hamis, sőt káros érvelésével eltakarja az előjel matematikai fordulatát. A folyamatot szabályozó jel a „termelj többlet” esetében már nem  $(A - 1)x$ , a még ki nem elégített kereslet, hanem maga a többlet. A többlet pedig az előbbi egyenes ellentéte, a hiány negatívja, azaz tagadása,  $(1 - A)x$ .

A kereslet követése által létrehozott folyamat *konvergens*. Éppen ezért a többlet kerge-tése *divergens*. Ez dolgozatom alaptétele.

Az újjáépítési szakasz szüntével a kormányok hosszú sora küzd rituálisan a sárkánnyal, amelyet maga keltett életre. Egymást váltják a helyzetet lépten-nyomon megmentő miniszterek. Később azonban mindig kiderül, hogy az ügyeletes baj éppen e korábbi megmentésből származik. Az élet azonban konvergens és divergens folyamatok összessége, s éppen itt mutatkozik meg a fejlettebb és tanultabb országok előnye.

Érdekes mármint az, hogy egy cseppnyi keresletkövető magatartás beépítése már konvergenciát teszi a gazdaság menetét. Ha a ferdén szimmetrikus  $K$  mátrix átlójába akár csak a legkisebb mértékben is beépítjük a túlkeresletet, tehát a kielégítetlen szükségleteket kifejező  $(A - 1)$  mátrixot, illetve ennek a bővített újratermelés feltétlei közti hasonmását, a  $(\lambda B + A - 1)$  mátrixot, akkor a folyamat konvergenciává válik. Ebben az esetben megváltozik a mátrix szerkezete, és egy új,  $K^*$  mátrixhoz jutunk. A

$$K^* = \begin{bmatrix} 0 & \lambda B + A - 1 \\ 1 - A' - \lambda B' & \lambda B + A - 1 \end{bmatrix} \quad (21)$$

mátrix most már biztosan negatív szemidefinit lesz, még ha a jobb alsó sarokban álló mátrixot bármilyen kis skalárral szorozzuk is meg. A ferdén szimmetrikus rész ugyanis mindig zérust ad eredményül, viszont a  $p(\lambda B + A - 1)x$  bilineáris szorzat maximuma az egyensúlyi helyen zérus, tehát különben negatív.

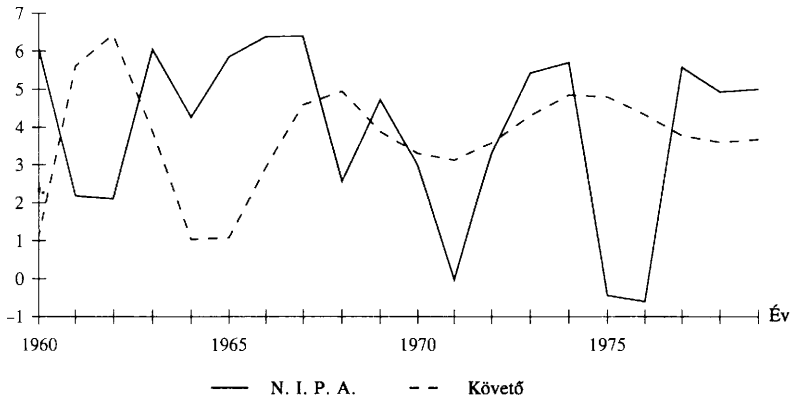
A tájázódás kedvéért az eredeti adatok mellett bemutatom egy ilyen részben keresletkövető rendszer által leírt pályát. E beruházási döntések alkalmával egyenlő súllyal veszik számba a pénzügyi lehetőségeket és a kereslet jelzéseit.<sup>24</sup> A kisebb ingadozással járó számsor azt is bizonyítja, hogy a növekedésről (vagy profitról) mint kizárólagos célról lemondva, a bejárt útvonal vagy gazdasági eredmény semmiképpen sem rosszabb. Ugyanoda jutunk el, de simábban. A ciklus csak felesleges körutat jelent. Bár a gazdaság mesterséges „fellendítése” lehetséges, mégsem ingyenes. A növekedés ösztönözése csak átmeneti hatást érhet el. Előbb vagy utóbb, de a számlát mindenképpen meg kell fizetni.

<sup>23</sup> Mivel a rendszerváltás és privatizáció nálunk a várt fellendülés helyett hosszú és mély megtorpanást okozott, vagy legalábbis kimélyítette a stagnálást, felszabadító jellege eddig nem mutatkozott meg. Korai volna tehát az új ciklusokba torkolló túltermelés veszélyéről értekezni, habár a gazdasági vezetés a „transzformációs válság” szüntének első jelére is azonnal 4 és 5 százalékos körüli várható növekedésben kezd eredménykedni.

<sup>24</sup> Ez azonban – mint a Neumann-rendszer keresletszabályozásának elemzéséből láttuk – korántsem olyan egyszerű és magától érthető feladat, mint ahogy azt a Leontief-rendszer mutatja.

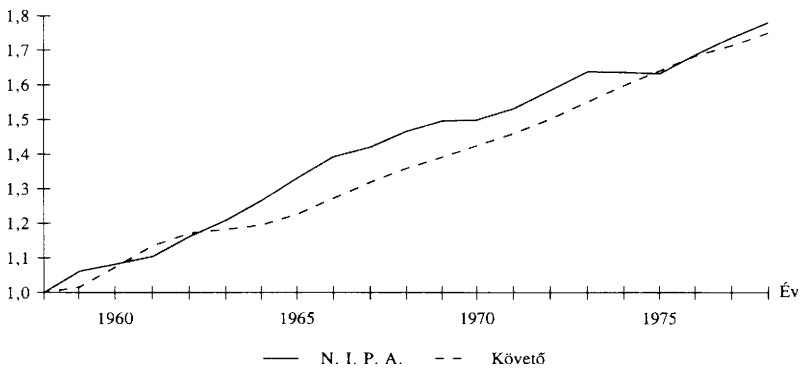
A 3. ábra tehát a tényleges, már ismert növekedési ráta mellett olyan keresletkövető szabályozás növekedési ütemeit mutatja, amely egyenlő súllyal veszi számba a keresletet és a nyereséget a gazdasági döntéseknél. Az árakra vonatkozó egyenletek tehát nem változtak, és az előbbi modellnek megfelelően alakulnak. Csupán a  $K$  mátrix jobb alsó részébe kerül be a fent bemutatott mátrix, amely a kielégítetlen keresletet jelzésével a döntéseket a szükséglet kielégítése felé tereli.

3. ábra  
A keresletkövető szabályozás éves növekedési üteme



Hangsúlyozni kell, hogy ez gyakorlatilag megvalósítható útvonal lett volna. Ez egyébként látható is az ábrából, mert a bekövetkező növekedés csak a második és harmadik évben haladja meg a valóságot, az első évben viszont jelentősen alatta maradt.<sup>25</sup>

4. ábra  
A növekedési pályák



<sup>25</sup> 1958 áprilisa válságmély volt, a növekedés 1959-ben tetőzött, és 1961 februárjára ismét mélypontra jutott. A termés ezután már csak 1969 és 1973 végén tetőzött a vizsgált időszakban. A beavatkozás valószínű hibája a recessziók miatti 1959. és 1961. évi túllősztonzés, a hatvanas évektől kezdve azután tartósan is nagymértékben deficites lett a költségvetés.

Bár a 4. ábra és az új mátrix sajátértékei azt mutatják, hogy a hosszabb ciklusok csak lassan csillapulnak, a gazdaság pályája sokkal simább lehetett volna és látszólagos lustasága ellenére 1975-re mégis utólérte volna a tényleges növekedés útvonalatát.

Itt azt az ellenvetést lehet tenni, hogy a két növekedési görbe által határolt terület elmaradt termelést jelez. Ennek értékével az ország tehát szegényebb lett volna. Az elmaradt termelés alaposabb elemzése nélkül nem lehet jól megválaszolni ezt az ellenvetést. Ha azonban az ország kisebb felhalmozással is ugyanennyit tudott volna termelni és azonos növekedést tudott volna elérni 1975-ben, akkor biztos, hogy gazdaságosabban működött volna.

Ezért az a valószínű, hogy ez az elmaradt termelés nélkülözhető lett volna. Ha mégis előállították, akkor csak a ciklusok okozta felesleges elosztás tette előállítását kívánatos-sá. Attól, hogy a két görbe által bezárt terület pozitív, még nem következik, hogy előállításának elmaradása veszteség. Lehet, hogy éppenséggel nyereségnek kellene tekinteni, mint ahogy a kövér ember többletsúlya is inkább hátrány, mintsem előny.

Le lehet-e mondani a növekedési örületről, ha azt tapasztaljuk, hogy más szabályozási forma jobb és még a növekedést is jobban szolgálja, mint a növekedés hajszolása? Úgy vélem igen, sőt korunk változásait elemezve, talán ez lassan történőben is van. Az ellenségek halványodása a külső kényszer enyhülését hozza, s a nacionalizmusok is tán kisebb lánggal fognak tüzelni az egységesebb Európában és a „globalizálódó” világban. A „két rendszer vetélkedése”, egymás elleni lázas fegyverkezése, a vezérkari vágyak sokban felelősek mind a növekedési kényszerért, mind pedig a hadiipar keltette ciklusokért.

### Összefoglalás

Adam Smith óta tudjuk, hogy a piac szereplői saját érdeküket követik. Az „érdek” egyszerre mozgatóerő, *causa efficiens* és cél, azaz *causa finalis*. A döntések oka és célja egyaránt anyagi, *causa materialis*, de a változó struktúra, *causa formalis*, és az erről beszerzett, helyes és hibás *információ* módosítja az objektív érdeket és szubjektív érzetét.

Az a nézet tehát, amely szerint a profit vagy haszon maximálására való törekvés elégséges nemcsak a gazdaság napi működésének magyarázatára, hanem helyes és célszerű működtetéséhez is, nemcsak szegényes és félrevezető, de téves ítéletekhez és elméletekhez is vezet. Hiába ábrázolja a modell a valóságot, ezzel még nem magyarázta meg. Soha nem fogja megmondani, miért alakulnak a számítás alapjául szolgáló számok, az „adatok” úgy, ahogyan ez éppen történt. És még a tökéletes piac modellje is mind az árakra, mind a mennyiségekre vonatkozó döntésekben két-két, összesen tehát négy tudatosan élesen eltérő magatartás lehetőségét mutatja meg, a kereslet és a költség követését, illetőleg a többlet és a haszon maximálását.

Ezek eltérő, sőt ellentétes mozgásformákhoz vezető magatartások és korántsem „természetes” vagy „magától értetődő” sem az egyik, sem a másik. Maguk az alapul szolgáló fogalmak is viszonylag újkeletűek. A profit a 16. század olasz városállamaiban kezd felmerülni mint a viselkedés istennel egyenrangú, de parancsával gyakran feleselő szabálya. A fogyasztó haszna viszont a 19. század késői gyermeke. Mértéke még ma sem ismeretes.

A mindennapi döntéseket azonban nem csak a tudat, és nem is csak az e mögött megbúvó és alighanem régiebb tudattartalmakból kialakult automatizmusok szabják meg. Az embereket és gondolkodásukat kormányzó megszokás, a *habitus* még mélyebbről ered. Évszázadok felhalmozódott és csak lassan változó bevált tevékenységei és a rájuk vonatkozó gondolati sablonok kormányozzák. Ezért vélik azt sokan, hogy az ember nem mindig



racionális, mert láthatóan más minták szerint dönt, mint ami a kialakult új helyzetből a gazdaságtan szürke logikájából következne.

Ha tehát oly elvont matematikai viselkedési szabályt találtunk, amely az érdekek érvényesülését másképp és ésszerűbben intézi, akkor először is nem biztos, hogy valóban jobb az eddiginél. Másodsor, nem válik önmagától viselkedési automatizmussá. S még ha meg is találjuk annak módját, hogy betartását bizonyos már elfogadott viselkedési formák erősítésével önműködővé tegyük, akkor is csak évszázadok múltán válhat habi-tussá.

A megoldás, hiába létezik és helyes, nem fog szaporán általánossá válni. Ettől azonban még nem utópikus. Csupán oly célkitűzés, amely az eddiginél messzebbre mutat, de azért kicsiben is kipróbálható és megkísérelhető. Terjedésének kétségtelen elősegítője csak az lehet, hogy aki alkalmazza, az jobban járjon, mint aki ezt nem teszi. Ez pedig, hosszabb távra tekintve, kétségtelenül bekövetkezhet. Ámde a hosszabb táv tapasztalata csak még egy ennél is sokkal hosszabb távon válhat meggyőzővé és gyakorlattá. A ciklusok tehát kiküszöbölhetők vagy legalábbis csökkenthetők volnának, de azért még soká fognak jelentős kényelmetlenségeket okozni.

#### Hivatkozások

- BRÓDY ANDRÁS [1966]: A Simplified Growth Model. The Quarterly Journal of Economics. Vol LXXX, február, 137–146. o.
- BRÓDY ANDRÁS [1980]: Ciklus és szabályozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BRÓDY ANDRÁS [1997]: The Second Eigenvalue of the Leontief Matrix, Economics Systems Research, Vol. 9. No. 3.
- GOODWIN, R. [1953]: Static and Dynamic Linear General Equilibrium Models. Megjelent: Input-Output Relations, Proceeding of a Conference on Inter-Industrial Relations, Driebergen, Holland (Leiden, Stenfert Kroese), 54–87. o.
- GOODWIN, R. [1967]: A Growth Cycle. Megjelent: *Feinstein* (szerk.) Socialism, Capitalism and Economic Growth című kötetben. Cambridge, Cambridge University Press, 54–58. o.
- JÁNOSSY FERENC [1966]: A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MILLS, F. C. [1946]: Price-Quantity Interaction in Business Cycles. NBER, New York.

## Függelék

*Az Egyesült Államok 1958. évi folyó ráfordítási koefficiensmátrixának adatai*

1. Mezőgazdaság , élelmiszer és textil

2. Vegyi, mű-, fém- és gumianyagok

3. Gépek és fémtermékek

4. Építkezés, cement, téglá, üveg, kerámia

5. Fűtőanyag és elektromos energia

6. Szállítás, szolgáltatás és elosztatlan

7. Munkaerő és háztartások

0,4014	0,0319	0,0168	0,0662	0,0149	0,0619	0,2778
0,0294	0,3024	0,1420	0,0716	0,0191	0,0226	0,0177
0,0232	0,0495	0,2521	0,1300	0,0487	0,0576	0,0022
0,0112	0,0240	0,0141	0,0913	0,0546	0,0403	0,0006
0,0152	0,0497	0,0101	0,0247	0,3311	0,0346	0,0571
0,1244	0,2479	0,1112	0,2081	0,1070	0,2142	0,6117
0,3269	0,1837	0,2451	0,3809	0,0526	0,4511	0,0000

Az években kifejezett élettartamok

1	2,5	15	50	0,1	0,1	0,01
---	-----	----	----	-----	-----	------

Barabás Gyula–Hamecz István

## Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, II. rész

---

A kétrészes tanulmány második része az első részben bemutatott elemzési keret segítségével részletesen vizsgálja a devizaáramlás forrásait, megvilágítja a devizapiaci intervenció és a jegybank által érzékelt konverzió közötti eltérés okait, s a devizakonverzió komponenseinek elkülönítésével becslést ad az 1995–1996-os években tapasztalt kamatérzékeny, illetve spekulatív devizaáramlás nagyságára. A cikk magyarázatot ad arra, hogy milyen összefüggés van az MNB által alkalmazott sterilizáció eszközei és a bővebb pénzmennyiség növekedési üteme között. A tanulmányt a különböző sterilizációs technikák rövid összehasonlító elemzése zárja.\*

---

A tőkebeáramlás hatásainak vizsgálata során, a sterilizáció mértékének és hatásosságának elemzésekor mindenképpen szükségszerű elkülönítenünk a devizakonverzió különböző komponenseit – erre vállalkozunk tanulmányunk második részében –, ugyanis az egyes összetevők kiváltó okai, pénzmennyiségre, pénzkeresletre és így az inflációra gyakorolt hatásai nagyon eltérőek lehetnek.

Ugyancsak ebben a részben térünk ki arra, hogy a Magyarországon elterjedt konverziófogalom félrevezető. Egyrészt a konverzióknak tekinthető tranzakciók pénzmennyiségi hatása eltér attól, amit az ún. konverziós számok mutatnak, hiszen a valódi *konverzió*, azaz a *jegybanki devizavásárlás* egy része (az államháztartás konverziójáról van szó) nem jelenik meg a devizapiacon. Így a tényleges konverzió nagysága eltér azon, konverzióknak nevezett tranzakciók összegétől, melyek nemzetközileg elfogadott neve *devizapiaci intervenció*, avagy intervenciók vásárlás.

Írásunk utolsó előtti fejezete a nettó forinteszközök állományának alakulását elemzi, összehasonlítva a bankrendszer összevont mérlegéből, illetve a jegybankmérlegből származtatott állományt. Kiemelt figyelmet szentelünk a nettó forinteszköz-állomány és a sterilizáció eszközei közötti kapcsolatnak. Külön fejezetben tárgyaljuk a monetáris politika eszközválasztásának néhány szempontját.

---

\* Itt szeretnénk köszönetet mondani *Neményi Juditnak, Székely Istvánnak, Sándor Györgynek, Simon Andrásnak és Halpern Lászlónak* hasznos észrevételeikért. Természetesen a megmaradt hibákért a szerzők felelősek. Az elemzések a szerzők véleményét tükrözik, s nem feltétlenül egyeznek az MNB hivatalos véleményével.

*Hamecz István* a Magyar Nemzeti Bank Közgazdasági és kutatási főosztály, Monetáris és államháztartási kutatások osztályának osztályvezető-helyettese.

*Barabás Gyula* a Magyar Nemzeti Bank Közgazdasági és kutatási főosztály, Monetáris és államháztartási kutatások osztályának gyakornoka.

## A devizaáramlás forrásai

### Tőkeáramlás és portfólióallokáció

Mielőtt megkísérelnénk a kamat indukálta devizaáramlást tőkeáramlásra és portfólió-átrendezésre elkülöníteni, érdemes áttekinteni a tőkebeáramlás és a bankrendszer nettó devizaeszköz-állomány (NDE) változásának összetevőit, s a tőkebeáramlás és az NDE-változás közötti kapcsolatot. Azért a bankrendszer és nem az MNB NDE-változására ható tényezőkről beszélünk ezúttal, mert a tanulmány következő részében elkülönülten és bővebben szót ejtünk a bankrendszer szerepéről, melyet – mint látni fogjuk – az MNB és a bankrendszer NDE-változásának összevetésével elemezhetünk.

A 3. táblázat a számunkra lényeges szereplőkhöz – külföld, lakosság, vállalatok – kapcsolható nettó tőkebeáramlás tételeit mutatja be. Ezek azok a tételek, amelyek a folyó fizetési mérlegben – a pénzüneti és a jegybanki műveletekkel egyetemben persze – megjelennek. A kamat indukálta devizaáramlás meghatározásakor a nettó tőkebeáramlásból elkülönítettük a legjelentősebb, jól megfigyelhető tételt, a működőtőke-befektetéseket. Írásunk első részében már említettük, hogy az így kapott reziduum sem tekinthető minden elemében kamatindukáltnak, hiszen:

- a részvényekbe beáramló külföldi tőke döntő része nem a kamatlábkülönbség eredményeképpen érkezett Magyarországra,
- az állampapír-befektetések egy része pedig portfóliódiverzifikáláshoz és nem a hozamok alakulásához köthető.

#### 3. táblázat

##### A nettó tőkebeáramlás összetevői

Külföldiek	+	nettó részvényvásárlás
	+	működőtőke-beáramlás
	+	nettó állampapír-vásárlás
	+	nettó hitelnyújtás (külföldiek által vásárolt vállalati kötvények is)
Bankrendszeren kívüli	-	nettó kereskedelmihitel-nyújtás
belföldiek	-	nettó külföldirészvény-vásárlás
(vállalatok, lakosság)	-	nettó külföldiállampapír-vásárlás
	=	nettó tőkebeáramlás

A nettó tőkebeáramláshoz hozzá kell vennünk a folyó fizetési mérleg egyenlegét, a belföldi devizahitelek és a devizabetétek állományváltozását, s mindezt korrigálnunk kell az árfolyamhatásokkal, hogy megkapjuk a bankrendszer összetevő mérlegében szereplő NDE-állomány változását, mint ahogy azt a 4. táblázat mutatja. Az általunk használt kamat indukálta devizaáramlás kategóriában nemcsak a működőtőke-beáramlást szűrtük ki a nettó tőkebeáramlás tételei közül, hanem az árfolyam és a folyó fizetési mérleg hatását is kiszűrtük a bankrendszer NDE-állományának változását befolyásoló tételek közül.

A kamat indukálta devizaáramlásokat az előző pontban bemutatottakon kívül még két-féleképpen érdemes kiszámítanunk. Az egyik kalkuláció a jegybank, a másik a bankrendszer összevont mérlegének devizabetéteket nem tartalmazó, korrigált fizetési mérleggel csökkentett NDE-állományával közelíti a kamat indukálta devizabeáramlást. Ennél a megközelítésnél a kamat indukálta devizaáramlás előző két görbéjéhez viszonyítva a különbséget az jelenti, hogy a devizabetéteket ezúttal nem az NDE állományának negatív tételeként, hanem a pénzmenyiség részeként kezeljük, azaz a devizabetétek álló-

## 4. táblázat

+	Nettó tőkebeáramlás
+	Folyó fizetési mérleg egyenlege
+	Belföldi devizahitel-állomány növekedése
-	Belföldi devizabetét-állomány növekedése
+	Árfolyamhatás
=	A bankrendszer összevont mérlegében szereplő NDE-állomány változása

mányváltozása nem hat az NDE-ra és így nem jelentkezik a kamat indukálta deviza-beáramlásban sem.

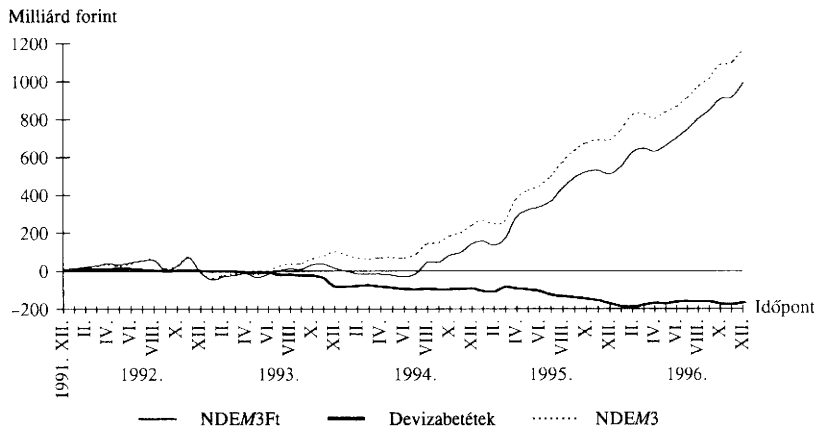
A kamat indukálta devizaáramlás ezen két újabb közelítőjével igyekszünk elkülöníteni a devizakonverzió kamatkülönbséggel és árfolyam-várakozásokkal összefüggésben álló két komponensét – a kamat indukálta tőkebeáramlásokat és a belföldi portfólióátrendezést – egymástól. Az elkülönítés azzal az egyszerűsítéssel tehető meg, hogy feltételezzük: a portfólióátrendeződés egy az egyben a belföldi devizabetétek külföldi valutában mért állományának változásában jelenik meg. Alapesetnek tehát azt tekintjük, hogy az újonnan felvett hitelekkel származó forrás, illetve a visszafizetendő kötelezettségekhez szükséges forrás a forintban denominált eszközök állományára van hatással, a belföldi devizabetétek külföldi valutában számított állományának változása a bruttó követelések közötti átcsoportosítás eredménye.

Az előbbi egyszerűsítés a bankrendszeren kívüli belföldi szereplők esetében inkább helytálló, hiszen a lakosság és a vállalati szféra devizaköveteléseinek döntő része megjelenik a magyar bankrendszer összevont mérlegében, míg a pénzügyintézetek esetében számottevő a külföldi betétek állománya. Éppen ezért a lakossági és vállalati belföldi devizabetétek állományváltozása összekapcsolható devizaköveteléseik csökkenésével, azaz követeléseik átrendezésével, míg a pénzügyintézeteknél – a külföldre, illetve a belföldi devizahitelekbe történő átcsoportosítási lehetőség miatt – az ilyen összekapcsolás meglehetősen kérdéses. Mindezek miatt a portfólióátrendeződés és a tőkebeáramlás elkülönítését ebben a megközelítésben csak a bankrendszeren kívüli szereplőkre érdemes elvégeznünk. (A pénzügyintézetek szerepéről a következő fejezetben részletesen lesz szó.)

Míg az M3Ft-nak megfelelő NDE-ből számított kamat indukálta devizaáramlás mindkét komponenset – tőkebeáramlást és a portfólióátrendezést is – tartalmazza, addig az M3-nak megfelelőből kalkulált csak a tőkebeáramlás hatását foglalja magában. A devizaállomány változása pedig az előbbieken megtehető feltételezések mellett összekapcsolható a belföldi szereplők portfólióátrendezésével.

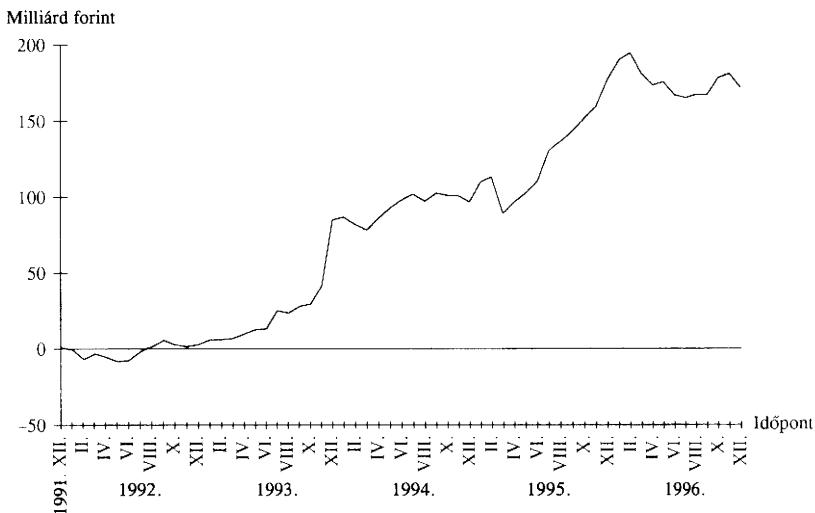
A 12. ábra jól mutatja, hogy a 1993-tól egészen 1995 végéig a devizabetét-állomány – a kisebb ingadozásoktól eltekintve – viszonylag egyenletesen növekedett. Ez a növekedés részben a konvertibilis valuták iránti bizalommal, részben pedig a külföldi devizahitelek bővülésének hatásával magyarázható. A devizabetétek és a devizahitelek együttes – és egymással feltehetően kapcsolatban levő – bővülése némileg kérdésessé teszi azt a megközelítésünket, amely a portfólióátrendezést a devizabetétek állományváltozásával méri. Bár 1996-ban a devizabetét-állomány bővülése megállt, *nem állíthatjuk azt, hogy az állomány leépítése, a portfólió átrendezése önmagában közvetlenül jelentős konverziós forrás lett volna. A devizabetétek növekedési trendje 1996 februárjában fordult meg, s 1996 végéig mintegy 20 milliárd forinttal járult hozzá az állomány csökkenése közvetlenül a konverzióhoz (13. ábra).*

12. ábra  
A bankrendszeren kívüli tőkebeáramlás és portfólióallokáció



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0, a devizabetétek állományának növekedésekor a vastagított vonal lefelé mozdul el.

13. ábra  
A lakossági és vállalati devizabetétek állományának alakulása árfolyamhatások nélkül



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0.

*A kereskedelmi bankok közvetítő szerepe*

A kereskedelmi bankok szerepéről a jegybank és a bankrendszer összevont mérlegéből képzett NDE-változások segítségével kapunk információt. Természetesen a hasonló besorolásokkal kalkulált NDE-változásokat lehet összehasonlítani, azaz a legszűkebb monetáris bázisnak megfelelő NDE-t az M3Ft-hoz kapcsolható NDE-vel, a devizabetét-állományt tartalmazó monetáris bázissal összefüggő NDE-t pedig az M3 NDE összetevőjével párosíthatjuk. Mindkét párosítás a kereskedelmi bankok devizaáramlásban betöltött szerepét mutatja, hiszen tulajdonképpen a központi bankon kívüli szereplők devizaáramlást okozó műveleteit az összevont bankrendszeren kívüli szereplők hasonló műveleteivel vetjük össze, s a kettő különbsége a bankok szerepvállalását jelzi.

Az összehasonlításnak a devizabetéteket nem tartalmazó pénzkategóriák (M3Ft és a legszűkebben számított monetáris bázis) esetében van értelme, hiszen a szóban forgó devizabetétek szerepe nem azonos a pénzintézetek és a bankrendszeren kívüli belföldi szereplők számára. Az utóbbiak szempontjából a devizabetét az egyetlen számottevő külföldi valutában denominált követelés, míg a pénzintézeteknél léteznek alternatív, a jegybank mérlegében meg nem jelenő befektetési lehetőségek. Éppen ezért a pénzintézetek valós devizapozíciójának vizsgálatakor az M3Ft és a legszűkebben vett monetáris bázisnak megfelelő NDE-kategóriákat érdemes egymással összevetnünk.

A bankrendszer összevont mérlegének NDE-állománya és az MNB-mérleg NDE-állománya közötti kapcsolatot szemlélteti a 5. táblázat.

*5. táblázat*

A bankrendszer NDE-állománya és a Magyar Nemzeti Bank NDE-állománya közötti kapcsolat

## A bankrendszer nettó deviza eszközállománya

- Kereskedelmi bankok külföldi betétei (KB)
- Belföldi devizahitelek (BH)
- + Belföldi devizabetétek (BB)
- + Az MNB által nyújtott kereskedelmi banki devizahitelek (KBH)
- A kereskedelmi bankok devizakövetelései (betétek és megvásárolt kötvények) az MNB-vel szemben (KBB)

## A Magyar Nemzeti Bank nettó deviza eszközállománya

Az 5. táblázatban azok a nettó devizaeszközök közé sorolt tételek szerepelnek negatív előjellel, amelyek:

a) a bankrendszer összevont mérlegének NDE-állományát növelik, a jegybank mérlegre vonatkozó NDE-állományban nem szerepelnek (KB, BH),

b) a bankrendszer összevont mérlegének NDE-állományát nem befolyásolják, a jegybankét viszont csökkentik (KBB).

Azok a tételek előtt található pluszjelet, amelyek:

a) a bankrendszer összevont mérlegének NDE-állományát csökkentik, az MNB-re vonatkozó NDE-állományt pedig nem befolyásolják (BB),

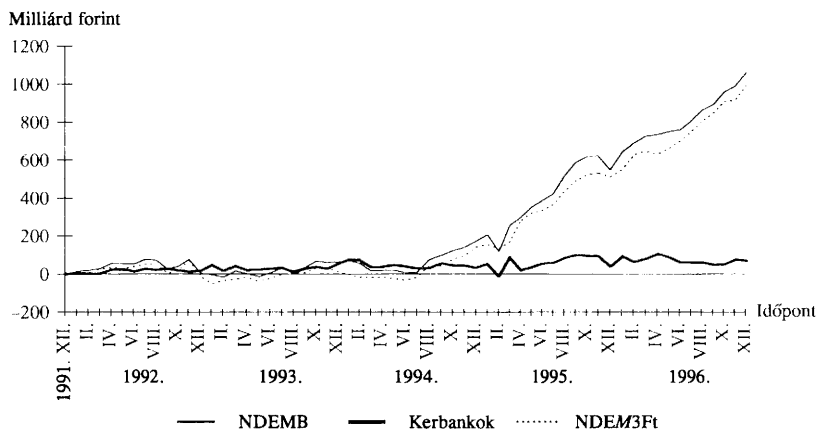
b) a bankrendszer NDE-állománya nem hatnak, de az MNB NDE-állományát növelik (KH).

Látható, hogy a két NDE-kategória közötti különbség pontosan megegyezik a pénzintézetek derivatív ügyletek nélkül számított nettó devizapozíciójával.

A 14. ábrán a legszűkebb monetáris bázisnak és a M3Ft-nak megfelelő NDE-állomány változásait és a bankok derivatív ügyletek nélküli nettó devizapozícióját ábrázoltuk, még-

## 14. ábra

A kamat indukálta devizaáramlás és a kereskedelmi bankok szerepe



Az ábra kumulált értékeket tartalmaz, 1991. december=0, az 1996. decemberi adatok előzetes becslésen alapulnak.

pedig oly módon, hogy a vastagított görbe emelkedése hosszú forintpozíciók irányába történő elmozdulásra utal. Az MNB mérlegéből kalkulált devizabeáramlás esetében megfigyelhető az 1995. januári-februári – a leértékelési várakozások miatt bekövetkező – átmeneti csökkenés mellett az 1994 augusztusától tapasztalható emelkedő trendben még egy kiszögelés, mégpedig 1995 decemberében. A két görbe visszaesése mind 1995 elején, mind 1995 decemberében eltérő mértékű. Mindez az első esetben arra utal, hogy a kereskedelmi bankok maguk is erőteljesen spekuláltak a forint leértékelésére, s nemcsak a bankszektoron kívüli piaci szereplők spekulációját közvetítették. A bankszektoron kívüli piaci szereplők kisebb spekulációját jelzi a szaggatott görbe 1995 márciusát megelőző enyhe csökkenése. Az 1995. decemberi esés nem árfolyam-várakozásokkal, illetve kamatláb-alakulásokkal, hanem a privatizációs bevételek beérkezésével magyarázható, a bevételek egy részének forintra konvertálása ugyanis nem történt meg azonnal. A bankrendszerre vonatkozó NDE kisebb törése feltehetően azzal magyarázható, hogy a privatizációs bevételek egy részét a kereskedelmi bankoknál levő kormányzati devizatartozások visszafizetésére fordították, aminek forintban történő kihelyezése késett (azaz egy ideig még devizában volt).

Jól látható, hogy a kétféleképpen számított kamat indukálta devizabeáramlás meglehetősen szorosan együtt mozog. Az együtt mozgás azt jelenti, hogy a bankrendszer jórészt a bankokon kívüli szféra, a külföld, a vállalati és háztartási szektor devizaáramlással kapcsolatos műveleteinek hatását közvetítette a központi bank felé, azaz a jegybank által érzékelt NDE-változás alapvetően bankrendszeren kívüli szereplők tranzakcióival magyarázható.

A pénzügyintézetek nettó devizapozíciójában történt elmozdulást a két görbe egymáshoz viszonyított változása mutatja.<sup>1</sup> A pénzügyintézetek devizapozíciója a 9 százalékos leértékelés és a csúszó leértékeléses árfolyamrendszer bevezetése után erőteljesen elmozdult a rövid devizapozíciók irányában. 1996-ban azonban a hosszú forintpozíciók felé történő

<sup>1</sup> A derivatív ügyletekből fakadó devizapozíciót itt nem vettük számításba.



elmozdulás lényegében megállt, sőt a kereskedelmi bankok 1996 áprilisa óta kismértékben leépítették nyitott forintpozícióikat.

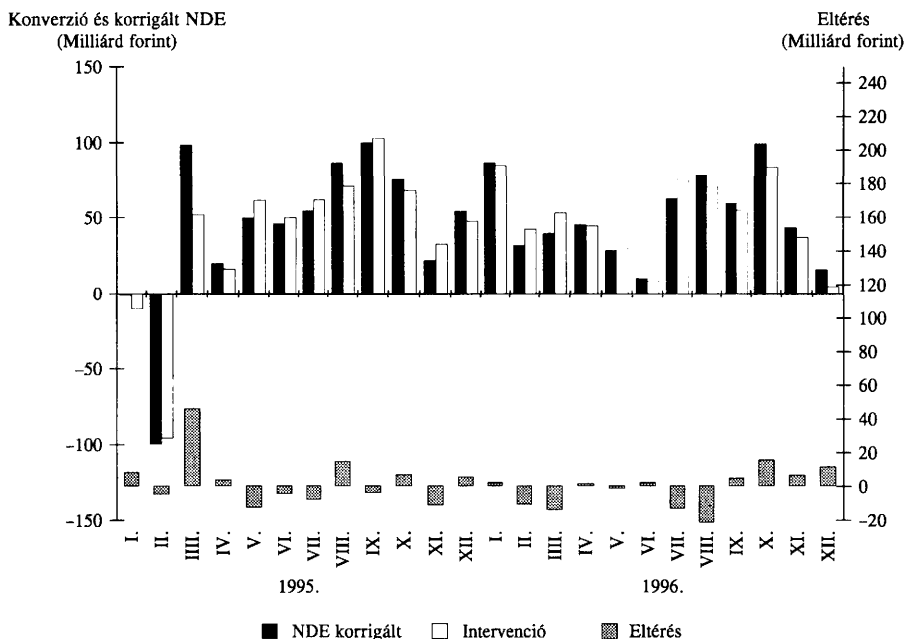
A nyitott forintpozíciókban 1996-ban bekövetkező változást kétféle okkal magyarázhatjuk. Egyfelől az általunk kimutatott pozíció a derivatívokat nem tartalmazza. A határidős (*futures* és *forward*) devizapiacok devizavételi oldalának legjelentősebb szereplői a kereskedelmi bankok voltak az 1995. március utáni periódusban. A kamatlábkülönbség – elsősorban 1995. március és 1996. január között – meghaladta a beígért havi leértékelést, így rövid határidős devizapozíciókkal jelentős nyereségre tehettek szert a spekulánsok. A spekulánsokkal üzletet kötő kereskedelmi bankoknak a határidős devizák vétele nem volt veszteséges üzlet, annak ellenére, hogy magán a határidős ügyleten veszítettek. A bankok ugyanis a határidős devizavétel mellett a prompt piacon a határidős piaccal ellenkező irányú ügyletet kötnek, eladják a devizát, s forintkihelyezéssel és devizahitel-felvétellel teljesen lezárhatják pozíciójukat, s arbitrázhatják a határidős árfolyamok kamatlábkülönbségtől való eltérését. Az előbbi ügyletek közül a bankok általunk bemutatott devizapozíciójában csak a külföldi hitel jelenik meg, azaz úgy tűnik, hogy a bankok devizapozíciójában elmozdulás történt. Ezzel szemben a valóság az, hogy *a bankok a külföldi hitelfelvételük egy részével is közvetítő szerepet láttak el, hiszen a spekulánsok határidős „devizakonverziójából” fakadó nyitott pozícióit zárták a hitelfelvételen keresztül.* 1996-ban a bankok határidős piaci szerepvállalása korántsem ilyen egyértelmű, hiszen a határidős piacokon a valutakosár-eladást egyre inkább kiszorította a keresztárfolyam-spekuláció, mely kisebb arányban jelent eladási pozíciót a spekulánsok részéről, s vételit a kereskedelmi bankok oldaláról, mint a valutakosár esetében. Ha a bankok valószínűsíthető derivatív pozícióit is figyelembe vesszük, akkor a kereskedelmi bankok valós nyitott pozícióiban kisebb változások történtek, mint amit a 14. ábra sugall: 1995-ben a hosszú forintpozíciók kisebb mértékben nőttek, s ennek megfelelően a pozíciók 1996-os leépítése is kisebb volt.

A tapasztalt jelenség másik lehetséges magyarázata tulajdonképpen ugyanarra a hatásra vezethető vissza, mint az előző. A forint- és a devizahozamok közötti különbség mérséklődésével a spekulánsokhoz hasonlóan átalakulhatott a kereskedelmi bankok befektetési stratégiája. A hozamkülönbség csökkenésével ugyanis egyes erősödő valutákban (dóllár, font) denominált eszközök tartásával a forinteszközöknél nagyobb hozamot lehetett elérni (természetesen nagyobb kockázat vállalása mellett), így ha a kereskedelmi banknak erős véleménye volt a keresztárfolyamok alakulásáról, akkor 1996 áprilisa után a nyitottpozíció-szabályozás adta kereteken belül elmozdulhatott a devizatartás irányába.

A jegybankon kívüli és a teljes bankszektoron kívüli szereplők kamat indukálta hitelfelvételei, befektetései, portfólióátrendezései gyakorlatilag az NDE-állomány ugyanakkora növekedését eredményeztek az MNB-nél, mint a magyar bankszektor egészében 1991 decembere és 1996 decembere között.

Ha az 1995. decemberi törést nem vesszük figyelembe, akkor azt állíthatjuk, hogy a kereskedelmi bankok 1996-ban egyáltalán nem járultak hozzá a konverzióhoz hosszú forintpozíciók kialakításával, sőt csökkentették a konverziós nyomást. Mindezt azért fontos hangsúlyozni, mert a monetárisbázis-kategóriák és a jegybanknál elhelyezett kereskedelmi banki devizabetétek csökkenése alapvetően más folyamatot írtak le. A monetárisbázis-kategóriák alapján azt mondhattuk, hogy a konverzió forrása 1996 első felében döntően a kereskedelmi bankok devizabetét-állományának csökkenése és nem a bankszektoron kívüli szereplők tranzakciói voltak, 1996 harmadik negyedévében pedig ismét meg erősödött a nem kereskedelmi banki konverziós nyomás. *A kereskedelmi bankok pontos szerepének értékelésekor jól láthatóan félrevezető következtetésekhez vezet az MNB-nél levő devizabetétek állományának, illetve a devizabetétekkel képzett monetáris bázisnak a vizsgálata. Pontos helyzetértékelést a legszűkebb monetáris bázis és az M3Ft-nak megfe-*

15. ábra  
Havi intervenció és korrigált NDE-változás



elő NDE változások alapján tehetünk. A két NDE-kategória összevetése pedig egyértelműen azt jelzi, hogy a bankok 1996 összességében nem járultak hozzá a konverzióhoz, a pénzüintézetek alapvetően a bankszektoron kívüli szereplők konverziós nyomását közvetítették. Annak, hogy a monetárisbázis-kategóriák összevetése alapján eltérő folyamatokra utaltunk, az az oka, hogy a bankok MNB-nél levő devizaköveteléseinek csökkenése nem feltétlenül jelenti a bankok hosszú forintpozíciójának erősödését, hiszen a devizabetét-állomány csökkenésének egy része a külföldi betétállományt, egy másik része pedig a belföldi devizahitel-állományt növelte.

#### A konverzió és a devizapiaci intervenció forrásai – összegzés

Ebben az alfejezetben különbséget teszünk a nettó devizaeszközök állományváltozása, a konverzió és a devizapiaci intervenció között, s összefoglaljuk a jegybank mérlegének NDE-állományát és a konverziót befolyásoló tényezőket, az egyes hatások jelentőségét, nagyságát és időbeli alakulását. A legfontosabb tényezők elkülönítése és együttes áttekintése alapján mondhatunk ugyanis véleményt a két, bennünket leginkább foglalkoztató kérdésről:

- a devizakonverzió milyen mértékű sterilizációja szükséges,
- a kamatlábak csökkenése milyen hatással lenne a konverzió nagyságára.

**Konverzió versus devizapiaci intervenció.** A devizapiaci intervenció több tényező miatt nem egyezik meg az NDE állományváltozásával.

– Az egyik zavaró tényezőt, nevezetesen az árfolyamváltozás hatását a korábbiakban már kiszűrtük. Az árfolyamhatás kiszűrésével tulajdonképpen a jegybank által érzékelt konverziót kapjuk meg.

6. táblázat  
A konverzió és a devizapiaci intervenció

Megnevezés	1995					1996				
	I.	II.	III.	IV.	öss- sze- sen	I.	II.	III.	IV.	öss- sze- sen
	negyedév					negyedév				
1. Konverzió (1.a+1.b)	-52	126	246	472	792	195	86	230	158	668
1.a MNB devizapiaci intervenció	-54	125	234	147	452	178	80	198	123	579
1.b Privatizációs bevételek	1	1	12	325	340	17	6	32	36	89
2. MNB nettó külföldi devizakamat bevétele	-52	-30	-35	-35	-152	-49	-29	-30	-18	-126
3. Hiba	51	-12	4	2	46	-22	2	-4	37	12
4. Az MNB nettó deviza- eszközeinek változása árfolyamhatás nélkül (1.+2.+3.)	-53	84	216	438	686	123	58	196	178	554
Tartalékváltozás (+)	135	186	142	495	956	-86	-66	139	-36	-49
Külső adósság (-)	383	340	20	9	751	-57	-91	-2	-90	-240
Nettó belföld (+)	-123	63	21	-136	-175	104	-9	10	59	164
Hitel (+)	6	3	3	-11	1	-16	-29	-7	3	-46
Betét (-)	129	-61	-18	125	175	-120	-17	-17	-56	-210
Árfolyamhatás (+)	319	175	73	88	655	48	42	44	64	198
Intervenció - nettó deviza- eszközök változása	-1	41	18	-292	-234	55	22	3	-55	25

- A másik tényező a kormányzat devizavételi és deviza-eladási tevékenysége. A kormányzat e devizaműveletei nem jelennek meg a piacon, s így például a privatizációs bevételek forintosítása nem eredményez intervenciót.

- Ugyancsak nem jelent intervenciót, s mégis az NDE-állomány változását okozza a külföldi és belföldi nettó devizaadósság után fizetett kamat. A fizetett és kapott kamat nem jelenik meg a bankközi devizapiacra, esedékessé válásakor azonban az NDE-állományt csökkenti, illetve növeli.

Az árfolyamhatásoktól megtisztított NDE-változást, azaz a konverziót az első fázisban a privatizációs bevételekkel, a második fázisban pedig a fizetési mérlegből rendelkezésünkre álló külföldi kamatfizetések egyenlegével korrigáltuk.

Látható, hogy a csak a privatizációval korrigált NDE alulbecsli, a kamatfizetési hatást is figyelembe vevő NDE pedig felülbecsli a ténylegesen érzékelt intervenciót. 1995 márciusától azonban a tényleges intervenció és a mindkét hatást tartalmazó korrigált NDE-állomány viszonylag szorosan együtt mozgott. Miként azt a 15. ábra és a 6. táblázat is mutatja, 1995 márciusától eltekintve, nem volt lényeges eltérés a korrigált NDE-változás és az MNB által érzékelt intervenció között. Persze az ábrát némi fenntartással kell kezelnünk, hiszen nem vettük figyelembe:

- a nem privatizációból származó állami devizavételt és eladást,
- a nettó belföldi devizaadósság után fizetett kamatozatokat és
- a kamatfizetéseknek az MNB mérlegében és cash-flowjában jelentkező hatása közötti időbeli eltérést.

Az MNB nettó devizaeszközeinek állományváltozása és az intervenció közötti eltérést

tehát nem csak az árfolyamhatások magyarázzák. Az eltérésnek az az eredménye, hogy a bankközi devizapiacian kialakuló árfolyam nem, vagy nem teljes mértékben tükrözi a forint és a deviza iránti tényleges keresletet, illetve a valuták kínálatát, ezért a piacon kialakulhat olyan helyzet, hogy az árfolyam nemcsak az intervenció sáv következtében tér el a valós keresletet és kínálatot tükröző árfolyamtól.

Egy esetleges sávszélesítés esetén például egyensúlyban lévő korrigált folyó fizetési mérleg és zéró nettó tőkebeáramlás mellett is lehetne a bankközi devizapiacian konverzió, hiszen a jegybank nettó devizaeszköz-állományát csökkentő egyik jelentős tétel, a nettó devizaadósság után fizetett kamat nem jelenik meg a piacon, míg egy jelentős privatizációtól mentes helyzetben a nettó devizaeszközök állományát növelő összes tétel egyben konverziót is jelent. Amíg a piac forgalmához viszonyítva jelentős nem piaci tételek okoznak változást a nettó devizaeszköz-állományban, addig az árfolyam eltérhet a valós keresletet és kínálatot tükröző árfolyamtól, ezért érdemes megfontolni a nem piaci tételek „piacra vezetését”.

A piacositás természetesen nem merülhet fel a kereskedelmi bankokkal szembeni nettó devizatartozással kapcsolatban. Az állam nettó külföldi adósságát terhelő kamatfizetésekkel kapcsolatban azonban az 1997. januári adósságátalakítást követően két lehetőséget kell összevetnünk. Az egyik változat szerint az adósság egy részének költségvetéshez kerülésén kívül minden marad a régiben, azaz kamatfizetésekor az MNB átváltja a kormány számára szükséges forintmennyiséget devizára. A másik lehetőség az, hogy a költségvetés alapértelmezésben a piacról szerzi be a törlesztéshez szükséges devizát, s az MNB csak akkor áll rendelkezésre, ha az árfolyam a felső intervenció ponthoz ér, ekkor sem a költségvetés, hanem a piac számára biztosít devizát.

A két lehetőség pénzmennyiségi szempontból azonos eredményre vezet, csak a tekintetben van különbség, hogy ki az a szereplő, aki a jegybankpénzt a gazdaságba juttatja. Az első esetben az MNB a konverzió révén, míg a második esetben a költségvetés a kincstári egységes számla (KESZ) csökkentésével éri el ugyanezt. Amennyiben a költségvetés devizavásárlásait kötvénykibocsátással vagy többlettel fedezi, úgy a gazdaságba került jegybankpénz sterilizációja is megoldott, s ezt mind a két esetben a költségvetés végzi. A központi banknak csak abban az esetben van szüksége beavatkozásra, ha a devizavásárlás finanszírozása a kincstári egységes számla leépítésével történik.

A két eset jelentősen eltér az árfolyamok, a pénzpiaci jelenségek információtartalmát illetően, hiszen az első eset a központi bank szempontjából sokkal zajosabb, mivel minden keresztül megy az MNB-n, így a devizapiaci intervenció adataiból közvetlenül nehéz megállapítani, mint a fenti elemzés is mutatta, hogy mekkora a konverzió pénzmennyiségi hatása, s mikor van szükség sterilizációra egyáltalán.

**A tőkebeáramlás, a konverzió és a devizapiaci intervenció komponensei.** A jegybank NDE-állományára ható főbb, korábban már áttekintett tényezőket az 7. táblázatban foglaltuk össze.

Alapvetően három lényeges összetevőre bonthatjuk a jegybanki nettó devizaeszköz-állomány változásának forrásait.

Az egyik a működőtőke-beáramlással korrigált folyó fizetési mérleg. Annak ellenére, hogy kamatérzékeny tételeket is tartalmaz, a folyó fizetési mérlegen és a működőtőke-beáramláson keresztül megvalósuló devizamozgásokat alapvetően nem kamat indukálta konverciónak tekinthetjük. Az 1995. decemberi privatizációs bevétel miatt a folyó fizetési mérleg jelentős javulása ellenére több mint 100 milliárd forinttal nagyobb a működőtőke-beáramlással korrigált folyó fizetési mérleg 1995-ös konverziós hatása az 1996-os hatáznál.

A második konverziós tényező a bankrendszeren kívüli tőkebeáramlás és portfólió-átrendeződés, amely tartalmazza a lakosság és a vállalati szektor devizabetét-állományának devizában mért változását (portfólióátrendeződés), a külföldiek részvény- és állam-

## 7. táblázat

A jegybank NDE-állományára ható főbb tényezők

+	Folyó fizetési mérleg
+	Működőtőke-beáramlás
<i>FDI + CA Működőtőke-beáramlással korrigált folyó fizetési mérleg</i>	
+	Árfolyamhatás
+	Egyéb bankrendszeren kívüli tőkebeáramlás
+	Belföldi devizahitelek állományváltozása
+	Bankrendszeren kívüli portfólióallokáció
Bankrendszer NDE-állomány változása	
+	Kereskedelmi bankok deviza pozíciójának változása
<i>MNB NDE-állomány változás</i>	

papír-vásárlását, a vállalatok külföldi és belföldi devizahitel-felvételét. Jórészt a számottevően megnövekedett külföldi részvényvásárlások miatt e konverziós tényező hatása 1996-ban meghaladta az 450 milliárd forintot.

A harmadik forrás a kereskedelmi bankok konverziós hatása. A kereskedelmi bankok devizapozíciójának változása mutatja meg, hogy hosszú forint- vagy hosszú devizapozíció irányában mozdultak-e el, azaz hogy a konverzióhoz vagy a devizabeáramlás sterilizációjához járultak-e hozzá. A bankok – derivatív ügyletek nélkül számítva – 1995-ben 60,2 milliárddal növelték a konverziót, 1996-ban viszont 29 milliárddal csökkentették azt. Ha a derivatív ügyleteket is figyelembe vesszük, akkor a kereskedelmi bankok konverziós hatása jóval egyenletesebben alakult a két év során, s elmondható, hogy a kereskedelmi bankok lényegében a bankrendszeren kívüli szereplők tranzakcióinak konverziós hatását közvetítették az MNB-hez.

Ha összevetjük az árfolyamhatással korrigált NDE-állomány alakulását befolyásoló három legfontosabb tényezőt (8. táblázat), látható, hogy a korrigált fizetési mérleg többlete és a bankrendszeren kívüli szereplők tranzakciói 357, illetve 851 milliárd forinttal járultak hozzá az MNB NDE-állományának bővüléséhez 1995-ben és 1996-ban. A bankrendszeren kívüli szereplők tranzakciói önmagukban 1994 augusztusától kezdve 1996 végéig gyakorlatilag tartós konverziót eredményeztek. Ezt a konverziós hatást az 1994. augusztus és 1995. március közötti időszakban a korrigált folyó fizetési mérleg ellensúlyozta, március óta pedig erősíti.

A fenti összetevőket a 8. táblázat segítségével a devizapiaci intervencióval is kapcsolatba hozhatjuk. Az 1995 márciusától számított intervenciók vásárlások kumulált értéke 1996 decemberéig elérte az 1085 milliárd forintot. Ebből 290 milliárd forint a privatizációs bevételek és a jegybanki nettó kamatkiadások nélkül számított korrigált folyó fizetési mérlegből származik, a bankokon kívüli korrigált folyó fizetési mérleg feletti tételekből fakadó intervenció mintegy 825 milliárd forint, a bankok intervenciók hatása pedig –25 milliárd forint körüli érték, egy körülbelül 6 milliárd forintnyi eltérést az NDE-állomány változása és a devizapiaci intervenció között pedig nem tudunk megmagyarázni. Jól látható, hogy annak ellenére, hogy a privatizációs bevételek nem jelentenek intervenciót, a nettó devizaadósságot terhelő, a devizapiacra meg nem jelenő, intervenciótól független kamatfizetések miatt az intervenció egy jelentős része a korrigált folyó fizetési mérlegből származik. Másképpen fogalmazva, *a nettó devizakamat-kiadások miatt abban az esetben is származhat intervenció a folyó fizetési mérlegből, ha a nem privatizációs működőtőke-beáramlás éppen fedezi a folyó fizetési mérleg hiányát.*

8. táblázat  
A devizabeáramlás tényezői  
(milliárd forint)

Megnevezés	1995	1996				összesen
		első	második	harmadik	negyedik	
negyedév						
I. Az MNB nettó devizaeszköz állományának változása (1. +2. +3.)	685,5	122,9	57,9	195,5	177,5	553,8
1. Működőtőke-beáramlás + folyó fizetési mérleg egyenleg	235,8	19,3	24,4	67,3	10,6	121,6
1.a folyó fizetési mérleg	-296,8	-118,9	-16,9	-26,2	-93,6	-255,6
1.b működőtőke-beáramlás	532,6	138,2	41,3	93,5	104,2	377,2
2. Bankrendszeren kívüli tőkebeáramlás és portfólióátrendezőzés	389,5	117,4	52,7	145,6	145,5	461,1
2.a vállalati és lakossági devizabetét állománycsökkenése	-80,0	-3,8	14,2	-0,1	5,0	15,3
2.b nettó külföldi részvényvásárlás	9,0	27,0	27,0	27,0	27,0	108,0
2.c belföldi hosszú lejáratú devizahitel állománynövekedése	11,8	4,6	2,4	9,9	36,3	53,2
2.d nettó hosszú lejáratú vállalati felvétel külföldről	96,7	9,3	3,3	28,2	41,1	81,9
3. Kereskedelmi bankok konverziós hatása	60,2	-13,8	-19,2	-17,4	21,4	-29,0
II. Kamatredukált (2. +3.-2.b)	440,7	76,6	6,5	101,2	139,3	324,2
III. Potenciálisan spekulatív (II.-2.c-2.d)	332,3	62,7	0,7	63,1	62,5	189,1
IV. Portfólióátrendezés nélküli potenciálisan spekulatív (III-2.a)	412,3	66,5	-13,4	63,2	67,5	183,9

A kereskedelmi bankok konverziós hatását derivatív ügyletek nélkül számítottuk, az 1996. decemberi adatok előzetesek.

**Kamat indukálta és spekulatív devizaáramlás.** A jegybank számára mind a kamatláb-politika, mind a devizatartalékolás optimális szintjének meghatározása szempontjából kulcsfontosságú, hogy a konverzió forrásai hogyan reagálnak a jegybank sterilizációs tevékenységére. Érdemes tehát elkülöníteni a konverzió kamatérzékeny komponenseit, azoktól a forrásoktól, amelyekre a jegybanki kamatláb-politika nem, vagy csak csekély mértékben hat. A kamatláb-politika kialakításakor a kamatérzékeny tételeken belül a spekulatív tételek nagysága is fontos, hiszen ebből lehet arra következtet-

ni, hogy egy jegybank által nem kontrollált hozamesés esetén fennáll-e a tőkekimenekítés veszélye.

A devizakonverzió a jegybank nettó devizaeszköz-állományának változásában csapódik le, s a 8. táblázatban ebből az állományváltozásból igyekeztünk elkülöníteni a kamatérzékeny és a potenciálisan spekulatív tételeket.

A folyó fizetési mérleg és a működőtőke-beáramlás mellett a külföldiek részvényvásárlása (2.b) is döntően a kamatlábak alakulásától független tételnek tekinthető, hiszen elsősorban a Magyarországgal szembeni bizalom alakulásától függ. Éppen ezért a kamat indukálta devizaáramlásra jó közelítést kapunk, ha bankrendszeren kívüli tőkebeáramlás és portfólióátrendezés konverziós hatásának (2) és a kereskedelmi banki konverziós hatásnak (3) összegét a külföldiek részvényvásárlásainak hatásával (2.b) csökkentjük.

A bankrendszeren kívülről származó intervenció összetételében jelentős eltérés mutatkozik a két időszak között. Ennek oka egyrészt az, hogy lényeges különbség mutatkozik a külföldi részvényvásárlások arányában: míg 1995-ben gyakorlatilag elhanyagolható volt a külföldi részvényvásárlásból fakadó konverzió, addig ez 1996-ban körülbelül 110 milliárd forintra becsülhető. [Az ING–Barings becslése<sup>2</sup> szerint a magyar részvényekbe történt tőkebeáramlás eléri a 750 millió dollárt, ami 110 milliárd forintnak felel meg. A becslés a külföldi feltörekvő piaci (*emerging market*) alapok megkérdezésén alapul, 1996 szeptemberéig „tényszámok”, attól kezdve pedig előrejelzések. A szeptemberi piaci hangulat az amerikai kamatláb-emelési várakozások miatt nem volt túlzottan optimista, s a BUX index azóta kedvezőbben alakult, mint várták, ezért a tényleges beáramlás a fenti becslést is meghaladhatja.] *Azért fordultunk a kamatérzékeny és spekulatív tételek meghatározásakor az ING becsléséhez, mert a fizetési mérleg portfólióbefektetésekre vonatkozó adatai bizonyosan rossznak tekinthetők, hiszen 1996-ban tőkekiáramlást mutatnak. Töb-bek között ezzel a hibával magyarázható a fizetési mérleg nettó tévedések és kihagyások (ún. NEO) állományának jelentős növekedése.*

A 8. táblázatból jól látható, hogy a kamatérzékeny tételek konverziós hatása különösen 1996 második félévében volt jelentős, s éves szinten több mint 100 milliárd forinttal maradt el az 1995-ös nagyságtól.

1995-höz képest még két ponton mutatkozik jelentős eltérés.

1. Míg a vállalatok egy évnél hosszabb lejáratú külföldi hitelei – árfolyamhatás nélkül – lényegében ugyanolyan mértékben bővültek a két évben, addig a belföldi devizahitelek esetében több mint negyvenmilliárd forintnyival nagyobb a hosszú lejáratú hitelek 1996-os növekménye. A külföldi és belföldi hosszú lejáratú vállalati hitelek [(2.c) és (2.d)] nem nevezhetők spekulatív tételnek. Ezért ha a kamatindukált forrásokból levonjuk ezek hatását, akkor láthatjuk, hogy az ún. potenciálisan spekulatív tételekben (III.) még markánsabb a két év közötti különbség. (A potenciálisan spekulatív megjelölés nem jelenti azt, hogy ezen tételek mindegyike spekulatív, csak annyit, hogy nem zárható ki, hogy spekulatív tételekről van szó.)

2. A másik lényeges eltérés a vállalatok és a lakosság devizabetéteinek állományváltozásában, azaz a belföldi szereplők portfólióátrendeződésében mutatkozik. E betétek állománya 1995-ben nőtt, s 80 milliárd forinttal csökkentette a többi tétel konverziós hatását (másképp fogalmazva: 80 milliárdot sterilizált), 1996-ban viszont a devizabetétek leépítése hozzájárult a konverzióhoz. Éppen ezért az ilyen portfólióátrendezésen felüli potenciálisan spekulatív tételekben (IV.) még látványosabb különbség mutatkozik a két év között.

<sup>2</sup> A becslés pontos tartalma nem világos, így óvatosan kezelendő. Véleményünk szerint egy ilyen nagyságrend nem elképzelhetetlen, hiszen csak az új kibocsátás értéke meghaladta 300 millió dollárt. A tőzsdén keresztüli nettó beáramlásra csak a vállalati közgyűlések során közzétett év végi tulajdonosi struktúra ismeretében lehet majd egy jobb becslést adni.

Már említettük, hogy 1996-ban becslések szerint mintegy 110 milliárd forintot fektettek külföldiek magyarországi részvényekbe, emellett számos befektetési alap nem a kamatlábkülönbség miatt tölti fel állampapír-portfóliójának egy részét magyar állampapírokkal. A feltörekvő piacok ismét az érdeklődés középpontjába kerültek, és számos nevess befektetési bank hoz nyilvánosságra magyar részvényeket tartalmazó indexeket. Ennek az érdeklődésnek olyan számottevő tőkebeáramlás az eredménye, mely jórészt diverzifikációs célokat szolgál. A diverzifikációval magyarítható nem részvény befektetéseket nem választottuk le a potenciálisan spekulatív tételek közül, továbbá az ilyen diverzifikációs befektetések mértéke nagy valószínűséggel 1996-ban nagyobb volt. Következésképp ha a diverzifikációs célzatú tőkebeáramlást kiszűrjük, akkor a potenciálisan spekulatív tételek intervenciók hatása a két időszakban még lényegesebb eltéréseket mutat.

Ugyancsak kedvező jelenség, hogy a külföldi részvénybefektetések megfordulására a kamatesés miatt nem számíthatunk, csak a bizalom csökkenésekor. Érdekes probléma az, hogy a magyar tőkepiac sajátosságai miatt nem igazán képzelhető el jelentős tőkekiáramlás ezen a piacon, mivel a forgalom 70 százaléka külföldiek között zajlik, azaz míg egy külföldi egyéni befektető bármikor kiviheti a pénzét, a külföldiek mint csoport azonban nem, avagy csak a szinte biztosan nem vállalható árfolyamvesztések árán. Ez utóbbihoz azonban Magyarország megítélésének alapvetően meg kell változnia.

A kamat indukálta külső tőkebeáramlást sem érdemes homogénnek tekinteni, mivel ennek egy része – a monetáris politikától nem függetlenül – éppen a versenyhátrányban szenvedő hazai bankrendszer kikerülése miatt jelentkezik. Ez tipikusan a vállalati hitel felvétel, melynek gyors megfordulására nehezen számíthatunk, figyelembe véve a hazai betéti és hitelmarzsokat.

Az előbbieket alapján elmondható, hogy az 1996-ban Magyarországra beáramlott tőke döntő része nem spekulatív volt, több olyan tőketétel van, amely hosszú távra érkezett Magyarországra, s amely további beáramlására az 1996 utáni néhány évben is számíthatunk. Következésképp, ha a hozamkülönbség miatt beáramló rövid lejáratú devizaáramok megszűnnek, esetleg megfordulnak, akkor sem fenyegeti nagy tőkekimenekítés veszélye Magyarországot, s az MNB-nek nem kell tartania a tartalékok, illetve a forint iránti kereslet jelentős csökkenésétől.

### **A nettó forinteszközök állományának (NFE) változása és az ebből levonható következtetések**

A nettó devizaeszközökhöz hasonló elemzést végeztünk a nettó forinteszközökre vonatkozóan is. Ebben az esetben is a bankrendszer összevont mérlegének és az MNB mérlegének releváns állományát kell egymással összevetnünk.

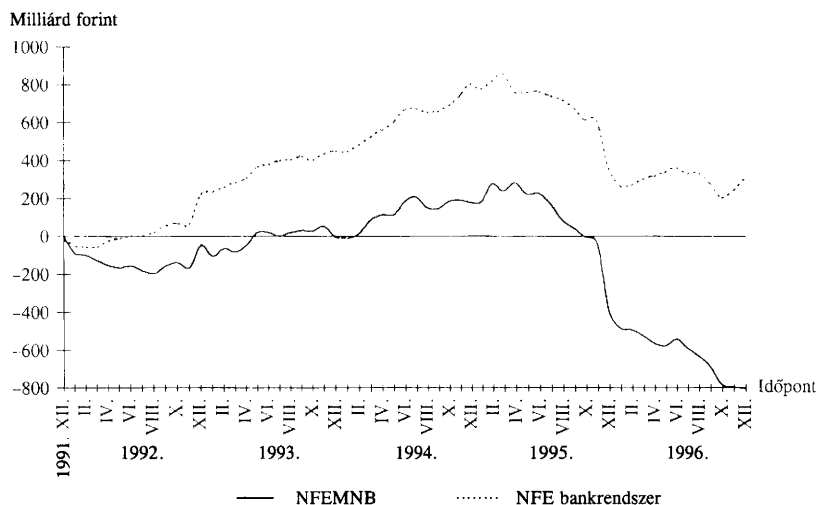
A 16. ábra jól mutatja, hogy a különböző pénzaggregátumok esetén számított NFE-állományok közel sem mozognak olyan mértékben együtt, mint azt az NDE-állományok tették. Ha a teljes – azaz nem a korrigált folyó fizetési mérleggel módosított – NFE-állományt nézzük, akkor láthatjuk, hogy a sterilizáció csak 1995 júliusában kezdődött el. Ha elvégezzük – az NDE-állományhoz hasonlóan – a működőtőke-beáramlással és a folyó fizetési mérleggel a korrekciót, akkor az NDE-állományokhoz hasonlóan itt is megfigyelhetünk egy 1994. augusztusi törést, azaz a *korrigált folyó fizetési mérleg feletti tételek sterilizációja már 1994 augusztusában megindult (17. ábra).*

A korrigált folyó fizetési mérleg feletti tételek 1994 augusztusában megkezdődött sterilizációja azonban csak a monetáris bázisra vonatkozó NFE-állomány esetében folytatódott töretlenül. A bővebb pénzmennyiség forintösszetevőjének zsugorodása 1995 októberében megállt, s átmenetileg növekedésnek indult. E jelenség – amely kapcsolatban



16. ábra

A bankrendszer összevont mérlegének és a jegybankmérleg nettó forinteszköz-állománya



van az elmúlt évek mérsékelt, 15 százalék körüli  $M3$  növekedési ütemének 25 százalék körülire ugrásával – az MNB által folytatott sterilizáció konkrét módjával van összefüggésben.

A sterilizáció különböző eszközei ugyanis eltérő módon befolyásolják a monetáris bázist és a bővebb pénzmennyiségeket. Amikor a kereskedelmi bankok jegybanknál levő passzív repoállománya növekszik, akkor csökken a jegybank nettó forinteszközeinek állománya, és így szűkül a monetáris bázis. A bővebb pénzmennyiség vizsgálatakor azonban nem a jegybank, hanem a bankrendszer összevont mérlegéből kell kiindulnunk. A bankrendszer konszolidált mérlegének nettó forinteszköz-állományát a passzív repo nem érinti, hiszen a repóval a jegybanknak kötelezettsége, a kereskedelmi bankoknak pedig követelése keletkezik, azaz a bankrendszer egészének a bankrendszeren kívüli szereplőkkel szembeni követelései és tartozásai nem változnak. Ennek eredményeképp *a passzív repo nem képes csökkenteni a devizabeáramlás bővebb pénzmennyiséget növelő hatását, a passzív repóval történő sterilizáció a monetáris bázisra hat.*

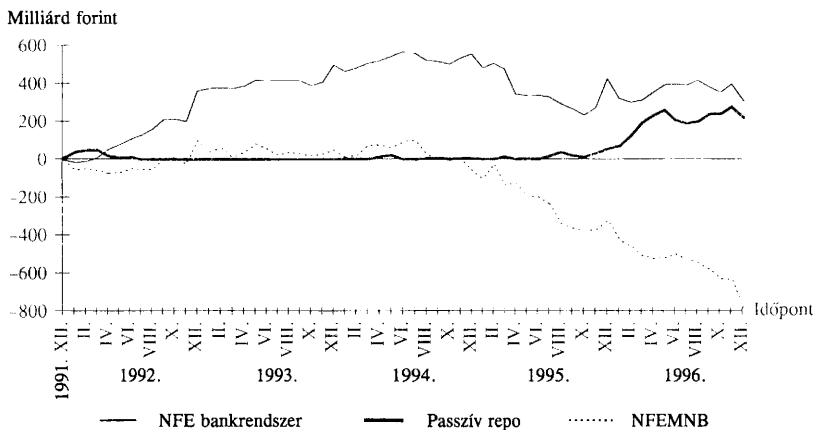
Amikor a sterilizáció nem passzív repón, hanem állampapírok eladásán keresztül történik, akkor két eset lehetséges. Az első esetben a kereskedelmi bankok vásárolják meg az állampapírokat, s így a pénzmennyiségre gyakorolt hatás a passzív repóval megegyező: a monetáris bázis csökken, a bővebb pénzmennyiség változatlan marad, hiszen a jegybanki követelésállomány csökkenése és a kereskedelmi bankok állampapír-állományának növekedése semlegesíti egymást.

A második esetben az állampapírok a bankrendszeren kívülre kerülnek, s ezért nemcsak a jegybank, hanem az egész bankrendszer nettó forintkövetelés-állománya csökken, következésképp a sterilizáció a bővebb pénzmennyiséget is érinti.

Meg kell még említenünk a költségvetés túlfinanszírozását mint sterilizációs lehetőséget, amely 1996 során Magyarországon jelentős szerepet játszott. A túlfinanszírozás voltaképpen a költségvetés jegybanknál tartott kincstári egységes számlájának növekedéséből csapódik le. Ennek eredményeképp mind a jegybank, mind a bankrendszer összevont mérlegének nettó forintkövetelés-állománya csökken, s így mindkét pénzmennyiség-kategória szűkül.

17. ábra

A bankrendszer és a jegybank nettó forint eszközállománya és a passzív repo



A sterilizáció eszközeiben bekövetkezett változást meglehetősen szemléletesen érzékelteti a 17. ábra. 1994 augusztusa és 1995 októbere között a bővebb pénzmennyiség forintösszetevője követte a monetáris bázis forintösszetevőjének mozgását. 1995 októberében azonban a bővebb pénzmennyiséghez tartozó NFE-állomány elkezdett növekedni, összhangban a passzív repoállomány gyors akkumulálódásával. 1996 második félévében az NFE-állomány növekedése megállt, amit azzal magyarázhatunk, hogy a sterilizáció eszköze ismét az állammal szembeni nettó eladósodás növekedése (lényegében a kincstári egységes számla állományának bővülése) lett.

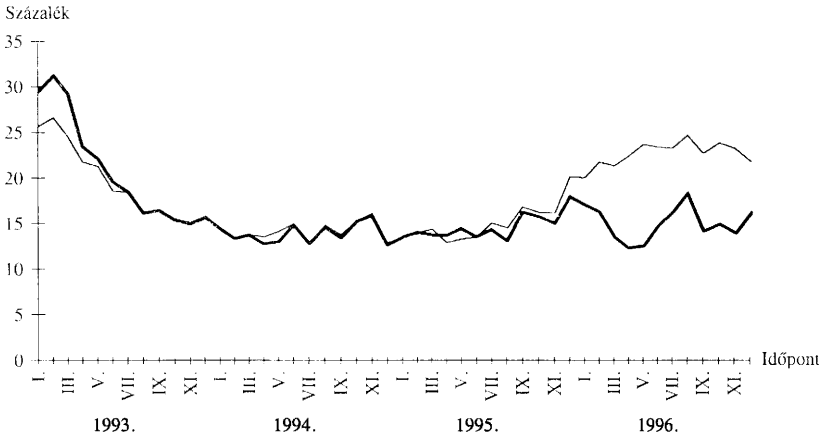
A sterilizáció eszközeinek módosulását, illetve az eszközök pénzmennyiségekre gyakorolt eltérő hatását szemlélteti a 18. ábra is. Az ábrán a bővebb pénzmennyiség, az *M3* éves növekedési ütemét tüntettük fel a passzív repo állományával korrigálva, illetve anélkül. A korrekció első ránézésre félrevezető lehet, ugyanis azt sugallja, mintha a passzív repo állománya a bankrendszer összevont mérlegének része lenne. Valójában a korrigálás a tényleges növekedést azzal a feltételezett esettel veti össze, amelyben a passzív repón keresztül történt sterilizáció állampapírok bankrendszeren kívüli személyek részére történő kibocsátásával valósult volna meg. Látható, hogy ha a passzív repót, azaz bankrendszerrel szembeni sterilizációt bankrendszeren kívüli sterilizációval cseréljük fel, akkor az *M3* növekedési üteme gyakorlatilag változatlan, 15 százalék körüli marad. Hasonló módon el kellene különíteni a sterilizációs céllal eladott állampapírokból azokat is, melyek a bankrendszeren belül maradtak, de mivel erről nincs információnk, ezt a korrekciót nem végezzük el.

A fenti korrekció elsősorban analitikus szempontból fontos, mivel a vizsgált pénzmennyiség-kategóriák és az ezekből derivált mutatók – elsősorban a multiplikátorok – nem invariánsak az alkalmazott sterilizáció technikájára, így rövid távon tartalmilag azonos jelenségek eltérő módon jelentkeznek, ami félrevezető lehet.

Láthatjuk, hogy a passzív repo és az újonnan bevezetett betéti konstrukció nem képes csökkenteni a devizabeáramlás bővebb pénzmennyiséget növelő hatását, az ezen eszközökkel történő sterilizáció csak a monetáris bázisra hat. Az intervenció révén a bankrendszerbe jutott pénz – melyet a passzív repós sterilizáció nem tud kivonni, csak a multiplikálódását megakadályozni – a pénztulajdonosok a tágran értelmezett relatív hozamok alapján megosztják az *M1*, a kvázipénz és a bankpapírok között. A passzív repóval törté-

18. ábra

Az M3 és a passzív repóval korrigált M3 éves növekedési üteme



A vastagított vonal vonatkozik a passzív repóval korrigált állományra.

nő sterilizáció természetesen az *M1* pénzmennyiségnek megfelelő NFE-állományra sem képes hatni. Azonban mivel az *M1* döntően a kereslet által meghatározott, az *M3* pénzmennyiség növekedése úgy fog lezajlani, hogy alapvetően nem az *M1*, hanem a kvázipénz és a bankpapírok állománya fog növekedni. Véleményünk szerint, az *M1* állománya nem lenne számottevően különböző abban az esetben sem, ha a passzív repóval sterilizált pénzkirányítást is állampapírral sterilizálta volna az államháztartás és az MNB. A kétféle sterilizációs eljárás közötti különbség az, hogy a passzív repóval történő sterilizáció esetén a bankrendszeren kívüli eszközök helyett banki értékpapírokat és kvázipénzt tartanak. A jelenség nem inflatorikus hatása miatt lehet veszélyes, hanem azért mert a piaci szereplők inflációs várakozásait és a jegybank hitelességét befolyásolhatja, hogy a bővebb pénzmennyiség növekedése egy csökkenő inflációs környezetben számottevően emelkedett, ami félrevezető információt szolgáltat a jegybank tényleges politikájáról. Jól szemléltetik ezt a számok: míg a monetáris bázis éves növekedése 19,7 százalékos, az *M3* aggregátum éves növekedési üteme 23,3 százalék volt 1996 decemberében.

### A monetáris politika eszközszerének néhány kérdése

Az előző fejezetben láhattuk, hogy a sterilizáció alkalmazott eszköze jelentősen befolyásolhatja a monetáris aggregátumok megfigyelhető alakulását tartalmilag közel azonos folyamatok esetén is. Ebből kifolyólag érdemes elgondolkodni a monetáris politika eszközválasztásának szempontjain is, bár ez a fejtegetés nem tartozik szorosan választott témánkhoz. Ebben a fejezetben a különböző sterilizációs eszközök összehasonlítására és értékelésére teszünk kísérletet.

A sterilizáció eszközei között azonban nemcsak aszerint érdemes különbséget tenni, hogy a jegybank a bankrendszerből vagy a bankrendszeren kívülről vonta-e ki a pénzt. Létezik még néhány ismérv, mely befolyásolja a sterilizáció következményeit:

1. a sterilizációs eszköz *futamideje*, azaz hogy a pénzt milyen időtávra vonja ki a gazdaságból a központi bank,

2. az eszköz *likviditása és másodlagos piacának fejlettsége*, illetve az ilyen piacok fejlődéséhez való hozzájárulása,

3. az alternatív eszközök *transzmissziós mechanizmusra* gyakorolt hatása.

Mielőtt azonban a sterilizációs eszközöket a fent felsorolt ismérvek szempontjából értékelnénk, megjegyezzük, hogy a továbbiakban passzív repón a Magyarországon alkalmazott sterilizációs instrumentumot értjük, s további megállapításaink is erre az instrumentumra vonatkoznak. A magyarországi passzív repo valójában nem valódi visszavásárlási ügylet, hiszen a betét fedezetül szolgáló állampapír nem kerül ki a jegybank mérlegéből. Ennek megfelelően a passzív repo valójában állampapír-fedezet mellett elhelyezett betétnek tekintendő, melynek furcsasága, hogy a fedezetként szolgáló értékpapírt a likviditás szempontjából megkérdőjelezhetetlen fél, nevezetesen a Magyar Nemzeti Bank nyújtja.<sup>3</sup> Éppen ezért a jelenleg használatos passzív repo konstrukciója sokkal inkább az 1997 januárjában és márciusában bevezetett betéti konstrukciókhoz hasonlatos, mintsem az európai országok monetáris politikájában közelmúltban egyre jelentősebbé váló valódi repoműveletekhez. Ennek likviditásra, másodlagos piacra és a pénzpiac hatékonyságára gyakorolt hatását elemezzük ebben a fejezetben. Az elkövetkezőkben döntően a hazai sterilizáció két alapvető eszközét kívánjuk több szempont alapján összehasonlítani. Előljáróban azonban szükséges megjegyezni, hogy a Nyugat-Európában használatos aktív és passzív repo mind likviditás, mind másodlagos piac szempontjából inkább az állampapírok eladásához és vételéhez, mintsem magyar névkonához hasonlít.

### *A futamidő*

A sterilizáció hatásai eltérőek lehetnek annak függvényében, hogy a sterilizációs eszköz rövid vagy hosszú futamidejű. A rövid lejáratú állampapírok visszafizetések, illetve a passzív repo lejáratakor a korábban sterilizált pénz ismét a gazdaságba kerül, s ha a pénzmennyiséget a gazdaságpolitika ismét ki akarja szívni, akkor vonzó kamatlábat kell kínálnia az említett eszközökön. A probléma akkor keletkezik, ha a kereskedelmi bankok számára a passzív repónál és a rövid lejáratú állampapíroknál vonzóbbá válik a hitelezés.<sup>4</sup> Ekkor kiderül, hogy a passzív repóval az MNB a pénzt valójában nem tartósnak vonta ki a bankrendszerből, s a szabad tartalékokhoz hasonlóan jegybanki forrás multiplikáció alapja lehet. Mivel a multiplikáció addig nem történik meg, amíg a passzív repo a hitelezésnél vonzóbb, a pénzmennyiség hirtelen bővülését megakadályozandó, a passzívrepo-hozamok magasán tartására kényszeríthetik a jegybankot.

A rövid lejáratú állampapírok esetében lejáratkor a bankok nem a vállalati és lakossági szféra pénzeszközeinek „rovására” jutnak szabad tartalékokhoz. Ekkor a pénzmultiplikáció a passzív repóhoz hasonlóan végbe mehet, attól függően, hogy a bankok az állampapír-és/vagy passzívrepo-befektetésük meghosszabbítását vagy a hitelezést tartják jövedelmezőbbnek.

A hosszú lejáratú állampapírral (vagy más likvid másodlagos piaccal rendelkező értékpapírral) történő sterilizáció esetén, ha a papírokat a bankok veszik meg, és a bankok a vállalati hiteleket akarják bővíteni, akkor az állampapírok eladásával tudják átcsoportosítani eszközeiket, s tudnak pótlólagos kötelező tartalékot képezni. Azonban az állampapí-

<sup>3</sup> A Nyugat-Európában használatos szállítási passzív repónál az állampapír (vagy más értékpapír) alapvetően nem fedezetként szolgál, hanem ahhoz járul hozzá, hogy a kereskedelmi bankok a passzív repo futamideje alatt likviditáshoz juthassanak, s a repót a gazdaság más szereplőinek továbbadhassák.

<sup>4</sup> Itt nemcsak a vállalati hitelekről van szó, hanem a ma gyakorlatilag nem létező lakossági hitelekről is. Kiindulva abból, hogy Magyarország fejlettségi szintjéhez képest nagyon alacsony az ilyen típusú hitelállomány, itt dinamikus növekedésre számíthatunk a jövőben.

rokat a bankok csak a bankrendszeren és konszolidált államháztartáson kívüli szereplőknek tudják eladni – ha nem veszi meg tőlük az MNB és/vagy az államháztartás –, ezért az állampapír-eladással egy időben a bővebb pénzmennyiség csökkenni fog, tehát a kereskedelmi bankok aggregált szinten nem jutnak szabad pénzeszközökhöz, amelyek a pénzmultiplikáció alapjául szolgálnának. Ebben az esetben tehát az MNB nyíltpiaci műveletekkel kapcsolatos döntésén múlik, hogy mekkora likviditás kerül a rendszerbe.

A sterilizációs eszköz futamidejének szerepe akkor nő meg, ha a jegybanknak tartós és hosszabb ideig időző tőkebeáramlás pénzmennyiségi hatását kell semlegesítenie. Ekkor a (sterilizációs) eszköz lejáratú struktúrájában a rövid lejáratú eszközök túlsúlya hasonló problémát okoz, mint adósságmenedzselés esetén. Ahhoz, hogy ne kerüljön többletlikviditás a rendszerbe, a sterilizációs eszközöket (az állampapírokat és a passzív repót) az adóssághoz hasonlóan tovább kell görgetni. Mindez a rövid futamidejű eszközök dominanciája esetén rendszeresen feladat elé állíthatja a gazdaságpolitikát: újra és újra olyan kamatlábat kell kínálnia, hogy megőrizze az eddigi állományt. A sterilizációs állomány továbbgörgetése a rövid lejáratú eszközök túlsúlya esetén bizonytalanságot okozhat a megújítási kockázat miatt, s a pénzmennyiség és a kamatláb volatilitását növelheti.

A bázispénznek a „magyar” passzív repo miatt megnövekedett volatilitása önmagában nem probléma, hiszen az MNB-nek nincs közvetlen mennyiségi célja. Mivel azonban a bázispénz elszámolási funkciókat tölt be, ennek szélsőséges ingadozása automatikusan átterjed a bankközi kamatlábakra is. Ebben az esetben a jegybanknak nincs rugalmasan alkalmazható eszköze, hogy ezeket a kamatláb-ingadozásokat kisimítsa. Ilyen típusú hatás más országokban is megfigyelhető, ahol a likviditás menedzselése illikvid eszközökkel történik (*Bisignano* [1996]). Tovább bonyolítja a helyzetet, hogy az alkalmazott sterilizációs instrumentum kamatmegállapítása diszkrét időpontokban történik, így az időszakonkénti változások miatt beinduló „spekuláció” tovább növeli a volatilitást.

A pénzmennyiség volatilitása szempontjából érdemes megkülönböztetni a passzív repót a rövid lejáratú állampapírok nyíltpiaci eladásától. Az utóbbi esetben – amennyiben az eladott mennyiségről születik döntés – könnyebben biztosítható, hogy a pénzmennyiségben ne következzen be nagy ingadozás. Jelenleg az MNB állampapír-eladásai során is kamatlábról és nem mennyiségről dönt, így ebből a szempontból nincs lényeges különbség a diszkontkincstárjegyek és a passzív repo között. Mindkét instrumentumra igaz az, hogy ha a kereskedelmi bankok által tartott állományok monetáris bázishoz viszonyított aránya nagy, akkor a kívánatos pénzmennyiség elérése a gazdaságpolitikának költséges lehet, és bizonytalanságot eredményezhet.

Véleményünk szerint a központi banknak kétféle sterilizációs stratégiát érdemes folytatnia, attól függően, hogy a konverzió külső forrását rövid távú, spekulatív devizaáramlásnak, avagy a pénzmennyiséget tartósan növelő devizaáramlásnak vélelmezi. Az előbbi esetben azzal a feltételezéssel élünk, hogy a hozamkülönbség mérséklődése után a beáramlott deviza jelentős része elhagyja az országot. Ekkor a sterilizációt jó másodlagos piaccal rendelkező hosszú vagy rövid lejáratú eszközökkel érdemes végrehajtani mind a bankrendszer stabilitásának fenntartása, mind a pénzmennyiség növekedési ütemének és ebből következően a kamatláb számottevő fluktuációjának elkerülése érdekében. Az ilyen típusú devizabeáramlás esetén az MNB devizatartalékainak növekedése sem tekinthető tartósnak, így csak akkor célszerű a külföldiadósság-tartalékok terhére történő visszafizetése, ha a rövid távú tételek esetleges kiáramlásakor a tartalékok kívánatos szintjét helyreállító hitelfelvétel várható költsége kisebb, mint a visszafizetésből származó haszon.

Tartós devizabeáramlásnál felmerül a kérdés, hogy szükség van-e egyáltalán sterilizációra. A külföldi szakirodalomban meglehetősen elterjedt az a vélekedés, hogy ebben az esetben nincs szükség a konverzióból fakadó pénzkiáramlás sterilizálására, a tartós tőke-

beáramlás sterilizálása ugyanis nem engedi érvényre jutni a tőkebeáramlás természetes növekedési hatásait. Véleményünk szerint mindez csak a tartós tételek egyes típusaira – és azokra is csak részben – igaz. Egyáltalán nem mindegy ugyanis, hogy a pénzügyáramlás mögött privatizációs bevétel, zöldmezős működőtőke-beáramlás, illetve a tőkepiaci utolérési folyamattal együtt járó devizabeáramlás áll. A sterilizációs szükségletet a tőkebeáramlás pénzkeresletre gyakorolt hatása s annak időbeli lefutása határozza meg. Leginkább a tőkeemeléssel és beruházással járó működőtőke-beáramlás járul hozzá a tranzakciós pénzkereslet bővüléséhez, de még ebben az esetben sem jelentkezik azonnal a beáramlással azonos keresletnövekedés. A részvényvásárlásoknál is érdemes elkülöníteni az új kibocsátásokat és az árfolyam-növekedést okozó devizabeáramlást, hiszen a pénzkeresletre gyakorolt hatás az előbbi esetében nyilvánvalóan erősebb. Annyit a pontos pénzkeresleti hatások kiszámítása nélkül is állíthatunk, hogy a tartós tőkebeáramlás jelentős részénél jogosan merül fel a sterilizáció szükségessége.

Tartós devizabeáramlás esetén kedvezőbb, ha döntő részben hosszú lejáratú eszközökkel történik a szükséges mértékű sterilizáció. Fontos szempont, hogy az eszköz piacképes, forgatható legyen, hiszen a hosszabb időtáv alatt az egyes piaci szereplők likviditási igénye változhat, és egy nem piacképes eszköz nem teszi lehetővé az egymás közötti likviditáscsoportosítást. Emellett a jó másodlagos piaccal rendelkező instrumentummal történő sterilizáció feltehetően olcsóbb is. A jó másodlagos piaccal rendelkező, hosszabb lejáratú eszköz véleményünk szerint mindkét típusú sterilizációra alkalmas.

A jegybankok likviditásmenedzselését két részre különíthetjük. A likviditásmenedzselés egyik feladata a jegybank által szándékolt pénzmenyiség-növekedés, illetve kamatláb-szint elérése, míg a másik funkció a likviditás vagy a bankközi kamatok rövid távú ingadozásának csökkentése (*fine tuning*). Természetesen az utóbbi funkció rövid távú instrumentumokat igényel. Véleményünk szerint azonban ha a jegybank nettó devizaállományának megemelkedett szintje várhatóan tartósnak bizonyul, s tovább növekedhet, akkor a hosszú távú instrumentumok alkalmazásával valószínűleg csökkenthető a pénzmenyiségek és a kamatláb ingadozása.

### *Másodlagos piac és elérhetőség*

A jegybanki eszköztár instrumentumainak megválasztásánál mindig – különösen a fejlődő országok esetében – alapvető szempontként merül fel, hogy milyen a választott eszköz hatása piacépítési szempontból. A likvid másodpiacok ugyanis visszahatnak az elsődleges piacokra mind a lejárat, mind az ár szempontjából, ezzel hozzájárulva az erőforrások optimális elosztásához a pénz- és tőkepiacokon.

A sterilizálás eszközeinek megválasztása tehát alapvetően nem sterilizációs, hanem monetáris politikai kérdés, a jegybanknak nemcsak egy adott pillanatban feleslegesnek ítélt likviditás kivonása a feladata, hanem a pénzpiac általános menedzselése is.

Az állampapírok gyakorlatilag minden fontos piaci szereplő által elérhetők, a passzív repo viszont a kereskedelmi bankok privilégiuma. Az *M4* adott növekedése mellett a passzív repón keresztül megvalósuló sterilizáció a banki passzívák javára és az állampapírok [és egyes országokban jegybanki letéti jegyek (CD-k)] állományának rovására rendezi át az *M4* összetételét. Mindez döntően nem azért van így, mert az MNB csak a kereskedelmi bankok számára áll rendelkezésre, hanem azért, mert a passzív repónak nincs másodlagos piaca, nem forgatható. Egy likvid másodlagos piaccal rendelkező állampapír esetében – minden más adottnak tekintve – az instrumentum iránti kereslet határozza meg, hogy a bankok mérlegfőösszege hogyan alakul. Ezzel szemben a passzív repo esetében az eszköz teljes egészében a bankok birtokában marad, s bankrendszeren

kívüli szereplők az állampapírral végrehajtott sterilizáció esetéhez viszonyítva kisebb állampapír-kínálat miatt nagyobb mértékben tartanak bankrendszerrel szembeni követeléseket, s így a kereskedelmi bankok mérlegfőösszege automatikusan nő.

Ha a sterilizációs eszköz másodlagos piaca fejletlen, vagy épp teljesen hiányzik, akkor a tapasztalható illikviditásnak emellett számos más következménye van. A likviditás hiánya miatt a jegybanknak az állampapírok eladásához viszonyítva prémiumot kell fizetni az eszköz vásárlójának (a betét elhelyezőjének). A prémium nagysága a lejárat növekedésével emelkedik, így a futamidő növekedésével egyre költségesebbé válik egy olyan eszközzel történő pénzkivonás, amely fejletlen másodlagos piaccal rendelkezik. Az illikvid eszközök magas aránya egyben rugalmatlanabbá teszi a kereskedelmi bankokat és a pénzügyi rendszert. A passzív repo és az újonnan bevezetett betéti konstrukció esetében gyakorlatilag csak lejáratkor juthat a követelés birtokosa (a kereskedelmi bank) a pénzéhez, s ez a bankokat rugalmatlanná teheti hirtelen sokkok esetén.

Az, hogy a jegybank a sterilizáció során milyen piaci szereplőkkel üzel, kiváltképp az illikvid eszközök esetében fontos. Azonban likvid másodlagos piaccal rendelkező eszközök (például állampapírok) esetén is van a jegybanki ügyfélkörnek hatása, de ez alapvetően nem a bankrendszer mérlegfőösszegét, hanem annak jövedelmezőségét befolyásolja. Ha a jegybank csak a kereskedelmi bankoknak ad el (és csak tőlük vesz), akkor ez tulajdonképpen a kereskedelmi bankoknak a befektetési bankok és a vállalati szféra ellenében nyújtott támogatásnak tekinthető. Véleményünk szerint az elsődleges forgalmazók használata a likviditás menedzselésében jelentős mértékben hozzájárulna az átlátható másodlagos piacok épüléséhez.

### *A transzmissziós mechanizmus*

A sterilizációs eszközök eddigi elemzése során pénzmennyiségi, költség-, elérhetőségi és likviditási szempontokat vettünk figyelembe, nem foglalkoztunk azonban a kamatlábra és a megtakarításokra vonatkozó monetáris politikai célkitűzésekkel. Tanulmányunk elején megállapítottuk, hogy az MNB nem követ pénzmennyiségi célokat, cél-eszköz rendszerében a sterilizáció a passzív repo és eladásra kerülő állampapírok meghirdetett kamatainak következménye. Eppen ezért a sterilizációs eszközök elemzése nem lehet teljes az eszközök különböző hozamokra gyakorolt hatásának vizsgálata nélkül. A jegybank nemcsak a bankközi és az állampapírhozamokat, hanem ezeken keresztül a bankrendszer betéteinek és értékpapírjainak kamatlábát igyekszik befolyásolni a megtakarítások ösztönzése érdekében.

A kérdés az, hogy a betéti kamatlábakra vonatkozó célkitűzést a jegybank a passzív repo kamatlábjának változtatásával vagy nyíltpiaci művelettel képes elérni jobban. A kereskedelmi bankokat forrásaik kamatlábjának emelésére alapvetően három dolog veheti rá:

- a bankok jövedelmező kihelyezési lehetőségeik miatt kívánnak pótlólagos forráshoz jutni,
- a nem banki eszközök iránti kereslet növekedése miatt kényszerülnek kamatemelésre,
- az egyéb – jegybanki és bankközi – források kereskedelmi bank által nem befolyásolt kamatai emelkednek.

A transzmisszió szempontjából a második és a harmadik eset releváns. A passzív repo kamatlábjának emelésekor, illetve a hozamesés megtámasztásakor nem közvetlenül a passzív repo kamatlábjának, hanem közvetve az állampapírok hozamának alakulása befolyásolja a betéti kamatlábjakat. A transzmissziós mechanizmusban tehát van egy közvetítő láncszem, amelynek hatékonysága jelentős mértékben függ a passzív repót használók piac-

szerkezetétől, szélsőséges esetben lehetőséget teremtve járadékszerző tevékenységekre is az érintettek között, s ez a transzmisszió hatékonyságát jelentősen ronthatja.

A nyíltpiaci eladással eleve egy széles körben elérhető piaci instrumentum kínálata és hozama nő meg, s ez valószínűleg gyorsabban és közvetlenebb módon fog hatni a bankok forrásainak árazására, s így a megtakarításokra is.<sup>5</sup>

### *Egy eddig nem alkalmazott instrumentum: a jegybanki letéti jegy*

Látható tehát, hogy nemcsak lejárat, hanem eszközproblémával is szembesülünk a sterilizációs instrumentumok elemzése során. Éppen ezért érdemes összevetni a például Csehországban és Lengyelországban is használatos jegybanki letéti jegyet (CD) a jelenleg is alkalmazott instrumentumokkal. Véleményünk szerint az, hogy a letéti jeggyel végrehajtott sterilizáció az állampapírok eladásához a magyar passzív repóhoz hasonlít-e jobban, a letéti jegyek másodlagos piacának fejlettségétől függ. Mind a kialakuló kamatláb, mind a likviditás ennek függvénye. *A letéti jegy alkalmazása, mint ahogy a nemzetközi példák is mutatják, a piacéptési szempontból egyértelműen rosszabb, mint az állampapírok alkalmazása*, még akkor is, ha ennek tulajdonságait közelítik az állampapírokhoz (például aukcionálják, lejárat stb.), s általában akkor nyúlnak ilyen típusú eszközhöz, ha a kormányzat és a monetáris hatóság közötti – mindenképpen szükséges – koordináció nehézkessé válik a monetáris politika céljainak megvalósításában (*Quintyn* [1994]). Mindazonáltal a letéti jegy esetében van lehetőség másodlagos piac kialakítására és fejlesztésére, míg a Magyarországon jelenleg használatos passzív repo esetében erre nem látunk esélyt.

A fenti szempontok alapján véleményünk szerint felállítható egy „erősorrend” a rendelkezésre álló eszközök között. Ez – ha a refinanszírozási hitelek állománya tovább nem csökkenthető – a következő:

- állampapír-eladás és a valódi passzív repo,
- jegybanki (forgatható) letéti jegy,
- jelenlegi passzív repo (ideértve a betéti konstrukciót is).

## Összefoglalás

A kereskedelmi bankok konverziós hatása 1995–1996-ban az előző két tényezőhöz képest elhanyagolható volt, a bankok alapvetően a bankrendszeren kívüli szereplők konverziós hatását közvetítették a jegybank számára.

A jegybank nettó devizaeszköz-állományának változásából az alapvetően nem kamatérzékeny tételeket tartalmazó működőtőke-beáramlással korrigált folyó fizetési mérleget és a külföldiek részvényvásárlását elkülönítve becsültük meg a kamatérzékenyek tekinthető tételek nagyságát. Bár a korrigált folyó fizetési mérleg feletti tőkebeáramlás és portfólióátrendezés 1995-ben és 1996-ban gyakorlatilag megegyezett, a kamatindukált

<sup>5</sup> A harmadik betéti kamatemelést kiváltó tényező arra hívja fel a figyelmet, hogy annak ellenére, hogy az MNB aktív sterilizációs tevékenységet folytat, érdemes lehet úgy meghatározni a jegybank aktív (hitelezési) kamatait, hogy azok effektívek legyenek. A kereskedelmi bankok mérlegének eszközoldalán levő tételek (passzív repo, betéti konstrukció) hozamának változtatása csak meglehetősen áttételesen hat a lakossági megtakarításokat befolyásoló forrásoldali hozamokra, s elsősorban az eszközoldal egyéb tételeit, így a hitelezést befolyásolja a banki eszközök helyettesíthetőségének függvényében. Amennyiben az MNB továbbra is a megtakarításokat kívánja befolyásolni, akkor célszerű lehet valamilyen aktív (hitelezési) kamatlábat effektívvé tennie, s bankok határforrásköltségén keresztül hatni a betéti kamatlábakra.



tételek nagysága – a két év között a külföldi részvényvásárlás tekintetében mutatkozó eltérés miatt – 1995-ben mintegy 120 milliárd forinttal nagyobb volt. A külföldiek részvényvásárlásáról nyilvánvalóan hibás adatokat tartalmaz a fizetési mérleg tőkemérlege, s mindez megmagyarázhatja az 1996-os év rendkívül magas NEO-állományának (a fizetési mérlegben a nettó tévedések és kihagyások állománya) egy jelentős részét.

1995-höz képest még három ponton mutatkozik jelentős eltérés:

1. a vállalatok 1996-ban elmozdultak a hosszú lejáratú – spekulatívnek nem tekinthető – hitelfelvétel irányába,

2. a vállalatok és a lakosság devizabetéteinek állománya 1995-ben nőtt, s 80 milliárd forinttal csökkentette a többi tétel konverziós hatását (másképp fogalmazva: 80 milliárdot sterilizált), 1996-ban viszont a devizabetétek leépítése hozzájárult a konverzióhoz,

3. a külföldi alapok feltehetően növelték a Magyarországra diverzifikációs szempontokból szánt befektetések nagyságát.

Ha a nem spekulatív, hosszú lejáratú hitelfelvételben, a belföldi szereplők portfólióátrendezésében és a diverzifikáció céljából érkezett portfólióbefektetésekben bekövetkezett változásokat figyelembe vesszük, akkor a portfólióátrendezésen felüli potenciálisan spekulatív tételekben még látványosabb különbség mutatkozik a két év között.

Számításaink alapján elmondható, hogy az 1996-ban Magyarországra beáramlott tőke döntő része nem volt spekulatív. Több olyan tőketétel van, amely hosszú távra érkezett Magyarországra, s amely további beáramlására az 1996 utáni néhány évben is számíthatunk. Következésképp, ha a hozamkülönbség miatt beáramló rövid lejáratú devizaáramok megszűnnek, esetleg megfordulnak, akkor sem fenyegeti nagy tőkekimenekítés veszélye Magyarországot, s az MNB-nek nem kell tartania a tartalékok, illetve a forint iránti kereslet jelentős csökkenésétől.

A jegybank nettó devizaeszközeinek – árfolyamhatás nélküli – állományváltozása, azaz a konverzió nem egyezik meg a devizapiaci intervencióval. A jegybanki intervencióban ugyanis nem jelenik meg a privatizációból származó devizabevételnek az a része, amelyet a kormány átvált a jegybanknál, másrészt a jegybank nettó devizaadóssága után fizetett kamat is változtatja az MNB nettó devizaeszközeinek állományát anélkül, hogy ellenkező irányú konverziót okozna. Az eltérésnek az az eredménye, hogy a bankközi devizapiacian kialakuló árfolyam nem, vagy nem teljes mértékben tükrözi a forint és a deviza iránti tényleges keresletet, illetve a valuták kínálatát, ezért a piacon kialakulhat olyan helyzet, hogy az árfolyam nemcsak a intervenció sáv következtében tér el a valós keresletet és kínálatot tükröző árfolyamtól.

Amíg a piac forgalmához viszonyítva jelentős nem piaci tételek okozzák a nettó devizaeszközök állományának a megváltozását, addig az árfolyam eltérhet a valós keresletet és kínálatot tükröző árfolyamtól, ezért érdemes megfontolni a nem piaci tételek „piacra vezetését”. A devizapiaci intervenciót nem eredményező tételek piacosítása megszüntetné a jelenlegi helyzet azon visszasságát, hogy a devizapiaci intervenció adataiból nehéz eldönteni, mikor is történik pénzkiramlás, és mikor van szükség sterilizációra. A piacosítás valószínűleg a forint árfolyamának mozgását változékonyabbá tenné, ami a hozamok esése nélkül csökkenthetné a spekulatív tőke mozgásokat s így a sterilizációs költségeket.

Véleményünk szerint a központi banknak kétféle sterilizációs stratégiát érdemes folytatnia, attól függően, hogy a konverzió külső forrását rövid távú, spekulatív devizaáramlásnak, avagy a pénzmennyiséget tartósan növelő devizaáramlásnak vélelmezi. Az előbbi esetben azzal a feltételezéssel élünk, hogy a hozamkülönbség mérséklődése után a beáramlott deviza egy jelentős része elhagyja az országot. Ekkor a sterilizációt érdemes jó másodlagos piaccal rendelkező hosszú lejáratú eszközzel vagy rövid lejáratú eszközökkel végrehajtani mind a bankrendszer stabilitásának fenntartása, mind a pénzmennyiség nö-

vekedési üteme számottevő fluktuációjának elkerülése érdekében. Az ilyen típusú devizabeáramlás esetén az MNB devizatartalékainak növekedése sem tekinthető tartósnak, így nem célszerű a tartalékok terhére visszafizetni a külföldi adósságot, hiszen a rövid távú tételek kiáramlásakor hitelfelvétellel érhető csak el a tartalékok kívánatos szintje.

Tartós devizabeáramlás esetén kedvezőbb, ha döntő részben hosszú lejáratú eszközökkel történik a szükséges mértékű sterilizáció. Fontos szempont, hogy az eszköz piacképes, forgatható legyen, hiszen amíg a hosszabb időtáv alatt a piaci szereplők likviditási igénye változhat, és egy nem piacképes eszköz nem teszi lehetővé az egymás közötti likviditásátcsoportosítást. Emellett a jó másodlagos piaccal rendelkező instrumentummal történő sterilizáció feltehetően olcsóbb is. A jó másodlagos piaccal rendelkező hosszabb lejáratú eszköz véleményünk szerint mindkét típusú sterilizációra alkalmas.

A sterilizáció különböző eszközei eltérő módon befolyásolják a monetáris bázist és a bővebb pénzmennyiségeket. Amikor a kereskedelmi bankok jegybanknál levő passzív repo állománya növekszik, akkor csökken a jegybank nettó forinteszközeinek állománya, és így szűkül a monetáris bázis. A bankrendszer konszolidált mérlegének nettó forinteszköz-állományát a passzív repo nem érinti, hiszen a repóval a jegybanknak kötelezettsége, a kereskedelmi bankoknak pedig követelése keletkezik, azaz a bankrendszer egészének a bankrendszeren kívüli szereplőkkel szembeni követelései és tartozásai nem változnak. Ennek eredményeképp *a passzív repóval történő sterilizáció nem képes csökkenteni a devizabeáramlás bővebb pénzmennyiséget növelő hatását*, csak a monetáris bázisra hat. A passzív repo ezen sajátossága áll az elmúlt évek mérsékelt, 15 százalék körüli *M3* növekedési ütemének 25 százalék körülire ugrása mögött.

A sterilizáció eszközei között nem csak aszerint érdemes különbséget tenni, hogy a jegybank a bankrendszerből vagy a bankrendszeren kívülről vonta-e ki a pénzt. A sterilizációs eszköz *futamideje, likviditása, másodlagos piacának fejlettsége*, az ilyen piacok fejlődéséhez való hozzájárulása és az alternatív eszközök *transzmissziós mechanizmusra* gyakorolt hatása hasonlóan fontos.

Ha a jegybanknak tartós és hosszabb ideig időző tőkebeáramlás pénzmennyiségi hatását kell semlegesítenie, akkor a (sterilizációs) eszköz lejáratú struktúrájában a rövid lejáratú eszközök túlsúlya hasonló problémát okoz, mint adósságmenedzselés esetén. A rövid futamidejű eszközök dominanciája esetén a sterilizációs eszközök továbbgörgetése rendszeresen feladat elé állíthatja a gazdaságpolitikát: újra és újra olyan kamatlábat kell kínálnia, hogy megőrizze az eddigi állományt. A megújítási kockázat bizonytalanságot okozhat, s a pénzmennyiség és a kamatláb volatilitását növelheti.

A jegybanki eszköztár instrumentumainak megválasztásakor mindig – különösen a fejlődő országok esetében – alapvető szempontként merül fel, hogy milyen a választott eszköz hatása piacépítési szempontból. A likvid másodpiacok ugyanis visszahatnak az elsődleges piacokra mind a lejárat, mind az ár tekintetében, ezzel hozzájárulva az erőforrások optimális elosztásához a pénz- és tőkepiacokon. Ha a sterilizációs eszköz másodlagos piaca fejletlen, vagy épp teljesen hiányzik, akkor a likviditás hiánya miatt a jegybanknak az állampapírok eladásához viszonyítva prémiumot kell fizetni az eszköz vásárlójának. A prémium nagysága a lejárat növekedésével emelkedik, így egy olyan eszközzel történő pénzkivonás, amelynek másodlagos piaca fejletlen, a futamidő növekedésével egyre költségesebbé válik. Az illikvid eszközök magas aránya emellett kereskedelmi bankokat is rugalmatlanná teszi sokkok esetén.

## Hivatkozások

- BISIGNANO, J. [1996]: Varieties of Monetary Policy Operating Procedures: Balancing Monetary Objectives with Market Efficiency, BIS Working Paper 35, 1996. július.
- OBLATH GÁBOR [1997]: Capital Flows in Hungary and Policy Responses. IIAW Conference on Capital Flows to Eastern Europe, Bécs, 1997. május 9.
- OBLATH GÁBOR-VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage és inflációs adó – néhány makroökonómiai összefüggés magyarországi alkalmazása, Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- QUINTYN, M. [1994]: Government Securities versus Central Bank Securities in Developing Open Market Operations – Evaluation and Need for Coordinating Arrangements, IMF Working Paper, 1994. május
- SIMON ANDRÁS [1996]: Sterilizáció, kamatpolitika, az államháztartás és a fizetési mérleg. MNB Füzetek, 3. sz.
- RODLAUER, M. [1996]: Monetary Policy in Poland: Challenges and Options, IMF Warsaw Office.

*Kedves Olvasónk!*

Az 1997/7–8. számunkban közölt Meszerics Tamás: *Stratégiai viselkedés és bizottsági döntés* című cikkének lapunk 691. oldalán az utolsó kettő bekezdés, sajnálatos módon, nyomdatechnikai okok miatt lemaradt. A hiányzó szöveg a következő:

A második hipotézis azon a tényen alapult, hogy mások preferenciáinak ismerete ebben a kontextusban megengedi a stratégiai szavazást. Ha összevetjük az *1. táblázatban* szereplő preferenciasorokat a két ügyrenddel (2. és 3. *ábra*), kiderül, hogy az első ügyrend esetén az első fordulóban az I., II. és III. játékosnak van lehetősége a stratégiai szavazásra, míg a második ügyrendnél ez a lehetőség a IV., V., VI. játékosnak áll rendelkezésére. Ezeket a csoportokat „potenciális stratégiai blokkoknak” neveztem.

Az empirikus hipotézis megfogalmazásához további előfeltevésre volt szükség a szavazási viselkedést illetően. Mivel a játék meglehetősen bonyolult, irreális lett volna feltételezni, hogy minden játékos ténylegesen elkezd elemezni az összes lehetséges stratégia-kombinációt (ezek teljes száma  $5^9 = 2\,015\,625$ ).

Olvasóinktól és a Szerzőtől szíves elnézést kérünk, és javasoljuk, hogy az üres felületre ragasszák be a fenti sorok fénymásolatát.

*A szerkesztőség*

Matolcsy György

## Kiigazítás recesszióval

Kemény költségvetési és puha piaci korlát

---

Mintegy 30 hónap telt el a magyar gazdaságtörténet egyik legmarkánsabb kormányzati intézkedéscsomagjának, az ún. Bokros-programnak a bevezetése óta. A kormányzat vezető tisztviselői, valamint kiemelkedő magyar és külföldi szakemberek a programot szükségesnek, közgazdaságilag helyesnek és sikeresnek tartják. Cikkemben ezekkel a véleményekkel kívánok vitába szállni. Álláspontom szerint, amit megkísérlek elemzéssel és statisztikai tényekkel igazolni: a kormányzat 1995-ben választott stratégiája téves diagnózison alapult, közgazdaságilag (egyetlen elemét, az árfolyampolitika módosítását kivéve) rossz irányban indult el, a kiigazítás sikere nem a programnak köszönhető, a kiigazítás recesszióval és a lehetséges növekedés elmulasztásával járt, és nem hozott tartós makrogazdasági stabilizációt. Cikkem Kornai Jánosnak az ebben a folyóiratban tavaly megjelent [1996] tanulmányához kíván hozzászólni, ezért is választottam írásom címének az általa jegyzett cím hasonmását, de fordított üzenettel. Kornai professzor életműve előtt tisztelettel fejet hajtván, cikkem éppen az általa képviselt álláspont fordítottját kívánja kifejteni.

---

### Mi történt?

1995 márciusában a kormány egy radikális csomagtervet fogadott el, melynek a közgazdaságilag legfontosabb elemei a következők voltak.

1. A csomag példátlan mértékben visszafogta a *belföldi keresletet*. Ezt egyrészt a közszolgáltatásban és a még állami tulajdonban álló üzleti szektorban kifizetett nominális keresetek adminisztratív korlátozásával érte el. Másrészt pedig az 1994. évi 18 százalékos inflációt – zömében állami döntésekkel – 1995-ben 28 százalékra engedte felkúszni. Az emelkedő infláció és a központilag korlátozott béremelési lehetőség együttesen a reálkereseteket 1995-ben 12 százalékkal vetette vissza. 1996-ban a reálkeresetek újabb 4,5 százalékkal csökkentek. Ennek következtében a fogyasztás békeidőben szinte példátlan mértékben esett vissza.

2. A program módosította az *árfolyam-politikát*. A forintot 9 százalékkal devalválták, s áttértek a valuta előre bejelentett ütemű leértékelésére (ez az ún. csúszó árfolyamrendszer),<sup>1</sup> valamint 8 százalékos importvám pótlékot vezettek be. Az árfolyam-politika nem példátlan, de erőteljes módosítása az export növelését és az import visszafogását célozta, valamint elő kívánta segíteni az import hazai árukkal való kiváltását.

3. A program a reálkeresetek visszafogása mellett a *reáljövédelmeket* is csökkentet-

<sup>1</sup> A leértékelés havi üteme kezdetben 1,9 százalék volt, ez 1996-ban 1,2 százalékra csökkent, majd 1997-ben 1,1 százalékra mérséklődött.

te. Ez a felsőoktatás ingyenességének megszüntetésével, a gyermekgondozási segély, a gyermeknevelési támogatás és a családi pótlék jogosultsági körének szűkítésével történt. A reáljövedelem csökkenése koncentráltan a gyermeket nevelő családoknál következett be. Ennek kettős hatása volt: egyrészt csökkent a lakossági fogyasztás, másrészt felerősödött a születésszám hosszabb ideje tartó csökkenése és a szülések arányának módosulása.<sup>2</sup>

A reáljövedelmek gyermekneveléssel kapcsolatos koncentrált csökkentése több úton is mérsékli a keresletet. Összességében azért, mert más jövedelem nem pótolja az állami támogatást, tehát a családi kiadásokat vissza kell fogni. Emellett a születésszám visszaesése koncentráltan csökkenti a gyermekneveléssel kapcsolatos áruk iránti keresletet. Végül pedig a gyerekszám képzettségi (és ezért anyagi) helyzettel fordított arányú alakulása miatt az alacsony jövedelmű és fogyasztású rétegek termelődnék bővítetten újra. Ez tartósan mérsékli a belső fogyasztást.

4. A program gazdaságpszichológiai összefüggések alapján is hozzájárult az infláció felpörgéséhez – bár ezt bizonyára nem tudatosan tette. Az *áremelkedések 1993-1994-ben* csökkenő trendjével szemben újból az infláció növekedését állította a várakozások középpontjába. Ebbe erőteljesen belejátszott az is, hogy a korábbi kormány 1994-ben (vagyis közvetlenül a választások előtt) már nem hajtotta végre az energiahordozók szükséges áremelését. Az 1995-ben hirtelen megugró infláció a lakosság és a vállalkozók körében erősítette az inflációs várakozásokat. Ehhez a a kormányzat is hozzájárult azzal, hogy 1995-ben és 1996-ban egyaránt alacsonyabb inflációs prognózisokat tett közzé annál, mint amit a lakosság várt, és ami valójában várható volt. A lakosság nem ismerte ugyan a kormányzat belső, bizalmas számításait, amelyek az árszínvonalnak a hivatalosan közöltnél 4-5 százalékkal gyorsabb emelkedését tartották reálisnak, de érzékelte a kormányzati prognózis és a tényleges áremelkedés közötti eltérést. Az erőteljes inflációs várakozások pedig szintén hozzájárultak a belső kereslet és a fogyasztás visszaeséséhez, mert az árakat könnyebb a várakozásokhoz igazítani, mint a jövedelmeket, különösen pedig a béreket.

5. Végül, a kormányzat 1995 márciusában bevezetett programja nem kimondva és a csomagban tételesen nem felsorolva, de már tartalmazta a *privatizáció felgyorsítását* és a nagy, belföldön monopolhelyzetben lévő közszolgáltató cégek külföldi eladását is.

A villamosenergia-ipari cégeket 1995 őszén adták el külföldi, állami tulajdonú stratégiai befektetőknek. Folytatódott a Matáv privatizációja, és megindult az olaj- és gáz- ipar részleges privatizációja is.

Az állami vagyon eladásának felgyorsítása döntően kettős célt követett. Az *első* kormányzat külföldi megítélésének a javítása volt. Az 1994-ben alakult koalícióról a külföldi kormányok, befektetők és a nemzetközi pénzügyi intézmények először a privatizáció alakulásának alapján alakították ki véleményüket. Kétségek merültek fel ugyanis azt illetően, hogy vajon a baloldali többségű kormányzat folytatja-e majd a privatizációt. Lényegesen többről volt itt szó, mint a gazdaságpolitika egyik markáns kérdéséről! A privatizációhoz köztudomásúlag kemény külföldi befektetői érdekek fűződtek. Az ország adósságszolgálati képességét is összefüggésbe hozták a privatizációból várható devizabevételekkel. A privatizációhoz is kapcsolódó külföldi működőtőke-beáramlásra szükség volt a fizetési mérleg javításához, és a privatizáció megtorpanása általános bizalmi kérdésként is felvetődött. A baloldali-liberális kormány külföldi megítélésében a privatizáció

<sup>2</sup> A születésszám csökkenése azoknál a középrétegeknél következett be, amelyeknél a gyermek az eltartott. Nőt viszont a születésszám azoknál a rétegeknél, ahol a családok képzettségi, ezért anyagi helyzetéből következően a gyermek az eltartó, s akiknek a gyermekneveléssel kapcsolatos állami támogatások az egyedi vagy lényeges bevételi források.

volt a lakmuszpapír. A privatizáció felgyorsításának másik célja ideológiai jellegű volt: a stratégiai ágazatok külföldiek részére történő eladásával is közelebb lehetett kerülni a „minél kevesebb állam” neoliberális eszméjének megvalósulásához.

Kornai János szerint 1995 elején közeli katasztrófa fenyegetett, és a Bokros-programmal a kormány egy preventív terápiát hajtott végre, sikeresen. Ezzel szemben úgy látom, hogy a kormány maga idézte fel a pénzügyi katasztrófa veszélyét azzal, hogy 1994 közepén és őszén halogatta a különféle pénzügyi mérlegek egyensúlyát és az ország nemzetközi megítélését egyaránt javító lehetséges és szükséges lépések megtételét. 1994-ben a kormánynak *két lépést* azonnal meg kellett volna tennie.

1. Beiktatását követően rögvest újra kellett volna éleszteni a privatizáció folyamatát, gyors eladásokkal deklarálva a magángazdaság és a külföldi befektetések iránti elkötelezettségét.<sup>3</sup> Ehelyett koalíciós küzdelem bontakozott ki a privatizációs törvény körül. A privatizáció újraindításához azonban egyáltalán nem volt szükség új törvényre: a régi jogi és intézményi keretek között is fel lehetett volna gyorsítani a kis- és középvállalatok eladását, valamint a stratégiai szektor kisebbségi tulajdonának külföldi befektetők részére történő értékesítését. A privatizáció újraindításának mintegy nyolc hónapos halogatása arról győzte meg a külföldet, hogy a baloldali-liberális koalíció nem akar, vagy nem tud privatizálni. A lakmuszpapír nem színeződött el, és megingott a bizalom az új magyar kormányban.

2. A másik szükséges lépés az árfolyam-politika módosítása lett volna. Pontosan azt kellett volna csinálni 1994 közepén, amit 1995. március 12-én határozott el a kormány. Nem volt azonban elégséges a leértékelés mértéke; valójában egy teljes árfolyam-politikai fordulatra lett volna szükség. A forint ugyanis 1993 után folyamatosan felértékelődött, és a pénzvilág intézményei már 1994 nyarán legalább 15 százalékos leértékelést tartottak szükségesnek. Az ennél lényegesen kisebb mértékű devalválás is csökkentette az új kormánnyal kapcsolatos bizalmat.

Mindez azonban nem idézte volna föl a pénzügyi katasztrófa rémképét 1995 elején, ha nem következik be pénzügyi válság Mexikóban.<sup>4</sup> A magyar egyensúlyhiány valóban kritikus volt ugyan 1994 végén, de ezt igazából Mexikó pénzügyi összeomlása hangosította föl annyira, hogy azt már a világgazdaság meghatározó intézményei is meghallották. Kornai professzorral ellentétben nem hiszem, hogy bármilyen párhuzamot vonhatnánk a magyar egyensúlyi válság és a latin-amerikai fizetési válságok között. Az egyetlen párhuzam időbeli, vagyis az, hogy a magyar pénzügyi egyensúlyhiány kiéleződése egybeesett a mexikói összeomlással. A különbség sem az, hogy nálunk nem következett be a katasztrófa, hanem sokkal inkább az, hogy nem is kellett volna felmerülnie a katasztrófa rémképének. A külső adósságszolgálatát mintaszerűen menedzselő Magyarország új kormányának elég lett volna időben megtennie a jelzett két lépést ahhoz, hogy fel se merüljön a magyar–mexikói párhuzam. A kormány ezért nem preventív terápiát végzett a Bokros-programmal, hanem éppen fordítva, egy elkésett, ezért eltúlzott és így hibás terápiát hajtott végre. (Azt azonban meg kell jegyeznünk, hogy ezért a késlekedésért legkevésbé a program névadóját terheli a felelősség, hiszen ő a miniszteri kinevezése után szinte napokon belül cselekedett.)

<sup>3</sup> A privatizáció újraindítása részben a kis- és középvállalati körben lett volna kívánatos, részben pedig a stratégiai ágazatok kisebbségi részvénytársaságjainak eladásáról kellett volna azonnal tárgyalni a külföldi befektetőkkel.

<sup>4</sup> A mexikói válság a világ pénzügyi rendszerének ingatagságát tükrözte. Mexikó pénzügyi helyzete nem önmagában volt fenyegető a pénz- és tőkepiacokra, hanem amiatt, amit kiválthatott volna. A japán bankok 1,3 trillió dollárra becsült rossz hitelállománya áll ma is az instabilitás mögött (Matolcsy [1997a]).

### Mi történhetett volna?

Vajon a késlekedés után volt-e már más lehetősége a magyar kormánynak, mint amit csinált? Azt gondolom, volt. A Bokros-program azért alakult úgy, ahogyan alakult, mert a nagyobb kormányzó pártnak nem volt saját válságkezelő stratégiája, így kénytelen volt elfogadni a kisebbik koalíciós partner receptjét. Mit tartalmazhatott volna egy másik válságkezelő stratégia 1995 elején, ha már a késlekedés veszélyes helyzetbe sodorta az országot? Főbb pontjai a következők lehettek volna.

1. Részletes és hiteles diagnózist kellett volna adni az egyensúlyhiány okairól. Ekkor kiderült volna, hogy – mint arra majd a következő részben kitérek – az egyensúlyhiány döntően olyan okokból alakult ki, amelyek 12-18 hónapon belül megszűntek. Ezek az okok semmiképpen sem a belső fogyasztás elfutásához kötődnek, ezért nem is indokolt annak csökkentésével kezelni őket. A hiteles diagnózis bemutatta volna a nemzetközi pénzügyi világnak, hogy a magyar kormány tisztában van a helyzet súlyosságával, ismeri az okokat, és a valódi helyzet ismeretében alakítja ki stratégiáját.

2. A privatizációs törvény fölötti szükségtelen vitát félretolva, gyors és szimbolikus értékű eladásokkal újra kellett volna élesíteni a privatizációt. Nem volt szükség a külföld bizalmának visszaszerzéséhez arra, hogy a stratégiai ágazatok, mindenekelőtt a villamosenergia-ipar ilyen nagy részét eladják. (Nem véletlen, hogy némely külföldi befektetők később bírálták is a magyar kormányt az elsieltettnek tartott eladások miatt.)

3. Módosítani kellett volna az árfolyam-politikát (úgy, ahogy az később helyesen megtörtént).

4. Vállalkozáserősítő programot kellett volna beindítani, amelyik döntően a hazai kis- és középvállalkozásokat segíti adómódosításokkal, új hitelekkel, közbeszerzéssel és a belföldi piacvédelem egy sor más, az EU-országokban is alkalmazott eszközével. 1996 elejétől félénkebben, 1997 elejétől erőteljesen erre az útra kezd rátérni a magyar kormány. 1995 elején kellett volna válságkezelő csomagként meghirdetni azokat az intézkedéseket, amelyeket most, 1997-ben tesz a kormány a hazai üzleti szektor erősítésére. A magyar gazdaság és társadalom valóban mély strukturális válsággal jellemezhető az agráriumtól az infrastruktúráig, a lelki és demográfiai egyensúlytalanságtól a pénzügyi egyensúlyhiányig, és nem gondolom, hogy ezek egykettőre feloldhatók. Sokat számít azonban az irány, a trend, s az, hogy a kormányzati akarat a struktúrák mélyén vagy csak a felszínen próbál-e javítani.

5. Szimbolikus és valóságos lépéseket kellett volna tenni a külföldi portfólió-befektetők és a zöldmezős beruházásokat végrehajtó szakmai befektetők bizalmának erősítésére.<sup>5</sup> Vagyis nem szakmai befektetőket kellett volna bevonni a stratégiai ágazatok privatizációjába, hanem éppen ellenkezőleg: pénzügyi befektetőket és zöldmezős beruházásokra kész iparvállalatokat. Vajon ők jöttek volna-e, ha nem a szakmai befektetőket preferáljuk 1990 és 1996 között? Azt gondolom, igen, de csak akkor, ha kedvezőbb feltételeket teremtünk számukra. Elsősorban a tőzsdei privatizáció súlyát kellett volna növelni, s a reálgazdaság átlagos profitrátájának meg kellett volna haladnia a pénzügyi szektor átlagos hozamszintjét.

Sem tudásom, sem e cikk keretei nem engedik meg egy alternatív gazdaságpolitikai program kifejtését. Két lényeges pontot szerettem volna csak jelezni. Az első, hogy 1994 közepén kellett volna az új kormánynak megtennie azt a korrekciót, ami megelőzhette volna a válsághelyzet kialakulását. A másik, hogy 1995 elején is lett volna mód egy

<sup>5</sup> A magyar közgazdasági szakirodalomban *Diczházi Bertalan* elemzi részletesen a zöldmezős ipari befektetések alakulását, motivációit és a bővülés feltételeit ([1996a], [1996b], [1997a], [1997b]).

másik válságkezelő programra, amelyik elégséges lett volna a pénzügyi válság elhárítására, de a Bokros-programénál kisebb árat követel.

*1995 elején bizalmi válság lépett fel külföldön Magyarországgal szemben.* Ez nem a tényleges magyar helyzet súlyosságán alapult, hiszen az ország rendben eleget tett a fizetési kötelezettségeinek, és olyan belső gazdasági válsághelyzet sem volt, amely fenyegette volna a fizetőképességet. A bizalmi válság egyik oka a *rejtett politikai válság* volt. A koalíció két pártja homlokegyenest ellentétes gazdaságpolitikát képviselt.<sup>6</sup> A rejtett belső válság csak egy külső fenyegető válság hatására tudott megoldódni.<sup>7</sup> A Bokros-program nem azért hátrította el a fenyegető pénzügyi válságot, mert sikeresen stabilizált,<sup>8</sup> hanem azért, mert a külföld számára demonstrálta: megszűnt a belső, rejtett politikai válság, s a kormány cselekvőképes. A Bokros-program ezért alapvetően politikai, nem pedig gazdasági megoldás volt, ami tökéletesen meg is felelt annak, hogy egy alapvetően politikai és nem gazdasági válsághelyzetet kellett megoldania. Alkotóelemei és szellemi forrásai ezért is erősen ideológiaiak, nem pedig pragmatikusak.

A magyar válsághelyzet kialakulásának döntő okát a nemzetközi pénzügyi rendszer hatalmasra nőtt instabilitásában látom.<sup>9</sup> Ez volt az igazi ok, ami felerősítette a belső politikai patthelyzetből eredő bizalomvesztést. Egy igen kicsi gazdaság csak abban az esetben fenyegeti a világ pénzügyi rendszerét, ha az már maga is egy folyamatosan elfojtott válsághelyzetben van. Ekkor már igaz, hogy ha Budapesten felrepül egy pillangó, akkor Ázsiában vagy Amerikában áradás és tornádó fenyeget. Bár a magyar válság lélektani és bizalmi jellegű volt, mögötte a nemzetközi pénzügyi rendszer instabilitása és egy valóban kritikus magyar pénzügyi helyzet húzódott meg. A szimbolikus magyar válsághelyzet valódi nemzetközi pénzügyi válságot robbanthatott volna ki. Ezt a kockázatot a külföld nem vállalta. Ennek a veszélynek az elhárítására lépni kellett, de nem feltétlenül a Bokros-program volt az egyetlen helyes, sőt akár a legjobb lépés. Azt kellett a külföld számára bizonyítani, hogy a magyar kormány ura a helyzetnek, képes energikusan és gyorsan magához ragadni a kezdeményezést. *A szimbolikus válságot ezért először és elsősorban szimbólumokkal kellett megoldani, ezzel a válságot nehéz helyzeté visszafokozni, majd azt pragmatikusan sok apró lépéssel feloldani.*<sup>10</sup> Az egyik szimbólum a sokkterápia, aminek előnye, hogy erős lélektani töltése van, és nemzetközileg elismert recept. De lehetett volna más szimbólumokat is választani, olyanokat, amelyek kevesebbe kerülnek. Éppen a privatizáció, a külföldi működőtőke bevonásának gyorsítása, a hazai kis- és középvállalati szektor megerősítése és az árfolyam-politika lehetnek volna ilyen szimbólumok. *A magyar kormány későn reagált a pénzügyi egyensúlytalanságokra, és akkor túlreagálta a helyzetet.*

<sup>6</sup> A pénzügyminiszter a világ nyilvánossága előtt többször adott hangot azon véleményének, hogy az ország pénzügyi csőd felé halad, és ezzel nagymértékben hozzájárult a mesterségesen keltett válságszichózis kialakulásához.

<sup>7</sup> Valójában az MSZP vezetéséért folyt a küzdelem a miniszterelnök és a pénzügyminiszter között, a riogató nyilatkozatok a pénzügyminiszter pozíciójának megerősítését szolgálták.

<sup>8</sup> Mint később látjuk, rövid távú kiigazítás történt, tartós stabilizáció nem.

<sup>9</sup> A nemzetközi közgazdasági irodalomban az 1980-as évek végén és az 1990-es években végig jelen van az évtizedre várt nagy pénzügyi válság előrejelzése (lásd például: *Batra* [1988], *Houston* [1993]). A válság az 1980-as évtized túl mohó beruházásait, hitelezését és növekedését vetette volna le, eddig a G7, de főként az Egysült Államok és Japán szoros együttműködése elfojtotta kitörését.

<sup>10</sup> Az olajválság után kibontakozó globális piacon, a mai világfaluban az anyagot mintha általában is legyőznék a szimbólumok. A pénz, az információ, a médiák és a képek, az értékpapírok, a devizatívák mint szimbólumok fontosabbak, mint a nyersanyagok és energiaforrások, az ipar és a mezőgazdaság. Nyer, aki szimbólumokkal, és veszít, aki hagyományos termékkel foglalkozik.

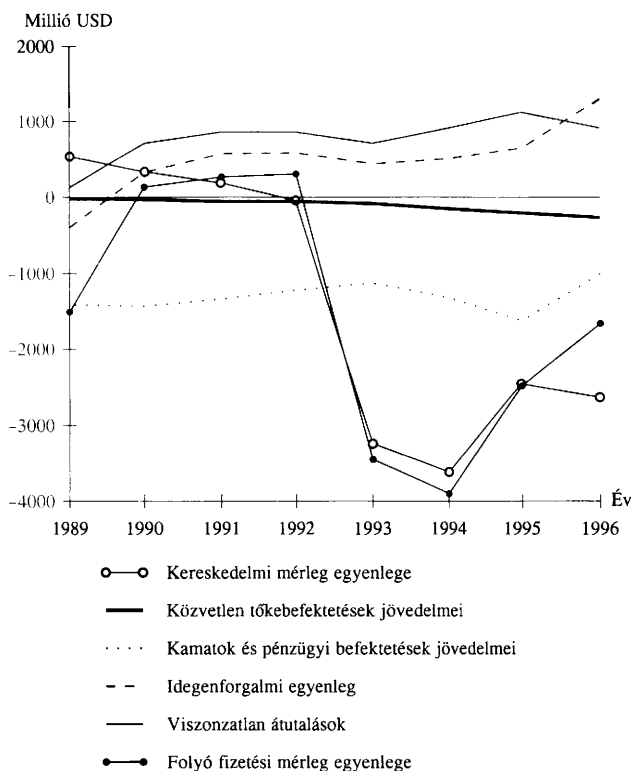


### Diagnózisok

Először a kormány által felállított kórismét elemzem. 1995 elején a kormány vezető tisztviselői olyan nyilatkozatokat tettek, amelyek az 1993-1994-es gazdasági növekedést *egészségtelennek* ítélték. Főként azt kifogásolták, hogy a növekedés a pénzügyi mérlegek jelentős romlásával járt. Azt is fölrották, hogy a belföldi kereslet, ezen belül a fogyasztás elfutott (és részben éppen ez okozta az egyensúlyhiányt). A kormány azonban félmunkát végzett e helyzetelemzéssel: a részletes és hiteles diagnózis helyett megelégedett egy sommás ítélettel. A szakmai és a szélesebb társadalmi nyilvánosság előtt ugyanis nem vizsgálta és nem mutatta be, hogy melyek a növekedéssel kialakult egyensúlyhiány valódi okai. Ha ezt tette volna, akkor nem juthatott volna arra a következtetésre, hogy a növekedés egészségtelen. Ebben az esetben azonban szakmailag indokolhatatlan lett volna a Bokros-program reálkereseteket és fogyasztást lefaragó része.

A hiteles diagnózisnak először is arra kell válaszolnia, hogy mitől alakult ki a növekedéssel együtt jelentős pénzügyi egyensúlyhiány 1993-1994-ben. Nézzük először, hogyan alakultak a fizetési mérleg főbb tételei 1990 és 1996 között! (1. ábra.)

1. ábra  
A folyó fizetési mérleg fő tételei (1989–1996)



Forrás: KSH Statisztikai Évkönyvek.

1989-től 1991-ig folyamatosan csökken a kereskedelmi mérleg aktívuma, és 1992-ben nagymértékű deficitbe vált át. 1993-ban és 1994-ben állandósul a magas deficit. 1995-1996-ban mintegy 1-1 milliárd dollárral mérséklődik a kereskedelmi mérleg hiánya, de még mindig jelentős marad. 1997-ben várhatóan újból mintegy egymilliárddal több lesz, mint 1995-1996-ban volt, és visszaáll az 1993-1994. évi szintre. A kereskedelmi mérleg 1989 és 1997 közötti viselkedése azt jelzi, hogy:

- a piacgazdaságra történő átmenet felgyorsulásának és a piacváltásnak az időszakában (1989-1991) a kereskedelmi mérleg folyamatosan, de viszonylag kiegyenlítettten (évenként mintegy 200 millió dollárral) romlik;

- a folyamatos és kiszámítható egyensúlyromlás a gazdasági teljesítmény csökkenése mellett megy végbe. A GDP ezekben az években mintegy 12 százalékkal csökken;

- a kereskedelmi mérleg törésszerű romlása akkor következik be, amikor két feltétel egyszerre teljesül: a magyar gazdaság már túljutott a piaci átmenet, valamint a relációváltás zömén, és amikor az új struktúrában elkezd növekedni. Az igazán érdekes az, hogy 1994-ben 1993-hoz képest a kereskedelmi mérleg nem ismétli meg a törésszerű romlást; a hiány összesen csak mintegy 400 millió dollárral növekszik az előző évhez képest. 1993 első félévében még csökken a GDP, a második félévben indul növekedésnek, az év egészében még nincs növekedés. 1994-ben azonban már 2,9 százalékos GDP-növekedést regisztrál a KSH, mégsem ismétlődik meg a kereskedelmi mérleg 1993. évi látványos romlása.

*A kereskedelmi mérleg viselkedése azt mutatja, hogy nem a növekedés a fő motorja a deficit kialakulásának.* Ebben az esetben ugyanis 1989 és 1992 között a mérlegnek inkább javulnia kellett volna a GDP csökkenése miatt. Nem ez történt. 1994-ben is meg kellett volna ismétlődnie az 1993-as nagyarányú romlásnak, hiszen ennek az évnek már az egészét a növekedés jellemezte. Ez sem következett be. Mint később látni fogjuk, 1995-ben a GDP valójában nem növekedett 1,5 százalékkal, hanem legalább ugyanilyen mértékben csökkent. De ez a csökkenés is csak 1,2 milliárd dollárral tudta mérsékelni a kereskedelmi mérleg deficitjét. *Kell lennie tehát egy másik oknak, amely magas szinten állandósítja a kereskedelmi mérleg hiányát a piaci átmenet és a relációváltás utáni időszakban.* Mielőtt erre az okra rátérnénk, nézzük meg, miként alakult a behozatal és a kiviteltrendje 1989 és 1996 között!

Az import trendvonalának és tényleges értékeinek alakulását mutatja a 2. ábra.

Az import évenkénti tényleges értékei igen hűségesen követik a trendvonalat. Igazán két év érdekes. 1994-ben az import 14,5 százalékos volumenindexszel lényegében stagnált az előző évhez képest, és a trendvonal alatt maradt. 1995-ben pedig -4 százalékos volumenindex mellett az import megugrik, és a trendvonal fölött ért célba. Az import a piaci átmenetet és a relációváltást követően 1993-ra beállt egy, az új gazdasági struktúrában természetes szintre. 1994-ben sem ugrott meg a gazdasági növekedés hatására, hanem csak 1995-ben került valamelyest a trendvonal fölé.

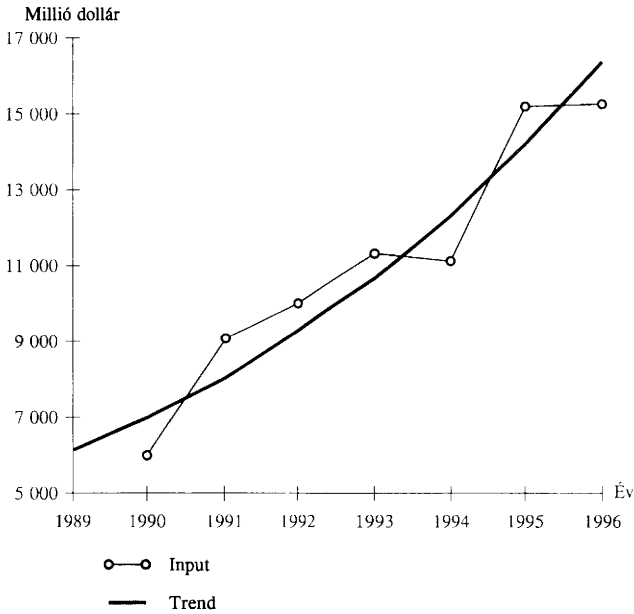
Nézzük meg az export trendvonalát és tényleges értékeit ebben az időszakban! Ezt mutatja a 3. ábra.

Az export esetében a tényleges értékek már meglehetősen szélsőségesen ingadoznak a trendvonal körül. 1993-1994-ben a kivitelt folyamatosan csökken, és 1995 elejére mélyen a trendvonal alá esik. 1995-ben azonban meredeken emelkedik, és 1996 elejére magasan a trendvonal felett ér célba. Majd 1996-ban tovább nő, de megtörik a lendülete, és közeledik a trendvonalhoz. Az export viselkedése pontosan mutatja egy helyreállítási ciklus jellemző vonásait: a trendvonalától való éles elkanyarodást a trend helyreállítása követi.

Az import és az export görbéje 1993 és 1994 között elkanyarodik élesen egymástól. (Ebben alapvetően az export a ludas.) Majd 1995-től mindkét görbe visszaáll saját trendvonalára. Úgy tűnik, hogy akkor kapunk helyes diagnózist az 1993-1994-ben kialakult

2. ábra

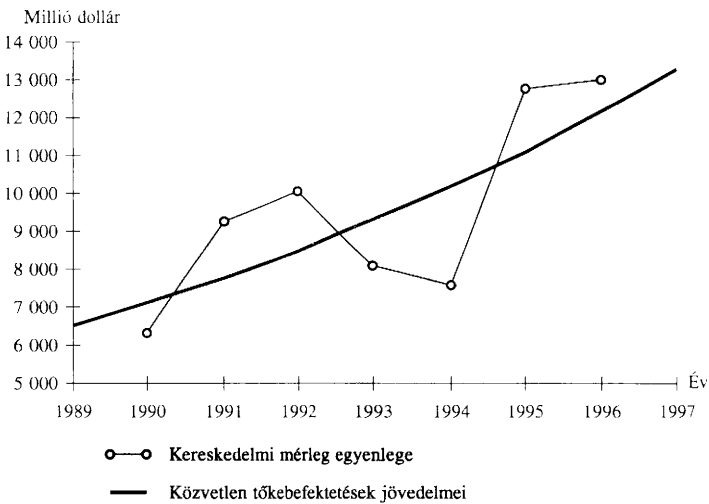
A magyar import trendje a kilencvenes évek első felében  
 $y = 6.092e3 * \exp(0.141 * x) + \text{eps}$



Forrás: A tényszámok a KSH adatai, a trendet Árva László [1996] számította ki.

3. ábra

A magyar export trendje a kilencvenes évek első felében  
 $y = 6.488e3 * \exp(0.09 * x) + \text{eps}$



Forrás: A tényszámok a KSH adatai, a trendet Árva László [1996] számította ki.

jelentős pénzügyi egyensúlyhiányról, ha képesek vagyunk megmagyarázni az export szélsőséges ingadozását. Ha megtaláljuk ennek az okát, akkor egyúttal a fizetési mérleg alakulását is megértettük.

*Az export igen jelentős visszaesése 1993-1994-ben több, egymástól független esemény egybeesése miatt következett be.*<sup>11</sup>

1. Mind a mezőgazdaságban, mind az iparban csökkentek az *exportárualapok*. A mezőgazdaság visszaesésében a termelészövetkezetek „átszervezése” játszotta a főszerepet, de kétségkívül hozzájárult a hosszan tartó szárazság is. 1992-ben 13,4 százalékkal csökkent a mezőgazdasági termelés volumene az előző évihez képest, amelyet 1993-ban egy minden korábbit felülmúló, 30 százalékos visszaesés követett. 1994-ben valamelyest (öt százalékkal) alacsonyabb szinten stagnált a termelés, és csak 1995-ben bővült (15 százalékkal). A termelés 1992-1993. évi csökkenése az exportban 6-12 hónapos késéssel jelentkezett. A mezőgazdaságot további hatások is sújtották:

- a kisgazdaságok kialakulatlansága nem tudta ellensúlyozni a termelészövetkezetek szétesésének hatását,

- a mezőgazdasági felvásárlórendszer is összeomlott,

- a keleti piacokról való, részben kényszerű, részben önkéntes (elhibázott) kivonulás és az állami támogatások csökkentése is kivette részét a kínálat szűküléséből.

*Az ipari termelés csökkenése* mögött alapvetően egy elhúzódo gazdasági és társadalmi sokkterápia állt. Ennek működését egy másik írásomban elemzem (Matolcsy [1996a]), most csak arra utalnék, hogy az 1989 és 1992 közötti piaci átmenet és relációváltás 1993-ra az exportárualapok csökkenésében is megjelent. (Az 1989-1991-es piacváltás során ugyanis tömegesen került sor ún. kényszerexportra, amelyet nem támasztott alá a termékszerkezet ilyen ütemű változása. A kivitel magas szintje már ezért sem sokáig tartható.)

2. A *nemzeti valuta felértékelődése* is hozzájárult az export csökkenéséhez. 1992-től a reálárfolyam a fajlagos munkaköltségen alapuló számítás szerint<sup>12</sup> már felértékelődést mutat, s ez az irányzat egészen 1995. március 12-éig tart. 1993-tól a fogyasztói árindexen alapuló kalkuláció szerint is felfelé indul el a reálárfolyam, ami szintén a Bokros-program bevezetéséig tart.

A forint reálfelértékelődése egybeesett a gazdasági visszaesés megszűnésével, majd a növekedés beindulásával. A termelők számára általában előnyösebb a hazai piacon eladni, mint exportálni. Ezt az érdekeltségüket a nemzeti valuta felértékelődése jelentősen felerősíti.

3. A reálfelértékelődés mellett *leértékelési várakozások* kapnak lábra, ami szintén az export visszatartására és hazai piacra irányítására ösztönöz. Részben ez állhat a mögött, hogy 1994-ben még egészen kicsivel csökkent is az import, ahelyett, hogy a gazdasági növekedés beindulása miatt jelentősen felfutott volna. A hazai termelők export helyett a növekedés által bővülő belföldi piacon helyezték el áruikat. Ez azt jelezheti, hogy 1994-ben az exportáló hazai árutermelők jobban becsülték a hazai eladást, mint azt a lehetőséget, hogy a leértékelési várakozások miatt előrehozzák importjukat, majd annak felhasználásával is növeljék exportjukat. Az egyik biztos volt, a leértékelésről pedig nem lehetett tudni, hogy mikor következik be, miközben a belföldi piac még mindig puhább, mint az exportpiac.

4. Az export csökkenése mögött a *vállalkozói szektor adókikerülő magatartása* is meghúzódhat. A transznacionális vállalatok gyakorlatában mindennapos jelenség a költségek

<sup>11</sup> A részletes kifejtést a Privatizációs Kutatóintézet Helybenjárás és szabadesés c. jelentése tartalmazza (Privatizációs Kutatóintézet [1996]).

<sup>12</sup> A Kornai János [1996] cikkében szereplő 4. ábra szerint.

és a nyereség különböző országok és társcégek közötti mozgatása. Hasonló módon alakított ki leleményes módszereket a magyar vállalkozói szektor egy része az adó alóli kibújásra. Az import felülszámlázása és az export alulszámlázása ismert és elterjedt eszköze a profit „adómentesítésének”, sőt láthatatlanná tételének. Ezeket a módszereket az üzleti szektor egy túlértékeltnek tekintett és folyamatosan felértékelődő nemzeti valuta esetében (s az elmúlt hét év túlnyomó részében a forint ebben a helyzetben volt) még gyakrabban alkalmazza, mint fordított esetben. Az adózás alól kivont profitra még prémiumot is lehet kapni: viszonylag olcsón lehet importálni a kimentett pénzeszközökért, és nincs veszteség akkor sem, ha a ténylegesnél kevesebb exportot mutatnak ki.

5. Végül 1994 *választási év* volt. Nem rendszerváltoztatást ígérő választási év, de mégiscsak politikai bizonytalanságokat hordozó esztendő. Ilyen időszakokban és ilyen országokban, mint Magyarország is, az üzleti szektor a biztonságra játszik.<sup>13</sup> A biztonságot a profit kiutalása jelentette.

Nem lehet pontosan felmérni, hogy a felsorolt tényezők mennyivel csökkentették a magyar exportot 1993-1994-ben, de erre nincs is szükség. Elég annyit rögzíteni, hogy *nem az import elfutása, hanem az export visszaesése miatt alakult ki a kereskedelmi mérleg egyensúlyhiánya e két kritikus évben. Az export visszaesése mögött pedig döntően az exportáruualapok szűkülése húzódik meg.* Ebben a piaci átmenet során valójában alkalmazott *sokterápiának* kitüntetett szerepe van. *Az árfolyam-politikai korrekcióval való késlekedés és egyszeri különleges tényezők* (időjárás, választási év stb.) csak fokozták ennek hatását.

Az 1993-1994-es időszakról elmondottak alapján nyilvánvaló, hogy *nem lehet igaz az egészségtelen növekedésre alapozott kormányzati diagnózis.* A növekedés ugyanis akkor lehetett volna egészségtelen,

a) ha a belső fogyasztás teljesítményekkel nem fedezett bővülésére épül. A reálkeresetek 7 százalékos bővülését azonban csak 0,7 százalékos fogyasztásnövekedés követte. A többletkereset kilencetizedéből megtakarítás és beruházás lett,

b) ha a többletmegtakarítás olyan üzleti beruházásokat fűt, amelyek nem állnak nyílt piacgazdasági kontroll alatt. 1993-1994-ben azonban a magángazdaság aránya meghaladta az EU-országok többségére jellemző szintet, s a külföldi tulajdonban lévő üzleti szektor nagyobb arányban részesedett a GDP-ből, az exportból és a beruházásokból, mint a legtöbb EU-országban,

c) ha a többletberuházások nem szűk infrastrukturális keresztmetszetek feloldását, illetve nem az ország komparatív előnyeinek erősítését célozzák. Az önkormányzati szinten elindult infrastrukturális fejlesztési programok azonban éppen a „mintaszerűen jó” csoportba tartoztak, ezért nem gátolták, hanem erősítették a magyar gazdaság versenyképességét.

### Kemény költségvetési és puha piaci korlát

Az elmondottakból következően megalapozatlannak tűnnek azok a kormányzati állásfoglalások, melyek szerint egészségtelen növekedés okozta 1993-1994-ben a magyar gazdaság külső egyensúlyának jelentős romlását. Az is erősen kérdéses, hogy e romlásban az *egészséges* (mert más az adott szerkezetben nem is lehetett) növekedés játszott volna kulcsszerepet. Az igazi változás 1992-ről 1993-ra következett be, ami még nem köthető össze a növekedéssel.

<sup>13</sup> Érdemes emlékeztetni az 1990-es évre. Ekkor az MNB valutatartalékai a kritikus egymilliárd dollár alatti szintre süllyedtek a választást megelőző hónapok betétkivonási hullámának következtében.

A változás lényege az export, mögötte az exportárualapok csökkenése, melynek döntő oka az 1992-ben felerősödött *sokkterápia* volt. A csőd- és felszámolási törvény, a jegybanktörvény, az állami támogatások leépítése, a privatizáció módja és a többi elem 1993-ra állította rá a magyar gazdaságot arra a pályára, amely *kínálathiány* jellemezhető. Kornai Jánosnak a szocialista gazdaság lényegét kifejező felfedezése, a hiány (*Kornai* [1980]) újratermelődtől a piacgazdasági átmenet során. Az export és az exportárualapok hiánya mögött a belföldi gazdasági szereplők gyengesége húzódik meg. Újratermelődtől a korábbi tulajdonosi és szerkezeti probléma, csak mintha a torzulás fordított lett volna, mint a szocialista évtizedekben. *Most a korábban puha költségvetési korlát lett kemény, sőt kőkemény.* A költségvetéstől a lakosság és az üzleti szektor sokkal keményebb feltételekkel képes csak pénzt kapni, mint a fejlett piacgazdaságokban. Az üzleti szektorban egy fontos kivételt látok: a bankszektor számára a költségvetési korlát legalább olyan puha volt, mint a korábbi évtizedekben a reálgazdaság nagyvállalatai számára. Ezt az állítást az adós-, bank- és hitelkonszolidáció megoldására alapozom, valamint arra, hogy a költségvetési deficit finanszírozásában valójában a bankszektor a kedvezményezett. A magyar üzleti szektor számára kemény költségvetési korlát a költségvetés elsődleges egyenlegében mutatkozik meg. A nemzetközileg is jelentős szufficit jelzi, hogy valószínűleg már kemény a kiadási korlát. Ezt az is bizonyítja, hogy a gazdaság tényleges adóterhelése alacsony, mert a GDP nagy hányadát vonják ki az adózás alól. Tehát nem azért keletkezik szufficit, mert magas a ténylegesen beszedett adók aránya. Az elsődleges többlet abból ered, hogy a költségvetés keveset költ beruházásokra, szociálpolitikára, oktatásra és egészségügyre az EU-hoz, de általában az OECD-országokhoz viszonyítva is.

*A belső piac ellenben puha lett.* Az importliberalizáció, a privatizáció, a forintfelértékelő árfolyam-politika és sok más tényező hatására a korábban kemény magyar piac felpuhult, különösen a külső szereplők számára. A szocialista évtizedekben a külföldi vállalatok a kemény piaci korlátot nem, vagy csak alig törhették át. Árukkal kismértékben, tőkével pedig egyáltalában nem tudtak betörni a Nyugat felé félig zárt magyar piacra. Az 1980-as évek közepétől ezek a kemény korlátok ledőltek, és az 1990-es évek közepére már mutatásban sem maradtak. A belföldi piacot 1990 után egyik magyar kormány sem védi, a külföldi befektetői érdekek pedig szinte korlátozás és terelés nélkül érvényesülnek a magyar gazdaságban. A kiskereskedelem mutatja ennek friss példáját, ahol a nagy és vonzó új kereskedelmi egységek nem új keresletet generálnak, hanem a régit szívják könnyen és gyorsan magukhoz.<sup>14</sup>

A külső szereplők számára puha piaci és a belföldi szereplők számára kemény költségvetési korlát hatására *kínálathiány alakul ki a magyar gazdaságban.* Más szóval: a gazdaság *túlhűtött* állapotba kerül. A kínálathiány mögött a versenyképes hazai vállalati szektor hiánya húzódik meg. *A kínálathiány tehát strukturális okokban gyökerezik.*

Ezt a gondolatmenetet kívánom alátámasztani a külföldi részvételű üzleti szektor néhány adatával. Az *1. táblázat* azt mutatja meg, hogyan részesedtek a külföldi érdekelt-ségű és a tisztán hazai tulajdonú társaságok az exportból, az importból és a külkereskedelmi mérleg hiányából.

Első pillanatra úgy tűnhet: lényegében nincs közgazdasági jelentősége annak, hogy melyik szektor felelős a külkereskedelmi hiányért.<sup>15</sup> Úgy tűnhet továbbá, hogy annak mértéke sem érdekes: a külföldi érdekelt-ségű szektor deficitje akár a teljes magyar mér-

<sup>14</sup> A piaci átmenet, globalizáció, modernizáció és nyugati mikrointegráció vezető folyamatai mellett a magam részéről egy eredeti magyar tőkeátcsoportosítást látok végbemenni az 1990-es évtizedben (*Matolcsy* [1997b]).

<sup>15</sup> Legalábbis erről tanúskodik az a nagy szakmai „felhőrdülés”, amelyet a Privatizációs Kutatóintézet ezzel foglalkozó tanulmánya váltott ki 1997 nyarán.

1. táblázat

A külföldi érdekeltségű és a tisztán hazai tulajdonú társaságok részesedése az exportból, az importból és a külkereskedelmi mérleg hiányából (milliárd USD)

	1992	1993	1994	1995	1996
Külföldi működőtőke-import (flow)	1,3	2,5	1,5	4,2	1,8
Külföldi működőtőke-állomány (stock)	3,4	5,6	7	11,5	13,5
Külföldi érdekeltségű társaságok importja	4,1	5,59	8,37	9,74 kb.	10-11
Külföldi érdekeltségű társaságok exportja	3,45	3,88	5,84	7,5	kb. 8-9
<i>Külföldi érdekeltségű társaságok kereskedelmi egyenlege</i>	-0,64	-1,71	-2,53	-2,24 kb.	-2,5
Tisztán hazai tulajdonú társaságok importja	5,98	5,75	2,88	5,76	n.a.
Tisztán hazai tulajdonú társaságok exportja	6,58	4,21	1,77	5,4	n.a.
<i>Tisztán hazai tulajdonú társaságok kereskedelmi egyenlege</i>	0,59	-1,54	-1,11	-0,36	n.a.
Összes import	10,0	11,3	11,2	15,3	16,8
Összes magyar export	10,0	8,1	7,6	12,8	14,2
A kereskedelmi mérleg egyenlege	-0,05	-3,25	-3,64	-2,44	-2,6
<i>A külföldi érdekeltségű társaságok kereskedelmi egyenlege az összes kereskedelmi egyenleg százalékában</i>	n.a.	53%	70%	92%	kb. 97%

*Forrás:* A KSH adataiból és a Privatizációs Kutatóintézet felméréseiből (részben becsléseiből) számította Árva László [1997b].

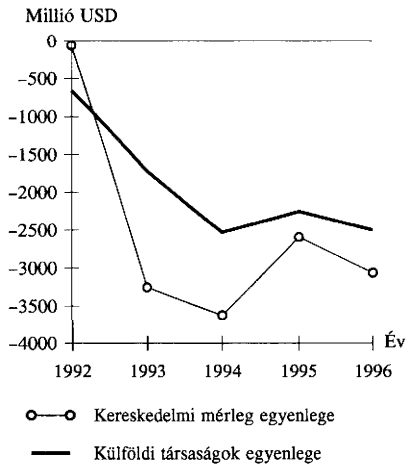
leghiánynál is nagyobb lehet (például azért, mert az ide tartozó vállalatokhoz kerül az importált beruházási javak, alkatrészek és részegységek java része). Valójában azonban mégis van jelentősége a kereskedelmi mérleg ilyen szemléletű vizsgálatának, mert fontos adalékokkal szolgálhat arra nézve, hogyan működik a magyar gazdaság a piaci átmenet, a privatizáció, az eredeti tőkeátcsoportosítás, a nyugati mikrointegráció és a modernizáció közben vagy részben az után. Ha 1996 végén a külföldi érdekeltségű szektor a hazai GDP-nek 50-60 százalékát állítja elő, akkor legalábbis figyelemre méltó, hogy a kereskedelmi mérleg hiányához több mint kilenctizeddel „járul hozzá”. Ez annál is inkább elgondolkodtató, mert 1996-ban a külföldi érdekeltségű társaságok 60 százalékkal részesedtek a teljes importból. A kivétel oldalán pontosan ugyanez volt a helyzet: a külföldi érdekeltségű társaságok szintén mintegy 60 százalékkal részesedtek az összes exportból. Az igazán érdekes azonban a kereskedelmi mérleg teljes hiányának és a külföldi érdekeltségű társaságok kereskedelmi deficitjének az összehasonlítása, amit a 4. ábra mutat be.

A kereskedelmi mérlegnek az ábrán zuhanásszerűen jelentkező hiányában meghatározó súllyal vesz részt a külföldi érdekeltségű szektor deficitje. Az utóbbi mozgása azonban kevésbé meredek, mint a teljes kereskedelmi mérlegé. Ebben több tényező játszhat szerepet, melyek vizsgálata meghaladja cikkem kereteit.<sup>16</sup> Most csak arra hívom fel a figyelmet, hogy az 1994 végére kialakult új magyar gazdasági struktúra egyik lényegi sajátosságával állunk szemben: *a kereskedelmi mérleg deficitje igen szorosan kötődik a külföldi érdekeltségű vállalati szektor teljesítményéhez.* Ez a külföldi szereplők számára puha piaci korlát egyik jele és bizonyítéka. *Ugyanakkor a külföldi gazdasági szereplők számára puha piaci korlátnak oka is és következménye is a belföldi szereplők számára*

<sup>16</sup> Ezzel a jelenséggel foglalkozik a Privatizációs Kutatóintézet egyik újabb jelentése [1997].

4. ábra

Összes kereskedelmi egyenleg és a külföldi érdekeltségű társaságok egyenlege



Forrás: KSH (a külkereskedelmi mérleg egyenlege), Árva [1997b] (a külföldi tulajdonú társaságok külkereskedelmének egyenlege).

*kemény költségvetési korlát.* Ha a belföldi gazdasági szereplőket egy elhúzódo sokkterápia éri,<sup>17</sup> akkor az keresleti és kínálati sokkban egyaránt megjelenik.

A keresleti sokkolás főbb elemei a következők: a munkanélküliség növekedése, valamint a reálkereset és a reálnyugdíjak visszaesése miatt csökkenő vásárlóerő, a GDP-csökkenés miatt mérséklődő belföldi termelői kereslet, a népességcsökkenés miatt kieső kereslet és a továbbtanulási arány növekedése miatt kieső vásárlóerő. A legutóbbi kivétellel<sup>18</sup> a keresletet csökkentő tényezők hatása nem szűnik meg közép- vagy hosszú távon, hanem végleges kiesést idéznek elő.

A kínálati sokkolásra példa a piacvédelem nélkül a gazdaságra ráengedett szinte teljesen liberalizált import és a külföldi befektetőket „helyzetbe hozó” privatizáció. A keresleti sokkolás 1997 utáni feloldása<sup>19</sup> nem jelenti a kínálati sokkolás befejezését, a kettő 1997 után szétválik egymástól.

### Külkereskedelmi deficit és profittranszfer

A 4. ábra nem csupán abból a szempontból tanulságos, hogy jelzi a kereskedelmi mérleg teljes hiányának és a külföldi érdekeltségű vállalati szektor által termelt deficitnek a szoros kapcsolatát, hanem a profit sorsára is rávilágít. Hivatalosan a külföldi érdekeltségű társaságok profitrepatriálása igen alacsony szintű. Pedig az 1996 végén 16 milliárd dolláros külföldi működőtőke-befektetés profittermelő képessége igen nagy, mert:

<sup>17</sup> Kopátsy Sándor több könyvében részletesen elemzi az 1990-es évtized magyar gazdaságpolitikájának azokat a vonásait, amelyek együtt valójában sokkterápiává álltak össze, még azelőtt, hogy a Bokros-program sokkolta volna a társadalmat és gazdaságot (Kopátsy [1993], [1995], [1996]).

<sup>18</sup> A továbbtanuló fiatalok magasabb aránya a keresletcsökkenés szempontjából időleges és befektetés jellegű, amely később megtérül a képzettebb munkaerő magasabb bérének keresletnövelő hatásával.

<sup>19</sup> A kormány 1996 végétől, 1997 elejétől félfordulatot hajtott végre a gazdaságpolitikában. A belső kereslet mesterséges visszafogásával való szakítást és a központi beruházások növelését használja a gazdasági növekedés újbóli beindítására. Mindkettőt helyesen.



– a privatizáció során a legjobb cégeket vették meg a külföldi befektetők, beleértve a stratégiai cégcsoportokat, ezen belül különösen a belföldi monopóliumokat, amelyeknek a profitrátája magasabb, mint a nemzetgazdasági átlag;

– a külföldi zöldmezős, főként ipari befektetések révén olyan kapacitások épültek ki Magyarországon, amelyek a magyar komparatív előnyök (például a képzettségéhez és a teljesítményéhez képest olcsó munkaerő) megszerzésére építenek. Ezeknek a kapacitásoknak általában magasabb profitrátával kell működniük, mint a származási országukban (egyébként nemigen telepítették volna ide őket);

– a külföldi tőkebefektetések profitja csak részben származik abból az árutermelésből, amit a külföldi befektető végez, jelentős hányadát korábban létrejött vagyoni elemek alkotják.

Szakértői becslések szerint az eddig hazánkba befektetett külföldi tőke éves profit-tömege – 15 százalékos minimálisnak tekinthető átlagprofitrátával számolva – 1995-1996-ban meghaladta az évi 2 milliárd dollárt. A befektetett összeg alapján ennél valamivel kisebb lehetett 1994-ben, ellenben e sajátos évben a profitkivonást más egyedi tényezők is ösztönözhatték. *A hivatalos profitrepatrálást leszámítva is évi 1,5-2 milliárd dollár közé tehetjük a kereskedelmi mérlegén keresztül történő és abban megjelenő profittranszferet.*<sup>20</sup> Ez már megmagyarázhat néhány, eddig kérdőjeles gazdasági folyamatot, így:

– a *beállítás jelenségét*, vagyis azt, hogy miért 1994-re alakult ki nagymértékű külkereskedelmi deficit a külföldi részvétellel működő vállalati szektorban (amely deficit akkor már a külkereskedelmi mérleg teljes hiányának 70 százalékát adta). Erre az évre alakult ki ugyanis az az új gazdasági struktúra, amely hosszú távon meghatározója lehet a nemzetgazdaság folyamatainak;

– az *1995-ös év érdekességét*, vagyis azt a jelenséget, hogy a teljes mérleghiánynál lényegesen kisebb mértékben csökkent a külföldi érdekeltségű szektor külkereskedelmi deficitje. A kialakult struktúra rejtett profittranszferét még az sem tudta erősen befolyásolni, hogy az árfolyam-korrektió miatt drágább lett az importon keresztül történő profittranszfer, hiszen az exporton keresztül részben visszanyerte a szektor, amit a leértékelésen és a vámpótlékon elveszített. 1995-ben a külföldi érdekeltségű szektor külkereskedelmi deficitje enyhébben mérséklődik, mint a nemzetgazdaság egészében, aminek a profittranszfer lehet az egyik döntő oka;

– *1996-ban* pedig megint mérsékeltebben romlik a külföldi érdekeltségű szektor külkereskedelmi hiánya, mint a nemzetgazdaság egészében, ami az *1994-re kialakult struktúra és szokások stabilitását mutathatja.*

### Küigazítás recesszióval

1995-ben nem növekedett a GDP 1,5 százalékkal (ahogyan a hivatalos statisztikában olvashatjuk), hanem legalább 1,5 százalékkal visszaesett. Igen furcsa lenne GDP-növekedést feltételezni egy olyan gazdaságban, amelyben:

– a reálkeresetek 12, a fogyasztás pedig 8-9 százalékkal kisebb, mint a megelőző évben,

– a beruházások is csökkennek az előző évihez képest, ennek következtében

– a belföldi értékesítés csökken,

<sup>20</sup> Ezt az összeget csökkenti a külföldi tulajdonú vállalatok nálunk megtermelt profitjának Magyarországon újrabefektetett része. Ennek nagyságáról azonban nem áll adat a rendelkezésünkre.

- az infláció 10 százalékponttal emelkedik az előző évihez képest, megfordítva az infláció korábbi csökkenő trendjét,
- pozitív reálkamatok érvényesülnek,
- az állampapírok nagyobb hozamot adnak, mint a reálgazdaságba történő befektetések (a két szektor átlagos reálprofitráta-szintje alapján), és a belső államadósság piaci finanszírozási módja miatt tömegesen van lehetőség állampapír-befektetésekre, végül
- nyíltan piaci viszonyok uralkodnak, és nem érvényesül kényszer sem a beruházásra, sem pedig a készletfelhalmozásra.

Ebben a gazdaságban a szereplők valóban piaci megoldások alapján hozzák meg döntéseiket, ami azt is jelenti, hogy nem készletre termelnek, hanem értékesítésre. Ezzel szemben a KSH egyetlen adattal támasztja alá azt, hogy a belföldi recessziós tényezők (a fogyasztás és a beruházás csökkenése) ellenére volt gazdasági növekedés: a készletfelhalmozás növekedésével. A KSH adatai szerint 1995-ben 1994-hez képest (1992. évi árbázison, tehát összehasonlítható árakon) 61 milliárd forintról 127 milliárd forintra nőttek a készletek. Reálértéken tehát több mint 100 százalékos növekedést feltételez a KSH számítása. Sem a belföldi értékesítés, sem az export nem képes ilyen mértékű készletfelhalmozást lefedni, így a KSH azt a választ adja a kíváncsiskodóknak (*Szabó [1997]*), hogy valószínűleg a vállalatokat meglepetésként érte a Bokros-csomag, és már nem tudták módosítani korábbi megrendeléseiket. Ráadásul 1995. március 12. előtt erős leértékelési várakozások éltek, így már 1994 végén és 1995 elején túl sok megrendelést adtak fel. A belföldi kereslet csökkenése miatt nehezebben tudták feldolgozni ezeket a készleteket, a helyzetet pedig súlyosbította, hogy a kibocsátás módosításának időigénye következtében a saját termelésű készletek is növekedtek.

Míndez elméletben előfordulhat, bár a korábban felsorolt feltételekkel jellemzett piacgazdaságban nem szokott. Különösen nem úgy, hogy a gazdasági klíma drasztikus változása az év elején következik be, és erre a vállalkozói szektor csaknem 10 hónap alatt sem reagál, sőt fordítva jár el: reálértéken megduplázza a készleteit. A valóságban nem is ez történt.<sup>21</sup> A készletek ugyanis folyó áron valóban jelentősen nőttek, de reálértékben már nem. Ez pedig igencsak megkérdőjelezi a pozitív előjelű növekedés feltételezését. A kiigazítás valójában kismértékű recessziót idézett elő a magyar gazdaságban, mert a piaci szereplők racionálisan válaszoltak a környezet változására. A profitvárakozások csökkenése mérsékelte a beruházási tevékenységet. Nincs okunk feltételezni, hogy 1994-ről 1995-re jelentősen megváltozott volna a magyar gazdaság készletigényessége. (Ezt nem is támasztják alá a változatlan áras készletfelhalmozási adatok.) Nem marad tehát más, mint a kiigazítás valódi következményei között számba venni az 1995. évi legalább 1,5 százalékos GDP-csökkenést. Arra sincs okunk, hogy ezen a módosuló bázison pozitív növekedést feltételezzünk 1996-ra. A GDP-nek a KSH által mért 0,5 százalékos növekedésével szemben itt is azonos, de fordított előjelű teljesítményt könyvelhetünk el.

<sup>21</sup> Persze, hogy valójában mi is történik a gazdaságban, az nagy kérdés. A GDP mérése ugyanis teljesen megbízhatatlan az átmenet időszakában jellemző kétszámjegyű infláció közegében. Valójában csak a GNP lenne jó jelzőszám, ahogy arra *Sebestyén Tibor [1996]* rámutat. Még a GNP sem tartalmazza teljeskörűen az igen jelentős adózást kikerülő gazdasági teljesítményt.

### Következtetések

Mindezek alapján az alábbi következtetések vonhatók le az 1993 és 1996 közötti gazdasági folyamatokból:

1. Az 1993-1994-es gazdasági növekedés piaci kontroll alatt állt, és ezért is egészséges, „normális” növekedésnek minősül. Egyik hajtóereje az 1989 és 1992 közötti recesszióból való kilábalás volt.<sup>22</sup>

2. A kormányzat 1994 közepén-végén elszalasztotta az alkalmat arra, hogy a privatizáció újraindításával és az árfolyam-politika módosításával kiegyensúlyozza a kereskedelmi, a fizetési és a költségvetési mérleg 1994. évi romlásának negatív hatásait.

3. 1995 elején a kormány téves diagnózist adott az 1994. évi egyensúlyromlás okairól. A belföldi kereslet elfutásában jelölte meg az egyensúlyromlás okát, és nem vette észre, hogy nem az import futott föl túlságosan, hanem az export esett saját trendvonalára alá. Diagnózisában nem fordított figyelmet az 1994-es év különleges, egyedi jellegére.

4. A kormány diagnózisa sem akkor, sem ma nem foglalkozik a külföldi részvétellel működő szektor tetemes külkereskedelmi deficitjével, amely részben a túlzott piaceladásnak, részben a gyors és sikeres modernizációnak köszönhető. A külföldi részvétellel működő gazdasági szektor magyar gazdaságban betöltött szerepének elemzése az 1990-es évtized új sjátosságára mutat rá: a költségvetési korlát keménnyé válik, a piaci korlát pedig felpuhul.

5. A téves diagnózis a kormányzati gazdaságpolitikát hibás terápia felé terelte. A belföldi kereslet mesterséges és drasztikus (részben az infláció felpörgetése révén történő) visszafogására nem volt szükség. Ugyanakkor a hibás terápia megszüntette a gazdasági növekedést, és recessziót idézett elő. Ezt az 1995. évi készletfelhalmozási adatok bizonyítják, amelyek reálértéken nem nőhettek a kétszeresükre.

6. Az 1995-1996-ban érzékelt kiigazítás alapvetően nem a kormányzati terápia sikerének köszönhető. Lényeges szerepet játszott viszont a külföldi részvétellel működő társaságok korábbi beruházásainak „termőre fordulása”, valamint az 1994. év különleges, az egyensúly romlását előidéző hatásainak a megszűnése.

7. Mindezek alapján nem történt tartós makrogazdasági stabilizáció a magyar gazdaságban, mert fennmaradtak azok a strukturális feszültségek, amelyek újból kínálati hiányban jelennek meg.<sup>23</sup> Ezeket már valóban helyes irányú, de a szükségesnél lényegesen óvatosabb módon kísérli meg kezelni a kormányzati gazdaságpolitika 1997. évi félfordulata.

### Hivatkozások

ÁRVA LÁSZLÓ [1996]: A magyar kereskedelmi és fizetési mérleg alakulása. Privatizációs Kutatóintézet.

ÁRVA LÁSZLÓ [1997a]: A magyar kereskedelmi és fizetési mérleg alakulása. Privatizációs Kutatóintézet.

ÁRVA LÁSZLÓ [1997b]: A külföldi részvétellel működő társasági szektor hatása a kereskedelmi mérlegre. Privatizációs Kutatóintézet.

BATRA, R. [1988]: Surviving the great depression of 1990. Venus Books.

DICZHÁZI BERTALAN [1996a]: Külföldi beruházások Magyarországon 1995 végéig. Valóság, 10. sz.

DICZHÁZI BERTALAN [1996b]: Külföldi tőke: modernizáció vagy függőség. Hitel, 3. sz.

<sup>22</sup> Köves András foglalkozik következetesen e növekedés értékeinek bemutatásával ([1995a], [1995b], [1996]).

<sup>23</sup> Ezek pedig az 1997. évi kereskedelmi mérleg várhatóan jóval 3 milliárd dollár feletti deficitjében jelennek majd meg.

- DICZHÁZI BERTALAN [1997a]: Javaslatok a hazai vállalkozások nemzetközi terjeszkedésének elősegítésére. Valóság, 2. sz.
- DICZHÁZI BERTALAN [1997b]: Külföldi működőtőke befektetések ösztönzéséről. Társadalmi Szemle, 3. sz.
- HOUSTON, W. [1993]: Meltdown the great '90s depression and how to come through it as a winner. Smith Gryphon Limited.
- KOPÁTSY SÁNDOR [1993]: Gazdaságpolitikai úttévesztés. Privatizációs Kutatóintézet.
- KOPÁTSY SÁNDOR [1995]: Van kiút. Belvárosi Könyvkiadó.
- KOPÁTSY SÁNDOR [1996]: A mi 20. századunk. Belvárosi Könyvkiadó.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- KORNAI JÁNOS [1996]: Kiigazítás recesszió nélkül. Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1995a]: Egy alternatív gazdaságpolitika szükségessége és lehetősége. Külgazdaság, 6. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1995b]: Gazdaságpolitikai dilemmák és lehetőségek a Bokros-csomag után. Külgazdaság, 11. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1996]: Gazdaság és gazdaságpolitika Bokros után. Társadalmi Szemle, 8-9. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1997a]: Amit szabad Jupiternek ... Világgazdaság, április 2.
- MATOLCSY GYÖRGY [1996a]: Gazdasági és társadalmi sokkterápiák Magyarországon a 90-es évtizedben. Társadalmi Szemle, 5. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1997b]: Eredeti tőkeátcsoportosítás Magyarországon a 90-es évtizedben. Századvég, 2. sz.
- PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓINTÉZET [1996]: Helybenjárás és szabadesés. Privatizációs Kutatóintézet, 1996, Társadalmi Szemle, 2. sz.
- PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓINTÉZET [1997]: Külföldi beruházások hatása a kereskedelmi mérlegre. Privatizációs Kutatóintézet.
- SEBESTYÉN TIBOR [1996]: Amortizációs pótlási hiány Magyarországon 1989-1996 között. Privatizációs Kutatóintézet.
- SZABÓ LÁSZLÓ [1997]: Elveszett illúzió, avagy az elemző felelőssége. Magyar Hírlap, március 28.

#### Helyreigazítás

Előző számunkban Ábel István és Szakadát László: *A bankrendszer átalakulása Magyarországon 1987-1996 között* című cikkének irodalomjegyzékében Balassa Ákos neve, sajnálatos módon, tévesen Balassa Béla-ként szerepelt, amiért a szerzők és a szerkesztők elnézést kérnek.

Bódis Lajos

## Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok egy nagyüzemi varrodában, II. rész

---

A szerző az új intézményi közgazdaságtan néhány alapvető megállapítása nyomán a vállalati szervezetben keletkező jövedelem forrásait és elosztásának szabályait vizsgálja egy vidéki textilipari nagyvállalat varrodájában. Az esettanulmány első részében arra a megállapításra jutott, hogy a munkáscsoport által végrehajtott informális jövedelem-újraelosztás – a privatizált vállalat gazdálkodási feltételei következtében – a szervezeti járadék egyik forrása. Ebben a részben bemutatja a munkamegosztás szabályait alakító egyéni járadékszerzési törekvéseket, majd megvizsgálja, hogyan befolyásolja a két munkáscsoport teljesítményét a munka- és jövedelemelosztási mechanizmusaikban tapasztalható különbség.\*

---

### Járadékadászat és munkamegosztás

A munkaszervezetben keletkező jövedelem elosztása a varroda munkásnői között darab-  
bérrendszer közvetítésével történik. A darabbérek értelemszerűen csak abban az esetben tükröznék hűen a munkásnők közötti teljesítménykülönbségeket, ha a látszen elkülönült három munkakör „portfóliói” (az egy-egy munkakör „értékét” meghatározó különböző tényezők együttese) mindkét blokkban mindig pontosan ugyanannyit érnének. A teljesítménynormák szorosságában és a munkaellátás biztonságában azonban – mint láthattuk – a három fő művelettípus között számottevő különbségek alakultak ki. A munkakörök „értéke” között tapasztalható tartós eltérések két fő okra vezethetők vissza: a „portfóliók” összetevőinek értékelési nehézségeire<sup>1</sup> és a munkaszervezeten belüli mobilitás különböző korlátaira. E tartós eltérések következtében az egyéni teljesítményektől független jövedelemforrások jönnek létre, amelyeket a munkásnők egymással versengve igyekeznek kisajátítani. A kollektíve kedvezőtlen helyzetben lévő munkáscsoportok tagjai is javíthatnak egyénileg a helyzetükön, ha társaik rovására ki tudják kerülni az átlagosnál előnytelenebb feltételeket.

A munkafajták erőfeszítés-igénye közötti különbségek tartós fennmaradása és az előnyös munkák kisajátítása a munkáltató számára összességében költségmegtakarító hatású lehet. A munkáscsoport ugyanis informális támogatást nyújt a hosszú szervezeti tagsággal rendelkező tagjainak azzal, hogy elsősorban a rangidősség alapján dönti el, kiket

---

\* A tanulmány a *Csontos László* által vezetett Hierarchikus gazdasági szervezetek gazdaságszociológiai vizsgálata című kutatási program keretében készült, az Országos Tudományos Kutatási Alap támogatásával. A kutatás ismertetése az esettanulmány első részéhez fűzött jegyzetekben található.

<sup>1</sup> Különösen nehéz folyamatosan értékelni egy adott műveletfajta szervezeten belüli „piaci pozícióját” meghatározó számos összetevő (például a termékszerkezet, a technológia, a vállalattól való kilépések, a rövidebb-hosszabb ideig tartó megbetegedések és a gyermekvállalás ideje stb.) gyakori változásait.

támogat és kiket akadályoz az előnyös munkafajták kisajátítására irányuló törekvésekben. Így a biztonságot preferáló munkások nem lépnek ki a vállalattól, és hajlandók egymással együttműködni. Az adott technológiai és munkaszervezeti feltételek mellett ez csak úgy lehetséges, ha az egységnyi bér eléréséhez szükséges erőfeszítés (illetve az egységnyi erőfeszítésért járó bér) tekintetében hosszabb időn át fennmaradnak a munkafajták közötti különbségek.

Biztos-e, hogy a támogatási szándék helyett nem valami más áll annak háttérében, hogy a hosszabb vállalati munkaviszonnal rendelkező dolgozókat kedvezőbb erőfeszítés-bér viszonyt képviselő munkafajtákkal bízzák meg? Ha a kisebb erőfeszítéssel végezhető munkafajták a szervezetben felhalmozott nagyobb tapasztalatot igényelnének, akkor az idős munkások határtermelékenysége és bére – az emberi tőkájukbe történt korábbi beruházásaik eredményeként – elérhetné, sőt meghaladhatná a hajtósabb, de specifikus tapasztalatokkal kevésbé rendelkező fiatal munkatársnőikét. Ez esetben az emberi tőke elmélete szerint a munkafajták efféle elosztása hozzájárul a szervezeti járadék keletkezéséhez. A mi esetünkben viszont a munkatapasztalatok hatása a termelékenységre – egy viszonylag rövid betanulási időtől eltekintve – igen korlátozott. Az egyéni termelékenység elsősorban a munkatempó fokozásával, emellett nagyobb gondossággal, odafigyeléssel növelhető valamelyest.

Biztos-e, hogy a munkáscsoport által a rangidősség alapján nyújtott támogatásnak ez az egyetlen lehetséges formája? Mivel a bérforma megváltoztatása természetesen kívül esik a munkások illetékességén, az esetleges alternatíváknak – legalábbis formálisan – a darabbérrendszer keretében kell maradniuk. A darabbérrendszer fellazulása vagy – elvi lehetőségként – a munkások közötti megállapodás lehetővé tehetné, hogy a támogatásra szánt jövedelmet nyíltan központosítsák, és a vezetők vagy maguk a munkáscsoport tagjai „adminisztratív” úton osszák újra.<sup>2</sup> A darabbérrendszer elszámolási kérdéseiben azonban következetesen érvényesül a munkások törekvése rövid távú jövedelmük maximalizálására,<sup>3</sup> ami kizárja a gyengébb teljesítményűek *explicit* támogatását, ugyanakkor nem gátolja a járadékforrások beépülését a munkamegosztásba.

Mivel a támogatás a mindenkori kedvezőbb erőfeszítés-bér viszonyt képviselő munkafajták kisajátítása révén történik, forrása csakis a szervezet tagjai által közösen előállított jövedelem lehet.<sup>4</sup> S mivel a két blokk a termelésben gyakorlatilag nem működik együtt, és önállóan számol el, a jövedelemátcsoportosítás *blokkon belül* megy végbe. A zavartalan együttműködés feltétele, hogy az adott blokk dolgozói közül legalább annyian vállalkozzanak a viszonylag kedvezőtlen munkafeladatok elvégzésére (egyesek legalább akkora jövedelemről mondjanak le), mint amennyien ragaszkodnak a viszonylag kedvező munkafeladatokhoz (amekkora támogatásra mások igényt tartanak). Esetünkben a munkáscsoport ezt úgy próbálja elérni, hogy a kedvezőbb munkafeladatok kisa-

<sup>2</sup> A darabbérrendszer esetleges fellazulása tényleges lehetőséggé vált néhány éve, amióta a költségek rugalmasságának növelése céljából nem a darabbérek emelésével, hanem (elvileg bármikor visszavonható) „mozgóbér” útján adnak béremelést. Kutatásunk során arra a kérdésre is igyekeztünk választ kapni, vajon ennek az új és viszonylag jelentős bérelemnek a megjelenése nem jár-e azzal a következménnyel, hogy garantált jövedelmekre ezentúl a bérelosztási döntések közvetlen befolyásolásával is szert lehet tenni. A mozgóbér elosztását ugyanis a vezetők elvileg „egy tollvonással” megváltoztathatják. A terepmunka időszakra vonatkozó adatok azt mutatják, hogy a géptípusok szerint összesített mozgóbérek aránya majdnem pontosan megegyezik a darabbérekével, tehát a mozgóbér bevezetése *nem* változtatta meg a járadékszerzés hagyományos módját.

<sup>3</sup> Ez az egyik oka annak is, hogy a munkások nem képesek taktikai célú kollektív teljesítmény-visszatar-tásra sem.

<sup>4</sup> Ebben az értelemben a támogatás még akkor is a csoporton belülről származik, ha *részben* azoknak a gépeknek a magasabb termelékenységéből eredő hasznát engedik át, amelyek kisajátítása révén a csoport kollektíve előnyhöz jut a többi telephez képest.

játítását csak a hosszú vállalati munkaviszonnyal rendelkezők esetében támogatja, az újabb dolgozókat pedig igyekszik rábírní a hajtásra. E szabállyal elvileg biztosítható, hogy minden dolgozó pályafutása során kiegyenlítődjenek a támogatásként felvett és a mások támogatására fordított összegek, és a munkásnők éppen akkor jussanak támogatáshoz, amikor a korral járó elfáradás és teljesítmény-visszaesés miatt a legnagyobb szükségük van rá.

A blokk tagjai által egymásnak nyújtott támogatást eszerint sajátos biztosításként értelmezhetjük, amelynek tárgya a bér, káreseménynek pedig (a munkamegosztás tanulmányozásából és az interjúinkban elhangzott véleményekből ítélve) azt tekintik, ha egy hosszú szervezeti tagsággal rendelkező dolgozó „önhibáján kívül” alacsony teljesítményű,<sup>5</sup> vagy családi okokból anyagi nehézségei támadnak.<sup>6</sup> Emellett jogcím lehet a támogatásra, illetőleg a támogatás fedezéséhez való hozzájárulás alóli kibújásra, ha valaki a normálisnak tekintett mértéknél lényegesen nagyobb konfliktust vállal társaival.<sup>7</sup> A biztosítási díj az a bér, amennyivel a rövid szolgálati idővel rendelkező, illetve a magas teljesítményű és kirívó családi problémákkal nem küszködő munkásnők többet kapnának akkor, ha nem volna biztosítás (vagyis ha a kedvezőbb erőfeszítés-bér viszonyt képviselő munkafeladatok megszerzésére minden dolgozónak egyenlő esélye volna). A munkafeladatok elosztásának három területe közül, amelyet ismertetni fogok, egy esetben teljesen egyértelmű és a másik kettőben is elfogadható feltételezésnek tartom, hogy a biztosítási díj és a kártérítés a bérral arányos, és mértéke minden dolgozó esetében azonos. Az említett káresemények bekövetkezésének kockázata szempontjából ugyanakkor a dolgozók jelentősen különböznek egymástól.<sup>8</sup>

A biztosítón belüli elszámolást nehezíti, hogy nem lehet pontosan összehasonlítani egymással a különböző munkafeladatok erőfeszítés-bér viszonyait.<sup>9</sup> Ezen kívül, miután az egyéni bérek a munkafajták erőfeszítés-igénye mellett az egyéni termelékenységétől, ezen belül igyekezetétől is függenek, a munkáscsoport tagjai csak hallgatólagosan és hozzávetőlegesen állapodhatnak meg egymás között előzetesen arról, ki jogosult kártérítésre. Az említett információs problémák és az egységes biztosítási díj következtében két okból is ellehetetlenülhet a szervezet: 1. A biztosítás az átlagosnál magasabb kockázatú (alacsonyabb teljesítményű, fáradékonyabb, nehezebb családi helyzetű és/vagy összeférhetetlenebb) munkavállalók számára teszi vonzóvá a vizsgált varrodát (fordított szelekció). 2. Mivel nehezen ellenőrizhető, hogy a káresemény (például az alacsony

<sup>5</sup> A korábban magasabb teljesítményű dolgozók mellett bizonyos szolgálati idő után azoknak is jár kártérítés, akik mindig is alacsony teljesítményűek voltak. Az újabb dolgozóktól elvárt hajtás nem jelenti azt, hogy a kezdettől alacsony teljesítményű munkásnőket elbocsátják. Az utóbbiak egy része – a nagyon alacsony kereset, illetve a munkahelyi vezetők és a munkatársak szemrehányásai és élcélődése hatására – magától kilép, vagy elfogad egy nem varró munkás munkakörre vonatkozó ajánlatot. Más részük viszont periférikus helyzete ellenére sem tágít, és sok év elteltével maga is igényt tarthat kártérítésre.

<sup>6</sup> Ilyen például a férj keresékeptelensége, vagy az a – jelek szerint gyakrabban előforduló s éppen ezért kisebb kártérítésre jogosító – eset, ha valaki egyedül neveli gyermekeit. A kisebb kártérítés ugyanakkor a járadékforrások oszthatatlansága következtében azt jelenti, hogy az egyedülálló anyák egy része ugyanakkora kártérítést kap, mint az, akit kisebb kockázatú káresemény ért, más részük viszont semennyit.

<sup>7</sup> A varroda mindennapjaihoz hozzátartoznak az egész kollektíva szeme előtt zajló kisebb-nagyobb konfliktusok, amit a dolgozók nem egyformán viselnek. Számos példát ismerek arra, hogy a valamilyen előnyös szervezeti pozíció megszerzésével kapcsolatos (zsörtölődéssel, szúrós megjegyzésekkel, sírással, kiabálással, egy esetben szó szerint hajtépéssel is) kísért veszekedések legkitartóbb szereplői általában elérik céljukat.

<sup>8</sup> Meg kell említeni, hogy ahhoz, hogy a munkásnők közötti biztosítási megállapodásról beszélhessünk, fel kell tételeznünk, hogy a blokk összjövödelme kevésbé van kitéve az említett káresemények kockázatának, mint az egyéné.

<sup>9</sup> Így fordulhat elő, hogy egy adott munkaszervezeti pozícióval – oszthatatlan járadék tartalma révén – valaki aránytalanul nagy mértékű kártérítéshez jut. A különböző járadékforrások közötti átváltások révén ugyanakkor a munkáscsoport elvileg kísérltetet tehet ennek mérséklésére.

teljesítmény) miért következett be, fennáll a kísértés, hogy a biztosítottak maguk idézzék elő, például lazsálással (erkölcsi kockázat).

A tranzakciós költségek elméletének fogalmaival ehhez még hozzátehetjük, hogy mivel a munkáscsoport tagjai között létrejött, biztosítás jellegű megállapodás értelmében azoknak a dolgozóknak a járadékszerzési törekvései, akiket a csoport kártérítésre jogosultnak ítélt, sokkal könnyebben érvényesülnek, sajátos helyettesítési hatás következhet be. Mások is úgy ítélik meg, hogy egyéni jövedelmüket könnyebben növelhetik, ha teljesítményük fokozása helyett a közösen létrehozott jövedelemből való részesedésüket igyekeznek növelni. A munkáscsoport tagjai közötti biztosítási megállapodás így kettős lehetőséget rejt magában. Tartós együttműködést és a csoport együttes teljesítményének növekedését eredményezheti, de a konfliktusok elharapózásához és a szervezeti járadék csökkenéséhez is vezethet. Mindezek következtében a munkáscsoport megfelelő működése szempontjából alapvető fontosságú a kialakult feladat- és bérmegosztás elfogadottsága. A szervezet teljesítménye olyan ellentmondó (de kutatási eredményeink szerint bizonyos feltételekkel mégis összeegyeztethető) követelmények teljesülésétől függ, miszerint legyenek az egyéni teljesítményektől független jövedelemforrások, ám ezeket a munkások közül kevesen és alacsony intenzitással akarják kisajátítani.

A munkaszervezeten belüli mobilitás különböző korlátai tartósan összezárnak egymással kisebb-nagyobb csoportokat, és megakadályozzák az egyes munkafeladatokhoz tartozó erőfeszítés-bér viszonyok kiegyenlítődsét. A mobilitási korlátok három típusát fogom ismertetni, amelyek kulcsfontosságúak az említett biztosítási forma szempontjából. E mobilitási korlátok (zárójelben a költségfajta, amelynek csökkentését lehetővé teszik): a termelékenyebb gépek kisajátítása a simatűző gépek körében (műhelyszintű termelésirányítási költségek); az egyetlen géptípuson való begyakorlottság (betanítási költségek); valamint az állandó simatűző-összevarró párosok kialakítása (minőség-ellenőrzési költségek).

A munkaszervezeten belüli mobilitási korlátok e három típusával szemben a blokkok összeczártságának, az erőfeszítés-bér viszonyok ennek következtében kialakult blokkonkénti különbségeinek a két műszakos munkarend megszűnése óta semmilyen szerepet nem tulajdoníthatunk a szervezetben keletkező összes jövedelem növelésében. E különbségek függetlenek az egyes blokkok tagjai között létrejött, biztosítás jellegű megállapodástól is. A munkahelyi vezetők nem törekednek e különbségek felszámolására – a munkások átcsoportosításával, esetleg a blokkok megszüntetésével –, sőt a belső munkaerőmozgás korlátozásával az erőfeszítés-bér viszonyok spontán kiegyenlítődsét is akadályozzák. Egyrészt tartanak attól, hogy a munkaszervezeti változások következtében fel kellene mondani az addigi biztosítási megállapodást, illetve hogy megélnék a járadékvadászat. Másrészt nem ismerik fel a blokkok összeczártságának kedvezőtlen hosszú távú kihatásait.

Ha például megvizsgáljuk a „portfóliók” összetevőinek egyensúlyát, általában jelentős különbséget tapasztalunk a két blokk dolgozóinak helyzete között. Kivételt képeznek a fedősök, akiknek a gépesítettségéből fakadó normaelőnyt nem tartalmazó, szigorú teljesítménykövetelményeket, ugyanakkor stabil „piaci pozíciót” egyesítő, kiegyensúlyozott „portfóliója” mindkét blokkra jellemző. Ennek szintén kiegyensúlyozott ellentéte (viszonylag laza, normaelőnyt tartalmazó teljesítménykövetelmények, de bizonytalan piacok) viszont már csak a váltóblokk összevarróira jellemző. Halmozódnak a kedvezőtlen elemek az anyablokk nem automata simatűző gépeinek „portfóliójában”. A laza normák nem tudják ellensúlyozni bizonytalan piacaikat, s hogy – az ugyanazt a munkát végző automatásokkal ellentétben – ők nem élveznek normaelőnyt. A legérdekesebb az anyablokkbeli összevarrók esete, akiknek „portfóliója” (biztos piacok és viszonylag laza



teljesítménykövetelmények, amelyeken még a telep összes gépén megtalálható kiegészítő felszerelés is könnyít) az előnyöket látszik halmozni, mégis feltűnően elégedetlenek a helyzetükkel. A laza normák és a korszerű gépek előnyeit – egyedülálló módon – a varroda minden összevarrója élvezheti. Ez azonban csupán azzal a következménnyel jár, hogy többségük sem a vállalatától, sem munkaköréből nem kíván kilépni. Elégedettségüket és motivációjukat döntően az határozza meg, hogy (bár a blokkok közötti különbségeket is kifejező „portfóliók” értékeléséből az ellenkezőjét várnánk) az összevarrók a váltóblokkban lényegesen jobban keresnek, mint az anyablokkban. Ezt azzal magyarázzuk, hogy a dolgozók közötti megállapodással létrejött biztosítási forma a két blokkban eltérő eredményességgel működik, ami – mint részletesen visszatérünk majd rá – jelentősen befolyásolja a munkásnők teljesítményét.<sup>10</sup>

### *Az automata simatűző gépek kisajátítása*

A munkavégzéshez szükséges erőfeszítés és az érte járó bér viszonya legszembetűnőbben a kétféle simatűző gépen dolgozók esetében különbözik. Az automata gépek termelékenysége körülbelül 20 százalékkal magasabb, mint a hagyományosaké, ezért az automata gépre kerülő munkásnők – azonos normák mellett – elvileg választhatnak, hogy azonos erőfeszítéssel magasabb bért kívánnak-e elérni, vagy megelégednek az addigi bérükkel, amelyért a korábbinál kevésbé kell hajtaniuk. Az automata simatűző gépen dolgozók kiválasztásának háromféle, lazán összefüggő szabályát azonosítottuk, amelyek közül időszaktól és bloktól függően vált egyik vagy másik uralkodóvá.

1. Mivel a varrodában a legnehezebb munkaszervezési feladatok közé tartozik, hogyan pótolják a kiszámíthatatlanul alakuló hiányzások miatt kieső kapacitásokat, kezdetben azok a simatűző gépek jutottak automatához, akik a legkevesebbet hiányoztak. A termelékenyebb gépek révén – változatlan erőfeszítést feltételezve – növelhető azoknak a dolgozóknak a teljesítménye, akik a legnagyobb valószínűséggel vannak jelen. Ezzel pedig mérsékelni lehet a hiányzások ingadozásának hatását a rendelkezésre álló összkapacitás ingadozására.<sup>11</sup> Hasonló okból értékelődött fel a vezetők szemében az alacsonyabb termelékenységgű, de kevesebbet hiányzó és túlmunkavállalásra is inkább hajlandó váltóblokk a nagyobb erő kifejtésre képes, de a munkaidő-beosztáshoz kevésbé alkalmazkodó anyablokkhoz képest. Az automata gépek efféle elosztásának hatására ugyanakkor az anyablokkban is számítani lehetett a hiányzások csökkenésére. A két blokk ugyanannyi automata gépet kapott, amit azzal a sajátos egyenlőségelvvel magyarázhatunk, amely az erőforrások szervezeten belüli elosztása során az egyszerűen mérhető paramétereket tekintve általánosan érvényesül.

2. A keveset hiányzó teljesítményének növelése mint az automata gépek elosztásának szempontja idővel – főleg a váltóblokkban – úgy módosult, hogy elsősorban a hosszabb vállalati munkaviszonnyal rendelkező, idősebb dolgozókat kell előnyben részesíteni. A kettő között természetesen van átfedés, mivel az idősebb dolgozók egyedül éppen abban

<sup>10</sup> Összevarró az a munkásnő is, akinek az elmúlt években egyedülként sikerült „átszöknie” az anyablokkból a váltóblokkba. A vele készült interjúban elégedetten számolt be arról, hogy új helyén annak ellenére magasabb a bére, hogy úgy érzi, nem hajt jobban.

<sup>11</sup> „Hiába teljesített valaki kilencven százalékot, ha csak tíz vagy tizenöt napot dolgozott. Jobban lehetett számítani arra az emberre, aki ugyan csak hetven vagy akár hatvan százalékos volt, de végigdolgozta a huszonegy napot” – mondta a telep előző vezetője, aki a kilencvenes évek változásait már nem kísérte figyelemmel. A jelenlegi vezető, aki viszont a varroda korábbi működését nem ismeri, az automaták jelenleg uralkodó elosztási szabályainak ismeretében meglepetéssel fogadta ezt az értelmezést.

versenyképesek a többiekkel szemben, hogy (a kisgyermekes anyákkal ellentétben) képesek és (a még családalapítás előtt álló fiatalokkal ellentétben) hajlandók sok időt tölteni a munkahelyen. Rá is kényszerülnek a munkaidő megnyújtására, mert csak így ellensúlyozhatják, hogy hajtani már kevésbé tudnak. Az eredeti szándék megvalósulása ellenében hat ugyanakkor, hogy az idősebb, hamar elfáradó munkásnők munkájuk erőfeszítés-igényének csökkenését általában inkább lazításra használják fel. Eredményes lehet viszont az említett sajátos biztosítási forma, mivel a dolgozók szívesen együttműködnek, arra számítva, hogy a blokk idősebb korukban az ő jövedelmüket is garantálja.

3. Az automata simatűző gépeken dolgozók lazsalása a váltóblokkban jelent nagyobb veszélyt, ahol az utóbbi időben az a szabály érvényesül, hogy a termelékenyebb gépeket a kevésbé termelékeny dolgozók kapják. Ez végső soron arra vezethető vissza, hogy a váltóblokkból az elmúlt években nyugdíjba ment egy nagy létszámú korosztály, amelynek jogát az automata gépek kisajátítására senki nem kérdőjelezte meg, s távozásuk után kevesebb olyan munkásnő maradt a blokkban, akinek a csoport addigi informális szabályai szerint egyértelműen joga volt automata gépen dolgozni, mint ahány automata gép volt. A nem automata simatűző gépesek között van néhány teljesítményorientált munkásnő, akik az automata gépekre kerülésük esetén bérük növelésére törekednének. Ez viszont azzal a következménnyel járhatna, hogy azok a dolgozók is versenyre kelnek a termelékenyebb gépekért, akik korábban csak azért nem szánták rá magukat erre, mert a kétféle gépen végzett munka erőfeszítés-igényének különbségei nehezen értékelhetők. Ezért a váltóblokkban az automata gépek elosztása során – csak hogy ne kelljen a gyorsabb dolgozóknak adni – az utóbbi időben még a hiányzások mértékénél és az életkornál is többet nyom a latban, ha valaki lassú.<sup>12</sup> Az automatákért folyó küzdelem kiéleződésétől sokan azért tartanak, mert az anyablokk gyakorlatából világosan látják ennek teljesítménycsökkenő hatását. Ha pedig a kapacitások legjobb kihasználása és a munkamegosztással kapcsolatos viták mérséklése végett azt a szabályt fogadnák el, hogy a termelékenyebb gépeket a mindenkori legtermelékenyebb munkásnők kapják, nem volna többé betartható a dolgozók közötti, biztosítás jellegű megállapodás, ami hosszú távon szintén visszavetetheti a blokk teljesítményét.

Az automata simatűző gépek kisajátításának blokkon belüli – egyértelműen a váltóblokk számára kedvezőbb – feltételei közül az automata simatűző gépek számának és az összes simatűzős dolgozó létszámának arányát, illetve a blokkok eltérő rekrutációját említettem. Vizsgáljuk meg részletesebben az utóbbit, közelebbről az életkornak és a vállalati munkaviszony hosszának szerepét az automata géphez jutás esélyében, az *1. táblázat* alapján!

<sup>12</sup> A váltóblokk – és a varroda – legtermelékenyebb dolgozója az automata gépek megérkezése után két évig ilyen gépen dolgozott, és jelentősen növelte bérét. A blokkösszevonáskor azonban át kellett adnia gépét idősebb és beteg váltótársának, amit az ő nyugdíjba vonulása után sem kapott vissza. „Az automatákért csak veszekedés van, és én nem szeretek veszekedni” – magyarázta visszafogottságát. Hasonló „érdektelenséget” mutat legtöbb munkatársnője is, ezért amikor a közelmúltban megüresedett egy automata gép, egyedül egy új dolgozó jelentkezett, hogy szeretne rajta dolgozni. Ő azzal tűnik ki társai közül, hogy a racionális cselekvésben nem korlátozzák a régi dolgozók szokásai és féltelmei. Egyelőre az ő teljesítménye is magas, de középkorú lévén, elszántan keres olyan feladatokat, ahol kevésbé kell hajtani. A váltóblokk vezetője azonban rábeszélte egy harmadik, alacsony teljesítményű munkásnőt, hogy vegye át őt az automatát. Okkal remélte, hogy az illető bérének növekedése nem lesz olyan látványos, hogy kiváltsa a többiek féltékenységét. Maga a blokkvezető azzal magyarázta lépését, hogy az első munkásnő „nem kívánczik” automatára, a második nem elég régi dolgozó, a harmadik viszont egyedül neveli gyermekét (ahogy egyébként a két másik munkásnő is). A kiszemelt dolgozó azonban húzódozott átvenni az automatát, mivel attól félt, hogy nem fogja tudni elsajátítani a kezelését, és kinevetik.

## 1. táblázat

Az automata simatűző gépekért folyó versengés feltételei blokkonként

Blokk és munkakör	Átlagéletkor (év)	Átlagos vállalati munkaviszony (év)	Legkisebb gyermek életkora (év)
<b>Váltóblokk</b>			
Automata simatűző gépesek	43	19	
Nem automata simatűző gépesek	34	7	
Az összes munkakör átlaga	35	13	
<b>Anyablokk</b>			
Automata simatűző gépesek	43	25	15
Nem automata simatűző gépesek	42	22	11
Az összes munkakör átlaga	41	23	

## 2. táblázat

A dolgozók létszáma a vállalati munkaviszony hossza szerint blokkonként

Vállalati munkaviszony hossza	Váltóblokk	Anyablokk
10 év alatt	10	-
10-19 év	5	4
20-25 év	5	11
25 év felett	2	7
Összesen	22	22

A két blokk automata simatűző gépes dolgozóinak átlagéletkora pontosan ugyanannyi, és abban is hasonlítanak, hogy hosszú vállalati munkaviszonnyal rendelkeznek (bár az anyablokk automatásainak átlaga évekkal magasabb). Jelentős különbséget találunk viszont a két blokk között abban, kik azok a simatűző gépes munkásnők, akiknek nem jut automata. A váltóblokk hagyományos simatűző gépes dolgozói átlagosan majdnem tíz évvel fiatalabbak az automatásoknál, a vállalatnál töltött éveik számában pedig még nagyobb a különbség. Az anyablokk hagyományos simatűző gépesei ezzel szemben mind életkorukat, mind vállalati munkaviszonyuk hosszát tekintve alig különböznek az automatásoktól, illetve blokkjuk átlagától.

A blokkok összesített adataiban (2. táblázat) mutatkozó különbséget is figyelembe véve, általános érvénnyel megállapíthatjuk, hogy a középkorú és sokszor egész addigi aktív életüket a vállalatnál töltött dolgozók a heterogén összetételű váltóblokkban akadálytalanul hozzájutnak az áhított kedvezőbb pozíciókhoz. Az anyablokkban viszont – ahol e pályája leszálló ágának kezdetén lévő korosztály tagjai vannak összezárva – meg kell küzdeniük társaikkal, akik ugyanúgy jogot formálnak a szóban forgó pozíciókra.

Mi dönti el akkor, hogy ki juthat automata géphez az anyablokkban? Úgy tűnik, a kiválasztás fő szempontja egykor a hiányzások mértéke volt, és mivel itt lényegében nem volt jelen a nyugdíj előtt álló korosztály, a nyolcvanas évek végén automata gépre került munkásnők jelenleg is ott dolgoznak. A hiányzásokat pedig főleg az határozta meg, hogy az adott időszakban kinek mennyi gondja volt éppen a gyermekneveléssel. Adatainkból kitűnik, hogy a nem automatások néhány évvel később szültek, így amikor az automata gépek megérkeztek, vagy éppen gyesen voltak, vagy kevéssel azelőtt tértek vissza a munkába, és kisgyermekes anyaként sokszor hiányoztak. Ezzel szemben az automatá-

soknak akkor már iskolás korúak voltak a gyermekeik. Nem meglepő tehát, hogy ezt a pusztá véletlen alakította munkamegosztást a vesztesek sokkal kevésbé fogadják el, mint a váltóblokkban.

Az anyablokk automata simatűző gépesei éppen ezért nem lehetnek maradéktalanul elégedettek. A hagyományos gépen dolgozók támadásainak kereszttüzében nincs választási lehetőségük, hogyan használják ki gépük magasabb termelékenységét. Kénytelenek hajtani – igaz, ennek teljes hasznát zsebre tehetik. Ráadásul nem tanácsos sokat hiányozniuk, mivel ha csak egy-két órára is gazdátlaná válik egy automata, a hagyományos gépen dolgozók egymással versengve ajánlkoznak helyettesítésre a blokkvezetőnél.<sup>13</sup> A váltóblokkban rendkívül ritka az efféle fellépés, szinte csak a korábban említett új dolgozó veszi hozzá a bátorságot. Ott az a jellemző, hogy a vállalat legtermelékenyebb gépeit „tulajdonosaik” távollétében kihasználatlanul állni hagyják. Így lemondanak ugyan bizonyos – általában néhány napról, legfeljebb egy-két hétről lévén szó, nem túl nagy – jövedelemről, megtakarítják viszont a járadékvadászattal járó költségeket.

A privatizáció óta a munkaszervezet életébe történt legkomolyabb külső beavatkozás a három automata simatűző gép elszállítása volt, amely az ezeken a gépeken dolgozó munkásnők teljesítményének mindaddig példa nélküli összehasonlítására kényszerítette a blokkokat. Megvizsgáltuk, hogyan választották ki azokat a munkásnőket, akiknek vissza kellett ülniük hagyományos gépre, illetve hogy kik viselik a tényleges veszteségeket. A kiválasztás fő szempontja az volt, hogy ne keletkezzen konfliktus az alacsony és a magas teljesítményűek között. Az anyablokk vezetője azt a munkásnőt jelölte ki, aki még csak néhány hónapja és helyettesítőként dolgozott automata gépen, egy olyan munkatársnője helyett, aki tartósan táppénzen volt, és rövidesen le is százalékolták. Egy-egy dolgozóról pedig (a váltóblokkban felmerült ötlet alapján) mindkét blokkban sorsolással döntöttek.<sup>14</sup>

A sorsolás eredményeként (amely nyilvános és manipulációmentes volt) mindkét blokkban a legalacsonyabb teljesítményű automata gépes dolgozónak kellett visszaülnie ha-

<sup>13</sup> A varrodában érvényesülő sajátos egyenlőségelv következtében nem az a meglepő, hogy az automatákat nem osztják újra időről időre hatékonysági szempontok szerint (hiszen a dolgozók zöme legfeljebb a biztos jövedelemforrásokért, nem pedig a teljesítmények növeléséért szeret versenyezni), hanem hogy az anyablokk hagyományos simatűző gépesei nem kényszerítik ki például a rotációt. Kézenfekvőnek tűnik a feltételezés, miszerint az játszik az automata gépeket kisajátító dolgozók kezére, hogy vetélytársaik is kizárólag maguknak szeretnék megszerezni a gépeket, a csoportnak viszont ennél még az is jobb, ha minden marad a régiiben. A rotációnak feltehetően a blokkvezető is ellenállna, mivel tisztában van vele, hogy a blokk összetétele következtében egyedül a verseny növelheti az együttes teljesítményt. Ráadásul szívesen érezteti hatalmát, amire többek között éppen az ad alkalmat, hogy ő dönti el, kit ültet egy-egy alkalmmal megüresedő automata gépre.

Feltehetjük a kérdést, hogy miért nem indult el a simatűző gépesek automatához jutásának esélyében tapasztalható blokkközi különbségek kiegyenlítődése legalább abban az átmeneti időszakban, amikor a két műszak megszűnése következtében szertefoszlott az anyablokk korábbi vonzereje, de a vezetők még nem korlátozták a váltóblokkba történő átlépést. Ennek egyik lehetséges magyarázata, hogy a váltóblokkban akkor még jelen voltak a nyugdíjhoz közel álló dolgozók, ezért az anyablokk középkorú munkásnői úgy ítélték meg, hogy nagyobb eséllyel jutnak automatához, ha maradnak. Azóta a helyzet teljesen megfordult. Egy középkorú munkásnőnek a váltóblokkban annyival nagyobb esélye van egy automata gép megszerzésére és megtartására, hogy ezért talán még egy anyablokkbeli automatát is érdemes volna otthagynia.

<sup>14</sup> Az automata gépét véglegesen elvesztő egy-egy munkásnő személyéről a váltóblokkban sorsolás, az anyablokkban a blokkvezető döntött. Ott *később* azt a munkásnőt választották ki sorsolással, aki a központ ígérete szerint vissza fogja kapni gépét. Egyesek a váltóblokk iránti elismeréssel említették, hogy szerintük az anyablokk vezetőjét az ottani példa kényszerítette, hogy másodszor már ne maga döntsön. Döntése meghozatalakor az anyablokk vezetője lényegében ugyanarra törekedett, mint (az anyáskodó-manipuláló blokkvezetővel a háttérben) a váltóblokk kollektívája. Keményebb vezetési stílusa következtében azonban – amely nélkül az anyablokkban talán teljes káosz uralkodna – képtelen kivívni beosztottjai elismerését.

gyományos gépre. A veszteséget az érintettek másokkal közösen viselik. A váltóblokkban kisorsolt munkásnő (a jelenleg röviddel nyugdíj előtt álló két dolgozó egyike) bizonyítani akar munkatársnői előtt, ezért kevesebbet áll le cigarettázni, és lassúságát fizetetlen túlórával ellensúlyozza. Bár mások ideiglenesen felszabaduló automata gépére nem hajlandó visszaülni, a korábnál is jobban kizsákmányolja összevarró párját, a blokkvezető pedig gyakran jó munkákat válogat neki. Az anyablokk javítás alatt álló gépét visszaváró munkásnőt azzal kárpótolják, hogy ha ott bármely automata hiányzás miatt ideiglenesen felszabadul, ő foglalhatja el, de bizonyítania kell azokkal szemben, akiket így megfoszt a helyettesítés lehetőségétől.

A varroda egyes gépeinek magasabb termelékenysége technológiai okokból annak a két automata simatűző gépes munkásnőnek jövedelmez legtöbbit, akik a vevőtájékoztató címkék felvarrására szakosodtak. A címkézők kiválasztása hasonlít a nem varró munkás munkakörben dolgozókéhoz, mivel ez is alacsony presztízsű munkának számít, amelyet ügyes varrónő szégyellne vállalni. A váltóblokk címkézőse (a varroda másik nyugdíj előtt álló dolgozója) alkoholbetegségben szenvedett, és korábbi munkakörében, a simatűző gépen munkájának minősége tarthatatlanná vált. Munkatársnői a munkaköréről beszélve is a személyt értékeli, és magas fizetése dacára sem kíváncsiak a helyére. Az erőfeszítés és a bér kirívóan kedvező viszonya úgy értelmezhető, hogy a munkáscsoport tagjai közötti hallgatóságos biztosítási megállapodás alapján az olyan ritkán előforduló káreseményre, mint a női alkoholbetegség, nagyon magas kártérítést fizetnek. Az anyablokkban ezzel szemben nyíltan irigykednek a címkézőkre, de ott sem ajánlják a helyére. Kirívó összeférhetelensége miatt még az ottani konfliktusos légkörhöz szokott dolgozók sem mernek vele ujjat húzni.

### *Az „át nem ülés”*

A szervezeten belüli mobilitást az is korlátozza, hogy a dolgozók többsége egyetlen géptípuson rendelkezik megfelelő begyakorlottsággal, és arra törekszik, hogy munkaidejének minél nagyobb hányadát a megszokott munkafajták töltsék ki. Mivel az egyes termékek gyártási technológiája különböző arányban tartalmazza az egyes műveleteket, gyakran előfordul, hogy az egyik géptípuson begyakorlott dolgozók munkaidejét az ott végezhető munkafajták csak részben veszik igénybe, míg más géptípuson bőven van munka, sőt fennáll a veszély, hogy az ott dolgozók nem végeznek vele határidőre. Az egyoldalú begyakorlottsággal rendelkező dolgozók leállásuk idejére nem kapnak bért, a másik géptípusra átülő társaik viszont – természetesen csak az ott nyújtott teljesítményük után – igen. Még ha az utóbbiak keresete magasabb is, az egyéni erőfeszítés és az érte járó bér viszonyának egyenlőtlenségét jelenti, hogy az egyes munkások keresetük különböző hányadát szerzik a megszokott, illetve az attól eltérő munkafajtákkal.

Mivel az egyes munkafajták blokkon belüli „piaci pozíciója” különböző, az össz-munkaidőnek a megszokott gépen töltött hányada csoportonként eltér. Az adott szériából való részesedését azonban az egyén az ugyanott begyakorlott társai rovására is növelheti. Az átülési gyakoriság így kialakuló egyéni különbségei több okból nagy szerepet játszanak a járadékszerzési törekvések érvényesítésében. Miközben a gyarapodó munkatapasztalatok rendszerint néhány hónap után már nem növelik tovább a dolgozók termelékenységét, ezen az – egyéni szinten jelentősen szóródó – időtartamon belül a géptípus változtatása jelentős jövedelemvesztéssel jár, így jóval nagyobb hajtással jár. Miközben az át nem üléstől származó előnyöknek csak munkaszervezeti korlátai vannak, a termelékenyebb gépek kisajátításának emellett vannak technikai kor-

látai is. Miközben a gépek termelékenységében fennálló különbségek révén csak a simatűző gépek egy része juthat a varroda többi dolgozójához képest előnyösebb pozícióhoz, az átüléssel szerzett bérhányad különbségei révén elvileg mindenki.<sup>15</sup> Az át nem ülés az automata gépek kisajátításánál rugalmasabb jövedelemátcsoportosítást tesz lehetővé, mivel a pozíciók kevésbé stabilak, és az egyéni részesedések finomabban adagolhatók. Az át nem ülés révén átcsoportosított jövedelem nagysága az automata gépek kisajátításához képest nehezebben mérhető fel, ezért a járadékszerzési törekvések jobban leplezhetőek.

Az átülés elkerülését célzó egyéni teljesítménytaktikázást a váltóblokk összevarróinál figyeltünk meg. Amikor adott technológia mellett elfogy a munkájuk, a legtöbben akkor is leállnak (cigarettaznak, az udvaron beszélgetnek stb.), ha más géptípuson emberhiány van. Az összevarrók lemondanak bérüknek arról a részéről, amelyet más géptípuson kereshetnének, hogy ezzel elkerüljenek egy még nagyobb bérvesztést. Ha ugyanis valaki hajlandó átülni megszokott géptípusáról egy másikra – esetleg még hajt is, hogy bérvesztése minimális legyen –, akkor sajátos „csiki-csuki” játék áldozata lesz. Ennek lényege, hogy szükség esetén mindegyik géptípusról annak a dolgozónak kell átülnie, akinek ott komparatív hátránya van (az átülés miatt elszenvedett relatív bérvesztése a legkisebb).

A gyártási technológiák különbségei miatt keletkezett emberhiány általában jóval rövidebb ideig tart, mint amennyi időre egy új géptípuson a megfelelő begyakorláshoz szükség volna. Akik állandóan azon a gépen dolgoznak, általában még akkor is sokáig termelékenyebbek lesznek, ha dolgozónk rövidebb időszakokra rendszeresen átül. De még ha utoléri is a régebben ott dolgozókat, nem cserélhet velük helyet, mivel az állandóan ott dolgozók teljesítménye az ő gépen várhatóan visszaesne. Így ha a kevésbé megszokott géptípuson megszűnik az emberhiány – ami ráadásul gyakran együtt jár azzal, hogy a többi géptípust árasztják el munkával –, akkor az illetőt visszaküldik eredeti helyére. Amikor újra változik a helyzet, ismét őt ültetik másik gépre, mivel már bizonyította, hogy „máshol is tud keresni”. Munkatársnői egymásra licitálva bizonygatják, hogy a megszokott gépükön kívül ők ügyetlenebbek volnának, mivel az átültetést így lehet elkerülni.<sup>16</sup> Emberünket mindaddig ide-oda dobálják, amíg nem „bizonyítja”, hogy ő sem tud más gépen dolgozni, esetleg amíg tartósan meg nem üresedik ott egy hely. Ha a másik gép vonzóbb a tartós munkavégzéshez, akkor az átülés vállalása az emberi tőkébe való beruházásnak minősül, még ha ennek nagysága csekély is. Aki viszont úgy ül át más gépre, hogy nem akar vagy nem tud tartósan oda kerülni, az vagy egészen rövid távon kívánja bérét maximalizálni, vagy egyszerűen balek. Dolgozónk mindenképpen kevesebbet keres vagy többet hajt, mint akiket kisebb gyakorisággal mozgatnak a gépek között.

Mindez még azokat az ambiciózus összevarrókat is visszariaszthatja az ideiglenes átüléstől, akik szeretnék végleg otthagyni gépüket a magasabb presztízsű és jobban fizető simatűző gépért. Az egyik munkásnő, aki egykor kezdőként került az összevarró gépre,

<sup>16</sup> A közelmúltban nyugdíjba ment dolgozók némelyikéről például – okkal vagy ok nélkül – az terjedt el, hogy még befűzni sem tudtak más varrógépet.

<sup>15</sup> Ugyanakkor az automata simatűző gépek halmozzák az előnyöket, mivel mindkét blokkban legkevesebb ők ülnek át más gépre. Ezt a varrodában azzal magyarázzák, hogy az automaták kapacitását ki kell használni, de az érvelés a simatűző gépek munkahiánya esetén természetesen csak a jövedelemelosztás módjának igazolására szolgál. A váltóblokk összjövedelmét ellenben valóban növelhetné, ha a hiányzó automatások gépét nem hagynák üresen még feszített termelési program esetén is. Igaz, mint láttuk, ezzel egy tartósan felmerülő költségvetel, a járadékvadászat költsége csökkenthető.

két évig hanyódot a két gép között, amíg végre sikerült állandó simatűző gépet szereznie. Az egyik legjobb jelenlegi összevarró is szívesen váltana, de mint elmondta, fiatal házasként nem tud várni egy-két évig, amíg az átülés hajítás nélkül is nyereségessé válik. Egy harmadik összevarrót is csak a kétségbeesés és az állandó gép gyors megszerzésének véletlen lehetősége kergetett másik géptípusra. Csak így szabadulhat meg ugyan is simatűző gépes párjától, attól az idős munkásnőtől, aki a sorsolás alapján elvesztette automata gépét, és azóta még kevésbé látja el összevarróját munkával. A simatűző gépen emberünk teljesítménye sokakat meglepő ütemben növekszik, bár korábban maga is elhitte ügyetlenségét. Mivel a blokk ebben a munkakörben éppen tartós emberhiányban szenved, néhány hónap elteltével várhatóan sikerül végleg géptípust váltania, az összevarró gépen pedig egy szorgalmas kezdő lép a helyébe.

Sok vezető és munkás szerint rátermettségtől és preferenciáktól függ, ki melyik gépen dolgozik. További kérdezősködés után azonban kiderül, hogy állítólag ez sokaknál már kezdőként és akár életre szólóan eldől. A kezdők mindegyik géptípusba beleszoktatnak, de csak a legegyszerűbb kezelési ismeretek és legfeljebb egy-két hét gyakorlat erejéig. A betanítást a sokszor feszes termelési program irányítása mellett végző blokkvezetők igyekeznek minél gyorsabban használható munkaerőt nyerni. A kezdő tehát ott jut sikerélményhez, arról a gépről „derül ki”, hogy „van érzéke hozzá” és „szereti csinálni”, ahol hagyják, hogy begyakorolja magát. Bármelyik géptípuson előfordulhat, hogy sürgősen pótolni kell a kilépés, tartós betegállományba kerülés, gyermekszülés stb. miatt kieső dolgozókat, mint ahogy kutatásunk idején is mindhárom géptípuson tanultak be kezdők. Ha nincs szükség sürgős pótlásra, akkor az új belépők általában az összevarró gépre kerülnek. Ezt azzal magyarázhatjuk, hogy olyan dolgozók foglalkoztatása, akiknek a munkahelyi magatartása egyelőre ismeretlen, abban a munkakörben jár a legkisebb kockázattal, amelynek a legkevésbé vannak határozott szervezetspecifikus jellemzői.

Míndez azt jelenti, hogy a szervezet csak egyszer – a pályafutás elején – vállalja a betanítás költségeit, amikor nem is tehetne mást. Egy gyakorlott munkás új gépen való betanítása a kieső kapacitás miatt költségesebb, mint egy új dolgozó első betanítása. Ezért gyakran egy jól fizető géptípusra is inkább egy teljesen gyakorlatlan kezdő kerül, nem pedig – géptípusának változtatásával – egy régi dolgozó. Mint láttuk, ő csak akkor szabadulhat meg véglegesen gépétől, ha – sorozatos átülések révén – teljesen magára vállalja az újabb betanulás költségeit. Sokan nem vállalják ezt a beruházást, ezért véglegesen bennragadnak abban a munkakörben, ahová kezdőként véletlenül kerültek. Ebben közrejátszik, hogy bizonytalan a költségek nagysága, mivel – mint láttuk – az egyik munkásnő hónapokig, a másik akár évekig is arra kényszerül, hogy sorozatos átülésekkel keresse jövedelmét.

Nyilvánvaló, hogy a betanítási költségek efféle megtakarítása megnehezíti a szervezet alkalmazkodását a technológiai változásokhoz. Ennek ellenére kielégítő rugalmasság érhető el azoknak a dolgozóknak köszönhetően, akik keresetüket rövid távon maximalizálják, beruháznak emberi tőkéjükbe vagy társaiktól eltérő preferenciákkal rendelkeznek. Szükség esetén pedig akár a vezetői kényszerítés eszköze is bevethető. Az egyoldalú begyakorlottság következményeinek enyhítése (csakúgy, mint a dolgozók közötti hallgatólagos biztosítási megállapodás betartása) szempontjából előnyös tehát, ha a dolgozók életkorukat, preferenciáikat stb. tekintve sokfélék. A váltóblokk kedvezőbb helyzetben van, mivel itt inkább megtalálhatók az említett munkástípusok, és a vezetői beavatkozás módja az óvatos manipuláció. Az anyablokk többszörös problémája, hogy ott kevés olyan dolgozó akad, aki önként vagy legfeljebb enyhe nyomás hatására átülne más

gépre, a vezetői beavatkozás ezért keményebb formát ölt, ugyanakkor nem kellően következetes.<sup>17</sup>

A váltóblokk sikereinek egyik legfőbb tényezőjét többen a varroda legtermelékenyebb (az automata simatűző gépek elosztása kapcsán már megismert) dolgozójának átüléseiben vélik felfedezni. Mivel az átálláshoz – saját elmondása szerint – csupán fél órára van szüksége, egyes napokon mindhárom géptípuson dolgozik, és akár négy-ötféle terméket is varr. Ráadásul társai jelentős részével ellentétben nem szereti a „tucatmunkát”. Örül, ha minél többféle terméken dolgozhat. A blokk átlagát 30-40 százalékkal meghaladó keresetét így is csak intenzív hajtással érheti el. Kiemelkedő teljesítményéért szimbolikus elismerésben részesül. Ő varrja az első munkadarabot (ezzel részletes technológia hiányában ötleteket ad a többieknek), nyilvánosan elismerik, bevonják bizonyos döntésekbe. Emiatt sokan azzal támadják, hogy túl nagy a befolyása, holott erőfeszítés-bér viszonyán nincs módja javítani.<sup>18</sup>

### *A simatűző-összevarró párok*

A technológia szerint a munkadarabon először felváltva összevarrást és simatűzést végeznek, majd a műveletsort a többiektől viszonylag független fedősök fejezik be. Két évvel kutatásunk időpontja előtt állandó simatűző-összevarró párokat alakítottak ki, akik főleg egymás keze alá dolgoznak. Mivel az együttműködő dolgozók munkájuk minőségi és mennyiségi paramétereivel kölcsönösen befolyásolják egymás teljesítményét, a munkamegosztás leszűkítése két-két munkás kooperációjára szintén hozzájárul az erőfeszítés-bér viszonyok egyenlőtlenségeinek kialakulásához.

A vállalat csak a késztermék minőségét ellenőrzi (vevőtől függően, de általában elég szigorúan), a gyártásközi minőség-ellenőrzés és a figyelmetlen vagy hanyag dolgozók szankcionálása kizárólag informálisan történik, és költségeit az egymástól kölcsönösen függő munkások viselik.<sup>19</sup> E sajátos minőségbiztosítás a munkáscsoport teljesítményének növekedése helyett az elosztási konfliktus elmélyüléséhez is vezethet. A kettesével összezárt dolgozók nem csak figyelmesebb és pontosabb munkavégzéssel javíthatnak helyze-

<sup>17</sup> A blokkvezető azzal utasítja beosztottjait a gépek váltogatására, hogy mindenre sor kerül, valójában azonban egyeseknek itt sem kell átülni.

<sup>18</sup> A dolgozók *szubjektív ráfordításainak* különbözősége alapján érvelhetünk amellett, hogy emberünk erőfeszítés-bér viszonya csak a többiek átüléssel kapcsolatos preferenciái szerint minősíthető kedvezőtlennek, ellenben a saját preferenciáinak megfelelő ráfordításokat számára is elismerik. Az automata gépek hasznábol való kizárása azonban ezzel sem indokolható, mivel e tekintetben a preferenciái nem különböznek társaiétól. Rajta kívül még három-négy dolgozót (összesen tehát a blokk egyötödét-egynegyedét) tudnak mozgatni a gépek között. Egyikük például egy automata simatűző gépes munkás, aki társához hasonlóan keresi a változatosságot, de vele ellentétben nem hajt. Férje ugyanis jól keres, ezért megengedheti magának azt a fényűzést, hogy – több munkafajta vállalva – ne unja el magát a munkahelyén.

<sup>19</sup> A dolgozók minőségbiztosításban játszott szerepéről a telepvezető általánosságban így számolt be: „Elvileg sokkal egyszerűbb volna, hogy kivégek két embert, akik nem tudnak varrni, és ők mindenkinek megvasalják. Van amikor egy ember tud előre vasalni ötnek vagy tíznek, de van, hogy a simatűző gépes nem engedi, hogy vasaljon neki más, csak saját maga, mert az övé a felelősség, hogy aztán hogyan varrja fel. Ez persze nem hatékony, mert mindenki naponta ötször föláll, annyiszor, ahány csomagot kap, ráadásul sorba is kell állni a vasalóért. Még csak nem is készíthet el magának egyszerre mondjuk három csomagot, mert amire a harmadikat varrná, kirugózik az anyagból a vasalás. Mégis, ez a fajta anyag olyan kényes, hogy senki nem vállalja, hogy neki előre a keze alá dolgozzon egy másik ember. Amikor nagy szériát varrunk, és az anyag is jobban megtartotta a formáját, akkor volt külön vasalós, mert azzal nem tudta elrontani a másik munkáját. Most legfeljebb az összevarró vasal a simatűző gépesnek, mert kettesével az emberek még tudják ellenőrizni egymást.”



tükön, hanem úgy is, hogy erőfeszítésüket arra összpontosítják, hogy az általuk okozott hibákat is párjukkal javíttassák ki, illetve hogy mások rovására megszabaduljanak sokat hibázó párjuktól.<sup>20</sup> Erre sarkallhatja a termelékenyebb dolgozókat, hogy mindenki csak a párja által feldolgozott munkadarabokhoz juthat biztosan hozzá, ami a kevésbé termelékeny munkások előnyére alakítja az erőfeszítés és bér viszonyát. Ők ugyanis kapacitásuk egészét biztos forrásból leköthetik, míg termelékenyebb párjuknak meg kell küzdenie hasonló helyzetű társaival a más párosoknál esetlegesen keletkező felesleg elosztásáért.

A két blokk között ebből a szempontból is lényeges különbségeket találunk. Az anyablokkban a párokon kívül két hármas is működik, a váltóblokkban ezzel szemben kivétel nélkül kettesével dolgoznak, és itt lényegesen nagyobbak az egymás keze alá dolgozók közötti kereseti különbségek. A munkásnők beszámolója szerint általában azok kerültek párba, akik rokonok, jó viszonyban voltak, éppen egymás mellett ültek, egy időben kerültek a vállalathoz; akad, aki az automata simatűző géppel együtt „örökölte” párját stb. A váltóblokk egyenlőtlen párosainak egy részében viszonylag új dolgozókat találunk, akiknek a teljesítménye – az összezártság ellenére – gyorsan felfutott régebben ott dolgozó, lassú párjukhoz képest. A párok közötti csere lehetősége attól függ, hogy az erőfeszítés–bér viszonyok kiegyenlítését vagy a csoport stabilitásának megőrzését tekintik-e fontosabb szempontnak. Az anyablokkban egymás keze alá dolgozóknak még a kevésbé egyértelmű munkamegosztási szabályok (párosok helyett hármasok) árán is nagyjából egyensúlyban kell lenniük, mert a termelékenyebb dolgozók nem tűnnek meg maguk mellett lassúbb munkatársnőt. A váltóblokkban ezzel szemben azért nem bomlanak fel az egyenlőtlen párosok, mert – a változások előre nem látható következményeitől tartva – a termelékenyebb munkásnők inkább belenyugszanak helyzetükbe.

A váltóblokk idős – időközben automata nélkül maradt – simatűző gépesének és összevarrójának esetében tűnik a legvalószínűbbnek, hogy szándékosan az alacsonyabb teljesítményű dolgozó érdekében alakítottak ki párost. Az összevarró három éve még munkakörében a legjobban kereső dolgozó volt, azóta viszont – csaknem biztosan a lassú párja miatt – négyen is megelőzték. Ennek ellenére – mint láttuk – csak munkakörváltással sikerült megszabadulnia párjától. De még ha javítanak is a termelékenyebb dolgozó helyzetén – mint azt egy betegség miatt felbomlott egyensúlyú páros esete mutatja –, az illető nem új párt kap, hanem laza normájú munkákkal kárpótolják. A legtanulságosabb az egyenlőtlen párosok szempontjából is a varrodában csak néhány éve dolgozó középkorú simatűző gépes esete, aki egy éven belül kétszer indított akciót, hogy lecserélje lassú párját. Először hiába nézett ki magának egy jobb összevarrót, később sikerült ugyan elüldöznie a blokkból addigi párját, de majdnem ugyanolyan rosszat kapott helyette. A váltóblokk fontosabb közelmúltbeli – megvalósult vagy csak tervezett – szervezeti változásainak zöme valamilyen módon kapcsolódik az új dolgozó személyéhez. Még bizonyos cserékre is sor került, csak hogy járadékszerzési törekvéseit megfékezzék.

1. Az új dolgozó először átfogó – a saját szempontjából igen mértéktartó – javaslattal állt elő, amely a termelékenyebb munkásnők előnyére mérsékelte volna az egyenlőtlensége-

<sup>20</sup> Például a váltóblokk legtermelékenyebb dolgozójának sokáig a blokk „fekete báránya” volt a párja, de később – mint a körülményekre még visszatérünk – helyet cserélt valakivel. Ekkor azt tervezték, hogy megosztják a figyelmetlen munkásnő utáni javítanivalót azzal, hogy kivételesen mindenkinek bedolgozik. A másik egyedül maradt dolgozót pedig majd együttesen látják el munkával. Végül azonban ők ketten kénytelenek voltak összeállni, mivel az előbbitől származó munkadarabot senki más nem volt hajlandó átvenni, az utóbbinak viszont sokszor egyáltalán nem jutott munka.

ket. A merev párosok helyett olyan együttműködést javasolt, amelynek keretében három közepes és gyenge simatűző gépest két erős összevarró látott volna el. A blokk csaknem felének tervezett átrendezésével olyan munkamegosztást hozott volna össze, amelynek legalább annyi a nyertese, mint a vesztese.<sup>21</sup> Az elképzelés közvetlenül annak a munkásnőnek az ellenállásán bukott meg (saját elmondása szerint), akinek összevarróját az új dolgozó kinézte magának. Az illető ugyan a javaslat szerint termelékenyebb összevarrórt kapott volna, akivel elvileg jobban jár, egyéb megfontolások azonban arra készítették, hogy ne kérjen az előnyből. Kisgyermekes anyaként hálás azért, hogy – a többieknél másfél órával később kezdve – a váltóblokkban dolgozhat. A konfliktusokat rosszul viselő, csendes fiatalasszony jól tudja, mit veszítene, ha átküldenék „az anyákhoz”, ezért igyekszik meghúzni magát.<sup>22</sup>

2. Az új dolgozó azonban nem adta fel, és – ezúttal mások bevonása nélkül – az előző jelöltjénél jobb (de még mindig csak közepes) összevarrórt nézett ki magának. Újabb akciójának mérlege, hogy több embernek kikaparta a gesztenyét, maga viszont csöbörből vödörbe jutott. Addig hangoztatta, hogy erős simatűző gépesnek hasonló összevarró kell, amíg végül sor került cseréire, csak éppen a kiszemelt összevarrórt nem ő kapta meg, hanem a legerősebb simatűző. (Az utóbbi addig azért tűrte el maga mellett a leggyengébb összevarrórt, mert az illető a nővére. Feltehetően a blokkvezető ébresztett benne elégedetlenséget, mivel csak így tudta megakadályozni, hogy a méltányos ígénnel előálló új dolgozó elérje célját.) A blokkvezető egyáltalán nem arra törekedett, hogy a legerősebb munkásnő helyzetét indokolt mértékben javítsa, hiszen akkor a legerősebb összevarróval kellett volna összepárosítania.<sup>23</sup> Az új dolgozó párját is kénytelenek voltak kicserélni, de el akarták venni a kedvét a helyzete javítását célzó állandó kezdeményezéstől, és nem akartak más párokat megbolygatni. Ezt ismerte fel szemfülesen az anyablokk egyik leggyengébb munkásnője, és ügyesen felhasználta arra, hogy megszabaduljon blokkjától. Aligha tudott volna javítani a helyzetén, ha az új dolgozó megfélemezésének szándéka nem teremt közös érdekeltiséget közte és a váltóblokk vezetője között abban, hogy a váltóblokk – az anyablokk vezetőjének felháborodott tiltakozása ellenére – egy alacsony termelékenyséű összevarróval „gazdagodjon”.

<sup>21</sup> Ezt a megállapítást a dolgozók előző évi darabbéres rangsorára és az interjúk során megismert vélemények mérlegelésére alapoztam.

<sup>22</sup> Talán az sem volt számára lényegtelen szempont, hogy jelenlegi párjával – aki korabeli és szintén kisgyermekes anya – sok közös megbeszélőnivalójuk akad, míg az a termelékenyebb összevarró, akit az új dolgozó elképzelése szerint kapott volna, szinte még tinédzser. Ahhoz azonban, hogy emberünk megihúsíthassa a számára bizonytalan kimenetelű kalandot, meg kellett szereznie párja támogatását. Az esetleges csere feltétele ugyanis – másvalaki szavaival – így összegeezhető: „Ha panasgom van a páromra, csak akkor cserélhetek, ha máshol is nézeteltérés támad. Különben honnan vennének el embert?” Így végső soron a kevésbé termelékeny, de – az összes szempontot figyelembe véve – alacsonyabb kockázatú dolgozó dönthette el a kérdést. Ráadásul még kérte is magát, holott teljesen egyértelmű, hogy a cserével ő csak rosszul járhatott volna.

<sup>23</sup> Amikor az új dolgozó elhintette a köztudatban a párosok egyensúlyának szempontját, majd szóba került a legerősebb simatűző gépes neye is, a legerősebb összevarró reménykedni kezdett, hogy végre megszabadulhat idős és lassú párjától. Ám csalódnia kellett, mivel párja kijelentette, hogy ragaszkodik hozzá, a legerősebb simatűző gépes pedig nem lépett fel önálló ígénnel. A legerősebb összevarrónak ezután még a gépét is áttolták a műhely másik végébe, idős párja mellé, mivel addig „túl közel ült” a legerősebb simatűzőhöz, és egyesekek nem akarták, hogy nagyon összeszokjanak.

### A járadékvadászat intenzitása és a munkáscsoport teljesítménye

Kutatásunk fő célja a szervezet belső jövedelemelosztási mechanizmusai és teljesítménye közötti összefüggés kvalitatív elemzése volt. Eddigi eredményeinket – amelyekre részben a blokkok közötti különbségek feltárásával jutottunk – az órabérek és keresetek munkakörök és blokkok szerinti összehasonlításával (3. táblázat) egészítettem ki, majd összefoglalom. A munkakörök blokkátlaghoz viszonyított órabérének (egy munkában töltött órára jutó átlagos teljesítménybér) és keresetének (a blokk teljesítménybér-tömegből való átlagos részesedés) eltérése a hiányzások különböző mértékére utalhat.<sup>24</sup> Mivel a blokk együttes teljesítményéhez való hozzájárulás a jelenlét mértékétől is függ, általában a keresetekkel, és nem az órabérekkel számolok.<sup>25</sup> A kétféle béradat összehasonlítása megmutatja, feltehetően melyek azok a csoportok, amelyek alacsonyabb munkaintenzitásukat vagy rosszabb munkafeltételeiket az átlagnál gyakoribb jelenléttel ellensúlyozzák, s mely csoportok azok, amelyek magas termelékenységük vagy kedvező munkafeltételeik mellett az átlagnál gyakrabban maradnak távol a munkahelytől.

3. táblázat

Az egyes géptípusokon dolgozók átlagos órabére és keresete<sup>26</sup>

Géptípus	Váltóblokk		Anyablokk	
	Átlagórabér	Havi átlagkereset	Átlagórabér	Havi átlagkereset
	<i>Blokkátlag = 100</i>			
Automata simatűző gépek (Automata simatűző gépek normaelőny nélkül)	97 (81)	96	118 (98)	120
Hagyományos simatűző gépek	108	108	98	102
Összevarrók	86	83	93	87
Fedősök	129	139	96	99
Blokkátlag (forint)	102	15 737	87	13 093
Legnagyobb/legkisebb egyéni órabér	2,6		1,9	

<sup>24</sup> A bértömeget emellett a vizsgált időszakban bekövetkezett ki- és belépések is befolyásolják. Az adatfeldolgozás jelenlegi szakaszában azonban a hiányzások mértékére csak így tudok következtetni.

<sup>25</sup> Hivatkozhatom a valamikori váltóblokkok középkorú és idősebb munkásaira, illetve magukra a váltóblokkokra, akik, illetve amelyek jelenlétük megbízhatósága révén jutottak fontosabb munkaszervezeti szerephez, mint az időegység alatt magasabb teljesítményű fiatalok, illetve az anyablokkbeliek.

<sup>26</sup> 1995. január–májusi összesített adatok. Mivel célunk, hogy a megfigyelt munkamegosztást a szervezetben ugyanabban az időszokban keletkezett jövedelem elosztásával vessük egybe, a számviteli értelemben vett munkabérből levontam a teljesítményváltozások bérikihatását késleltető ún. kiegészítő fizetést (a szabadságra és a fizetett ünnepekre járó – az utolsó négy negyedév átlagkeresete alapján számított – jövedelmet). Az eljárás kétségtelen gyengéje, hogy a szervezeten belüli munka- és bérmeosztási mechanizmusok elfogadását befolyásolja – az egyéni munkakínálaton keresztül – a munkahely által egyéb jogcímenek kifizetett jövedelem (a kiegészítő fizetésen kívül a – számvitelileg béren felül juttatásként elszámolt – betegszabadság, táppénz, családi pótlék stb.), illetve az esetleges levonások is. Emellett a blokkok békeretének összege így is némi késleltetéssel követi a teljesítmények változását, mivel a mozgóbér havi összegét az előző havi normaóraszám alapján állapítják meg. A mozgóbérek elosztásáról korábban mondtak alapján azonban ennek nem tulajdonítottam jelentőséget a blokkon belüli munkameosztás szempontjából.

A táblázatból kiderül, hogy a különböző géptípusokon dolgozók részesedése a közösen létrehozott jövedelemből jelentősen – és blokkonként különböző módon – eltérő. A *fedősők* a váltóblokkban kimagaslóan jól keresnek – a blokk egészénél átlagosan csaknem 40 százalékkal többet –, az anyablokkban viszont az ottani átlagot is alig éri el a keresetük. Biztos munkaellátottságukat és nagy begyakorlási lehetőségüket tehát az anyablokk fedősei erejük kímélésére, váltóblokkbeli társaik pedig keresetük növelésére használják fel.

Az *összevarrók* összehasonlítása fontos tanulsággal szolgál. Mindenhol ők keresnek a legkevesebbet, de az anyablokk összevarrói a saját blokkjuk átlagához képest valamivel jobban keresnek, mint váltóblokkbeli társaik, az órabérekben pedig még nagyobb az előnyük. Az anyablokk összevarrói ennek ellenére szembetűnően elégedetlenebbek helyzetükkel, aminek okaként többen azt jelölték meg, hogy – szerintük – nekik többet kell átülniük, mint a váltóblokk összevarróinak. Az összevarrók átüléseinek gyakoriságáról a blokkvezetőkkel készített becslések<sup>27</sup> azonban ezt nem támasztják alá. Az pedig szinte bizonyos, hogy saját blokkjuk átlagához képest az anyablokk összevarrói ritkábban ülnek át. Mindez nem meglepő, mivel – mint tudjuk – ők kevesebben vannak, ezért blokkjukon belül biztosabban számíthatnak munkára, s így kevesebb átülésre kényszerülnek, mint a váltóblokkbeliek.

Mi akkor az elégedetlenség magyarázata? Az, hogy az anyablokk összevarrói nem saját blokkjuk többi munkaköréhez, hanem a másik blokk azonos munkaköréhez hasonlítják bérüket. A váltóblokk bértömegéből szerzett relatív részesedés – a magasabb közös teljesítmény miatt – 20 százalékkal többet ér, mint ha ugyanazt a bérpozíciót az anyablokkban éri el valaki. Így például a váltóblokkban minden szempontból kedvezőtlen helyzetű összevarrók keresete az anyablokk mércéjével átlagosnak számít, s csak néhány száz forinttal marad el az ottani hagyományos simatűző gépesek keresetétől. Még egyértelműbb eredményre vezet az órabérek összehasonlítása. A váltóblokkban legrosszabbul fizetett összevarrók átlagórábére magasabb, mint az anyablokkban az automata simatűző gépesek kivételével bármelyik munkaköré. Az anyablokk összevarróit mindez megerősíti abban a reményükben, hogy egyéni bérük növelését – többletjövedelem együttes létrehozása helyett – az elosztási szabályok (pontosabban a számukra egyedül elérhető át nem ülés lehetőségének) egymás rovására történő módosításától is várhatják.

Tanulságos az *automata simatűző gépek* összehasonlítása is. A váltóblokk automatáσαι gépük magasabb termelékenységét kényelmesebb munkavégzésre használják fel – keresetük éppen csak megközelíti a blokk átlagát.<sup>28</sup> Az anyablokkbeli automatások viszont nem lazíthatnak, mivel nyomukban vannak nem automatás vetélytársaik. Itt az

<sup>27</sup> Az átülési gyakoriságokról – mint az erőfeszítés-bér viszonyokat meghatározó fontos tényezőkről – mindenképpen szerettem volna valamiféle átfogó képet kapni, a probléma természetéből adódóan azonban ez csak becsléssel – mégpedig a blokkvezetőkkel készített becsléssel – volt lehetséges. Arra kértem tőlük becslést (miután tanulmányozták a megfelelő időszak teljesítménykimutatásait), hogy az egyes dolgozók munkaidejük hány százalékában ülnek át a megszokottól eltérő gépre, illetve hogy ott milyen teljesítményszázalékot érnek – vagy érnének – el. A kutatás időpontjára nézve mindkét blokkvezető az összes varrómunkásról adott becslést, ezen kívül saját blokkjuk dolgozóiról három évvel korábbi időpontra nézve is. A becslés nem okozott számukra nehézséget (rövid gondolkodással a másik blokk dolgozóira, illetve a korábbi időpontra vonatkozó becslés sem). A jelek szerint döntéseik előtt maguk is végeznek hasonlót. A kapott eredmények természetesen csak igen korlátozottan használhatók. Arra azonban szerintem alkalmasak, hogy hipotézisek alkotásához és értelmezési kísérletekhez – egyéb adatainkkal együtt – ezeket is felhasználjuk.

<sup>28</sup> A váltóblokk vezetője azzal a meglepő érveléssel próbálja lebeszélni az automata gépek felé tekintgető termelékenyebb dolgozókat, hogy azokkal „csak könnyebb dolgozni, de nem lehet többet keresni.” (Könnyebb munka pedig a blokk dolgozói közötti biztosítási megállapodás szerint – mint láttuk – az „önhibájukon kívül” alacsony teljesítményűeknek jár, vagyis – mondhatnánk – az „önhibájukból” magas teljesítményűeknek nem.) Láthatjuk, hogy a megfigyelhető béreket tekintve a blokkvezetőnek igaza van, csak éppen az automatások alacsony keresete nem oka, hanem következménye az általa alkalmazott szelekciónak.

automatások átlagos órabére és keresete a blokk – és egyben a nem automatások – átlagánál egyaránt nagyjából 20 százalékkal magasabb.<sup>29</sup> A váltóblokk javára fennálló teljesítménykülönbség miatt azonban az anyablokk automatásainak magas részesedése blokkjuk jövedelméből csak néhány száz forinttal ér többet, mint a váltóblokkbeli automatások átlagosnál is valamivel alacsonyabb részesedése a saját blokkjukéból. Ha az automata gépekre a termelékenységüknek megfelelő külön normákat állapítanak meg – és mindenki ugyanúgy hajtana, mint addig –, akkor az anyablokk automatásai nagyjából a hagyományos gépen dolgozó társaik szintjén keresnének, a váltóblokkbeli automatások viszont blokkjuk összevarróinak szintje alá süllyednének.

A *hagyományos simatűző gépek* mindkét blokkban jobban keresnek az átlagnál. Igaz, az anyablokkban alig (átlagos órabérük el sem éri a blokkét), a váltóblokkban valamivel nagyobb mértékben. Az anyablokk hagyományos simatűző gépeinek jövedelmi részesedése így is tiszteletreméltónak tűnik, ha figyelembe vesszük, hogy csoportjuk túlnépesedett, ráadásul itt a hajtós automatások nagyobb szeletet szakítanak ki maguknak a simatűző gépes munkákból, mint a váltóblokk esetében. E csoport vártnál nagyobb blokkon belüli jövedelmi részesedése feltehetően az intenzív versenynek tulajdonítható. Mindkét blokkvezető becslése szerint gyakrabban ülnek át más gépre mind a váltóblokk simatűző gépeinél, mind saját blokkjuk átlagánál. Ennek magyarázata, hogy saját gépükön hamar elfogy a munka, és blokkjuk összevarróinál inkább tudatában vannak, hogy nem számíthatnak mások támogatására. Mégis – mint említettük – alig keresnek többet, mint a váltóblokk alacsony presztízsű összevarrói. Hiába eredményes a hajtás az anyablokk feltételeihez képest, középkorúak számára már fárasztó, a váltóblokkal való összehasonlításban pedig értelmetlennek is tűnik.

Az egyéni órabérek szélsőértékeinek hányadosa a bérnövelési törekvéseket szigorúbban ellenőrző váltóblokkban nagyobb, mint a versengőbb anyablokkban, ami az erőfeszítés-bér viszonyok ellenkező irányú – jelentős – egyenlőtlenégeire utal. Ha „megvonjuk” az automata simatűző gépek normaelőnyét (vagyis kiküszöböljük a bérarányokat a teljesítményarányoktól eltérítő tényezők közül a legkönnyebben mérhető), akkor az anyablokkban minimálisra csökkennek a munkakörök közötti órabérekülönbségek. A váltóblokk esetében viszont (mivel ott az automatások tényleges munkaráfordításai a legkisebbek) még nőnek is a különbségek, amelyek még akkor is nagyok, ha a kiugróan magas órabérű (és az együttműködésből is kicsit kilógó) fedősöket nem vesszük figyelembe.

Az órabér- és a keresetarányok eltérése általában nem jelentős. A legkevésbé szorgalmas bejáróknak az összevarrók tűnnek, különösen az anyablokkban. A helyzetükről, elégedetlenségük okairól mondtak alapján, s figyelembe véve, hogy majdnem mind egyiküknek már nagyobb gyermekei vannak, feltételezhetjük, hogy távolmaradásukkal az átülésből akarják kivonni magukat. Ha a saját gépükön időnként elfogy a munka, inkább otthon maradnak. Az anyablokk túlnépesedett csoportja, a hagyományos simatűző gépek ezzel szemben – feltehetően éppen versengésük miatt – a blokk legszorgalmasabb bejárói. A váltóblokkban a fedősök töltenek a legtöbb időt a munkahelyen. Amellett, hogy szinte sosem hiányoznak, fizetetlen túlórában növelik darabbérüket.

Bár a munkaszervezet által fizetett bérek alatta maradnak a külső munkaerő-piacon másutt hasonló munkakörökben elérhető béreknek, a munkáscsoport által informális biztosítóként végzett bérarány-módosítás láthatóan ellensúlyozza a vállalat ebből fakadó munkaerő-piaci versenyhátrányát. Ha nem volnának blokkok, vagy az egyéni keresete-

<sup>29</sup> Az anyablokk automatás és nem automatás simatűző gépei között folyó verseny miatt feltételezhetjük, hogy nagyjából egyformán hajtanak. Így a két csoport átlagbéreinek különbsége a gépek termelékenységének eltéréseiből származik, mértéke pedig pontosan megegyezik az interjúinkban elhangzott becslésekkel.

ket nem befolyásolná, ki melyikben dolgozik, a munkahelyválasztást és a motivációt döntően a munkaerőpiacon az adott időpontban kínált bérek és a béralakulás biztonságának vállalatközi különbségei határoznák meg. Mivel azonban a blokkok – az egymás közti átjárhatatlanság miatt – önálló biztosítókként működnek, a munkásnők motiváltságában nagy szerepet játszanak az egyéni erőfeszítésektől részben független blokkközi bérkülönbségek is.

Az egymással együttműködési kapcsolatban nem álló és egymástól függetlenül elszármoló két blokk bizonyos értelemben egymás külső munkaerőpiaca és ugyanakkor egyazon belső munkaerőpiac egymástól elkülönülő szegmentumai. Egyfelől külső munkaerőpiacai egymásnak, amennyiben a két blokk munkafolyamata és munkaszervezete csaknem teljesen azonos. Emellett a munkásnők, mivel egyetlen teremben, közvetlenül egymás mellett dolgoznak, s mert pályafutásuk során sokan mindkét blokkban megfordultak, általában a nem saját blokk ügyeiben is alaposan tájékozottak. Következésképpen az egyes blokkok dolgozói számára a másik blokk bérei közvetlen és magától értetődő viszonyítási alapul szolgálhatnak saját helyzetük értékelésében. A szó szoros értelmében vett külső munkaerőpiaccal szemben ugyanakkor itt a legkritikább esetben kerülhet sor arra, hogy a saját blokkjával elégedetlen – például termelékeny és hosszú távú versenyképességében is bizakodó – dolgozó blokkot cseréljen. Másfelől, a két blokk egyazon belső (értsd: nem piaci mechanizmusok által vezérelt) munkaerőpiac alkotórészének tekinthető. Emellett szól, hogy a biztosítási díjak és kártérítések fizetési formái és mértékei elvileg azonosak. Ugyanakkor annak következtében, hogy a dolgozók kockázata – mint a szolgálati idő szerinti megoszlásukból (2. táblázat) világosan kitűnik – a két blokkban különböző, a biztosítási szabályok egy része blokkonként eltérően módosult (lásd: automata gépek kisajátítása, simatűző-összevarró párok kialakítása).

A blokkok teljesítményének különbségére az imént bemutatott kettős státussal szoros összefüggő, s egymást kiegészítő magyarázatok adhatók. Egyfelől, ha abból indulunk ki, hogy a blokkok egyazon belső munkaerőpiac részei, akkor a dolgozóktól azt várhatjuk, hogy mindkét blokkban egységes elbánást próbálnak kikényszeríteni. A tárgyalat biztosítási formát tekintve azonban – mint tudjuk – blokkonként eltérő feltételekkel szembesülnek. A hosszú vállalati munkaviszonnal rendelkező dolgozóknak a váltóblokkban szinte az ölébe pottyann a kártérítés. Az anyablokkban ugyanazon az alapon kártérítésért jelentkező munkásnők viszont intenzív járadékszerzési erőfeszítésekre kényszerülnek, ami kedvezőtlenül hat blokkjuk teljesítményére. Másfelől, ha azt vesszük figyelembe, hogy a blokkok egymás külső munkaerőpiacai, akkor okfejtésünk a következő: Minél nagyobb az egyén bére a külső munkaerőpiacon összehasonlítható munkakörben elérhető bérhoz képest, annál nagyobb lesz a megelégedettsége, s annál kevésbé tesz erőfeszítéseket arra, hogy a szervezetten belüli bérpozícióján javítson (vagyis annál nagyobb lesz az együttműködési készsége). A váltóblokkban – mint láttuk – magasabbak a bérek, mint az anyablokkban. A fenti összefüggés alapján a váltóblokkban alacsony lesz a járadékvadászat intenzitása, az anyablokkban magas, ami teljesítményüket az ellenkező irányban befolyásolja.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> Ahhoz tehát, hogy a munkások erőfeszítésük nagyobb hányadát fordítsák együttműködésre, s kisebb hányadát egyéni járadékszerzésre, nem feltétlenül szükséges, hogy felismerjék ennek teljesítménynövelő hatását. De még ha felismerik is, további alapos vizsgálatot igényelne annak kimutatása, hogy létezik olyan mechanizmus, amelyen keresztül ez a blokk szintjén értelmezhető tanulság az egyéni viselkedés befolyásolójává, s így a módszertani individualizmus megközelítésmódjával összeegyeztethetővé válhat. A nagyobb együttműködési készségen kívül a váltóblokk magasabb béreinek forrása lehet a munkaidő-beosztáshoz való jobb alkalmazkodóképessége, illetve a varroda legtermelékenyebb s társai döntő többségétől eltérő preferenciával rendelkező (a változatosságot a többieknél sokkal inkább kedvelő) dolgozójának gyakori átülése.

## Összefoglalás

Az új intézményi közgazdaságtan néhány alaptételéből kiindulva a privatizáció hatását vizsgáltuk a szervezetben keletkező jövedelem forrásaira és elosztására egy hazai textilipari nagyvállalat üzemegységében. A műhelyszintű elemzés azoknak a szembe-tűnő egyénenkénti különbségeknek az okát kutatta, amelyek az azonos fizikai erőfeszítéssel elérhető bérekben, illetve az azonos bér eléréséhez szükséges fizikai erőfeszítésben tapasztalhatók. Megvizsgáltuk, hogy a munkafajták eltérő erőfeszítés-igénye magyarázható-e a kiegyenlítő bérkülönbségek elméletével – esetünkben a munkafeltételek ellenkező irányú eltéréseivel. Megállapítottuk, hogy bár végbemegy efféle kiegyenlítés, a munkaszervezet belüli mobilitás különböző korlátai miatt azonban nem tökéletesen. Az egyéni erőfeszítés-bér viszonyok eltérései tehát további magyarázatot igényeltek. Noha e különbségek egyértelműen a hosszabb szolgálati idejű dolgozóknak kedveznek, el kellett vetnünk e jelenség emberitőke-elméletre támaszkodó magyarázatát is. A gyarapodó munkatapasztalatok ugyanis esetünkben – egy viszonylag rövid betanulási időtől eltekintve – sokkal szerényebb mértékben növelik az egyéni termelékenységet, mint a munkatempó fokozása. A vállalathoz kötődő munkatapasztalatok csekély jelentősége miatt a munkások csak más – kevésbé kézenfekvő – szervezetspecifikus vagyontárgyakkal vehetnek részt a szervezeti járadék létrehozásában, s egyéb magyarázatra szorul az empirikusan megfigyelhető tartós munkaviszony is.

E magyarázatot a szervezeti járadék – a posztszocialista gazdasági átalakulás és a privatizáció ellenére lényegében változatlan – forrásaiban véltük felfedezni. Az új magántulajdonosok megjelenése pozitív hatással járt ugyan a vállalat teljesítményére, elegendő tőke és szakismeret hiányában azonban nem tudtak nagyobb befolyást szerezni a műhelybeli munka- és bérmegosztásra s csökkenteni a munkásnök személyes kapcsolataiba ágyazódó együttműködés jelentőségét. A privatizáció mindeddig szinte egyáltalán nem érezte hatását a munkaszervezetben. Az elmúlt évek legfontosabb műhelybeli változásai – a két műszak, illetve a kiváltságokat biztosító külföldi bérmunka megszűnése – még jóval a privatizáció előtt, a piaci visszaesés hatására következtek be. Az eddigi egyetlen közvetlen beavatkozás a munkáscsoport működésébe, amely összefüggésbe hozható a privatizációval, két automata simatűző gép elszállítása volt, amelyre az érintettek részben nagyobb hajtással, részben viszont nagyobb jövedelem-újraelosztással reagáltak. Egyelőre akár egy új dolgozó betanítása vagy egy régi dolgozó elhúzódnó betegsége is fontosabb munkaszervezeti következményekkel járhat, mint a privatizáció.

Feltételeztük, hogy a munkáscsoport tagjai között hallgatólagos biztosítási megállapodás jött létre, amely az egyéni jövedelmüket és közérzetüket jelentősen befolyásoló, ám a darabbérrendszerben figyelmen kívül hagyott eseményekre vonatkozik: az idősebbek erejének lanyhulására, családi problémákra, a munkahelyi kapcsolatok romlására. Mivel kártérítésre csak a hosszú vállalati munkaviszonnal rendelkező dolgozók jogosultak, a biztosítási díjként befizetett, illetve kártérítésként felvett összegek az egyén pályafutása során elvileg kiegyenlítődnének. E sajátos biztosítási forma a szervezeti járadék egyik forrása, mivel tartósan a vállalathoz köti a hosszú távú versenyképességükben kételkedő munkásnőket, akik a viszonylagos biztonságért cserébe a piacinál alacsonyabb bérrel is beérik. E vagyontárgy szervezetspecifikus volta – s a szereplők tulajdonrésze – abban áll, hogy ilyen feltételekkel a munkaerőpiacon jelen lévőknél legfeljebb egy része hajlandó együttműködni. A biztosítási díj, illetve a kártérítés fizetése úgy történik, hogy az eltérő erőfeszítés-igényű munkafajtákat az egyes dolgozók

különböző valószínűséggel sajátíthatják ki. Az erőfeszítés-bér viszonyok munkaszervezeten belüli egyenlőtlenségei így végső soron nem csupán a jövedelmek elosztásában, hanem keletkezésében is szerepet játszanak. Az efféle egyenlőtlenségek azonosított forrásai közül egyedül a blokkok átjárhatatlanságának nem tulajdonítunk szerepet az együttes jövedelem növelésében. A zárt blokkok különálló biztosítókként működnek, amelyek ugyanazt a biztosítási díjat szedik, dolgozók kockázata azonban – életkoruk és preferenciáik eltérő összetétele miatt – lényegesen különböző. A biztosítási forma ezért a két blokkban nem ugyanolyan eredményességgel működik, ami – a dolgozók eltérő magatartásán keresztül – feltehetően nagymértékben felelős a blokkok közötti teljesítménykülönbségért.



## **Some thoughts about a few problems of economic growth**

*Ákos Balassa*

It is a promising phenomenon that the Hungarian economy started to grow in the second half of 1995. Nevertheless, the rate of growth and quality of growth in the coming years are not immaterial. What is needed is not a slow growth but one exceeding the average European growth rate, which is sustainable and continuously preserves equilibrium. For this an acceleration of modernization processes and the strengthening of the supply potential, its activity and competitiveness are indispensable. Economic growth of adequate rate and quality raise definite requirements towards the development of domestic demand and export-import. The two most important elements of laying the foundations of such growth are the suppression of inflation, and a vigorous expansion of investment (particularly of those made by private entrepreneurs). This demands an appropriate economic policy, the development of adequate conditions.

## **Market and equilibrium (The Neumann and the quasi-Hamilton systems)**

*András Bródy*

The market regulation is stable but not asymptotically stable, it is not convergent, nor is it heading towards equilibrium. There exist several computational methods for determining equilibrium and the equilibrium path, but these are not equations of market movements. If there exists such equation, it is probably cyclical and non-linear. The equilibrium proportions can be recognized but belatedly and with high uncertainty. Yet, by modifying the system of interests the system can be made convergent.

## **Capital inflow, sterilization and money supply. Part II.**

*Gyula Barabás-István Hamecz*

With the aid of the analytical framework presented in Part I, the second part of the article examines the sources of foreign exchange flows in detail, highlighting the causes of deviations between foreign exchange market intervention and the conversion perceived by the central bank. Also, by separating from each other the components of foreign exchange conversion, it provides an estimate of the magnitude of interest-sensitive and speculative foreign exchange flows in 1995–1996. The article offers an explanation for the interrelation between the sterilization instruments applied by the central bank and the growth rate of the plentier money supply. The study ends with a brief comparison of the various sterilization techniques.

**Adjustment with recession (Soft budget and hard market constraint)***György Matolcsy*

About thirty months have passed since the introduction of one of the most marked government measures programme, the so-called Bokros-programme. The leading government officials, as well as outstanding Hungarian and foreign experts think the programme has been necessary, economically correct and successful. In this article the author intends to challenge these opinions. According to the author's standpoint – which he attempts to support with analysis and statistical facts – the strategy chosen by the government in 1995 was based on a mistaken diagnosis, economically it set out in the wrong direction (with the exception of a single element, the modification of the exchange rate policy), the success of the adjustment may not be attributed to the programme, the adjustment was accompanied by recession and by failing to attain the possible growth, nor did it bring lasting macro-economic stabilization. The article intends to make some remarks on Kornai's article published in this periodical in 1996 and this is why the author chose as subtitle the original title of the former one, but the message is the opposite one. With every respect for the oeuvre of professor Kornai, the purpose of the author's article is to expound the reverse of the standpoint represented by Kornai.

**Privatization, work organization and wage distribution methods in a sewing workshop of a big firm, Part II.***Lajos Bódis*

Relying on some basic statements of institutional economics the author investigates the sources of income originating in the enterprise organization and the rules of its allocation in the sewing workshop of a big rural textile firm. In the first part of the study he reached the conclusion that the informal income redistribution executed by the workteam may be interpreted – in consequence of the management conditions of the privatized firm – as an organization-specific “asset”, as a source of organizational rent. In this part he shows the individual efforts at acquiring rent, shaping the rules of the division of labour, and then investigates how the performances of two workteams are influenced by the differences found in the work- and income-allocation mechanisms.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, September 1997**

**C O N T E N T S**

<i>Ákos Balassa</i> : Some thoughts about a few problems of economic growth .....	721
<i>András Bródy</i> : Market and equilibrium. The Neumann and the quasi-Hamilton systems .....	738
<i>Gyula Barabás-István Hamecz</i> : Capital inflow, sterilization and money supply. Part II. ....	757
<i>György Matolcsy</i> : Adjustment with recession. Soft budget and hard market constraint .....	782

**CASE STUDY**

<i>Lajos Bódis</i> : Privatization, work organization and wage distribution methods in a sewing workshop of a big firm, Part II. ....	799
English abstracts of the articles .....	819

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921.)



**Á**LLAMI  
PRIVATIZÁCIÓS ÉS  
VAGYONKEZELŐ RT.

**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883 76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rakóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 354
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matisszák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Csák Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannón Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagymihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Bereczné Apfi Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Bathányi u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/340 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Földk Ottóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
Somogy	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyar. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amásza Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granoviter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u. 17.	Németh László	94/325 666 94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 600
	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015 92/330 015

# Közgazdasági Szemle

**XLIV. ÉVFOLYAM**

**1997. OKTÓBER**

**TÖRÖK ÁDÁM**

**Mire alkalmas a kínálatorientációs gazdaságpolitika?**

**DÁNIEL ZSUZSA**

**Lakástámogatás és társadalmi újraelosztás**

**LŐRINCNÉ ISTVÁNFFY HAJNA**

**Az EMU működésének néhány gyakorlati problémájáról  
- elméleti megközelítésben**

**RÉTHI SÁNDOR**

**Magyar-orsz kereskedelem 1992-1996 között  
a két ország gazdasági teljesítményének tükrében**

**BAKOS GÁBOR**

**Új tendenciák a japán kutatás-fejlesztésben**

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. október**

**TARTALOM**

<i>Török Ádám</i> : Mire alkalmas a kínálatorientációs gazdaságpolitika? .....	821
<i>Dániel Zsuzsa</i> : Lakástámogatás és társadalmi újraelosztás .....	848
<i>Lőrincné Istvánffy Hajna</i> : Az EMU működésének néhány gyakorlati problémájáról – elméleti megközelítésben .....	878

**MŰHELY**

<i>Réthy Sándor</i> : Magyar–orosz kereskedelem 1992–1996 között a két ország gazdasági teljesítményének tükrében .....	896
---	-----

**SZEMLE**

<i>Bakos Gábor</i> : Új tendenciák a japán kutatás-fejlesztésben .....	916
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	935

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin  
Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

## TÖRÖK ÁDÁM

### Mire alkalmas a kínálatorientációs gazdaságpolitika?

---

Az utóbbi két-három év magyar gazdaságpolitikai vitáiban a kínálatorientációs gazdaságpolitika fogalma sokszor elhangzott, de a fogalom pontos tartalmáról nemigen volt szó. Többen a restriktió, illetve a vele hibásan azonosnak tekintett monetarista gazdaságpolitika ellentettjeként beszélnek a kínálatorientációs irányzatról, ez a feltevés azonban nem állja meg a helyét. A cikk a kínálatorientált gazdaságpolitika fogalmának, elméleti gyökereinek és korábbi külföldi példáinak elemzésével próbál segítséget nyújtani a lehetséges gazdaságpolitikai alternatívákról folyó hazai viták fogalomhasználatának és tartalmának tisztázásához.\*

---

#### A kínálatorientációs gazdaságpolitika előzményei és tartalma

##### *Kínálatorientáció, monetarizmus, keynesianizmus*

Ha a kínálatorientációs gazdaságpolitika lényegét egyetlen közérthető kifejezésben szeretnénk megfogalmazni, némileg pontatlanul, de mégis beruházásösztönző gazdaságpolitikának, vagy – valamelyest precízebben – a beruházások ösztönzését előtérbe helyező gazdaságpolitikának nevezhetnénk.

A kínálatorientációs gazdaságpolitika felületes ismerői gyakran azt gondolják, hogy ez a monetarizmust és a keynesianizmust egyaránt elutasító s azokat kizáró módon érvényesülő irányzatot követ. A hazai szakirodalomban Horváth Dénes azonban felhívta a figyelmet, hogy a gyakorlatban általában a kínálatorientáció, a monetarizmus és a keynesi ihletésű gazdaságpolitika valamilyen kombinációja valósul meg (*Horváth [1988] 1210. o.*).

Leegyszerűsítés volna, ha a kínálatorientációs gazdaságpolitikát csak a két nagy irányzat, a gazdaság dinamizálására kevésbé alkalmas monetarizmus és a makroegyensúlyi mutatók romlásával szemben kevésbé érzékeny keynesianizmus ortodox változatainak a kudarcára adott válaszként kialakult „harmadik útnak” tekintenénk. Noha a szakirodalom általunk ismert része nem keres vagy talál összefüggést a kapitalizmus válságelméletei<sup>1</sup> és a kínálatorientációs gazdaságpolitika között, a beruházásösztönzés iránti igényt közvetve megtalálhatjuk a Schumpeter-féle válságelméletben.

Schumpeter szerint ugyanis a magánberuházási lehetőségek szűkülnek a kapitalista

\* A cikk az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium megrendelésére 1996-ban A versenyképesség javítását szolgáló kínálatorientációs gazdaságpolitika megalapozása címmel készített tanulmány első fejezetének erősen átdolgozott változata.

<sup>1</sup> Itt értelemszerűen elsősorban nem a marxi válságelméletre gondolunk, hiszen az aligha alapozhatott volna meg kínálatorientációs gondolkodást és gazdaságpolitikát.

gazdaságban. Az okok sokrétűek, és ezért a gazdaságpolitikai terápia kidolgozása sem egyszerű (erre egyébként hivatkozott művében Schumpeter sem vállalkozik): a piacok telítődnek, a népességnövekedés lelassul, az új földek művelésbe való bevonása megáll, csökkennek a technológia korszerűsítésének a lehetőségei, és sok meglévő beruházási lehetőség a közületi, nem pedig a magánszektor számára adott (*Schumpeter* [1975] 113. o.). Mindez azt jelenti, hogy a jövedelmet növekvő arányban használják fel fogyasztásra, illetve improduktív befektetésekre (például ingatlanok vagy államkötvények vásárlására).

A kínálatorientációs gazdaságpolitika kétféle módon ösztönözheti a növekedést, és ez a két ösztönző hatás mintha válasz lenne a schumpeteri aggodalmakra: 1. közvetlenül befolyásolja az erőforrás-állomány növekedését és a gazdaság innovációs tevékenységét a termelésre, munkára, megtakarításra és beruházásra való ösztönzés növelésével; 2. felfelé tolhatja a termelési lehetőségek jelenlegi görbéjét (*Tatom* [1983] 6. és 13. o.).

Mindkét megállapítás vitathatatlan, de túlságosan általános, és valójában olyan kínálatorientációs gazdaságpolitikára vonatkozik, amelynek tartalmát homályban hagyja. Márpedig a kínálatorientáció valójában gyűjtőfogalom, amely csak az adott gazdaságpolitika céljára utal, eszközeire viszont nem. A későbbiekben látni fogjuk, hogy a kínálatorientációs gazdaságpolitikának sokféle változata van, és ezekben csak a dereguláció (pontosabban a deregulációs törekvés) a tényleges közös elem. Ebben viszont fel lehet fedezni az osztrák iskola tanításainak hatását.

A közgazdaságtudomány Menger, Böhm-Bawerk, Hayek, Mises és későbbi, Magyarországon kevésbé ismert képviselői közül Lachmann és Kirzner nevével fémjelzett osztrák iskolája ugyanis nem úgy közelítette meg a gazdaságpolitikát, hogy a kormánynak mit kell, hanem úgy, hogy mit nem kell tennie a gazdaság sikeres működése érdekében (*Shand* [1984] 164–165. o.). A kínálatorientáció „vállalkozásbarát” szemlélete pedig annyiban támaszkodhatott az osztrák iskolára, hogy ez utóbbi fanyalgással tekintett az aggregáción alapuló makroökonómiai elemzésre, és csak a gazdaság mikroökonómiai alapjait illetően értett egyet az elemzési kísérletekkel (*Shand* [1984] 169. o.).

Eleve külön kell választani a kínálat közgazdaságtanát (*supply-side economics*) a kínálatorientációs gazdaságpolitikától (*supply-side economic policy*). A kettő között erős, de nem teljesen szoros az összefüggés, mert a kínálat klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtana még nem érintett modern értelemben vett gazdaságpolitikai kérdéseket, és elsősorban a kínálatot meghatározó mikroökonómiai tényezőkkel foglalkozott.

Éppen ezért csak első látásra meglepő Otto Eckstein álláspontja, hogy a kínálat közgazdaságtana Adam Smithszel és John Stuart Mill-lel kezdődött, a keresleté viszont – és csupán a makroökonómiában – csak Keyneszel kerekedett felül. A mikroökonómia még mindig elsősorban kínálati elemzéssel foglalkozik *Eckstein* [1983] szerint (196–197. o.), amit például a közömbösségi görbék elméletére mint a modern marketing-módszerek egyik alapkövére gondolva legalábbis enyhe túlzásnak kell tartanunk. Ettől függetlenül azonban a kínálatorientáció elméleti gyökereiről adott Eckstein-féle elemzés megalapozottságában nincs okunk kételkedni.

A Keynes-féle „hatékony kereslet elmélete”<sup>2</sup> már az Általános elmélet 3. fejezetében úgy szerepel, mint a Say-dogmára adott válasz (*King* [1994] 4–5. o.). A kínálatorientáció későbbi bírálói is arra figyelmeztetnek, hogy a kínálatösztönzés hatásainak mérlegeléséhez a kereslet várható alakulásával is számolni kell (*Elwell* [1983] 257. o.).

A kínálatorientációs megközelítés kiindulópontja a keynesiánusokkal és a monetaristákkal szemben [hiszen a két ellentétes filozófiájú iskola egyaránt a gazdaság keresleti (piaci) oldalára koncentrál], hogy a gazdaságpolitika az aggregált kínálat görbéjét felfelé tolhat-

<sup>2</sup> Erről a hazai szakirodalomban a legújabb összefoglalást közli: *Oroszi* [1992] 49–52. o.



ja, és így korrigálhatja azt a helyzetet, amelyben a keresleti (piaci) oldali gazdaságpolitika nem szükséges, de nem is elégséges a makroszintű célok megvalósításához (*Begg-Fischer-Dornbusch* [1984] 301. o.).

Ebből a tömör definícióból azonban nem derül ki, hogy a kínálatorientációs politika elméleti kidolgozottságát tekintve elmarad a monetarizmustól és a keynesianizmustól. A kínálatorientációs gazdaságpolitikai irányzat ugyanis nélkülözi a konzisztens elméleti megalapozást, olyan eklektikus iskola, amelynek alkalmazását vagy jelenlétét inkább csak a vele kapcsolatban alkalmazott *fogalmi rendszer*, nem pedig egységes belső logikája alapján lehet felismerni (*Horváth* [1988] 1210. o.).

A jellegzetes fogalmi rendszeren kívül a kínálatorientációs megközelítést a másik két nagy elméleti-gazdaságpolitikai irányzattól megkülönböztetik *eszközei* is. Minden kínálatoldali gazdaságpolitikai eszköz közös vonása, hogy a kínálati viselkedést a kereslet változásaitól függetlenül befolyásolja (*Begg-Fischer-Dornbusch* [1984] 302. o.). Ezeket az eszközöket azonban nem önmagukért, hanem bizonyos gazdaságpolitikai célok elérése érdekében alkalmazzák.

Nagyon leegyszerűsítve: a *keynesianizmus* a magas munkanélküliség és a lassú gazdasági növekedés állapotából kívánja kimozdítani a gazdaságot, viszont ennek ára a keynesi modellben az infláció felgyorsulása és a költségvetési deficit, valamint az államadósság emelkedése. *A keynesianizmus azonban csak az úgynevezett konjunkturális, azaz a gazdasági ciklustól függő munkanélküliség kezelésére alkalmas.*

A *monetarizmus* a makropénzügyi egyensúlyi mutatók megjavítására és az infláció letörésére összpontosít, viszont – nem utolsósorban a „természetes munkanélküliségi rátáról” vallott felfogása alapján – nem tekinti elsődleges céljának a foglalkoztatottság javítását és a gazdaság dinamizálását.

A két nagy iskola közül azonban egyik sem szentel komolyabb figyelmet az úgynevezett *strukturális munkanélküliségnek*.<sup>3</sup> Ezt nem lehet – a keynesi recept szerint – a közkiadások növelésén alapuló növekedésösztönzéssel csökkenteni, és ennél – ellentétben a monetarizmus felfogásával – a munkanélküliség „természetes rátája” sem értelmezhető.<sup>4</sup> A strukturális munkanélküliség kezelésére általában alkalmatlanok a makroökonómiai keresletszabályozás hagyományos eszközei, és a strukturális munkanélküliség magas szintje esetén valószínű *a stagflációs állapot*, amelyben a nem szelektív kormányzati növekedésösztönzés csak további inflációt gerjeszt, de a gazdasági növekedést nem tudja megindítani.

<sup>3</sup> A munkanélküliségnek ezt a fajtáját Edmond Malinvaud francia közgazdász szemléletes modellben kapcsolta össze a konjunkturális munkanélküliséggel és az inflációval mint a gazdaság háromfajta egyensúlyhiányos állapotának másik két kulcstényezőjével. Ebben a modellben a strukturális munkanélküliség magas szintje *stagflációra*, a konjunkturális munkanélküliség *növekedési válságra* utal, és a magas *infláció* a harmadik egyensúlyhiányos állapot. Malinvaud háromdimenziós makroökonómiai modelljében a három tengely a strukturális, a konjunkturális munkanélküliség és az infláció alakulását mutatja, és a gazdaság csak az origóban van válságmentes egyensúlyban. Malinvaud szerint sikeres gazdaságpolitika csak az lehet, amely mindhárom mutatónál egyszerre tud komoly javulást elérni, mert a gazdaság csak így kerülhet vissza egy tartós egyensúlyi állapot közelébe (*Malinvaud* [1980]).

<sup>4</sup> Az úgynevezett konjunkturális munkanélküliség esetén a munkanélküliségi rátát csak az infláció folyamatos gyorsításával lehet a természetes ráta alatt tartani Milton Friedman szerint, mert az inflációs várakozások, valamint a munkaerőpiac kínálati rugalmasságát csökkentő tényezők (például a munkanélküli-segélyek) miatt a munkaadók és a munkavállalók reálbér-alakulásra vonatkozó becslései előbb eltérnek egymástól, majd közeledni fognak egymáshoz, ez viszont a foglalkoztatási lehetőségek csökkenésével jár (*Friedman* [1986] 246–248. o.). A strukturális munkanélküliség viszont elsősorban nem a reálbérek alakulásától, hanem a munkaerőpiac kínálati és keresleti struktúrájának az eltéréseitől függ.

*Mire válaszol és merre mutat a kínálatorientáció?*

A stagflációs állapot az, amelyből csakis valamilyen mértékű *struktúrapolitika* lendítheti ki a gazdaságot. A struktúrapolitika azonban önmagában nem jelent átfogó gazdaságpolitikai kurzust, és a háttérben jól körülhatárolható gazdaságpolitikának is állnia kell. Ha a kínálatorientációs politikát elfogadjuk ilyennek, akkor arra a kérdésre kell választ adnunk, hogy milyen mértékű stagflációs állapot teheti szükségessé azt a gazdaságpolitikai irányváltást, amely egyúttal *a keresletösztönző és a monetarista válságkezelés együttes kudarcának* a beismerését jelenti.

A stagfláció mérésére általában Arthur Okun amerikai közgazdász „elégedetlenségi indexét” alkalmazzák.<sup>5</sup> *Ez az index – módszertanilag első látásra meglepő módon – az inflációs és a munkanélküliségi ráta összege.* Az index használata azonban mégsem teljesen megalapozatlan, mert egyetlen mutatóba sűrítve jellemzi a Philips-görbe összes pontját akkor, ha a görbe – az eredeti feltételezés szerint – a gazdaságnak azt az állapotát írja le, amelyben a munkanélküliségi ráta egységnyi változásával a fogyasztói árindex ellenkező előjelű egységnyi változása jár együtt. Ha pedig az index értéke nő, ez azt jelenti, hogy a Philips-görbe felfelé mozog, azaz a gazdaság tovább távolodik a nulla inflációval és nulla munkanélküliséggel fémjelzett ideális egyensúlyi állapottól.

Az amerikai gazdaság nehéz 1974-es évében az Okun-féle index 18, a még nehezebb 1980-as évben 19,7 százalék volt, 1985-ben viszont már csak 10 százalék (*Begg-Fischer-Dornbusch* [1984] 305 o.), és a kilencvenes évek eddig eltelt időszakában már csak 8-9 százalék között mozog.<sup>6</sup> A Philips-görbe tehát tartósan és jelentős mértékben *lefelé* toldott, aminek – a kínálatorientációs filozófia szerint – az aggregált kínálati görbe *felfelé* toldása lehet a fő oka *elméletileg* (*Begg-Fischer-Dornbusch* [1984] 308. o.).

A Philips-görbének ezt a feltételezett, a koordináta-rendszer origója felé való mozgását azonban számos tényező lassíthatja, például a gazdaság külső eladósodásából eredő inflációs nyomás, vagy a munkaerő-kínálat nem megfelelő megoszlása – ezért a kínálatorientáció fontos eleme a strukturális munkanélküliség csökkentése (uo. 314. o.). A munkaerő-állomány minőségének romlása ugyanis balra lefelé tolja el az aggregált kínálat görbéjét. Ugyanez igaz az importkorlátozásokra (uo. 317–319. o.).

A kínálatorientáció általában a megtakarításokat ösztönző adócsökkentéseket és különösen a beruházásokat ösztönző adókedvezményeket tartalmaz átfogó piaci dereguláció mellett, amely a termelési költségeket csökkenti (uo. 312–314. o.).

Ez a szűk kínálatorientációs nézőpont azon a feltételezésen alapul, hogy a gazdaság stagflációs állapotban van. Ennek az állapotnak azonban többféle előzménye lehet, amelyet más és más formájú aggregált kínálati görbék írhatnak le. A görbe alakváltozásai pedig a gazdaság mozgását mutatják – szerencsés esetben különféle válságállapotokon keresztül egy megalapozott és kiegyensúlyozott növekedési szakasz felé.

Az *eklektikus aggregált kínálati görbe* megpróbálja összeegyeztetni a keynesi, a kínálatorientációs és a monetarista felfogást a görbe alakulásáról. E szerint *mély válságban* (a

<sup>5</sup> Itt meg kell állni egy pillanatra: az Okun-féle „elégedetlenségi index” nem azonos a makroökonómiai tankönyvekben gyakran, ám nem mindig pontosan idézett úgynevezett Okun-törvénnyel, de a kettő között van logikai rokonság, és ezért könnyű összetéveszteni őket. Az Okun-törvény azt mondja ki, hogy „... a tényleges GNP-nek a potenciális szinttől való elmaradása és a munkanélküliségi ráta között egyértelmű megfelelés van, mégpedig a tényleges GNP minden újabb két százalékpontos elmaradása a potenciálistól, egy százalékponttal növeli a munkanélküliségi rátát” (*Oroszi* [1992] 126. o.) Oroszi lábjegyzetben hozzáteszi, hogy a két százalékpontos érték a szakirodalomban vitatott, de a legtöbb kutató a 2–2,5 százalékpont közötti sávba teszi.

<sup>6</sup> Magyarországon 1991-re mintegy 47 százalékos „elégedetlenségi index” számítható, 1995-re is mintegy 40 százalékos, 1996-ban pedig a jelentős makroökonómiai állapotjavulás ellenére is aligha ment 30 százalék alá.

keynesi modell szerint) a görbe vízszintes, *gyors fellendülés idején*, a teljes foglalkoztatottság állapotához közeledve egyre inkább a monetaristák függőleges görbéje válik érvényessé, viszont – a két szélsőséges állapot között, *a fellendülés kezdeti szakaszában* – a görbe meghajlik, azaz a kereslet és a kínálat közötti kapcsolat az árakban és a GDP-ben is megmutatkozik (uo. 325. o.). *Ebben a megközelítésben a kínálatorientáció a gazdaság dinamizálásának átmeneti jellegű gazdaságpolitikája.*<sup>7</sup>

Ha a kereslet a kínálat elé lép a gazdaságpolitikai rangsorban, tehát a gazdaságpolitika visszaretten a kínálatorientáció esetleges destabilizáló hatásaitól, az eredmény lassú növekedés, infláció és a termelékenység csökkenése. A keresletet Gilder a közvéleményhez hasonlítja: nem létezik megfogható és definiálható formában, hanem érzések és vágyak tömege, amely akkor ölt valamilyen formát, ha a kínálattal találkozik (Gilder [1982] 15. o.).

A kínálatorientációs politika kritikusai gyakran alapozzák bírálatukat a Say-dogmára,<sup>8</sup> viszont annak – Galbraith nyomán – egy erősen leegyszerűsített és eltorzított változatára („... a szükségletek a termeléstől függenek”). (Gilder [1982] 21. o.) *Say viszont ezt sohasem állította ebben a formában*, hanem csak azt, hogy az adott termék megtermeléséhez szükséges bérek, profitok és járadékok összege elegendő a termék megvásárlásához. Más szóval: nem jöhet létre olyan terméktömeg, amelyet nála kisebb volumenű kereslet produkál (Gilder [1982] 17–18. o.).

### *A kínálatorientáció szűk értelmezése*

A kínálatorientációs gazdaságpolitika amerikai felfogás szerinti, tehát a fiskális politikát előtérbe helyező eszközrendszere Colin Clark negyvenes évekbeli téziséhez nyúlik vissza, amely szerint a 25 százalék feletti adóteher inflációt generál. Ezt a tézist vette elő a hetvenes évek közepén néhány amerikai közgazdász (Laffer, Wanniski és Roberts), és ennek a tételnek a formalizált változata volt a híres Laffer-görbe.<sup>9</sup>

„A Laffer-görbe népszerűsége és a republikánusok által jól kiaknázott politikai értéke azon a közérthetően levezetett tételre alapul, miszerint az adók anélkül is csökkenthetők, hogy aggódnni kellene a költségvetési bevételek csökkenése miatt, sőt az adócsökkentés az adóbevételek növelésének is eszköze lehet.

Ezzel megszakadt az adók és a kiadások egyidejű csökkentésének korábban megkerülhetetlennek tartott kényszere, a republikánusok ki tudtak törni a költségvetési egyensúly fontosságának hangoztatásával magukra vállalt politikai defenzívából. Sőt, a demokraták adócsökkentés elleni hagyományos érveit saját előnyükre fordíthatták. A Laffer-görbe alapján kimutatható ugyanis, hogy a tehetősebb rétegek adóterhei a marginális adókulcsok csökkentésével még növelhetők is, mivel így nem fogják vissza teljesítményüket és beruházásaikat, így több adót fizethetnek, mint korábban. A kínálatoldali közgazdaság-

<sup>7</sup> A kínálatorientációval szembeni bírálatok egyik csoportja éppen ennek a gazdaságpolitikai iskolának a dinamikus – vagy gazdaságdinamizáló – jellegét veszi górcső alá azzal, hogy „... olyan gazdasági rendet kíván erősíteni, amely – véleményük szerint – lényegéből eredően mindig az egyensúlytalanság állapota, a politikai és gazdasági válság felé halad” (Horváth [1988]) 1213. o.) Ezek a bírálók vajon a stagflációt egyensúlyi állapotnak tekintik?

<sup>8</sup> Érdekes módon ez az értékítéletet tartalmazó kifejezés csak magyarul hangzik így; az angol neve Say's Law, azaz Say törvénye vagy a Say-szabály.

<sup>9</sup> Itt azonban meg kell jegyezni, hogy az amerikai szakirodalom egy része a Kennedy elnök által 1961–1962-ben végrehajtott számottevő adócsökkentéseket és beruházásösztönző intézkedéseket is korai kínálatorientációs törekvéseknek tekintti (Heller [1982] 76. o.). A Kennedy-féle intézkedések között szerepelt a beruházásiadó-hitel bevezetése és az amortizációs előírások enyhítése. A Laffer-görbéről a görbe atyjának interpretációját lásd Laffer [1982].

tan politikai sikere nem kis részben éppen annak köszönhető, hogy érveit a jóléti állam gondolatrendszeréhez is hatékonyan tudta csatlakoztatni” (*Horváth* [1988] 1213. o.).

A Laffer-görbét valójában Jude Wanniski, a *Wall Street Journal* szerkesztője vezette be a köztudatba. A görbe eredeti értelmezése nem pontosan az, hogy az adócsökkentések növelik a költségvetési bevételeket,<sup>10</sup> hanem az, hogy bizonyos mértéken túl az adócsökkentések gazdaságélénkítő hatása olyan erős, hogy az adócsökkentések miatti bevételkiesést a növekedés fiskális bevételeket növelő hatása teljes egészében pótolja (*Roberts* [1984] 27. o.).

A kínálatorientációs gondolat adta a szellemi bázist az úgynevezett Kemp–Roth-mozgalomhoz, amely 1977–1978-ban két amerikai szenátor – közülük az első, Jack Kemp a republikánus elnökjelölt, aki 1996-ban Bob Dole alelnökjelöltje – kezdeményezésére adócsökkentéseket követelt az állami kiadások visszafogása és a pénzkínálat szűkítése nélkül is arra hivatkozva, hogy az aggregált kínálatot ösztönző hatások nagyobbak lesznek, mint a kereslet bővülése (*Eckstein* [1983] 196–197. o.).

Ugyanakkor Eckstein érvelésének fontos eleme, hogy a kínálatoldali gazdaságpolitikának elsősorban a társasági adók csökkentésén kell alapulnia, mert a beruházások bővülése ebben az esetben sokkal inkább biztosított, mintha a személyi jövedelemadókat mérsékelnék (*Eckstein* [1983] 194. o.).

Ezt az érvet osztja Walter Heller is, aki furcsának találja, hogy egy beruházásösztönző gazdaságpolitikát ígérő kormányzat elsősorban a személyi jövedelemadókat csökkentette, a társasági adókat viszont csak sokkal kisebb mértékben (*Heller* [1982] 76. o.). Általánosabb értelemben, ökonometriai elemzés alapján Mendoza és Tesar pedig olyan adórendszer mellett tette le a garast, amelyben az állami bevételek lehető legnagyobb hányadát generálják a közvetett adók, míg a tőke- és munkajövedelmek közvetlen adóztatása a lehető legalacsonyabb (*Mendoza–Tesar* [1993] 39. o.).<sup>11</sup>

Lester Thurow egyenesen azt a radikális kínálatorientáció-párti javaslatot fogalmazta meg, hogy a társasági adót egyszerűen töröljék el (*Thurow* [1982] 367. o.). Okfejtése szerint a társasági adó nem tisztességes, ugyanakkor nem is hatékony adónem. Logikája szerint a társasági adó megsérti az adórendszer „horizontális” egyenlőségi alapelvét, mert két, ugyanolyan jövedelmű adófizető adóterhelése eltérő lesz annak a javára, akinek a jövedelme nagyobb arányban származik osztalékokból. Megsérti a „vertikális” egyenlőségi elvet is, mert itt nem érvényesül a jövedelemadó-rendszer politikailag elhatározott és szentesített progresszivitása akkor, ha az osztalékjövedelmet a cégek társasági adó előtti jövedelméhez viszonyítjuk.

A kínálatorientációs gazdaságpolitika eredete tehát valószínűleg ott kereshető, ahol a népszerűtlenné és egyes országokban működésképtelenné vált keynesi receptekre olyan „ellenszert” igyekeztek találni, amely mentes az ortodox monetarizmus túlzásaitól is, és a növekedés ösztönzése mellett alkalmas a makrogazdasági egyensúly javítására (*Ireland* [1994]). A kínálatorientációnak ez az elsősorban az Egyesült Államokban alkalmazott válfaja kifejezetten makrogazdasági jellegű.

Ebben a megközelítésben a kínálatorientáció célja, hogy helyreállítsa a megromlott egyensúlyt a fogyasztás és a megtakarítás között. Mivel ez a gazdaságpolitika általában a tehetősebb rétegeknek kedvez, képviselőit „fordított Robin Hoodnak” is szokták nevez-

<sup>10</sup> Ez az értelmezés szerepel az amerikai kínálatorientációs megközelítés egy másik bennfentesének, *Michael Boskin*nak a beszámolójában (*Boskin* [1987] 43. o.) Boskin úgy fogalmaz, hogy a Laffer-görbe szerint bizonyos adókulcsok fölött a további növelés már csökkenti az adóbevételeket.

<sup>11</sup> Például a spanyol gazdaságpolitika pedig praktikus okok, a kisvállalatok nagy száma és a jelentős „feketegazdaság” miatt törekedett már a nyolcvanas évek eleje óta arra, hogy az adórendszerben minél nagyobb legyen a közvetett adók szerepe (*Török* [1987a] 41. o.). A magyar gazdaságpolitikában hasonló törekvés mindeddig nemigen érvényesült.

ni. E politika fontos vonása, hogy hangsúlyozza a progresszív marginális adókulcsok negatív ösztönző hatását. Másrészt a magas adóterhek közvetve ösztönzik a nem-piaci gazdasági tevékenységeket (*The Securities Groups* [1980] 5–7. o.), ezért a kínálatorientáció tulajdonképpen olyan pragmatikus gazdaságpolitikai irányzatként is felfogható, amely mögött az összes illegális gazdasági tevékenység szankcionálására képtelen jogrendszer „tökéletlen” voltának a beismerése is áll.

A kínálatorientációs gazdaságpolitika azonban korántsem csupán adócsökkentésekből áll. Főbb elemei közé tartozik *Baum* [1987] szerint (5. o.):

- mérsékelt, a foglalkoztatottság növelését szem előtt tartó bér- és jövedelempolitika;
- az állami és a társadalombiztosítási költségvetés konszolidációja;
- teljesítményösztönző adóreform a marginális személyijövedelemadó-kulcsok csökkentésével<sup>12</sup> és a társasági adó beruházásösztönzést célzó reformjával;
- a szubvenciók leépítése;
- a privatizáció;
- a munkaerőpiac rugalmasságának növelése és
- a dereguláció.

A kínálatorientációs gazdaságpolitikák korai időszakában, tehát a nyolcvanas évek legelején még túlsúlyban voltak a „csodaváró”, ideologikus elemekkel telített elképzelések e gazdaságpolitikák jellegéről és hatásfokáról. Ezért a kínálatorientáció bemutatása során elsősorban a Laffer-hatás hatékonyságára helyezték a fő hangsúlyt. Ennél a hatásnál – az úgynevezett Laffer-görbén illusztrált összefüggés érvényesülésével kapcsolatban – a fő kérdés *a munkaerő-kínálat alakulásának rugalmassága az adók növelésére*.

A rendszer másik fontos, de akkoriban még méltánytalanul háttérbe szorított eleme az *aggregált kereslet árszínvonal szerinti rugalmassága* (*Kyer-Maggs* [1994] 44. o.). Ha ugyanis egy alacsonyabb adókulcs bevezetése az aggregált kereslet emelkedéséhez vezet, a reáljövedelmek s így az adóbevételek végső bővülése az aggregált kereslet árrugalmasságától függ. A Laffer-hatás érvényesülése erősen függött ettől,<sup>13</sup> és az Egyesült Államokban 1981–1982-ben valószínűleg azért maradt el az adócsökkentésektől várt adóbevétel-növekedés, mert hibásan becsülték előre az aggregált kereslet árszínvonal szerinti rugalmasságát abban az amerikai gazdaságban, amelyben az inflációs nyomás még erős volt (1981-ben több mint 10, és még 1982-ben is több mint 6 százalékos fogyasztói árindexszel a kilencvenes évek első felének 3-4 százalékos mutatóival szemben).

A kínálatorientációs gazdaságpolitikának azonban lehetnek más elméleti gyökerei is, például a racionális várankozások elmélete. Ebben a megközelítésben a kínálatorientáció lényege valójában nem is az adócsökkentés, hanem a gazdaságpolitikai lépések hosszabb távú hatásaiba vetett bizalom megteremtése vagy helyreállítása (*Boskin* [1983] 207. o.), azaz a kooperatív kapcsolat kialakítása egyfelől a kormányzat, másfelől a gazdaság szereplői, a vállalkozók és a háztartások között.

Ekkor a kínálatorientációs gazdaságpolitika fő eredménye az, hogy kölcsönös szavahihetőségen alapuló gazdasági légkört hoz létre. *Ebben a légkörben a gazdaságpolitika lépéseire a gazdasági alanyok annak alapján reagálnak, hogy a kormányzati elképzelés-*

<sup>12</sup> A marginális adóterhelés helyett nem ajánlható az átlagos adóterhelés csökkentésére törekedni (*Protopapadakis* [1983] 269–270. o.), és ügyelni kell arra, hogy az infláció ne gyengítse az adórendszer állótoke-beruházásokra ösztönző hatásait. Éppen ezért – különösen a magasabb inflációs rátájú országokban – az adókulcsok csökkentés mellé be kell építeni inflációkövető eszközöket is, például az adósávhatárok indexálását.

<sup>13</sup> „A kínálatoldali gazdaságtan szerint az adózás befolyásolja a jövedelem felhasználásának struktúráját, azaz a fogyasztás és a megtakarítás (beruházás) arányát is. Minél nagyobb ugyanis az adókulcs, annál kisebb az az (adózás utáni) jövőbeli jövedelem, amelyet elvesztünk a jelenlegi többletfogyasztás élvezetével. Így az adókulcs növekedésével egyre kisebb a jelenlegi fogyasztás relatív ára a megtakarítás után nyerhető jövőbeli jövedelemhez képest” (*Horváth* [1988] 1211. o.)

seknek megfelelően anticipálják e lépések hatásait. A kínálatorientáció sikerének egzakt méréséhez a GNP tényleges szintjének a potenciális szinthez való közeledését kell számszerűsíteni<sup>14</sup> (*Boskin* [1983] 210. o.), azaz a kapacitáskihasználtság foka a gazdaságpolitika iránti bizalom fokmérőjének tekinthető.

A kínálatorientációs gazdaságpolitikától naivitás volna azt várni, hogy az ezt alkalmazó kormányzat a gazdaság globális adóterhelését csökkenteni fogja. A marginális adókulcsok csökkentése általában a fő kínálatorientációs jelszó, és csak ennek árnyékában szokták finoman megemlíteni az adóbázis politikailag sokkal népszerűtlenebb szélesítését.

A Laffer-görbe alapján a marginális adókulcsok csökkentése, az adóbázis szélesítése pedig ettől függetlenül is segíti az adóbevételek növelését, az adóterhelés súlypontja azonban a korábbi, magasabb marginális adókulcsok szerint adózó vállalkozásokról és háztartásokról azokra a szélesebb rétegekre tolódik át, amelyek az új marginális adókulcsok szerint kerülnek a felső sávokba.

Fiskális politikai szempontból<sup>15</sup> tehát annál hatékonyabb a kínálatösztönzés, minél nagyobb hányadban adóznak a gazdaság szereplői a felső sávok adókulcsai szerint. A kínálatorientáció bevezetése akkor indokolt, ha a megtakarítás és a beruházás a társadalmi optimum alatt van<sup>16</sup> a tőkejövedelmek erős adóterhelése, a megtakarítások többletének kormányzati elköltése és a társadalombiztosítási terhek növekedése miatt (*Boskin* [1983] 208. o.).

A magas marginális szja-terhek ellenérdekeltté teszik a lakosságot (különösen a kétkezes családok részmunkaidős tagjait) a szellemi tőkébe való beruházás iránt (uo. 221. o.) is (az állótőke-beruházások iránti érdekeltség csökkenése mellett), hiszen a képzési költségek megtérülését rontja az a tény, hogy a szellemi tőke hozadékát magasabb adóterhek sújtják.

Ezt a következtetést nem alapozza meg számítási anyag vagy bármilyen empirikus információ, azaz logikai-spekulatív jellegű. Mégis azért érdemes megemlíteni, mert a kínálatorientációs gazdaságpolitika háttérében álló általános adócsökkentési ideológia gyakran megpróbálja ezt a kurzust egyfajta olyan csodaszerként beállítani, amely megoldja az érett fázisba jutott piacgazdaságok legtöbb fontos problémáját. Viszont az ilyen és hasonló leegyszerűsítő érvek azt a látszatot is kelthetik, mintha a kínálatorientáció megfordíthatna bizonyos, a gazdaság fejlődésével csak közvetett összefüggésben álló szociológiai folyamatokat is.

A kínálatorientációs hatásokkal kapcsolatban azonban rendelkezésre áll bizonyos tapasztalati anyag. Az országelemzéseket a cikk későbbi részében, az egyes kínálatorientációs tapasztalatainak értékelésekor tekintjük át. Most a kínálatorientáció általános jellemzésénél célszerűbb több elemzésre épülő összefoglaló értékeléseket idézni, mégpedig elsősorban olyanokat, amelyek mentesek a kínálatorientációról készült tanulmányok egy részének ideologikus jellegétől.

A valóban komolyan vehető áttekintések óvatosak, és csak azokat az összefüggéseket tekintik bizonyítottnak, amelyek elméleti, illetve logikai alapon is beláthatók. Makroökonómiai megközelítésben természetesen mindenekelőtt a fiskális lépések hatásai számszerűsíthetők: 1. a társaságiadó-kulcsok csökkentése növeli a tőkefelhalmozást az üzleti szférában, 2. az szja-kulcsok csökkentése (valószínűleg) kissé megnöveli a teljes munkaerő-kínálatot, 3. a lakossági megtakarítások adózás utáni kamatszintjét növelő szja-csökkentésnek bizonytalan hatása van a háztartások megtakarításaira (*Elwell* [1983] 257. o.).

<sup>14</sup> Amihez az Okun-törvény jó fogódzót adhat.

<sup>15</sup> S megint hangsúlyoznunk kell: a kínálatorientációs gazdaságpolitikának csak egy, főleg az Egyesült Államokban elterjedt szűkebb értelmezése helyezi előtérbe a fiskális politikát.

<sup>16</sup> Láthatjuk, hogy itt visszaköszön az előzőekben említett schumpeteri gondolat.

A három várható hatás közül tehát kettő nem bizonyítható megfelelően: legfőljebb kismértékben valószínű, hogy a személyijövedelemadó-elvonási szint csökkentése számottevő mértékben hoz be (hoz vissza) munkaerőt a munkaerőpiacra, azt pedig nem erősítik meg a számítások, hogy a háztartások megtakarításait ösztönöznék a kamatok jövedelemadó-terhelésének csökkentése.

Ezek természetesen csak amerikai tapasztalatok, mégis utalnak arra, hogy a szűken fiskális szemléletű kínálatorientáció *rövid távú* eredményességét aligha lehet megnyugtatóan megítélni. Annál is inkább, hogy az említett hatások csak a munkaerő- és a tőkepiac kínálati (termelési) oldalát befolyásolják, viszont a kínálatorientációs lépéseknek feltétlenül vannak keresleti hatásai is, amelyeket nem szabad figyelmen kívül hagyni (uo.).

### **Kínálatorientáció, növekedésösztönzés, fiskális politika**

A kínálatorientáció gazdaságpolitikai tartalma egyáltalán nem ellentmondásmentes még akkor sem, ha – mint eddig – ezt a tartalmat elsősorban elméleti síkon vizsgáljuk. A kínálatorientáció hatásai jóval túlmentek – még az Egyesült Államokban is – az adócsökkentés közvetlen hatásain. A továbbiakban ezeket a hatásokat kívánjuk szemléltetni néhány példával.

#### *A kínálatorientáció és az „adóverseny”*

Az adócsökkentés makroökonómiai hatásait azért félrevezető csak az Egyesült Államokban vizsgálni, mert az összes nyugat-európai országé, de Magyarországé is sokkal nyitottabb gazdaság. Márpedig nyitott gazdaságok között „nemzetközi adóverseny” (*international tax competition*, lásd *Mendoza-Tesar* [1995]) alakulhat ki akkor, ha egymáshoz közeli vagy egymással szoros tőkeforgalmi kapcsolatokban levő országok párhuzamosan valószínűsítik meg fiskális szemléletű kínálatorientációs gazdaságpolitikát. Ekkor ugyanis a legalacsonyabb adóterhelést ígérő ország válhat a legkedveltebb tőkemozgási célponttá, és – szélsőséges esetben – a nemzetközi működőtőkékéért egymással versengő országok mintegy az aukciós modell szerint, egymásra licitálva alakíthatják fiskális politikájukat.

Ezeknek az adócsökkentéseknek már egyre kevesebb köze lenne a kínálatorientációs modell eredeti logikájához. A beruházások és a gazdasági növekedés megélénkítése érdekében végrehajtott adócsökkentések kedvező hatásainak értelmezése azonban még ugyancsak vitatott.

#### *Az adócsökkentések tényleges beruházási hatásai*

Lawrence Summers arra hívja fel a figyelmet, hogy a GDP bruttó beruházási hányada önmagában nem jó mutatója a beruházások megélénkülésének, és a nettó termelő (*productive or non-financial*) beruházások hányadát is figyelni kell (*Summers* [1981] 115. o.). Míg az első mutató a hetvenes években emelkedett az amerikai gazdaságban, a második jelentősen csökkent.

Ez a probléma azoknak a kínálatorientációs eszközöknek a hatásával kapcsolatban alapozhat meg kételyeket, amelyeknek az amortizációs szabályozás megváltoztatásával (például a leírási kulcsok növelésével vagy a gyorsított leírás szélesebb körű bevezetésével) kellene szolgálniuk a beruházások élénkítését. Akkor ugyanis, ha a GDP bruttó

beruházási (vagy bruttó állótőke-beruházási) hányada a kedvezőbb amortizációs szabályozás miatt emelkedik, a nettó termelőberuházások GDP-n belüli részaránya csökkenhet.<sup>17</sup>

A fenti érvek miatt az amortizációs szabályozás „vállalkozásbaráttá” tételének nem kell kikerülnie a kínálatorientációs gazdaságpolitika eszköztárából, de olyan eszközökre is szükség van, amelyek a friss tőke képződését segítik. A kínálatorientációs iskola alapfeltevése szerint ilyen eszköz elsősorban az adócsökkentés.

### *A dereguláció költségcsökkentő hatásai*

A szakirodalom a kínálatorientáció egyik fontos elemének a deregulációt tekinti, a vállalkozók terheinek csökkentése és a kormányzati kiadások lefaragása érdekében. A gazdaság működésébe való kormányzati beavatkozás költségei sokfélék, és korántsem merülnek ki a kimutatható államigazgatási kiadásokban.

Murray Weidenbaum szerint a kormányzati beavatkozásnak közvetett értelemben számos *költségtényezője* van, amelyek elsősorban *nem is a kormányzatnál, hanem a vállalkozóknál merülnek fel* (Weidenbaum [1981] 247–251. o.):

1. a nem végrehajtott kutatási programok a növekvő „defenzív kutatási költségek” miatt. A „defenzív kutatási költségek” fogalma azt jelenti, hogy a kutatóhelyeknek egyre többet kell költeniük pályázatokra, adminisztrációra, jogi és pénzügyi szakértőkre, emiatt pedig ugyanannak a kutatási feladatnak az elvégzését csak drágábban tudják vállalni, mint korábban;

2. az elmaradt beruházások, mert a növekvő szociális terhek felszívják a tőkét. Itt is egyfajta „kiszorító hatás” érvényesül mind vállalati, mind nemzetgazdasági szinten;

3. a bérterhekkel összefüggésben magas bérköltségek (hozzátelhetjük: és az emelkedő törvényes minimálbérek) miatt a munkaerőpiacról kiszorult munkásoknak ki nem fizetett bérek. Itt csak nemzetgazdasági szintű költség jelentkezik, de ilyen költségtényezőként számításba kell venni a munkanélküli-segélyek és egyéb szociális kiadások megnövekedését;

4. a kormányzati beavatkozás nem mérhető hatásai a magángazdaság vállalkozói természetére. Ez – magyar terminológiával – a „vállalkozásbarát gazdaságpolitika” hiányából eredő közvetett költségeket jelenti. Egzakt módon természetesen nem lehet számszerűsíteni őket, de ide tartozik mindaz a jövedelemkiesés, amelyet a befektetésektől és a beruházásoktól tartózkodó vállalkozói magatartás okoz a nemzetgazdaságban. Ennek a magatartásnak az okai pedig nemcsak a magas adók, hanem a hatóságok nem kooperatív viselkedése a vállalkozásokkal szemben, és a vállalkozások működtetésének túlzott adminisztratív terhei.

A kínálatorientációs ideológia<sup>18</sup> fontos része a vállalkozói szféra terheit csökkentő dereguláció. A baj csak az, hogy a vállalkozói szféra terheinek csökkentése sokféleképpen értelmezhető, és az egyes vállalkozások terheit csökkentő, másokét viszont növelő intézkedéseket sok kormány általában „vállalkozásbarát” lépésnek igyekszik feltüntetni.

Ez jó lehet arra, hogy esetenként nagyobb presztízsveszteség nélkül elfogadtassanak megszorító lépéseket, *lejárathatja viszont a deregulációs retorikát*, és ezzel tovább mélyítheti a tartós bizalmi válságot a kormányzat és a vállalkozói szféra között. Ilyen bizalmi válságban pedig a kínálatorientációs gazdaságpolitika sikeres bevezetéséhez szükséges kormányzati szavahihetőséget nehéz megszerezni.

<sup>17</sup> Az amortizációelmélet szerint ugyanis a „nettó jövedelem csak akkor és annyiban mutatható ki, ha már gondoskodtunk a tőkefogyasztás ellentételezéséről” (Bélyácz [1993] 19. o.). Egyéb tőkeforrás híján, *ceteris paribus* azonban a bruttó beruházási ráta csak nettó jövedelem felhasználásával növekedhet.

<sup>18</sup> Erről az ideológiáról lásd Heilbroner [1982] 86–88. o.



### *Adócsökkentések és a politika*

Az Egyesült Államokban – kínálatorientációs retorika és ilyen szakmai háttér nélkül – már a Carter-féle demokrata kormányzat végrehajtott adócsökkentéseket a hetvenes évek végén. Ezeket az adócsökkentéseket azonban kormányzati kiadáscsökkentések is kísérték, és szó sem volt az adócsökkentések kínálatösztönző hatásáról.

Ugyanakkor az adókedvezményeket nem általában, hanem különböző, többé-kevésbé precíz kritériumok alapján nyújtották. Ez pedig alapul szolgálhatott olyan vádakhoz, hogy az adókedvezményeket személyes kapcsolatok és kormányzati politikai érdekek alapján, „osztogatásos” rendszerben adták (*Hatch* [1981] 260. o.).

A Reagan-féle kínálatorientációs gazdaságpolitika adócsökkentési törekvései csak néhány évig érvényesülhettek a költségvetési egyensúly – az adócsökkentésen kívüli okokkal legalább ennyire magyarázható – felborulása miatt. A kínálatorientációs gazdaságpolitikából azonban tartósan fennmaradt, hogy „... a kedvezmények, kivételek, mentességek eltörlésével – legalábbis egy ideig – megnehezül az a politikai gyakorlat, amely az adórendszeren keresztül igyekszik preferenciákat érvényesíteni. Az állam tehát egy újabb területről kényszerült kivonulni, számára az adórendszer mint egyedi beavatkozási terület – egy ideig legalábbis – megszűnt” (*Horváth* [1988] 1224. o.).

### **A kínálatorientációs gazdaságpolitika mérlege**

#### *Makroszintű kínálatorientáció – az amerikai eset*

Az amerikai republikánusok első, 1977–1978-as adócsökkentő csomagja (s benne a Kemp-Roth-féle törvényjavaslat) *nem* a Laffer-görbe létezésének feltételezésén alapult, mert ez a csomag nem tűzte ki célul a költségvetési egyensúly helyreállítását. Az adócsökkentő csomagtól kizárólag *növekedésösztönző* hatást vártak (*Roberts* [1984] 29. o.).

A társasági adók csökkentésének növekedésösztönző hatását azonban több makroökonómiai modell *nem* jelezte előre (sem a Klein-féle Wharton-, sem az Eckstein-féle DRI-modell) s csak kevés modell *igen* (például az Evans-féle Chase-modell). Valójában az amerikai ökonometriai makromodellezők többsége nem nyújtott elméleti alapokat a kínálatorientációs politikához, azaz olyan feltevésekre alapozta modelljét, mintha a beruházások jövedelmezőségét javító adómegettakarítások nyomán a beruházási volumenek és a jövedelmeknek csökkenniük kellene (uo. 34. o.).

A vita akörül folyt – és akkoriban még lehetett példálózni a Thatcher-kormány előtti időben igen magas, 98 százalékos brit tőkejövedelmi adókulccsal – , hogy az alacsonyabb adók a gazdasági tevékenységek mekkora hányadát hozzák vissza a legális gazdaságba, illetve, hogy a megnövekedett szabadidő *lehetőség költsége* mennyivel emelkedik az adócsökkentés miatt (uo. 36–41. o.).<sup>19</sup>

A kínálatorientációs politika elleni fő, elsősorban Alice Rivlin által képviselt keynesiánus ellenérv szerint a háztartásoknak előre kalkulált jövedelmi volumenük van, és befektetési, munkavállalási, illetve szabadidő-eltöltési magatartásukat ehhez igazítják. *Ha tehát az adók nőnek, az emberek többet fognak befektetni, illetve dolgozni.*

<sup>19</sup> A magasabb adók mellett ugyanis a befektetés helyett fogyasztásra költött pénz, illetve a munka helyett pihenéssel töltött idő – tehát például a pénz és az idő ilyen együttes felhasználását lehetővé tevő luxusutazások – kevesebb tőke- és munkajövedelemtől fosztja meg a lehetséges befektetőt és munkavállalót, akinek így kisebb a *lehetőség költsége* (a vakáció tényleges költsége elmaradt adózás utáni tőke- és munkajövedelemben kifejezve).

Erre a furcsa érvelésre azonban éppen úgy nem volt ökonometriai bizonyíték, mint a kínálatorientációs iskola éppen ellenkező értelmű ellenérvére (uo. 41. o.). A kínálatorientációs politikát szorgalmazó közgazdászok érvrendszerét akkor nem kisebb politikai tekintély, mint *Bush* – aki később 1988–1992 között az Egyesült Államok elnöke volt – nevezte voodoo economicsnak („vudu közgazdaságtan”) (uo. 42. o.).

A szakmai és a politikai hangulat azonban a szenátus egyesített gazdasági bizottságában (Joint Economic Committee, JEC) folytatott viták és a közben elvégzett mélyebb elemzések nyomán két év alatt megváltozott. Mire a Reagan-adminisztráció hivatalba lépett, már Rivlin, Klein és több más korábbi keynesiánus is kínálatorientáció-pártinak vallotta magát (uo. 61–65. o.). A szakmai eszmecsere azonban továbbra is a kínálatorientációs politika fiskális elemeire koncentrált, és az iparpolitikai vagy más, a befektetési döntéseket közvetlenül orientáló eszközök alkalmazásáról nem volt szó.

A szakmai érvektől függetlenül azonban tény, hogy az Egyesült Államokban sohasem lett volna kínálatorientációs gazdaságpolitika, ha a gazdaság nem „ragad bele” a stagflációba a hetvenes évek második felében, mégpedig nemzetközi összehasonlításban igen lassú termelékenységi dinamika mellett (uo. 69. o.). Tehát a kínálatorientációs politika nem a szakmai érvek minősége, hanem a tartós válságból egyre kétségbeesettebben kiutat kereső gazdaságpolitikusok nyomására került napirendre, majd vált szakmai divattá az Egyesült Államokban.

A Reagan-féle adócsökkentő csomag a következő elemeket tartalmazta: 1. a személyi jövedelemadó marginális kulcsainak csökkentése; 2. a tőkejövedelmek legfelső adókulcsának mérséklése 70-ről 50 százalékra; 3. az amortizáció általános meggyorsítása; 4. a beruházásokra igénybe vehető adóhitel lehetőségének kiterjesztése; 5. a személyre szóló általános adóhivatali (IRS) számlák rendszerének bevezetése; 6. adóhitel bevezetése a K+F kiadásokra; 7. az adósávok inflációt követő indexelése <sup>20</sup> (*Boskin* [1987] 145–146. o.).

Az 1981-es és 1982-es amerikai adótörvények áttekintéséből látható, hogy a reformok nemcsak adócsökkentésekből álltak, hanem ésszerűsítő lépésekből is, illetve olyan elemekből, amelyek – például a beruházásokra és a K+F kiadásokra igénybe vehető adóhitel – a beruházások megtérülését közvetve, de jelentős mértékben javítják. Mindez azonban nem változtat a tényen, hogy az amerikai kínálatorientációs gazdaságpolitika mindenekelőtt a fiskális politika „áramvonalasításából” állott.

A kínálatorientációs irányzat Európába (pontosabban a kontinentális Európába) már egy más, az iparpolitika bizonyos formáit is magában foglaló felfogásban került át. Amire pedig Európában ez a gazdaságpolitika – többnyire más néven és részben eltérő tartalommal – szélesebb körben elterjedt, az Egyesült Államokban meghaladottá vált. 1982 augusztusában Reagan elnöknek jelentős adóemeléseket kellett javasolnia a súlyosan megromlott költségvetési egyensúlyra tekintettel.

Az amerikai kínálatorientált gazdaságpolitikának eredeti formájában négy év alatt vége lett annak ellenére, hogy a deficit megugrásának voltak más, valószínűleg az adócsökkentéseknél nagyobb mérlegrontó, viszont nem növekedésösztönző hatású okai is. Például a tovább növekvő társadalombiztosítási és jóléti kiadások,<sup>21</sup> valamint – egy 1982. novemberi Reagan-beszéd szerint – az a tény, hogy a kínálatorientációs csomag nem bizonyult elegendőnek a növekedés ösztönzésére és a termelékenység növelésére (*Roberts* [1984] 296. o.).

<sup>20</sup> Ezt az elemet csak 1985-től vezették be.

<sup>21</sup> Ezek szerepét az amerikai kínálatorientáció kudarcában részletesen elemzi *Boskin* [1996] 125–129. o. Az elemzés lényege, hogy nem lehet sikeres kínálatorientációs politikát megvalósítani a társadalombiztosítás magas költségű és alacsony hatékonyságú rendszerének fenntartásával.

A deficit okainak átfogó elemzése azt mutatta meg, hogy a sajtóban annak idején sokat bírált katonakiadás-növekedést majdnem teljesen ellensúlyozta más kiadási tételek egyidejű, erőteljes visszafogása, és a több éven át a GNP 5 százaléka rúgó költségvetési deficit az adócsökkentések miatti kimutatható bevételekiesés, valamint a kamatemelkedés és az adósságnövekedés miatt felfutó kiadások együttes következménye volt (*Boskin* [1987] 175–176. o.).

Ez az érvelés nem tükröz „kínálatorientációs szellemet”, de nem utal arra a körülményre sem, hogy a Laffer-görbe fordulópontja előtt az adók csökkentése az adóbevételeket is csökkenti, azaz a görbe nem megfelelő pontján végrehajtott adócsökkentésekkel nem lehet elérni a várt hatást. Ehhez persze szükséges lett volna a Laffer-görbe egzakt felrajzolása, ami viszont tudományos szigorúsággal nem történt meg.

Másrészt tény, hogy az 1983-tól megforduló trend, az adókulcsok emelése az első években még nem tudta megfelelő mértékben lefékezni a deficit emelkedését. Az 1982 és 1986 közötti időszakban a szövetségi költségvetési deficit a GNP 4,8 és 4,9 százaléka között mozgott éppen az 1983-as évet kivéve, amikor 5,4 százalék volt, ugyanebben az időszakban viszont a nettó megtakarítási hányad előbb – 1982 és 1984 között – 1,6-ról 4,0 százalékra nőtt, majd két év alatt visszaesett 1,9 százalékra (uo. 186. o.).

Tehát a kínálatorientációs kurzus végét jelentő adóemelések szignifikánsan nem javították a költségvetés helyzetét (érv a kínálatorientációs politika ellenzőivel szemben, azaz közvetve a kínálatorientációs irányzat mellett), miközben – igaz, csak átmenetileg – jelentősen javították a nettó és hasonló mértékben a bruttó megtakarítási hányadot (érv a kínálatorientáció ellen). Valójában a felsorolt adatok nem adnak egyértelmű alapot sem a kínálatorientációs politika adott válfaját elvető, de az azt támogató érvekhez sem.

1983 elején az elnök egy „hagyományos republikánus szemléletű” költségvetési törvényjavaslatot nyújtott be a megelőző két év kínálatorientációs szemléletű költségvetése helyett. A harc eldőlt, bár a Kongresszus költségvetési bizottsága 1983. februári jelentésében még hangsúlyozta a tervezett adóemelések növekedést és beruházásokat gátló hatását (*Roberts* [1984] 298. o.).

Az amerikai kínálatorientációs gazdaságpolitika igazi mérlegét csak a kínálatorientációs politika „virágkora”, azaz az 1980–1982 közötti évek után jó egy évtizeddel lehetett megvonni, amikor már hosszabb távú adatsorok is rendelkezésre álltak.

A fiskális eszközökre összpontosító amerikai *kínálatorientációs politika mérlege* összességében *negatív*, de az értékeléshez néhány korrekciós megjegyzés is tartozik (*Akhtar-Harris* [1992] 16–18. o.). A nyolcvanas évtizedben kumulálódott jelentős költségvetési deficit nagyban megnövelte a gazdaság külső eladósodását, miközben az adókedvezmények nem növelték a beruházási kedvet lényeges mértékben.<sup>22</sup> A gazdaság kínálati oldala ugyanakkor nem bővült, sőt egyértelműen csökkent (a potenciális GDP szintje 2,5-3,5 százalékkal volt kisebb az évtized végén, mint az elején) (*Akhtar-Harris* [1992] 16. o.).

A személyi jövedelemadó-csökkentések makroökonómiai hatásai vegyesek, de inkább pozitívak voltak. A megtakarítások nem a várt mértékben, sőt egyes számítások szerint egyáltalán nem nőttek (uo. 15. o.). Ugyanakkor a kínálati oldalt erősítette, hogy ezek az adócsökkentések az évtized egészében mintegy 3 százalékkal bővítették a munkaerő-kínálatot<sup>23</sup>. A potenciális GDP szintjének csökkenése viszont annyit jelent, hogy a gaz-

<sup>22</sup> Itt azonban nem lehet megfeledezni arról, hogy 1982 után a beruházásokhoz fűződő adókedvezményeket fokozatosan leépítették úgy, hogy közben lényegesen nem növelték meg a Reagan-kurzus elején csökkentett elvonási szintet.

<sup>23</sup> Ez annál is figyelemre méltóbb, hogy a Reagan-kormányzat a kínálati oldal munkaerő-piaci elemét a munkavállalásra való negatív ösztönzéssel is erősíteni kívánta. Ezzel összefüggésben szűkítették a munkanélküli-ségélyben részesíthető munkavállalók körét, és csökkentették a segélyek mértékét. Több ökonometriai vizsgálat is megerősítette ezeknek az intézkedéseknek a kedvező hatását a munkaerő-kínálat alakulására (*Akhtar-Harris* [1992] 8. o.).

daság tőkeállománya, „tőkebázisa” (*capital base*) a munkaerő-kínálat növekedését is meghaladó mértékben zsugorodott.

Valójában tehát az történt, hogy a kínálatorientációs gazdaságpolitika fiskális eszközei az adórendszerbe épített közvetlen beruházási ösztönzők gyengesége, majd fokozatos leépítése miatt „féloldalasan”, csak a munkaerő-, de nem a tőkeállomány növelésével fejtettek ki kínálatbővítő hatást. Ezzel viszont a gazdaság *termelésítényező-arányait* a *munkaerő-intenzív termelés irányába tolták el*.

### *A brit kínálatorientációs példa és általánosabb tanulságai*

A Thatcher-kormány 1979. májusi hivatalba lépése után igen gyorsan megkezdődött a brit kínálatorientációs gazdaságpolitika kibontakozása<sup>24</sup>. Ennek a kínálatorientációs csomagnak a tartalma sokkal bővebb volt az amerikaiánál, mert kiterjedt a privatizációra, az adó- és a társadalombiztosítási rendszer teljes átalakítására, valamint a munkaerő-, a tőke- és az árupiacok megszabadítására az állami ellenőrzés legnagyobb részétől (*Healey* [1992] 74. o.).

Később kapcsolódott hozzá egy mikroszféra-kezelési csomag is. Erről azonban a hivatkozott szerzők egy része alig vett tudomást, és hatásvizsgálatok sem készültek róla. Cikkünkben bemutatjuk az iparpolitikai eszközöket, de kitérünk arra is, hogy a Thatcher-féle kínálatorientációs gazdaságpolitikában nem látszott konzisztencia a makroszintű és a mikroszintű elemek között.

A makroszintű kínálatorientációs csomag következményei között valóban feltűnő volt a termelékenységi dinamika és a GDP-növekedés felgyorsulása két-három év késéssel, ugyanakkor a fizetési mérleg annak ellenére gyors romlásnak indult a nyolcvanas évek közepétől, hogy a brit gazdaság közben számottevő kőolajexportőrre vált. Azt pedig természetesen nem lehetett megállapítani, hogy a brit gazdaság miként viselkedett volna 1979 után a kínálatorientációs és átfogó gazdasági reformcsomag nélkül (*Healey* [1992] 75. o.).

A kérdés egyáltalán nem akadémikus, mert ahogy a kínálatorientáció amerikai változatában túlsúlyban voltak a fiskális politika eszközei, a brit változat a kínálatorientáció olyan széles értelmezésén alapult, amelybe az adott gazdaságpolitikai kurzus mellett belefért számos tartósabb érvényű struktúraátalakító, tulajdonképpen „rendszerelő” intézkedés is.<sup>25</sup> Emiatt már a nyolcvanas évek végi brit gazdaságban is kérdés volt, hogy mekkora mozgásteret marad a kormánynak a szélesen értelmezett kínálatorientációs politika folytatásában akkor, ha a privatizáció és a többi tartós átalakító intézkedés korábban a csomag részeként valósult meg.

Ezt a kérdést a kilencvenes évek második felében Kelet-Európa átalakuló gazdaságai-ban is fel kell tenni, ha a privatizáció befejeződik. Ehhez pedig jelenleg éppen Magyarország áll a legközelebb a régióban, tehát alighanem itt kell a leggyorsabban megtalálni a szűken értelmezett kínálatorientációs gazdaságpolitika korszerű, nemcsak fiskális politikai elemekből álló eszközrendszerét.

<sup>24</sup> Ennek előzményeiről, az 1974-ben megbukott *Heath* miniszterelnök által folytatott keresletorientált gazdaságpolitika kudarcáról lásd *Budd* [1980].

<sup>25</sup> A kifejezésnek természetesen Kelet-Európában különleges íze van. Mindamelllett a magas elvonások mellett, a beruházásokra és a szakképzett munkaerő alkalmazására nem ösztönző korábbi brit fiskális rendszert valóban alapvetően átalakították. Az angolszász világban a folyamat még napjainkban is tart. A legutóbbi években Új-Zéland kormánya hajtott végre még gyökeresebb reformokat az importkorlátozások és az agrártámogatások szinte teljeskörű eltörlésével, a szociális rendszer jelentős szűkítésével a rászorultsági elv vaskövetkezetességű érvényesítése mellett.

A brit kínálatorientációs politika részeként a személyijövedelemadó-kulcsok korábbi, 25-től 98 százalékgig emelkedő erős progresszivitását nagyban csökkentették. Csak két új szja-kulcs maradt, a 25 és a 40 százalékos, a társasági adó kulcsát pedig 53-ról 35 százalékra vitték le. A rendszerbe széles körű inflációkövető elemeket (az indexelés különböző formáit) is beépítettek (uo. 76. o.).

*A brit kínálatorientáció tapasztalatai vegyések, mert a thatcherizmus tizenegy éve után újabb hat évvel sem lehet eldönteni, hogy valójában milyen tényezők okozták a brit gazdaság egészének s ezen belül kínálati (termelési) oldalának kétségtelenül átfogó átalakulását.* A hivatkozott brit elemzés (uo. 79–80. o.) nem ad világos választ. Szerinte a brit gazdaságban tapasztalt jelentős, ám egyszerűnek és nem is tartósnak tűnő termelékenységemelkedés vagy annak a sokkhatásnak volt köszönhető, amellyel a konzervatív kormányzat radikálisan átalakította a munkáltatók és a munkavállalók kapcsolatrendszerét és leépítette a túlfoglalkoztatást a gazdaságban, vagy pedig annak, hogy a gazdaság kínálati (termelési) oldala rövid idő alatt is jelentősen korszerűsödött.

Healey szerint valószínűleg az első válasz az igaz, mert úgy tűnik, a kilencvenes évek eleje óta a brit gazdaság visszacsúszik a termelékenység és a termelés korábbi alacsony növekedési pályájára.

A brit termelékenység hosszabb távú trendjeiről nemzetközi összehasonlításban igen alapos elemzést közöl *Oulton* [1995]. Árnyalt fogalmazásában a brit munka-, illetve az összetényező termelékenység (*total factor productivity*) valóban *megjavult* a nyolcvanas években a hetvenes évtizedhez képest, az ötvenes és a hatvanas évekhez viszonyítva azonban már inkább csak a korábbi dinamika *helyreállásáról* (*recovery*), mintsem hosszabb távú javulásról (*improvement*) lehet beszélni, és a trend 1989 után valóban lefelé hajlik (*Oulton* [1995] 54. o.).

Nemzetközi összehasonlításban – a sikeresnek mondott ipari országok között – a brit gazdaság a 24-es mezőny végéről az első harmadba tornászta fel magát, de ezek az idősorok nem igazán szignifikánsak a brit teljesítmény megtérüléséhez, mert szakaszhatárunk (1973) eléggé távol van 1979-től, a kínálatorientáció megjelenésének évétől az Egyesült Királyságban.

Ez az elemzés végső soron ugyanazt sugallja, mint a Healey-féle: a brit termelékenységjavulás jelentős részben a szakszervezetek megtörésének, a beruházási és innovációs kedv ennek köszönhető fellendülésének tulajdonítható, amit a szerző korábbi – részben saját – elemzésekre hivatkozva ökonometriailag is bizonyít (uo. 59–60. o.). Tehát újfent nem látható tisztán a kínálatorientációs politika szerepe a nyolcvanas évekbeli brit termelékenységjavulásban.

A kínálatorientációs lépések tényleges hatásával kapcsolatos dilemma más dimenzióban is megfogalmazható. A brit kínálatorientációs csomag ugyanis elsősorban fiskális elemeket tartalmazott az amerikai kínálatorientációs felfogásnak megfelelően, viszont a beruházások ösztönzésére valóban alkalmas, a befektetések megtérülési feltételeit javító adórendszeri változásokat az első időszakban még nem kísérte „rásegítő” eszközöket tartalmazó aktív iparpolitikai csomag.

A kérdés végső soron az, hogy *lehet-e tartós hatású az a kínálatorientációs gazdaságpolitika, amely elsősorban (vagy csak) fiskális eszközökre épül.* Az amerikai és a brit példa egyaránt azt sugallja, hogy ez a hatás aligha lehet tartós.

A brit kínálatorientációs irodalom gazdag ökonometriai bizonyító anyagot vonultat fel annak szemléltetésére, hogy a foglalkoztatás költségeit és a munkaerőpiac merevségét elsősorban a szociális támogatások és a munkanélküli-segélyek túl kiterjedt rendszere okozta 1979 előtt az Egyesült Királyságban.

Más országokban, például Svédországban és Svájcban viszont azért maradhatott fenn versenyképes gazdaság ilyen rendszerek mellett is, mert a munkaerőpiac természetes

működésébe beavatkozó támogatások felhasználását igen szigorúan ellenőrizték (*Minford* [1989] 57–59. o.). Ebben a megközelítésben a kínálatorientációs gazdaságpolitika első-sorban nem új fiskális politikát jelent alacsonyabb marginális adókulcsok mellett, hanem átfogó deregulációt és liberalizációt (uo. 67. o.).

A Thatcher-féle kínálatorientációs politika *Alan Walters* szerint ugyanolyan elengedhetetlen volt a brit gazdaság újjászületéséhez, mint a *vele együtt* megvalósított fiskális-monetáris politikai csomag (*Walters* [1989] 185. o.). Ebben a felfogásban a kínálatorientáció a gazdaság versenyképességi válságának megoldását segítő gazdaságpolitika része, s ezt monetáris és fiskális stabilizációnak kell bevezetnie.

A pénzügyi stabilizációt követik a kínálatorientációs lépések, amelyek közé egyebek mellett a privatizáció, a normális piacműködés és a magánszektor helyreállítása<sup>26</sup> tartozik. A harmadik fázisban pedig a gazdaság intézményrendszerét alakítják át úgy, hogy a közületi szolgáltatások (például: kormányzat, oktatás, egészségügy) fogyasztói ellenőrzése erősebb legyen.

Walters szerint ennek, a kínálatorientációnál sokkal szélesebb értelemben vett gazdaságátalakító politikának 1980 és 1988 között két szakasza valósult meg az Egyesült Királyságban: 1980 és 1982 között az első, a stabilizációs szakasz, 1982–1988 pedig a második, a kínálatorientációs fázis (uo. 185–186. o.). 1989-ben publikált tanulmányában a harmadik szakaszt az 1987–1992 közötti időszakra várta, de ezt a szakaszt írta le a legkevésbé világosan, és valószínűleg az ebbe a szakaszba tartozónak tekintett átalakulás valósult is meg a legkevésbé.

Ebben a megközelítésben a második fázis, a kínálatorientációs csomag már jócskán eltér a fiskális eszközökre koncentrált tengerentúli felfogástól, viszont több olyan *rendszerátalakító* lépést tartalmaz, amelyről Kelet-Európában első látásra nehéz elhinni, hogy az Egyesült Királyságban is szükséges volt. A lépések *Walters* [1989] felsorolásában a következők:<sup>27</sup>

1. dereguláció<sup>28</sup>: a bérek, az árak, az osztlékok alakulása fölötti kormányzati ellenőrzés számottevő szűkítése, illetve dereguláció a termelésben, a kereskedelemben és a pénzforgalomban,<sup>29</sup>

2. privatizáció: az állami tulajdon, valamint az állami tulajdon fölötti ellenőrzés minél nagyobb hányadának átkerülése a magánszektorba;

3. szakszervezeti reform: annak az erős szakszervezeti hatalomnak a meggyengítése, amelyet az Egyesült Királyságban még egy 1906-os törvény hozott létre a munkahelyi konfliktusok megoldásáról (*Trade Disputes Act*);

4. fiskális és monetáris reformok:<sup>30</sup> a marginális adókulcsok csökkentése és az adóbázis szélesítése a kivételek szűkítésével;

<sup>26</sup> A hivatkozott tanulmányban a privatizáció és a magánszektor helyreállítása külön szerepel, mert a két kifejezés más-más dolgot is jelent. Az első a tulajdonosváltást, a második viszont a magánvállalkozás normális feltételeinek a helyreállítását és a magánvállalkozás ismételt elterjesztését a gazdaság szereplőinek alapvető létformájaként.

<sup>27</sup> Igen figyelemre méltó tény, hogy a következő felsorolásban nem szerepelnek a brit kínálatorientációs csomag mikroszféra-kezelési eszközei, amelyeket később részletezni fogunk. Ennek a „figyelemkihagyásnak” valószínűleg az az oka, hogy a gazdaságpolitikai elemzők gondolkodásának középpontjában igen gyakran a makroszintű gazdaságpolitika áll (például az aggregált kereslet és kínálat strukturális egyensúlyának problémáival kapcsolatban), a mikroszintű politika iránt viszont kisebb az érdeklődés, és gyakran kevesebb is róluk a konkrét ismeret.

<sup>28</sup> A Thatcher-kormány deregulációs lépéseiről részletesen lásd *Borszéki* [1989] 39–41. o.

<sup>29</sup> Az 1979-es thatcheri gazdaságpolitikáig a brit állampolgároknak még mindig együtt kellett élniük a második világháború után bevezetett valutáris korlátozások egy részével. A hetvenes évek végére ezekből már csak a kivándorlókát sújtó rendelkezések maradtak meg: 1976–1978-ban minden egyes kivándorló csak 7000 fontot vihethet magával, és személyes, valamint háztartási javain kívül minden más tulajdonát (például értékpapírjait) az Egyesült Királyságban kellett hagynia (*Walters* [1989] 191. o.).

<sup>30</sup> Ezek nem jelentenek egyet az ugyanebben a szférában korábban végrehajtott stabilizációs lépésekkel.

5. a közkiadások reformja: ez átfogó kiadáscsökkentési programot jelent számos állami támogatási jogcím megszüntetésével;

6. a szociális rendszer reformja: itt a fő cél a „morális kockázat” csökkentése, hogy a munkanélküli és a szegénységi támogatási rendszer ne gyengítse a munkavállalás iránti érdekeltséget. Ez a reformelem volt (lett volna) hivatott az úgynevezett „szegénységi csapda”<sup>31</sup> visszaszorítására is.

A kelet-európai reformországokban több ilyen lépés (például a dereguláció, a piaci liberalizáció és a privatizáció) az általános gazdaságpolitika tartalmától, a kínálatorientációs politika mértékétől függetlenül valósult meg. Más lépések (például a szakszervezetek megtörése) az eltérő társadalmi-politikai háttér miatt nem ugyanazt jelentenék, mint az Egyesült Királyságban, de józan ésszel nem is lehetne őket ajánlani például a magyar gazdaságpolitika számára. Így pedig már nem sok átvehető elem maradna a brit kínálatorientációs gazdaságpolitikából.

Walters [1989] összefoglaló értékelése a brit kínálatorientációról szinte apologetikus, mert olyan tartós és mélyreható változásokról beszél, amelyeket – mint írja – még egy jövőbeli munkáspárti kormány hatalomra jutása sem tudna semmissé tenni (211. o.). 1989-ben aligha láthatta előre, hogy a tory kormányzat még 1996-ban is hatalmon marad – de azt sem, hogy a kilencvenes évek elejétől már nem folytatja a Thatcher-féle „rendszerátalakító” politikát.<sup>32</sup> Későbbi elemzések viszont már nem vonnak ilyen kedvező mérleget a nyolcvanas évekbeli brit kínálatorientációs politikáról.<sup>33</sup>

Érdekes felfigyelni az alapvető különbségre a Thatcher- és a Reagan-féle kínálatorientációs gyakorlat között. Noha mindkét csomag tartalma látszólag azonos vagy igen hasonló volt akkor, amikor még csak választási fegyver volt és nem több ígérethalmaznál, a gyakorlati megvalósítás során a két csomag tartalma eltérő irányban fejlődött (Burton [1982] 301–306. o.). A brit kormány végül nem csökkentette az adóbevételek hányadát a GDP-n belül (a marginális kulcsok jelentős mérséklése ugyanis csak szűk kört érintett), és a makroökonómiai mutatók tanúsága szerint nem folytatott hosszabb távon is sikeres növekedésösztönző politikát. A kínálatorientációs retorika mögött – a makroszintű gazdaságpolitikában – elsősorban a pénzkínálat szűkítésének monetarista receptje állt, amely kétségtelenül sikeres volt az infláció csökkentésében.

A brit kínálatorientációs politikának ez a radikális – és tulajdonképpen az „igazi” vagy „ortodox” kínálatorientációs politika talaján álló – kritikája nem tekinti egy szigorúan vett gazdaságpolitikai csomag részének például azokat a politikai lépéseket, amelyekkel a Thatcher-kormány megtörte a szakszervezetek hatalmát, ezzel pedig csökkentette a foglalkoztatás költségeit és javította a munkaerőpiac működési hatásfokát.

Ez a kritika ugyanakkor hangsúlyozza, hogy a szakirodalomban leírt „igazi” kínálatorientációt a gyakorlatban csak olyan kormány valósíthatja meg, amely képes megtörni a

<sup>31</sup> A „szegénységi csapda” azt jelenti, hogy munkanélküliséggel töltött hosszú időszak után, illetve jelentős társadalmi lecsúszást követően a korábbi munkavállalókat még akkor is egyre nehezebb visszavezetni a munkaerőpiacra, ha már kínálkozik számukra állás.

<sup>32</sup> Ehhez látni kell azt, hogy a brit közjogi rendszerben az alsóházi többségre támaszkodó kormány a parlamenti ciklus öt éve alatt sokkal átfogóbb változásokat hajthat végre a gazdaságban és a politikai rendszerben, mint az az elnökkel együtt négy évig hivatalban maradó, de a Kongresszusban nem feltétlenül többséget élvező amerikai adminisztráció, amelynek állandó alkotmányos ellenőrzéssel és politikai egyeztetési kényszerrel (*constitutional checks and balances*) kell számolnia a Kongresszusban (Burton [1982] 298. o.) Az a német szövetségi kormány sincs könnyű helyzetben a brithez képest, amelynek kompetenciája számos ügyben nem terjed ki a tartományok szintjére. Így viszont annál meglepőbb, hogy a brit konzervatív kormány a kilencvenes évek elejétől nem folytatta a Mrs. Thatcher által 1979-ben megígért átfogó gazdaságátalakító programot.

<sup>33</sup> Lásd például Oulton [1995] igen alapos termelékenységi elemzését, amelyre korábban már hivatkoztunk.

lobbik és a kormányzati apparátus ellenérdekeltségét a kiadáscsökkentő intézkedésekkel szemben (uo. 303–304. o.). Erre pedig a szerző nem tartotta alkalmasnak sem a Reagan-adminisztrációt, sem a Thatcher-kormányt a nyolcvanas évek elején.

A magyar párhuzam szempontjából nagyon érdekes okfejtés, hogy az egyesek szerint a kínálatorientációs gazdaságpolitika részének tekintett, mások szerint azzal együtt megvalósított monetáris-fiskális stabilizáció nem tudta szolgálni a gazdasági növekedés felgyorsítását és a munkanélküliség csökkentését (uo. 310–312. o.). A brit kormány ugyanis a közkiadások megígért lefaragását nem tudta végrehajtani, és ehelyett a pénzkínálat igen szigorú ellenőrzésére és kordában tartására törekedett.

Összefügg mindezzel, hogy a Thatcher-kormány nem tudott igazán szakítani az 1974 és 1979 közötti munkáspárti (Callaghan-) kormány iparpolitikai gyakorlatával, pedig hivatalba jutását többek között éppen ennek a „támogatásos” iparpolitikának a szigorú és következetes bírálatával harcolta ki.

Az iparpolitika *pozitív, támogatásos, tervezéses és piacorientált* kategóriák szerinti osztályozását tudomásom szerint először Gunnar Eliasson alkalmazta a szakirodalomban (Eliasson [1983]), igaz, a „pozitív” iparpolitika kifejezést korábban több OECD-kiadványban is alkalmazták.

E felosztás szerint a *pozitív* iparpolitikát végrehajtó kormányzat aktív eszközrendszerrel működött, de ezzel nem eleve kiválasztott vállalati kör, hanem az innovatív, alkalmazkodásra, megújulásra képes cégek gazdálkodási feltételeit kívánja javítani. A *támogatásos* iparpolitika a társadalmi feszültségek, a foglalkoztatási problémák felerősödésének megakadályozását tekinti fő céljának. A *tervezéses* iparpolitika az erőforrások központi, és nagyrészt előre kijelölt vállalati kört segítő újraelosztásával próbálja meg az igazodást a nemzetközi strukturális és műszaki fejlődéshez egy iparfejlődési jövőkép alapján. A *piacorientált* iparpolitika pedig csak minimális mértékben befolyásolja a mikroszféra működési feltételeit, és beavatkozásait lényegében csak versenypolitikai jellegű lépésekre korlátozza.

A kezdeti szubvencióellenes lendület azonban csak néhány hónapig tartott az Egyesült Királyság kínálatorientációs gazdaságpolitikájában, és 1980 elejétől kezdve egész sor állami nagyvállalat (British Steel, British Leyland, Rolls Royce, ICL, British Shipbuilders, British Airways) válságkezelésére került sor kormányzati segítséggel (Burton [1982] 318. o.). Eliasson ide sorolja a brit kormány meghátrálását is az 1981. eleji bányászsztrájkok előtt.

Az igazsághoz azonban feltétlenül hozzátartozik – amit a hivatkozott tanulmány írásakor a szerző még nem tudhatott –, hogy a brit kormány hosszabb távon megoldotta az állami nagyvállalatok és a bányász-sztrájkok problémáját is. A felsorolt állami cégeket – kisebb-nagyobb „feljavítás” után – a nyolcvanas évek végéig mind privatizálták, a bányász-szakszervezeteket pedig 1984 tavaszán, az akkori sztrájkkal szembeni több hónapos kormányzati ellenállással törték meg. Mégis kétségtelen, hogy a brit „kínálatorientációs politikában” az 1979–1984 közötti kormányzati ciklus elején még valóban nem mutatkoztak meg a „pozitív” iparpolitika jelei.

### *Miért nem érvényesült kínálatorientált gazdaságpolitika Németországban?*

A nyugatnémet gazdaságban az 1982-ben hatalomra jutott konzervatív-liberális koalíciótól az 1983-as választási ígéretekben bízva sokan vártak kínálatorientált gazdaságpolitikát (Soltwedel [1989] 73. o.). Végül azonban sem az adók, sem a reguláció szintje nem csökkent, sőt inkább még emelkedett is<sup>34</sup>.

<sup>34</sup> Vegyük észre: a hivatkozott elemzés 1989-ből származik, márpedig köztudott, hogy a német lakosság fiskális terheit jelentősen tovább növelték az 1990-es újraegyesítés költségei.



A kínálatorientációs politika elmaradását azzal is lehetett magyarázni, hogy az NSZK-ban a nyolcvanas években nem volt gazdasági válság, tehát nem volt politikai nyomás azért, hogy ezt a válságkezelő terápiát is kipróbálják. Az idézett tanulmány szerint az NSZK gazdasága bizonyos értelemben nem „érett” a kínálatösztönzés bevezetésére, és a német közgazdaságtudomány még nem tudta meggyőzni a politikusokat a kínálatorientációs csomag üdvös hatásairól (uo. 94–95. o.).

Az NSZK-ban azonban 1990-re adóreformot terveztek, amely a hirtelen jött német újraegyesítés miatt végül elmaradt. Az adóreform szószólói akkor a kínálati (termelési) és a keresleti (piaci) oldalra is pozitív hatást vártak a reformtól,<sup>35</sup> mert a kínálatorientáció nem jelenthette a keresleti (piaci) oldal teljes elhanyagolását (Baum [1987] 42. o.).

A kínálatorientációs csomag a német esetben lényegesen még mindig nem ment volna túl az Egyesült Államokban alkalmazott kínálatorientációs terápián, mert a kapacitáskihasználtságot és a foglalkoztatottságot elsősorban csak fiskális eszközökkel és a dereguláción keresztül javította volna. Márpedig mindkettőnél jobb esetben egyszeri, rosszabb esetben csak átmeneti hatások várhatók, ha a „rásegítő” aktív iparpolitikai eszközök hiányoznak.

### A kínálatorientációs gazdaságpolitika eszközei

Nyugat-Európában és Észak-Amerikában a nyolcvanas évtized volt a kínálatorientációs gazdaságpolitika „aranykora”, és a kínálatorientációs eszközrendszereket elemző publikációk jelentős része is abban az időszakban készült. Mindez korántsem azt jelenti, mint-ha a kínálatorientációs gazdaságpolitika már divatjamúlt irányzat, illetve elméleti fogalom volna.

Számos országban azonban az egy évtizeddel ezelőtt kínálatorientációs névezett gazdaságpolitika időközben olyan változásokon ment át, amelyek miatt ezt az elnevezést már nem használják. Így például az Egyesült Államokban – már a Bush-adminisztráció idején – számottevő adóemeléseket hajtottak végre, az Egyesült Királyságban lényegében leállt a gazdasági rendszer 1979-ben megkezdett szinte viharos átalakítása, az Európai Unió legtöbb országában pedig (beleértve az Egyesült Királyságot) a költségvetés folyó deficitje a GDP-hez viszonyítva szinte meredeken nőtt 1993-ig vagy még tovább.<sup>36</sup>

A nyolcvanas évek „kínálatorientációs divatja” idején kidolgozott iparpolitikai eszközrendszerek legtöbb eleme azonban fennmaradt, igaz, már más gazdaságpolitikai keretben. Nyugat-Európa legtöbb országában ugyanis, ahol a nyolcvanas években kínálatorientációs kurzus volt, vagy annak elemeit alkalmazták a megnevezés használata nélkül (az Egyesült Királyság, Hollandia,<sup>37</sup> Belgium,<sup>38</sup> Ausztria,<sup>39</sup> Finnország,<sup>40</sup> Spanyolország<sup>41</sup>), a kínálatorientációs gazdaságpolitika nem lett teljesen a múlté.

<sup>35</sup> A varázsszó erre akkor a *two-handed strategy* (körülbelül: kétfelé cselekvés vagy kétirányú stratégia) volt, amivel a német recept kevésbé radikális jellegét és a keynesianizmussal való szembefordulás óvatosságot kívánták hangsúlyozni.

<sup>36</sup> A tizenkettek közül kivétel csak Luxemburg, Írország, és az időszak legvégén Olaszország volt. A folyamat 1974 és 1993 közötti elemzését lásd Lőrincné [1996] 295–298. o. Az elemzés összegzéséül Lőrincné Istvánffy Hajna azt is megjegyzi, hogy ez a tendencia igen megnehezíti a költségvetési politika alapvető irányzatának megváltoztatását az EU legtöbb országában. Ezt a következtetést aligha túlzás továbbgondolni úgy, hogy átfogó adócsökkentésekre, azaz egy újabb kínálatorientációs gazdaságpolitikára az elkövetkező években nemigen lesz lehetőség az EU jelentősebb országában.

<sup>37</sup> Lásd Greskovits [1986].

<sup>38</sup> Lásd Török [1984].

<sup>39</sup> Lásd Richter-Széky [1987].

<sup>40</sup> Lásd Török [1987b].

<sup>41</sup> Lásd Major [1992].

Radikális vonásait enyhítették, az adócsökkentési kísérleteknek véget vetettek, és felhagytak azokkal az ideológiai vitákkal, amelyek a kínálatorientáció mint általánosan használható növekedésgyorsító és válságkezelő eszköz alkalmasságáról szóltak. Megmaradtak azonban az eszközrendszerek, és ez a tény bizonyítja, hogy a túlzásaitól megfosztott, azaz ésszerűsített kínálatorientációs gazdaságpolitika ma sem időszertlenül.

### „Pozitív” iparpolitika az Egyesült Királyságban

A nyolcvanas évek közepére az Egyesült Királyságban a monetáris-fiskális színezetű kínálatorientáció mellett a „pozitív” iparpolitika is számos olyan eredeti eszközzel bontakozott ki, amelyet a kontinentális Európában csak évekkel később vezettek be. A brit kínálatorientáció „ortodox” bírálói – például a korábban hivatkozott John Burton (*Burton* [1982]) – azonban még a korszerű iparpolitikai eszköztár látható kialakulása idején is tovább hangoztatták azt a néhány esetet, ahol a kormány egyedi regionális vagy vállalati válságkezeléshez folyamodott, bár az évek során feltétlenül csökkenő mértékben.

Ezeknek a bírálatoknak a jogosságáról nem érdemes elvi vitákba bocsátkozni. Mint az alábbiakban látni fogjuk,<sup>42</sup> az Egyesült Királyságban meglepően sokrétű és árnyalt iparpolitikai, illetve mikroszféra-kezelési eszköztárat alakítottak ki a nyolcvanas évek elejétől. Az már további mélyebb elemzést igénylő, de témánkon túlmutató kérdés, hogy az eszközrendszer kidolgozásának és alkalmazásának háttérében mennyire állt valódi kínálatorientációs gazdaságpolitika, vagy inkább egy egyedi állami beavatkozási elemekkel tarkított monetarista kurzus (amelyet nevezhetünk pénzkínálat-szabályozásra épülő stabilizációs gazdaságpolitikának is).

E mélyebb elemzés nélkül csak valószínűsíthetjük, hogy a nyolcvanas évek első felének brit „kínálatorientációs” gazdaságpolitikája valójában kétarcú volt,<sup>43</sup> és elsősorban a mikroszféra kezelésében mutatott fel a „tankönyvi” kínálatorientációs gazdaságpolitikára<sup>44</sup> jellemző vonásokat.

A Thatcher-kormány kínálatorientációs iparpolitikájának a következők voltak az alapelvei (*Kolláth–Török* [1986] 44. o.):

1. a K + F tevékenység ösztönzése, a K + F erőforrások optimális felhasználásának az elősegítése;
2. az állam és a magánvállalkozók közötti kockázatmegosztás a polgári szektor azon fejlesztéseinek finanszírozásánál, amelyekhez az állam támogatást nyújt;
3. az iparpolitika pénzügyi eszközrendszerében háttérbe szorulnak a költségvetés által finanszírozott szubvenciók, juttatások és hitelek. Megnő ugyanakkor a tőkepiac szerepe a források biztosításában;
4. a tőkepiac szerepének növelése nem jelenti azt, hogy az iparpolitika megvalósításában elsődleges szerep jut a bankoknak. A kínálatorientációs gazdaságpolitika megvalósulásának az egyik fontos közvetett jele, hogy új típusú finanszírozó intézmények jönnek létre, mint például a kockázati tőke-társaságok, és a tőkepiaci intézményrendszer fejlődését az állam az ilyen szervezetek előtérbe kerülésének segítségével igyekszik befolyásolni. *A kínálatorientációs gazdaságpolitikának alapeleme, hogy olyan intézmények, szervezetek létrejöttét támogatja, amelyek a termelési tényezők piacainak jobb működését, ezen keresztül a tényezőáruk csökkentését segítik elő.*

<sup>42</sup> A „pozitív” brit iparpolitika eszközeinek alábbi bemutatása a *Török* [1989b] kéziratra támaszkodik.

<sup>43</sup> Erről a kétarcúságról lásd a korán elhunyt kitűnő közgazdász, Becsky György ma is időszertű elemzését (*Becsky* [1987]).

<sup>44</sup> Erről lásd többek között: *Begg–Fischer–Dornbusch* [1984].

Ennek a kurzusnak része, hogy olyan szervezetek létrejöttét is szorgalmazza a kormányzat, amelyek az innovációk piacának súrlódásmentes működéséhez szükségesek. Az ilyen szervezeteket K+F diffúziós szervezeteknek nevezik, és közéjük tartoznak az egyetemi *liaison office*-k, Spanyolországban az úgynevezett hálózati szervezetek, a diffúziós szakemberképzést szolgáló brit *Teaching Company Scheme*, vagy az ír Forbairt technológiafejlesztési ügynökség.<sup>45</sup>

Az alapelveket 1981 óta sokrétű iparpolitikai eszközrendszerrel próbálták átültetni a gyakorlatba. Az eszközrendszer alkalmazásának sikere nemcsak azért volt mérsékelt, mert a mikroszinten megvalósítani kívánt kínálatorientációs kurzus háttérben szigorú pénzkínálat-szűkítő monetáris politika húzódtott meg. Rontotta az eszközrendszer hatásfokát az a körülmény is, hogy nem állt a kormányzat rendelkezésére a K+F irányok, a vállalatok, az innovációk között jól eligazodni tudó és megalapozott szelekcióra képes szakértői gárda, és nem volt hatékony kiválasztási rendszer sem.<sup>46</sup>

A nyolcvanas évekbeli brit iparpolitika kulcsszerve a *British Technology Group* volt a nemzeti gazdaságfejlesztési tanács (NEDC) és az ipari és kereskedelmi minisztérium mellett (a két utóbbi szervezet inkább érdekegyeztetési, illetve stratégiai irányítási feladatokat látott el). A *British Technology Group* feladata volt, hogy különféle pénzügyi konstrukciókon keresztül közvetítse a mikroszférához a kormányzat fejlesztéspolitikai szándékait.

A *British Technology Group*ot tehát nem lehet afféle brit OMFB-nek tekinteni, mert nevével ellentétben sokkal inkább ipar-, mint technológiapolitikai intézményként működött. Programjai nem voltak iparág- vagy szektorspecifikusak, míg például a „klasszikus” iparpolitikát megvalósító ipari és kereskedelmi minisztérium a nyolcvanas évek folyamán működtetett gyapjúipari, vaskohászati vagy szerszámgyártási programot.

A *British Technology Group* felügyelete alá tartoztak, de nem voltak ennek a szervezetnek a részei azok a regionális fejlesztési szervezetek (*Scottish Development Agency, Welsh Development Agency, Highlands and Islands Development Board, Council for Small Industries in Rural Areas*), amelyek célja a csúcstechnológia elterjesztése volt az ország kevésbé fejlett területein. Itt nem magas színvonalú K+F központok vagy áramkörgyárak erőszakolt telepítésére kell gondolni elmaradott mezőgazdasági területeken, hanem olyan iparfejlesztési kezdeményezésekre, amelyekkel például kezdetben alacsonyabb színvonalú összeszerelési munkák meghonosításával lehet munkahelyeket teremteni az elmaradott vidékeken.

A brit kínálatorientált iparpolitika mikroszféra-kezelési eszközei között jelentős szerepet kaptak azok a *tanácsadó szolgálatok*,<sup>47</sup> amelyek a magas bérköltségekre érzékeny, és egyes munkakörökben csak töredék-munkaidős szakképzett munkaerőt igénylő kisvállalkozások szakemberhiányát voltak hivatva enyhíteni jelentős állami támogatás mellett. Működött a fentiek mellett több olyan támogatási konstrukció, amely az úgynevezett dinamikus iparágak fejlődésének segítését szolgálta. Ezek közé tartozott:

- a *Business Expansion Scheme*, amely a vállalkozási tevékenység bővítését szolgálta. Ebben a konstrukcióban magánszemélyek adókedvezményt kaphattak akkor, ha egy, a részvénytőzsdén nem jegyzett cégbe bizonyos összeghatár felett befektettek, és ezt az összeget legalább öt évig a cégben hagyták;

<sup>45</sup> Ezekről részletesen lásd Balázs [1996].

<sup>46</sup> A rossz szelekció példája volt, hogy sir Clive Sinclair, a valószínűleg zseniális, ám jó menedzseri képességekkel nem rendelkező feltalálót afféle „nemzeti mentőangyalként” karolta fel és támogatta a nyolcvanas évek közepének brit iparpolitikája. Az 1983-ban még sikeres számítógépgyártó cég 1985-ben már tönkre is ment, miközben több tízmillió font sterling állami támogatást emésztett fel (*Adamson-Kennedy* [1986], idézi *Török* [1989a] 27–28. o.)

<sup>47</sup> *Manufacturing Advisory Service, Design Advisory Service, Technical Advisory Service.*

– a *Loan Guarantee Scheme*, amely egyfajta kölcsöngarancia rendszer volt, és bevezetése óta többször jelentősen átalakították.<sup>48</sup> Első változatában (1984-ig) a kormány a kisvállalatok bankkölcsönei értékének legföljebb 80 százaléka garanciát vállalt, vállalkozásonként 75 ezer font felső értékhatárig. A kockázatmegosztási elv értelmében azonban a konstrukció által kedvezményezett kisvállalkozások a kölcsönösszeg 3 százalékát évente befizetni tartoztak a költségvetésnek. A konstrukció fő módosítási iránya később a garanciavállalási arány csökkentése és az éves befizetési kötelezettség emelése volt. (Török [1989] 34–35. o.).

Az Egyesült Királyságban alkalmazott pozitív iparpolitika egyes iparágakban valóban felgyorsította a *műszaki fejlődést és a versenyképesség javulását*. A brit világgazdasági pozíciók elsősorban ennek köszönhetően javultak meg a gyógyszer-, az elektronikai és az autópárban,<sup>49</sup> noha kétségtelen, hogy a brit gazdaság általános lemaradási irányzatát a Thatcher-kormánynak sem sikerült megfordítania. A kínálatorientált gazdaságpolitikát neoliberális oldalról támadó közgazdászok – például más publikációiban Burton [1983] is a korábban már hivatkozott John Burton – a pozitív iparpolitika mikroszféra-kezelési eszközeit elvben az állami beavatkozás ténye miatt, a gyakorlatban pedig a visszaélések lehetőségeire hivatkozva bírálták.

Valóban megtörténtek olyan esetek, hogy például egy ügynevezett iparfejlesztési zónában névleg több mint 200 új kisvállalat telepedett meg, a mélyebb vizsgálat azonban kimutatta, hogy ezek közül csaknem 80 nem volt más, mint máshol már pénzügyi kudarcot vallott s ide az „újzászületés” céljával érkező, csak formailag új vállalkozás. A visszaélések elleni küzdelem természetesen fontos szempont minden olyan iparpolitika megvalósításánál, amely valamilyen szelekció alapján támogatásokat nyújt. Ugyanakkor az is igaz, hogy a *kedvezmények, illetve a támogatási jogcímek folyamatos szűkítése a visszaélések elleni küzdelem jelszavával az iparpolitika vállalkozásbarát jellegét szüntetheti meg*.

A brit kínálatorientációs iparpolitika mérlege a külgazdasági kapcsolatok szempontjából feltétlenül kedvezőtlen, mert az ország iparcikk-kereskedelmi mérlege számottevően romlott a nyolcvanas évtizedben (*Cosh–Hughes–Rowthorn* [1992] 15–17. o.).

Ezt a mérleget azonban nem lehet az egész gazdaság teljesítményétől elszakítva szemlélni. A kitermelő ipar (az olajipar) és a szolgáltató szektor ugyanis jelentős mértékben javította teljesítményét, és ezzel bőven ellensúlyozta a feldolgozóiparban tapasztalható lemorzsolódást és nemzetközi pozícióvesztést. A két kedvező folyamat közül csak a szolgáltatószektor erőre kapása maradhat tartós, az pedig egyelőre nem bizonyítható, hogy a feldolgozóipar pozícióromlása mennyiben függ össze magával a kínálatorientációs kurzussal, és mennyiben – az ügynevezett „holland betegség”<sup>50</sup> jeleként – a kitermelőipar megnövekedett tőkevonzó képességének a következménye. Minthogy a brit olajipar éppen a Thatcher-féle pozitív iparpolitika időszakában futott fel, valódi iparpolitikai hatáselemzésre majd csak akkor nyílik mód, ha megindul az olajszektor súlyának csökkenése a GDP-ben, az exportban és a foglalkoztatásban.

<sup>48</sup> Az átalakítások egy részét a spekuláció szűkítése motiválta. Más részükre pedig a különböző összehatások valorizálásával összefüggésben volt szükség. Minthogy itt sem hely, sem szükség nincs a különböző változtatások ismertetésére, csak a konstrukció alapelveit ismertetjük.

<sup>49</sup> A brit autópár javuló állapotának bizonyítéka és egyúttal jele, hogy az Európában üzemeltető japán autógyárak – a Suzuki kisebb jelentőségű magyarországi befektetésének kivételével – mind az Egyesült Királyságban vetették meg a lábukat. A Toyota és a Nissan zöldmezős autógyárat létesített, amelyben elsősorban középkategóriás típusokat (Toyota Carina, Nissan Primera), valamint a kis Nissan Micrát gyártják az európai piacra. A Honda pedig a Rover gyárban volt meghatározó résztulajdonos egészen 1994-ig, amikor a BMW meglepetésszerű kivásárlási akciója miatt felhárordva eladta részesedését. A japán autópár nagy-britanniai beruházásaiban nemcsak a gyárepitések tényének van fontos iparfejlesztési szerepe, hanem annak is, hogy brit kisvállalatok egész sorából szerveződött körük beszállítói hálózat.

<sup>50</sup> A „holland betegségről” lásd Corden [1987].

A brit kínálatorientációs iparpolitika sorsa, illetve példája ugyancsak tanulságos lehet Magyarország számára. Az elmúlt két-három évben ugyanis a magyar gazdaságpolitika retorikája annyiban vállalkozásbarát, hogy a növekvő terheket inkább a lakosságra és a közületi szférára hárítja. Valóban, az adócsökkentési trend – a társasági adó kulcsának 18 százalékra való csökkentésével, és 1997-től a kiegészítő adó eltörlésével – messze a vállalkozásoknál a legerősebb.

Csakhowy ebben a szférában érvényesül a legjobban az adóhatóság ellenőrzési, sőt a vállalkozások működésébe való beavatkozási jogainak az erősítése is, és egyre szűkebb az a vállalkozási kör, amellyel szemben az ártatlanság, pontosabban a tisztességes gazdálkodás véelmét még egyáltalán fenntartják. A „vállalkozásbarát” gazdaságpolitikának ezeket a jellemzőit sem lehet figyelmen kívül hagyni akkor, amikor a magyar kínálatorientációs politika kibontakoztatásának a lehetőségeiről beszélünk.

*Egy sikeres mikroszféra-kezelési recept: a „vegyes” finn kínálatorientáció<sup>51</sup>*

A nyolcvanas években Finnország nemcsak Nyugat-Európa, hanem az egész OECD sikergazdaságának számított, ahol a GDP növekedési üteme, a termelékenységnövekedés dinamikája és a megtakarítási hányad is csak a japán mutatónál volt alacsonyabb. A gyors fejlődésnek köszönhetően a finn gazdaság az európai fejlettségi élvonalba került, egyes vállalatai (mindenekelőtt a mobiltelefonok világpiacának kiépítésében úttörő szerepet játszó Nokia) pedig a világgazdaság fontos szereplőivé váltak.

Finnországnak sikerült is megkapaszkodnia a világgazdaság élmezőnyében annak ellenére, hogy a Szovjetunió szétesése, ezzel összefüggésben a finn exportőrök kiemelten kedvező keleti piacra jutási csatornáinak bedugulása, illetve összeomlása miatt az ország növekedési válságba került és a munkanélküliség ugrásszerű emelkedésével is szembe-sülnie kellett. A rövid távú egyensúlyi gondok ellenére azonban Finnország zökkenők nélkül válhatott az Európai Unió tagjává, és ma sincs kétség abban, hogy a műszaki és az infrastrukturális fejlettség, valamint a versenyképesség tekintetében még mindig jó pozícióban van az OECD-országok között.

A nyugat-európai összehasonlításban – legalábbis a nyolcvanas évek végéig – páratlan finn gazdaságfejlődési teljesítmény mögött kétségtelenül állhattak bizonyos lélektani okok (a finnek megbízhatóságát, takarékoságát, szívósságát a legtöbb úti beszámoló elismeri), de a következetes gazdaságpolitikai irányvonal szerepét mindenképpen első helyen kell hangsúlyozni.

Valószínű, hogy a finn gazdaságpolitikában a kínálatorientáció elemei már azelőtt felbukantak, hogy az Egyesült Államokban – egyelőre az akkor még ellenzékben levő republikánus politikusok törvényjavasolataiként – megjelentek volna 1977 elején. A finn gazdaságpolitikában először 1975 végén lehetett kimutatni a kínálatorientáció *makroökonomiai* elemeit.

Ha elfogadjuk azt a kissé leegyszerűsítő, de a lényegyet tekintve alighanem helytálló feltételezést, hogy a kínálatorientációs gazdaságpolitika amerikai változata elsősorban makroökonomiai eszközökkel operált, az európai országokban (és 1981 után az Egyesült Királyságban is) viszont az OECD pozitív vagy konstruktív szerkezeti alkalmazkodási politikai ajánlásaival összhangban a gazdaságpolitika mikroszféra-kezelési eszközein volt a hangsúly, akkor a finn receptet a két megközelítés másutt ritkán tapasztalható elegyének tekinthetjük.

A kínálatorientációs politika amerikai változatában nemcsak a fiskális és a monetáris

<sup>51</sup> Az alfejezetben leírottak a *Török* [1987b] kéziraton alapulnak. Ez a tanulmány viszont támaszkodott *Chernenszky* [1986] anyagára.

politika meghatározó szerepe kulcselem, hanem az is, hogy a kompetitív szféra (a mikroszféra) működési feltételeinek a befolyásolása nem szelektív. Ezzel szemben Nyugat-Európában a kínálatorientációs gazdaságpolitika nem jelent feltétlenül átfogó adócsökkentést. Ugyanakkor olyan sokrétű, ám nem szektorális szempontokon alapuló szelekciós rendszer alkalmazását hozza magával, amely többek között a K+F irányok, a vállalatípusok, a finanszírozási források, a külgazdasági kapcsolatok jellege stb. szerint differenciál a mikroszféra szereplői között, és teszi lehetővé egyik-másik részük átmeneti és komoly számonkérési kritériumokhoz kötött állami támogatását.

A két, látszólag ellentétes gazdaságpolitikai koncepciót *elméletileg* a deregulációs törekvés hozza mégis közös nevezőre. Az állami beavatkozás körének szűkítése a költségvetés tehermentesítését és a versenyszféra működési feltételeinek a javítását szolgálja. A két koncepció összekapcsolódása a *gyakorlatban* a finn példán tanulmányozható.

Finnszágban a külkereskedelmi mérleg deficitje 1973 után meredeken nőtt. Erre rövid távon a pénzpolitika szigorítása volt a gazdaságpolitika reakciója, középtávon viszont a közületi szektor bővülésének megállítását és az adóterhek előre meghatározott szintre csökkentését tűzték ki célul. 1976 és 1979 között az adójellegű befizetések összege a GDP 38,3 százalékáról 34,0 százalékára csökkent úgy, hogy közben a költségvetési deficit GDP-hez viszonyított aránya 5,1-ről 1,1 százalékra mérséklődött. *Az áttekintett nemzetközi példaanyagban kevés ilyen egyértelmű esetet lehet látni arra, hogy a Laffer-görbe által illusztrált hatás bizonyos időszakokban valóban érvényesülhet.*

A finn kínálatorientációnak ebben az első, „makroökonómiai” szakaszában azonban csak a gazdaság egyensúlyi mutatóit sikerült megjavítani, komolyabb strukturális változásokra és versenyképesség-javulásra nem került sor. Ekkor, azaz a hetvenes évtized végén alakították ki – a makroszintű kínálatorientáció meghagyása mellett – a mikroszféra-kezelés eszköztársaságát.

A beruházások ösztönzésében kulcselem volt, hogy a beruházási tevékenység ne új kapacitások létesítését, hanem a meglévők korszerűsítését és hatékonyabbá tételét szolgálja.<sup>52</sup> A beruházásösztönző intézkedések általános érvényűek voltak szelektív elemek nélkül, és nem követtek struktúrapolitikai célokat. A finn kínálatorientációs gondolkodásmód szerint a szerkezeti átalakulást az erőforrás-áramlást segítő, azaz a termelési-tényező-piacok határfokát javító intézkedéseknek kell felgyorsítaniuk. A beruházásösztönző politika pedig teljesen a mikroszférára bízta a fejlesztési súlypontok megválasztását.

A *beruházáspolitikában* az úgynevezett beruházási tartalékok alkalmazták egyszerre anticiklikus és kínálatorientációs eszközként. A beruházási tartalék a vállalati nyereség előre meghatározott hányada – általában nem több, mint fele – lehetett, amely adómentessé vált akkor, ha bizonyos időre zárolt számlán helyezték el a központi banknál. Kormányzati engedély alapján történő beruházáshoz az adókedvezmény megmaradt a határidő előtti elköltés esetén is.

Az *innovációs politika* a K+F tevékenység előmozdítása mellett az innovációk piaci realizálásának a támogatására, azaz a „diffúziós” tevékenység elősegítésére törekedett. A finn rendszerben azonban a K+F diffúzióját megpróbálták összekapcsolni a K+F finanszírozásával. Ezért a kormányzat létrehozott mindkét funkcióra alkalmas szervezetet (SITRA – nemzeti kutatási-fejlesztési alap), és már a hetvenes évek végén támogatta a K+F szférával együttműködő kockázattitőke-társaságok alakulását.

A *regionális politika* fő eszköze a KERA (regionális fejlesztési alap), amely a költségvetési kiadások körülbelül 1 százalékával gazdálkodhat. A KERA közvetve a kisvállalkozás-támogató politikának is az eszköze, mert támogatásai elsősorban az elmaradott térségek kisvállalataihoz jutnak el.

<sup>52</sup> Ezt az állótoke-állomány „mélységi fejlesztésének” (*capital deepening*) nevezték.

A finn kínálatorientáció mikroszféra-kezelési eszközei között időben változó módon szerepelt még a foglalkoztatáspolitiká, az energiapolitika és az exportösztönzési politika. Ezek közül az energiapolitika alakulása volt érdekes 1990 előtt, mert a kőolajimporttól erősen függő finn gazdaságban alapvető érdek volt az energiafelhasználás csökkentése. Ezt az energiapolitika – különösen a második kőolajválság idején – szorgalmazta is.

Az energiainport csökkenése viszont felborította a finn–szovjet kereskedelem egyensúlyát. A Szovjetunióval szembeni hitelezői pozíció kialakulása nem volt finn érdek, viszont így a szovjet eredetű import csökkenésére csak a finn kivitel visszafogásával lehetett reagálni. Ez pedig igen jelentős nagyvállalati érdekeket sértett. Végül kompromisszum született: a kormány minden évben megengedte a Szovjetunióval szembeni kereskedelmihitel-állomány bizonyos növekedését, az exportörök belenyugodtak a kivitel korlátozott mértékű visszafogásába, és az energiatakarékossági politika lendületét is némileg csökkentették.

Áttekintésünkben a hetvenes évek kínálatorientációs receptjeitől a mai nyugat-európai iparpolitikai eszközökhöz jutottunk el. Ezzel talán – legalább részben – sikerült szemléltetnünk a fogalomkör időben és térben egyaránt erősen változó tartalmát.

### Hivatkozások

- ADAMSON, I.–KENNEDY, R. [1986]: Sinclair and the „Sunrise” Technology. Penguin Books, Harmondsworth.
- AKHTAR, M. A.–HARRIS, E. S. [1992]: The Supply-Side Consequences of U.S. Fiscal Policy in the 1980s. Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, tavasz 1–20. o.
- BALÁZS KATALIN [1996]: Tudás- és technológiatranszfer-szervezetek és mechanizmusok a fejlett országokban és az átalakuló Magyarországon. Kézirat. Összefoglaló tanulmány, OMFB, Budapest, május. 62. o.
- BAUM, TH. [1987]: Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik. Eine Zwischenbilanz. Wirtschafts- und Gesellschaftspolitische Grundinformationen. Deutscher Instituts-Verlag, Köln, 79. 5/52.
- BECSKY GYÖRGY [1987]: Hagyomány és újítás a brit gazdaságpolitikában. Gazdaság, 2. sz.
- BEGG, D.–FISCHER, S.–DORNBUSCH, R. [1984]: Economics. British Edition. McGraw-Hill, Maidenshead.
- BÉLYÁCS IVÁN [1983]: Van-e a fékezésnek alternatívája gazdaságunkban? Pénzügyi Szemle, június-július, 418–507. o.
- BÉLYÁCS IVÁN [1993]: Amortizációelmélet. Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs.
- BORSZÉKI ZSUZSA [1989]: A nemzetközi deregulációs folyamat néhány tapasztalata. Gazdaságkutató Intézet, Budapest, február, 62. o.
- BOSKIN, M. J. [1983]: Some Issues in „Supply-Side” Economics. Megjelent: *Bartlett, B.–Roth, T. P.* (szerk.): The Supply-Side Solution. Macmillan, London, 207–223. o.
- BOSKIN, M. J. [1987]: Reagan and the U.S. Economy. The Successes Failures and Unfinished Agenda. International Center for Economic Growth, San Francisco, 301.
- BUDD, A. [1980]: Macro-economic Policy To-day. The Open University Faculty of Social Sciences. The Brooman Memorial Lecture, The Open University, május.
- BURTON, J. [1982]: The Thatcher Experiment: A Requiem? Megjelent: *Fink, R. H.* (szerk.): Supply-Side Economics: A Critical Appraisal. Aletheia Books. University Publications of America
- CHERNENSKY LÁSZLÓ [1986]: Finn iparpolitika. OTTGI-kézirat, Budapest.
- CORDEN, W. M. [1987]: Egy hirtelen fellendülő szektor gazdasági kihatásai. Megjelent: *Salgó István–Szegevári Iván–Török Ádám* (szerk. és ford.): Külkerkedelem és gazdasági fejlődés. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 171–190. o.
- COSH, A.–HUGHES, K.–ROWTHORN, B. [1993]: The Competitive Role of UK Manufacturing Industry 1979–2003. Megjelent: *Hughes, K.* (szerk.): The Future of UK Competitiveness and the Role of Industrial Policy. Policy Studies Institute, London, 7–27. o.
- ECKSTEIN, O. [1983]: A Time for Supply Economics. Megjelent: *Bartlett, B.–Roth, T. P.* (szerk.): The Supply-Side Solution. Macmillan, London, 193–206. o.

- ELIASSON, G. [1983]: The micro [firm] foundations of industrial policy. The Industrial Institute for Economic and Social Research. Working Paper No.86. Stockholm, 45. o.
- ELWELL, C. K. [1983]: Supply-Side Economics: A General Perspective. Megjelent: *Bartlett, B.–Roth, T. P.* (szerk.): The Supply-Side Solution. Macmillan, London, 257–264. o.
- GILDER, G. [1982]: The Supply-Side. Megjelent: *Fink, R. H.* (szerk.): Supply-Side Economics: A Critical Appraisal. Aletheia Books. University Publications of America, 14–32. o.
- GRESKOVITS BÉLA [1986]: Iparpolitikai fordulat Hollandiában – hazai tanulságokkal. Kopint, Bp.
- HATCH, O. G. [1981]: The Politics of Supply-Side Economics. Megjelent: The Supply-Side Effects of Economic Policy. Center for the Study of American Business–Federal Reserve Bank of St. Louis–Kluwer–Nijhoff Publishing, Boston, 255–262. o.
- HEALEY, N. M. [1992]: The British Supply-Side Revolution in Perspective. Indian Economic Journal, Vol.40. No.2. 74–80. o.
- HEILBRONER, R. L. [1982]: The Demand for the Supply-Side. Megjelent: *Fink, R. H.* (szerk.): Supply-Side Economics: A Critical Appraisal. Aletheia Books. University Publications of America, 80–92. o.
- HELLER, W. W. [1982]: Assessing the Reagan Economic Program. Megjelent: *Fink, R. H.* (szerk.): Supply-Side Economics: A Critical Appraisal. Aletheia Books. University Publications of America, 70–79. o.
- HORVÁTH DÉNES [1988]: Kínálatosztönzés adócsökkentéssel. Kínálatoldali közgazdaságtan és adócsökkentés az Egyesült Államokban. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- IRELAND, P. N. [1994]: Supply-side Economics and Endogenous Growth. Journal of Monetary Economics, 33, 559–571. o.
- KING, J. E. [1994]: Aggregate supply and demand analysis since Keynes: a partial history. Journal of Post-Keynesian Economics. Vol.17. No.1. 3–31. o.
- KOLLÁTH GYÖRGY–TÖRÖK ÁDÁM [1986]: Nyugati iparpolitikai eszközrendszerek. Külgazdaság, 4. sz.
- KYER, B. L.–MAGGS, G. E. [1994]: A Macroeconomic Approach to Teaching Supply-Side Economics. Journal of Economic Education, tél, 44–48. o.
- LAFFER, A. B. [1982]: Government Exactions and Revenue Deficiencies. Megjelent: *Fink, R. H.* (szerk.): Supply-Side Economics: A Critical Appraisal. Aletheia Books. University Publications of America, 185–203. o.
- LÓRINCÉ ISTVÁNFY HAJNA [1996]: Pénzügyek Európában. Múlt, jelen, jövő. Európai integráció sorozat. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MAJOR SÁNDOR [1992]: Iparpolitika Spanyolországban. Ipargazdasági Szemle, 2. sz. 44–56. o.
- MALINVAUD, E. [1980]: Réexamen de la théorie du chômage. Calmann Lévy, Párizs.
- MENDOZA, E. G. – TESAR, L. L. [1993]: Supply-Side Economics in an Integrated World Economy. IMF Working Paper, WP/93/81. IMF, Washington, november.
- MINFORD, P. [1989]: Europe and the Supply Side. Megjelent: *Fels, G.–Furstenberg, G. M.* (szerk.): A Supply-Side Agenda for Germany. Sparks from the United States, Great Britain, European Integration. Springer Verlag, 47–72. o.
- OROSZI SÁNDOR [1992]: A makroökonómia alapvető elméletei. Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs.
- OULTON, N. [1995]: Supply Side Reform and UK Economic Growth: What Happened To The Miracle? National Institute of Economic and Social Research, Economic Review, 4. sz. 53–67. o.
- PROTOPAPADAKIS, A. [1983]: Supply-Side Economics: What Chance for Success? Megjelent: *Bartlett, B.–Roth, T. P.* (szerk.): The Supply-Side Solution. Macmillan, London, 269–284. o.
- RICHTER SÁNDOR–SZÉKFFY KLÁRA [1987]: Ausztria gazdasága. Fejlődés, megtorpanás, válságjelenségek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ROBERTS, P. C. [1984]: The Supply-Side Revolution. An Insider's Account of Policymaking in Washington. Harvard University Press, Cambridge, Mass. 327. o.
- SCHUMPETER, J. A. [1975]: Capitalism, Socialism, Democracy. Harper Row [Harper Torchbooks], New York, (első kiadás: 1942).
- SHAND, A. H. [1984]: The Capitalist Alternative. An Introduction to Neo-Austrian Economics. Wheatsheaf Books–Harvester Press, Frome, Somerset, 242. o.
- SOLTWEDEL, R. [1989]: Supply-Side Policies Since 1982? The Lessons are Still to be Learned. Megjelent: *Fels, G.–Furstenberg, G. M.* (szerk.): A Supply-Side Agenda for Germany. Sparks from the United States, Great Britain, European Integration. Springer Verlag, 73–100. o.



- SUMMERS, L. H. [1981]: The Effect of Economic Policy on Investment. Megjelent: The Supply-Side Effects of Economic Policy. Center for the Study of American Business-Federal Reserve Bank of St. Louis-Kluwer-Nijhoff Publishing, Boston, 115-148. o.
- TATOM, J. A. [1983]: We Are All Supply-Siders Now! Megjelent: *Bartlett, B.-Roth, T. P.* (szerk.): The Supply-Side Solution. Macmillan, London, 6-25. o.
- THE SECURITIES GROUPS [1980]: Supply-Side Economics. Return to Fundamentals - The Issues. Megjelent: Supply-Side Economics, World Finance and the IMF. International Monetary Advisory Board, New York, 4-8. o.
- THUROW, L. C. [1982]: Slow Economic Growth. Megjelent: *Fink, R. H.* (szerk.): Supply-Side Economics: A Critical Appraisal. Altheia Books. University Publications of America, 351-371. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1984]: Belgium változó szerepe az EGK-integrációban. Külgazdaság, 3. sz.
- TÖRÖK ÁDÁM [1987a]: Rövid távú gazdasági konszolidációs programok nemzetközi tapasztalatai. OT Tervgazdasági Intézet, Budapest, 444/XVIII/1988. Kézirat.
- TÖRÖK ÁDÁM [1987b]: A kínálatorientációs gazdaságpolitika finn tapasztalatai. OT Tervgazdasági Intézet, Budapest, szeptember. 6247/2/XVIII/1987. Kézirat.
- TÖRÖK ÁDÁM [1989a]: A strukturális átalakulás állami befolyásolása - a mikroszféra-kezelés állami eszközeiről. MTA IVKI, kézirat, Budapest.
- TÖRÖK ÁDÁM [1989b]: Komparatív előnyök, versenyképesség, piacműködés. Ipargazdasági Szemle, 3. sz. 23-34. o.
- WALTERS, A. [1989]: Supply-Side Policies: The Lessons from the U.K. Megjelent: *Fels, G.-Furstenberg, G. M.* (szerk.): A Supply-Side Agenda for Germany. Sparks from the United States, Great Britain, European Integration. Springer Verlag, 185-216. o.
- WEIDENBAUM, M. L. [1981]: The Power of Negative Thinking: Government Regulation and Economic Performance. Megjelent: The Supply-Side Effects of Economic Policy. Center for the Study of American Business-Federal Reserve Bank of St. Louis-Kluwer-Nijhoff Publishing, Boston, 245-254. o.



## MÉDIA ÁSZ

### MÉDIA HIRDETÉSI ÁRAK ÉS SZOLGÁLTATÁSOK

2841 hirdetési lehetőség részletes adatai,  
tarifatablázatokkal, bővített és aktualizált adatokkal

#### Fejezetek

- 1** ○ napilapok  
○ hetilapok (heti és kétheti)  
○ havilapok (havi és kéthavi)  
○ időszaki kiadványok (negyedéves, féléves, éves)
- 9** ○ terjesztők  
○ telekommunikáció (tévé, rádió, kábeltévé, mozi-video, interaktív)
- 9** ○ közterületi reklámok (ballonreklám, eladáshelyi reklám, fényreklámok, hirdetőablak, hordozható reklámok, járműreklámok, légi reklámok, óriástablák, egyéb reklámlehetőségek)
- 7** ○ kiállítások és vásárok, bérelhető termek, kiállítás-kivitelezők, rendezvényszervezők
- 7** ○ ügynökségek, (direkt marketing, marketing, PR, reklám), nyomdák, nyomdai előkészítők, grafikai stúdiók, reklám ajándéktárgy, futárszolgálatok, újságírók

#### Aktualitások

- S** ○ Vidéki rádiók és tévék műsorszóró térképei
- Z** ○ AGB Hungary, Gfk Hungária, Mediagnózis, Observer Budapest és Szonda Ipsos tájékoztatók
- E** ○ hirdető 100-as toplistája
- P** ○ összehasonlító táblázatok példányszám alapján
- T** ○ Matesz példányszámadatok
- E** ○ szakmai egyesületek, szövetségek tájékoztatói
- M** ○ közterület-használat díjszabása két városból
- B** ○ közterületi reklámfelületek grafikai
- E** ○ színházak listája
- R** ○ önkormányzati és kamarai lapok
- parlamenti párt és minisztériumi szóvivők
- vásárnaptár
- támogatott külföldi vásárok
- reklámtörvény-kivonat
- internet domain nevek regisztrációja

**11.**  
**K**  
**I**  
**A**  
**D**  
**Á**  
**S**

**Megrendelhető: S&S Karakter Kft.**

Lévelelcím: 1055 Budapest, Honvéd utca 40. Telefon: 312-8846, 332-0611, 302-4013, Fax: 131-3529  
On-line: <http://www.mediaasz.hu> • E-mail: [mediaasz@hungary.net](mailto:mediaasz@hungary.net) • A könyv ára: 2.670,- Ft + áfa + postaköltség

DÁNIEL ZSUZSA

## Lakástámogatás és társadalmi újraelosztás

---

A rendszerváltást megelőzően a lakosság elégedetlen volt a lakáspolitikával. Az utóbbi években mintha változott volna a visszamenőleges megítélés. A közvélemény sokkal elnézőbbé vált a korábbi gondokkal-bajokkal szemben, ugyanakkor intenzíven és fájdalmasan éli át az újakat. Nagyon sokan a mai nehézségeket szinte kizárólag a piacgazdaság által diktált új feltételeknek tulajdonítják, nosztalgiával gondolva az olcsó lakásra, amelyet a „gondoskodó” állam legalább az állampolgárok egy része számára biztosított, visszakívánva a korábbi „egyenlőbbnek” és „igazságosabbnak” vélt támogatási rendszert, lakáselosztást.

Írásom szembenéz ezzel a nosztalgikus érzéssel. A múltbeli és jelenlegi támogatási rendszert elemezve, a múltból örökölt bajokat megpróbálja különválasztani az újonnan elkövetett hibáktól.\*

---

### Bevezetés

A tanulmány tárgya a magyar lakásszektorban nyújtott állami támogatások hatásának vizsgálata. Két, egymással összefüggő kérdéskört igyekszik tisztázni. Először, mi a támogatás hatása a lakások építésére és felhasználására, a lakások kínálatára és keresletére. Másodszor – és tulajdonképpen ez áll a vizsgálat középpontjában –, milyen összefüggések mutatkoznak a lakásszektorban uralkodó tulajdonviszonyok és koordinációs mechanizmusok, a támogatások, a jövedelem és a lakásfogyasztás eloszlása között. Más szóval: mi a szerepe a lakástámogatásnak az anyagi jólét újraelosztásában.

A fentiekben körvonalazott téma keretében megkísérlem nyomon követni az 1990 előtti részleges reformok és az 1990-es politikai fordulat után végbement mélyreható politikai és gazdasági átalakulás hatásait a lakásszektorban. A rendszerváltást megelőző utolsó évről, 1989-ről igen részletes adatok állnak rendelkezésre. A számítások elsősorban ezeket, azaz a szocialista rendszer keretein belül működő lakásszektorról készült utolsó „pillanatfelvételt” használják fel. Ezt az adathalmazt számos összefüggésben össze tud-

---

\* A tanulmány a 018132 sz. OTKA-kutatás keretében, a Központi Statisztikai Hivatal Gazdaságelemzési és Informatikai Intézetének támogatásával készült. Külön szeretnék köszönőtet mondani *Bánkői Györgynek*, *Fölsz Attilának* és *Palócz Istvánnak* a számítások során kapott fáradhatatlan és kitartó közreműködésért, *Cseh Pálnak* és *Szecska Sárának* az adatgyűjtésben nyújtott segítségért. Köszönettel tartozom *Kornai Jánosnak* a tanulmány korábbi változatához adott hasznos tanácsaiért, *Szabó Katalinnak* a tőle megszokott gondos szerkesztői segítségért.

jük már hasonlítani 1993. évi, sőt néhány kérdéssel kapcsolatban 1995. évi adatokkal is.<sup>1</sup> Ez lehetővé teszi, hogy a keresztmetszeti elemzések mellett néhány következtetést vonjunk le a folyamatok jellegzetes időbeli változásaira vonatkozóan is. Nőtt-e vagy csökkent az egyenlőtlenség; kik a nyertesek és kik a vesztesek? Ezekre és más hasonló kérdésekre kívánunk válaszolni.

### A támogatások dinamikája – összegező áttekintés

Kezdjük a fogalom tisztázásával! Mi tartozik a lakásszektor állami támogatásának körébe? A lakástámogatás egy részét tételesen kimutatja az állami költségvetés (például az állami bérlakások építésére költött összeg, az állami bérlakásszektor fenntartási költségeihez történő hozzájárulás, a kamattámogatás). Ennek a támogatásnak az összetételéről és összegéről a parlament dönt.

A támogatások másik része burkolt jellegű. Nincsenek róluk kimutatások és nagyságuk is csak becsléssel határozható meg. Például támogatásnak tekinthető, hogy az állam mint a lakás tulajdonosa lemond a bérlő javára a piaci lakbérek és a mesterségesen leszorított, központilag szabályozott lakbér különbözetéről. Burkolt támogatásnak tekinthető, hogy az állami lakásszekortól nem követelték meg ugyanazon adók fizetését, amelyeket a gazdaság más szektoraira kivetettek. Ide sorolható a nyolcvanas években elterjedt munkaadói építési támogatás is.

A politikai fordulatot megelőző évtizedben, sőt még az utolsó, 1989-es évben is a támogatási rendszer egyaránt magán viselte a klasszikus, a reform előtti szocialista rendszer örökségként továbbélő állami bérlakás-támogatás és a magánlakásszféra fejlődését ösztönző piaci reform sajátos jegyeit. A nyolcvanas évek elején a költségvetési lakástámogatások összege a GDP 3 százaléka körül volt. Az állami költségvetésből jelentős összegek jutottak állami bérlakás építésre és fenntartására, valamint a saját tulajdonú lakások építési és hiteltámogatására.

A hetvenes és nyolcvanas évek nagyarányú lakásépítkezéseihez negatív reálkamatlábak mellett nyújtott hitelek támogatási költséghatásai a nyolcvanas évek végére kialakult kétszámjegyű inflációs gazdasági környezetben kiéleződtek. A korábbi években elhelyezett aknák 1988–1989-ben robbantak. A konszolidált központi és önkormányzati támogatások összege ekkor már elérte a GDP 6,0 százalékát.<sup>2</sup>

A burkolt támogatások nagyságára vonatkozóan a *Világbank* [1990] által végzett számítások eredményét vettük át. Ez a tétel 1989-ben mintegy 44 milliárd forintot tett ki.

Összegezve a költségvetésen belüli és kívüli, azaz nyílt és burkolt támogatásokat, megállapítható: 1989-ben, a megtermelt GDP minden 100 forintjára összesen 8,6 forint lakástámogatás jutott.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> A részletes elemzéshez a következő fő adatforrásokat használtuk fel:

- KSH háztartás-statisztikai felvételek,
- Pénzügyminisztérium jelentése a lakástámogatásokról.

A Háztartás-statisztika 12 ezer véletlenül kiválasztott, ugyanakkor reprezentatív háztartás adatait tartalmazza. A megfigyelési egység a háztartás. A felmérés tartalmazza a háztartás bevételeit és kiadásait, a lakáskörülményeit, a háztartás tulajdonában lévő tartós fogyasztási javakat, s a háztartás összetételére, a háztartásfő életkorára, iskolai végzettségére, foglalkozásra vonatkozó információkra is kiterjed. A módszertant lásd részletesen *KSH* [1993].

<sup>2</sup> *Muraközi Ernő* számítása alapján.

<sup>3</sup> Fejlett piacgazdaságokban is egyaránt léteznek költségvetési és költségvetésen kívüli támogatások, de mértékük lényegesen kisebb, lásd *Stahl-Struyk* [1985], *Hegedüs-Mark-Tosics* [1993]. A *Világbank* [1992]

1. táblázat  
A költségvetési és költségvetésen kívüli támogatások

Megnevezés	1989	1991	1993	1995
1. Ezer forint nettó jövedelemre jutó költségvetési és költségvetésen kívüli támogatás (forint)	18,0	9,6	7,2	6,1
2. Lakástámogatásban részesülők aránya (százalék)	70,7	55,3	49,1	43,0
3. A támogatottak száz forint nettó jövedelmére jutó támogatás (forint)	28,9	15,2	14,3	13,7
4. Forrás szerinti megoszlás (százalék)				
Költségvetési	69,1	62,9	66,3	90,5
Költségvetésen kívüli	30,9	37,1	33,7	9,5
5. Rendeltetés szerinti megoszlás (százalék)				
Öröklött kötelezettség*	85,6	65,4	60,1	57,0
Új rendelkezésű támogatásból:				
építési támogatás	14,0	24,9	31,6	32,7
szociális támogatás	0,4	6,7	8,3	10,3

\* „Öröklött támogatási kötelezettség” címén a múltbeli konstrukciókból fennmaradó, a tárgyévben még kifizetett tételeket vettük figyelembe: például a bérlakásszektor költségvetési és költségvetésen kívüli támogatása, a korábbi hitelek kamattámogatása.

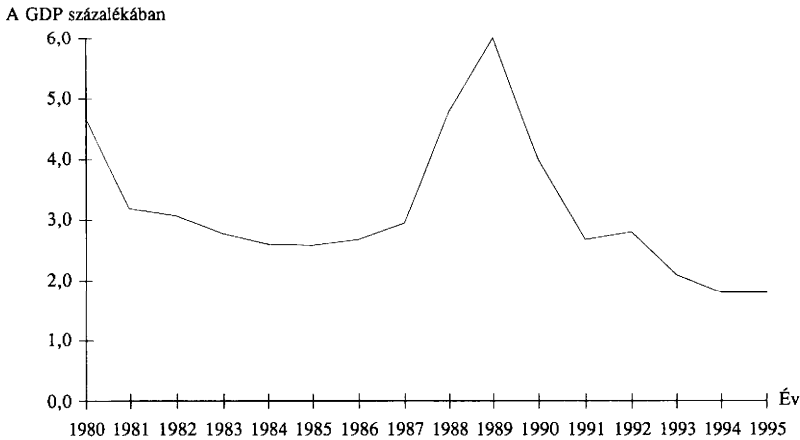
Az 1. táblázat a költségvetési és költségvetésen kívüli támogatások együttes alakulását mutatja be 1989-től 1995-ig. 1989-ben a magyar állampolgárok, a fűtés- és energiakiadásokat nem számítva, átlagosan pénzjövedelmük 12 százalékát költötték lakással kapcsolatos kiadásra, miközben a társadalomtól másfélszer annyit, a jövedelmük 18 százalékának megfelelő összeget kaptak vissza lakástámogatás formájában.

A támogatások kétharmada (12,4 forint/fő) közvetlenül a költségvetésből származott, egyharmada pedig (5,6 forint/fő) egyéb rejtett csatornákon keresztül jutott el a háztartásokhoz. Az állampolgárok nem tudták, hogy ki milyen formában és milyen mértékű támogatásban részesül, s az állam is csak késleltetve, a felgyűlt kiadások és a feszítő költségvetési problémák hatására érzékelte a korábban vállalt terhek teljes súlyát.

A támogatások a szocialista rendszer idején rendkívül szélesen terítettek voltak: a lakosság mintegy 70 százaléka részesült valamilyen jogcímen lakástámogatásban. Sokan többféle jogcímen is kaptak támogatást. A legalitás keretein belül sem volt lehetetlen, de a jogszabályok megkerülésével könnyedén részesülhettek a már eleve támogatott bérlakásban lakó háztartások saját tulajdonú lakás építésének állami támogatásában is. A támogatásban részesülőeknek minden 100 forint pénzjövedelme 28,9 forint értékű, többféle jogcímen nyújtott lakástámogatással egészült ki. Ezzel szemben a lakosság maradék 30 százaléka – akiknek átlagjövedelme mintegy 8 százalékkal alacsonyabb volt, és átlagos

által végzett 1990-es felmérésében 52 különböző fejlettségű ország költségvetési és költségvetésen kívüli (*on plus off budget*) lakástámogatásainak, az előző évi költségvetési kiadásokhoz viszonyított arányát vizsgálták meg. Ez az arány az országok átlagát tekintve 5,3 százalékot tett ki, 0 és 15 százalék közötti sávban szóródva. A mutató értéke Magyarországra vonatkoztatva 14,5 százalék volt, amely érték, az ország közepes fejlettségét figyelembe véve, magasnak minősíthető. Erdemes itt megjegyezni, hogy Magyarországon a költségvetési kiadások GDP-hez mért aránya nemcsak a hasonló fejlettségű, de a fejlett országokénál is lényegesen magasabb volt, tehát a lakáscélú redisztribúció relatív súlya még a fentieknél is nagyobb.

1. ábra  
Az állam lakáskiadásai



lakáskörülményei 6 százalékkal rosszabbak voltak a támogatottakénál! – *egyáltalán nem* részesült lakástámogatásban. Sőt, a redisztribúció során végül is ők támogatták a náluk minden tekintetben jobb helyzetben lévőket.

1990-ben megkezdődött a költségvetésből származó támogatások csökkentése, megvonása. A legfontosabb változást a bérlakások önkormányzati tulajdonba adása jelentette. Ezzel a döntéssel megszűnt a bérlakásszektor közvetlen költségvetési támogatása.<sup>5</sup> A lakástámogatás teljes összegét és ezzel együtt a költségvetési kiadásokat csökkentette az 1989 előtti építési hitelek kamatfeltételeinek megváltoztatása is. Az inflációt némileg követve, 1990 után emelték a régi hitelek kamatterheit. Az adósoknak felajánlották a választást: vállalják a szerződés szerintinél magasabb, de még mindig pozitív reálkamat alatti kamatterheket, vagy a hiteltartozás 40 százalékának elengedése mellett egy összegben azonnal visszafizetik a kölcsönt.<sup>6</sup> Az 1995-ös költségvetést még mindig mintegy 42 milliárd forint, az évi lakástámogatásra fordított összeg egyharmadát kitevő utólagos kötelezettség terhelte, s előrelátható, hogy az adófizetőknek még évekig fizetnie kell mintegy 100 000 háztartás után a szerződésben szereplő alacsony és a piaci szintű kamatláb közötti különbséget.

A lakástámogatási kiadások összvolumene – a kétszámjegyű infláció ellenére – a kilencvenes években nominálisan is csökkent: 1995-ben már csak a GDP 1,8 százalékát tette ki. (Lásd az 1. ábrát.) A költségvetési és költségvetésen kívüli támogatás együttvéve, a támogatott háztartások pénzjövedelmére vetítve, a korábbi 28,9 százalékkal szemben 1993-ban 14,3 százalékot, 1995-ben 13,7 százalékot tett ki.

<sup>5</sup> Ezután az önkormányzatok részesültek a korábbinál lényegesen alacsonyabb mértékű és folyamatosan csökkenő költségvetési támogatásban, amelyet saját hatáskörükön belül oszthattak el a még megmaradt bérlakásszektor és a rászorulóknak között.

<sup>6</sup> 1989-ben a régi feltételű lakáshitelek állománya 244,1 milliárd forintot tett ki. (KSH [1989] 332.o.) 1995 júliusában a régi feltételek mellett nyújtott, immár 25 százalékos kamattal terhelt hitelállomány 42,8 milliárd forintra apadt. A magasabb kamatterheket vállalók közül azonban sokan nem fizetik a kamattartozást: 1995-ben az OTP mintegy 10 milliárd forintos törlesztési hátralékot regisztrált. 1997-ben 10 ezer olyan háztartást tartanak nyilván, amelyek a korábbi lakáshiteleiket nem képesek visszafizetni, és az érvényes törvények szerint ellenük végrehajtási eljárás indítható.

Fokozatosan szűkült a támogatottak köre is. Kimaradtak a folyó támogatásban részesülők köréből a régi hiteleket készpénzben kifizető háztartások, valamint a privatizált bérlakások lakói. A lakosság fele azonban még 1993-ban is, mintegy 43 százalékuk 1995-ben is részesült lakástámogatásban.

### Mit tekintünk indokolt redisztribúciónak?

Mivel nem csupán leírom, hanem értékelem is a támogatások hatására vonatkozó tényeket, célszerű lesz előre tisztáznom, hogy milyen kritériumok alapján végzem az értékelést.

A kritériumokról sokoldalú vita folyik, főként a nemzetközi szakirodalomban;<sup>7</sup> a magyar irodalomban is, noha aránylag kevés írásban, de felbukkantak ezek a kérdések.

Induljunk ki a piaci mechanizmus által spontán módon létrejövő eloszlásból! Ez Magyarországon nem bontakozhatott ki, mivel a szocialista tervgazdaság által kialakított bürokratikus eloszlás volt a meghatározó, de más országok tapasztalataiból, valamint az elméleti irodalomból ismerjük a piaci eloszlás fő tulajdonságait. Az állami redisztributív rendszabályok és beavatkozások eltéríthetik a tényleges eloszlást a spontán piaci úton létrejövő eloszlástól. Nem vetem fel a kérdést: mi a lehető leginkább kívánatos eltérítés, mert ez igen nehéz, és óhatatlanul is nagyon vitatható gazdaságfilozófiai, etikai és politikai problémákhoz vezetne el (*Kornai* [1996b], *Lindbeck* [1976], *Sen* [1978]). Ennél sokkal szerényebb megfogalmazást használnék. Mi az a redisztributív beavatkozás, amely indokolható? Két körből adódnak olyan indokok, amelyek meggyőzőknek tűnhetnek igen széles körben.<sup>8</sup>

*a) Etikai indokok.* Ilyen elsősorban a rászorultság elve. Vegyük például azt a gondolatot, hogy kapjanak lakáskörülményeik javítására támogatást azok, akiknek jövedelme igen alacsony, vagy azok a családok, amelyekben sok a kiskorú, nem kereső gyermek! Kérdés, hol húzódjék meg az alacsony jövedelem határa,<sup>9</sup> mi legyen a reláció a támogatás és a gyermekek száma között, és hogyan kell ezt a támogatást realizálni. Ám maga a gondolat jól indokolható etikai szempontok alapján. Ezzel szemben nyilván semmiféle etikai szempont nem szól amellett, hogy előnyben részesüljenek a bérlakások bérlői a saját tulajdonú lakásban lakókkal szemben.

Etikai indokok alapján állást foglalhatunk egyes redisztributív jelenségekkel szemben is. Etikailag elítélhető, ha minden adófizető (köztük a szegényebbek) terhére redisztributív támogatásban részesülnek a náluknál sokkal jobb módúak.

*b) Közgazdasági ösztönzési indokok.* Sok vita folyik arról, szabad-e fiskális úton, támogatásokkal vagy adókedvezményekkel, vagy ellenkezőleg, többletadókkal pozitív vagy negatív módon beavatkozni az allokatív folyamatba. De még ha ez vitatható is, legalább annyi mindenki számára nyilvánvaló: ilyen alapon indokolható lehet a lakástámogatás egyik-másik típusa. Például ez lehet az indoka annak, hogy támogatással ösztönözni próbálják a saját tulajdonú lakás vagy ház építését; vagy ami mostanában napirendre került: a soklakásos házak felújítását.

A tanulmány, akár csak a kérdés egész nemzetközi és hazai szakirodalma, többször

<sup>7</sup> Lásd erről *Atkinson* [1983], *Bradbury–Downs* [1981], *Newman–Schnare* [1988], *Rosen* [1983], *Sen* [1992].

<sup>8</sup> Az itt alkalmazott osztályozás nagyjából megfelel a kérdés irodalmában felmerülő kétféle kritériumnak: a méltányosság (angolul *equity* vagy *fairness*) és a hatékonyság (*efficiency*) követelményeinek, bár ezeknél tágabb, kevésbé megszorító megfogalmazásokra törekedtem.

<sup>9</sup> *Sen* [1992] az egyenlőtlenség és szegénység kapcsolatát elemezve, felhívja a figyelmet arra, hogy a kérdéssel foglalkozó szakmai főirányzat – mind leíró jelleggel, mind pedig cselekvési programok céljaira – túlságosan leegyszerűsíti a szegénység fogalmát, amikor azt csak a jövedelem függvényében határozza meg.

alkalmaz majd mutatószámokat a lakás-és jövedelemeloszlás egyenlőtlenségének mérésére.<sup>10</sup> A félreértések elkerülésére leszögezem: e mögött nem húzódik meg az a normatív követelmény, miszerint kívánatosnak tartanám a jövedelmeknek, s ezekhez kapcsolódva a jólét különböző összetevőinek, benne a lakáskörülményeknek az egyenlő elosztását a társadalom tagjai között. Azokkal értek egyet, akik bizonyos mértékű és bizonyos fajta egyenlőtlenségeket nemcsak elkerülhetetlennek, de szükségesnek is tartanak, többek között éppen az említett közgazdasági-ösztönzési szempontok alapján. Amikor a cikkem megállapítja majd, hogy bizonyos egyenlőtlenségi mutatók értéke nőtt, vagy csökkent – ez önmagában nem tartalmaz értéktételeket. Megpróbálok azt is vizsgálni – több-kevesebb eredménnyel –, vajon milyen jellegű, a fenti kritériumok szerint indokolható vagy indokolhatatlan változás húzódik meg az egyenlőtlenség csökkenése vagy növekedése mögött.

Mint látni fogjuk, sok az olyan redisztributív folyamat, amely nem indokolható, jóformán véletlenül jött létre. Vagy: burkolt célzata van, s ez a célzat erkölcsi vagy közgazdasági megfontolások alapján elítélhető.

Ez elvezet az értékelések egy másik szempontjához: mennyire „célzott” a redisztributív beavatkozás. Azok, akik a rendszabályt meghozták, szándékoztak-e valamilyen rétegnek vagy csoportnak kedvezni, illetve másokat hátrányban részesíteni. Vagy „ahogy esik, úgy puffan” alapon a sokféle beavatkozás révén létrejött valamilyen eloszlás, amelynek esetleg vannak megfigyelhető szabályosságai – de ezeknek nincs közülük a redisztribútor állam deklarált szándékaihoz.

### A támogatás hatása a lakásépítésre, a fogyasztásra és a hiányra

A magyar lakosság szubjektív megítélésében és a hivatalos értékelésekben évtizedeken keresztül a lakáshiány volt a lakáspolitikai központi problémája. A hetvenes évek végétől kialakult szakmai vitákban a lakáshiány újratermelődésének fő okát egyes szakértők az irreálisan alacsony lakbérekben, és a piaci folyamatok bürokratikus korlátozásában jelölték meg (lásd *Dániel* [1977], [1984], [1988], *Hegedüs-Tosics* [1981], *Kornai* [1980]). A támogatások nem az arra rászorultak segítésére összpontosultak, hanem az általános lakbérszintet nyomták lényegesen a piaci egyensúlyt biztosító szint alá.

A reformretorika ellenére a hetvenes és nyolcvanas években a kormány ideológiai okok miatt, valamint a népszerűtlen intézkedés hatásától félve csak jelentéktelen mértékű lakbéremelést hajtott végre az állami bérlakások szektorában, változatlanul megőrizve a lakbérkontrollt, a bürokratikus elosztást és a bérlakásszektor állami támogatásának korábbi gyakorlatát.

A gazdaságpolitika nem a lakbérek és a kereslet, hanem a kínálat oldaláról próbálta kiküszöbölni a hiányt. Ezt a 2. táblázat szemlélteti. A kínálatot alapjában véve kétféle módon igyekeztek bővíteni. Egyrészt a hetvenes évektől kezdve felgyorsult az állami (központi állami és tanácsai) bérlakások építésének üteme, a korábbi „mennyiségi” bérlakáshiányt egyre inkább „strukturális”, „minőségi” hiány váltotta fel (lásd *Dániel-Semjén* [1985]). Másrészt nagymértékben kiterjesztették a támogatások körét a saját tulajdonú lakások építésére is. A magánlakás-építés fellendülésében fontos szerepet játszott a piac koordinációs szerepének – szavakban ki nem mondott, de realitásként tudomásul vett – bővülése. A második gazdaság térnyerése, a háztartások jövedelemforrásának számottevő növekedése és a saját szervezésű és kivitelezésű (kalákában végzett) építkezési forma

<sup>10</sup> A mérés problémáiról lásd többek között: *Andorka-Ferge-Tóth* [1997], *Atkinson-Micklewright* [1992], *Sen* [1973] írásait.

2. táblázat  
Az épített lakások száma pénzügyi forrás szerint

Időszak	Összesen*	Állami forrású		Magánlakás-építés	
		bérlakás	tanácsi értékesítésű	állami kölcsönrel	állami kölcsön nélkül
1974–1975	438 138	75 379	55 467	184 692	54 007
1676–1980	452 715	90 446	54 800	190 879	34 238
1981–1985	369 684	48 585	23 045	192 775	7 270
1986–1990	272 489	19 650	0	174 709	3 883
1989	51 487	2 776	0	32 422	540
1990	43 771	1 826	0	31 290	717
1991	33 164	1200+115**	273		31 585
1992	25 807	279+161	297		24 817
1993	20 925	181+16	79		20 382
1994	20 947				
1995	24 718				

\* Az összesen tartalmazza az egyéb állami forrást, például a fegyveres testületek lakásépítését is.

\*\* Helyi önkormányzat és központi költségvetés együtt + magánszemély által bérbeadás céljából épített lakás.

Forrás: Lakásstatisztikai évkönyvek, KSH, Budapest

elterjedése a háztartások tízezeinek lakáshoz jutását segítette a hetvenes és nyolcvanas években (lásd *Vajda–Farkas* [1990], *Hegedüs–Tosics* [1993], *Manchin–Szelényi* [1980] írásait). Magyarország az egy főre jutó újonnan épített lakások számát tekintve mintegy másfél évtizeden keresztül nemzetközi viszonylatban is az elsők között volt.

Itt emlékeztetünk a támogatás „indokoltságának” b) kritériumára, nevezetesen arra, hogy az ösztönző hatást fejthet ki a lakások építésére. Nos, ez bizonyos értelemben kétségtelenül érvényesült a Kádár-korszak lakáspolitikájában. Állami erőforrásokból, azaz az összes adófizető pénzéből sok éven át aránylag igen sok jutott állami lakásépítésre. Az így megépített lakások iránt, bármilyen minőségben és összetételben készültek is el, mindig volt kereslet, mert azt garantálták az irreálisan alacsonyra leszorított, államilag támogatott lakbérek (lásd erről részletesen *Buckley–Dániel–Thalwitz* [1996], *Dániel* [1984], [1988] írásait). A lakásigénylő háztartások sorhossza, a hiány miatt panaszkodók nyomása húzó erőként hatott az állami lakásépítésre. Ugyanakkor a magánlakás-építéshez adott állami segítség (építési támogatás, olcsó áron vagy ingyenesen juttatott telek) ösztönzést adott ennek az alszektornak a gyors növekedéséhez.

A 3. táblázat háztartásstatisztikai adatok alapján összesíti a lakásfogyasztásban bekövetkezett változásokat. 1976 és 1989 között mintegy 50 százalékkal nőtt az átlagos lakásfogyasztás, mégpedig elsősorban a saját tulajdonú alszektornban.

Csak hogy torzított képet festsenénk, ha kizárólag az impozáns mennyiségi növekedést és minőségjavulást ismertetnénk. A támogatások nem egy jól átgondolt koncepció egyik eszközeként, hanem a közgazdaságilag alapvetően elhibázott analízisre épülő lakáspolitikai részeként kerültek elosztásra. Az alacsony lakbérek mellett a megnövekedett bérlakáskínálat sem tudta kielégíteni a jobb és nagyobb lakások iránti keresletet. A magánlakások építői számára nagy gondot okozott, hogy rendszeresen hiány volt építőanyagban, szerelvényben, kivitelezőkapacitásban. Kielégítetlen maradt sok építkezni akaró háztartás igénye támogatott lakáskölcsönre. A hiányjelenségek – igaz, csökkenő mértékben – a rendszerváltásig jelen voltak a lakásszektornban.

A támogatások az új építést, a lakásállomány mennyiségi bővülését részesítették előny-



3. táblázat

A lakáskörülmények változása 1976 és 1995 között minőségi szobával (db/fő) mérve\*

Megnevezés	1976	1989	1995
Bérlakásban	1,53	1,99	1,75
Saját lakásban	1,21	1,87	2,12
Budapest	1,71	2,22	2,39
Vidéki város	1,44	1,97	2,14
Község	1,02	1,68	1,90
Gyermektelen	1,53	2,41	2,80
Egygyermekes		1,78	1,88
Kétgyermekes	1,18 **	1,55	1,62
Három- és többgyermekes	0,67	1,17	1,14
Aktív korú	1,23	1,75	1,89
Inaktív korú	1,45	2,44	2,57
Nyolc általános alatt	n. a.	1,74	2,18
Nyolc általános felett	n. a.	1,84	1,98
Középfokú szakmunkás	n. a.	1,65	1,80
Középfokú szakiskola	n. a.	2,17	2,29
Általános középiskola	n. a.	2,19	2,48
Egyéb középiskola	n. a.	2,05	2,28
Felsőfokú végzettség	n. a.	2,19	2,55
Egyetemi végzettség	n. a.	2,39	2,63
Összesen	1,27	1,89	2,09

\* A lakásfogyasztást az egy főre jutó „minőségi terület” vagy a „minőségi szoba” konstruált mutatójával mérjük. A mutató egy ún. hedonikus index, amely egyetlen számmal igyekszik leírni a lakás valóságban több paraméterrel jellemezhető és a háztartás-statisztikában ténylegesen megfigyelt tulajdonságait (a hedonikus index irodalmából lásd *Merrill* [1980], a mutató képzéséről *Dániel* [1981] írását). Az alapgondolat a következő: minél nagyobb a lakás területe, minél magasabb a komfortfokozat, minél korszerűbb a fűtése, annál több „minőségi területtel vagy szobával” jellemezhető a háztartás lakáshelyzete.

\*\* Az 1976-os adatokban az egy- és kétgyermekes háztartások adatai együtt szerepelnek.

ben, elhanyagolva a lakásállomány megőrzését. A szocialista rendszerre jellemző mennyiségi hajszáról, a halasztásokról és mulasztásokról lásd részletesebben *Kornai* [1972], [1980] és [1990] írásait. Az elmaradt felújítások következtében a bérlakásvagyon értéke számottevően csökkent. Az értékromlást 1989-ben 440 milliárd forintba becsülték, ez az összeg a bérlakásvagyon mintegy 42 százalékát tette ki (lásd *Farkas* [1993]).

A hibás diagnózisra épülő lakáspolitikai keretében nyújtott nagy volumenű és széles körben terített támogatások „túlfogyasztásra” ösztönözték a háztartások nagy részét. Az a paradox helyzet állt elő, hogy miközben az átlagos lakásfogyasztás meghaladta az ország gazdasági fejlettségének megfelelő szintet,<sup>11</sup> a lakáshiány, a lakosság szubjektív hiányérzete fennmaradt. Ez összefonódott a futószalagon épített, gyenge minőségű, új panellakások és az elhanyagolt régi lakások rossz minősége miatti jogosult panaszokkal.

<sup>11</sup> A *KSH* [1994b] 22 európai országra vonatkozó összehasonlítása Magyarországot a 19. helyre sorolta az egy főre jutó GDP szerint, miközben a lakáskörülményeket jellemző aggregált mutatók alapján ennél kedvezőbb helyet foglaltunk el: az ezer lakosra jutó lakásállomány tekintetében a 16., az egy szobára jutó személyek száma alapján a 14. helyen volt Magyarország.

A Világbank *extenzív lakásindikátorok* adatbázisa és a Városkutató Kft. *Kelet-közép-európai lakásindikátor* adatbázisa alapján készült összehasonlítás Budapestre vonatkozóan is alátámasztja a fenti megállapítást.

Milyen változások mentek végbe a rendszerváltás után, 1989 és 1995 között? A transzformációs recesszió, a GDP visszaesése majd stagnálása következtében (lásd *Kornai* [1993]) szinte teljesen megszűnt az állami-önkormányzati forrásokból történő bérlakásépítés. A magánlakás-építés üteme is lényegesen lelassult, bár valószínűleg a hivatalos statisztika nem tükrözi megfelelően a jobb módú rétegek szemmel látható nagyarányú építkezéseit.<sup>12</sup>

Mivel általában nagyobb méretű és jobb minőségű lakások épültek 1990 után, a lakásépítés ütemének visszaesése ellenére is végeredményben nőtt az összes lakáskínálat és mintegy 10 százalékkal emelkedett az átlagos lakásfogyasztás. (Lásd a 3. táblázatot.) Emellett elkezdődött a lakásfogyasztás szerkezetének hozzáigazodása a valóságos fizetőképes kereslet összetételéhez. Ez utóbbi jelenség nemcsak az említett kínálati jelenséggel, a jobb módú rétegek körében végbemenő házépítési „boommal” függ össze, hanem a kereslet változásaival is.

A lakáshiány megszűnése nem annyira a kínálati oldal szerény mértékű össznövekedése és összetételének némi módosulása következtében, hanem a kereslet lényeges szűkülése folytán ment végbe (lásd *Farkas-Vajda-Vita* [1997]). A létrejött piacgazdaságban – az önkormányzati tulajdonban lévő bérlakások lakbéreinek kivételével – alapjában véve piaci árarányok vannak kialakulóban. Sokak számára lehetővé vált, hogy igényeiknek és anyagi feltételeiknek megfelelő, nagyobb-jobb lakásba költözzenek, míg mások fokozatosan szembesülni kényszerülnek azzal a gonddal, hogy a piaci árak mellett immár nem képesek jövedelmeikből fedezni korábbi lakásfogyasztásuk folyó költségeit, nem is szólva a privatizált bérlakások napirenden levő felújításának terheiről. A háztartások többsége számára immár nem a bérbe vehető lakások, az építőanyag, a szerelvény vagy kivitelező hiánya, hanem a magas építési-felújítási és folyó lakásköltségek jelentik a fő problémát. Amint azt már az előzőekben bemutattuk, folyamatosan, erős ütemben csökkent a lakásszektorban jutó állami támogatás, azaz a lakások költségeinek fedezetét mind inkább maguknak a lakóknak kell fizetniük. Ráadásul az állam több, a lakás használatához kapcsolódó szolgáltatás, többek között a háztartási energia, a fűtőanyagok, a távfűtés, a víz-, csatornaszolgáltatás és a szeméthordás támogatását is megvonta. A korábbi kínálati korlátok helyébe keresleti korlátok léptek.<sup>13</sup> Akárcsak más piaci gazdaságban, ma már Magyarországon sem a lakáskínálattól, hanem elsősorban a pénztárcától függ, hogy ki, milyen lakást engedhet meg magának.

### Az éles elválasztó vonal: bérlakás *versus* saját lakás

Áttérünk a második nagy kérdéssoportra: a támogatásoknak az anyagi jólét eloszlására gyakorolt hatására. Amikor a leírásn túlmenően értékeljük is ezeket a hatásokat, alkalmazható lesz az említett *a*) kritérium: van-e olyan etikai posztulátum, amellyel indokolható a támogatás által generált redisztribúció.

A támogatások sokféle disztributív hatást gyakorolnak, amelyeket sorra veszünk majd

<sup>12</sup> A háztartás-statisztikai mintában, különösen a rendszerváltás utáni években, alulreprezentáltak a legrosszabb és a legjobb anyagi körülmények között élő háztartások. A minta két szélének hiányosságai folytán, a valóságos különbségek nagyobbak lehetnek az általunk számítottnál.

<sup>13</sup> *Kornai* [1994] cikkében a lakáshiány megszűnésével kapcsolatban a következő kiegészítést teszi: „Végül meg kell különböztetni az előbbieken tárgyalattól [vagyis a lakáshiánytól] a lakáshelyzetet, a lakásfogyasztást... A lakásszektorban egy adott időpontban meghatározott lakásállomány áll rendelkezésre, amely így vagy úgy alakul. Szegényebb, elmaradottabb országokban a lakások számottevő része szűk és gyenge minőségű. Sokan lakásinségben élnek. Ez a lesújtó jelenség bekövetkezhet akkor is, ha a piacon túlkereslet, tehát lakáshiány van; de akkor is, ha a piacon túlkínálat van és a háztartásoknak nincs elég pénzük az óhajtott lakáskörülmények megteremtéséhez.” (576. o.)

a következő alfejezetekben. Okvetlenül elsőként kell megemlítenünk azt a körülményt, hogy az általunk tárgyalt jelenségek körében éles választóvonal húzódik az állampolgárok két kategóriája között, nevezetesen a bérlakásban (korábban: gyakorlatilag kizárólag állami bérlakásban) és a saját lakásban élők között.

Tekintsük előbb az 1990 előtti állapotokat, amikor az állami bérlakás országosan a lakásszektor negyedrésztét tette ki, Budapesten és más városokban a lakásállomány több mint felét! A bérlakásszektorban alapjában véve bürokratikus koordináció szabályozta az építést és az ingatlankezelési tevékenységet, azaz a kínálati oldalt, és ugyancsak ez a koordinációs mechanizmus szabályozta a lakások kiutalását, azaz a keresleti oldalt. (Bár az utóbbiban – az állam által eltűrt módon – szerephez jutott a bérleti jog átjátszásának szürkepiaci folyamata is.) Ezzel szemben a saját lakások építését, üzemeltetését-felhasználását, esetleges bérbeadását, vételét és eladását alapjában véve mindig a piaci mechanizmus koordinálta; bár ezt is sokféle módon befolyásolta és korlátozta a bürokratikus szabályozás. Mindez már eleve nagy különbségeket okozott a két kategóriába tartozók lakáshoz jutása között. Ehhez kapcsolódott, hogy az állami lakáspolitiká nagy anyagi előnyökhöz juttatta a bérlakásban élőket a saját lakásban élők rovására. A 4., 5. és 6. táblázat tekinti át a legjellemzőbb adatokat.

Az érvelést alátámasztják azok a regressziószámítások is, amelyeket a későbbi alfejezetek fognak ismertetni. Kiderül belőlük, hogy erős magyarázó ereje van a lakásfogyasztás és különösen az állami támogatás eloszlására vonatkozóan, hogy a háztartás bérlakásban vagy saját lakásban lakik-e.

Most először az 1990 előtti állapothoz fűzünk megjegyzéseket. Noha 1989-ig ismételtén emelték a lakbéreket, még a politikai fordulat előtti utolsó évben is – a családi jövedelem százalékában mérve – a saját lakásban lakóknak kb. másfélszer akkora volt a folyó lakáskiadásuk, mint azoknak, akik bérlakásban laktak. Ehhez még hozzáadódott a lakásár átlagosan mintegy nyolcvan százalékát kitevő iniciális készpénzkiadás, a „beugró”, amelyet az építetőknek saját pénzügyi forrásaikból kellett fedezniük.<sup>14</sup> Noha a reform hatására mind inkább jutott némi állami támogatás a sajátlakás-alszektorban is, az állami bérlakásszektor mindvégig aránytalanul többet kapott. Azokban a piacgazdaságokban, amelyekben nincsen nagyarányú állami lakástámogatás és nincsen széles körű lakbérkontroll, teljesen ismeretlen ez a szakadék a kétféle tulajdonforma által indukált lakáskiadás között; az eltérés rendszerint legfeljebb 20-30 százalék. Ha van eltérés, akkor annak előjele fordított: inkább a saját lakás építését és felhasználását részesítik – főleg adókedvezményekkel – előnyben (lásd *Baker* [1985]).

A nálunk érvényre jutó sajátos preferencia történelmi gyökerei a szocialista osztály- és lakásviszonyok ideologikus interpretációjára nyúlnak vissza. Mindenkinek legyen fedél a feje felett. Ennek érdekében legyen a lakbér annyira alacsony, hogy még a legszegényebb ember is megfizethesse.

Ez az ideológia kiegészült más politikai megfontolásokkal és más csoportok érdekeinek figyelembevételével. A hatalmon lévők úgy érezték: inkább támaszkodhatnak a „munkásokra”, akiknek nagy része bérlakásban élt, mint a „kispolgárságra” és a parasztságra, amelynek nagy része viszont saját lakással rendelkezett. Emellett a hatalom saját káderei (különösen az első évtizedekben) maguk is bérlakásban éltek. Haszonélvezői voltak annak a nagyvonalú támogatásnak, amit a bérlakásszektorban nyújtottak. (Minél nagyobb lakást utaltak ki önmaguknak, annál nagyobb volt a nekik juttatott támogatás összege. Erre még visszatérünk.)

<sup>14</sup> A bérlakás és saját lakás költségei közötti különbség elosztásra gyakorolt torz disztributív hatására először *Konrád-Szelényi* [1969] nagyhatású írása hívta fel a figyelmet.

## 4. táblázat

A jövedelmek, a lakáskörülmények és a lakáskiadások tulajdonformák szerinti arányainak alakulása

Megnevezés	1976	1980	1989	1995
Bérlakásban lakó háztartások részaránya	26,7	25,1	19,6	8,7
Saját lakásban lakók a bérlakásban lakók százalékában (Az egy főre jutó mutatók alapján)				
Jövedelem	85,4	90,4	95,8	116,5
Szoba	101,6	104,5	107,0	126,6
Minőségi szoba	79,1	82,1	94,0	121,2
Összes lakáskiadás (energia nélkül)	124,2	134,8	143,2	96,7

## 5. táblázat

A háztartások lakáskiadásai és a támogatások az egy főre jutó jövedelem százalékában

Megnevezés	Bérlakásban		Saját lakásban	
	1989	1995	1989	1995
1. Összes lakáskiadás	8,7	15,7	13,0	13,1
2. Lakástámogatás	32,6	11,5	14,9	5,6
3. Világítás-, fűtés-, víz-, csatornadíj	5,5	14,7	7,1	13,7
4. Világítás-, fűtés-, víz-, csatornadíj-támogatás	4,5	-	3,4	-
5. Összes lakáscélú költség és támogatás	51,3	41,9	38,4	32,4
6. Egy főre jutó minőségi szoba	1,99	1,75	1,87	2,12

Megjegyzés: A világítás-, fűtés-, víz- és csatornadíj-támogatási adatokat az Incidencia-vizsgálatból vettük át.

## 6. táblázat

Egyszeri és folyamatos lakáskiadások az évi jövedelem százalékában

Megnevezés	Bérlakás		Saját lakás	
	1989	1995	1989	1995
Folyó lakásköltség	6,1	13,8	9,0	10,7
Világítás-, fűtés-, víz-, csatornadíj	5,5	14,7	7,1	13,7
Lakásár	-	-	590,0	570,0

Megjegyzés: A bérlakás folyó lakásköltségei a lakáshasználatba vételi díjat, a lakbért és a karbantartást; a saját lakás költségei az adó, társasházi közös költség, OTP-törlesztés és a karbantartás háztartás-statisztikában nyilvántartott összegét tartalmazzák.

A medián háztartási jövedelemhez viszonyított medián lakásáradatokat az USAID támogatásával készült, 1990 és 1994-re vonatkozó, közép-kelet-európai összehasonlító adattárból vettem át (Hegedüs-Mayo-Tosics [1996]).

Így tehát a bérlakások számára adott preferencia, a politikai-hatalmi érdek, valamint az uralkodó elit saját anyagi érdeke szempontjából, különösen kezdetben, nem volt teljesen diszfunkcionális. Ebben az értelemben nem volt „indokolatlan”; nem épült merő ostobaságra. Csakhogy tulajdonképpen már a kezdet kezdetétől fogva elnagyolt, felszí-

nes és ezért félrevezető volt a lakás- és osztályviszonyok, valamint a disztributív dilemmák fenti értelmezése. S ahogy a társadalmi mozgások haladtak előre, úgy vált ez az éles preferencia egyre inkább diszfunkcionálissá, még a hatalmon lévő szocialista rend tulajdon politikai érdekei és saját hivatalos ideológiája szempontjából is.

– Kezdetől fogva is igen sok munkás és alkalmazott lakott saját tulajdonú, nem államosított házban vagy lakásban. A hatvanas évek reformjai azután tovább növelték ezek részarányát. A diszpreferencia a kommunista párt saját állítólagos tömegbázisát is sújtotta.

– A rendszer elitjének mind több tagja vonzódott ahhoz az életformához, amelyhez hozzátartozott a saját lakás. Sokan felhasználták azt a lehetőséget, hogy miközben olcsó állami lakásban éltek, s így ehhez megkapták az állami támogatást, saját lakást (vagy legalábbis nyaralót) építsenek. De attól kezdve, hogy nekik vagy családtagjaiknak volt saját tulajdonuk, már számukra is anyagi terhet jelentettek a diszpreferenciák.

– A piaci orientációjú reformokkal előtérbe kerültek a normálisan működő piaci mechanizmus elemi szabályosságai: az ár a valóságos költségekkel arányos, a háztartás fogyasztása elsősorban a jövedelmétől függ és így tovább. Ezekkel a szabályosságokkal állandó összeütközésbe került a „bérlakás-preferencia, sajátlakás-diszpreferencia” anakronisztikus és torz jelensége.

A bérlakásszektor részaránya már 1989 előtt is folyamatosan csökkent. A nagy, drámai mértékű csökkenésre azután a kilencvenes években került sor, amikor végbement az önkormányzati bérlakások privatizációja. (Az idősort lásd a 4. táblázatban.) Azok, akik 1990 előtt a bérlakásoknak adott támogatás haszonélvezői voltak, mintegy végkielégítésként, még egy nagy nemzeti ajándékot kaptak. A jelenséggel egy másik tanulmányomban részletesen foglalkoztam (lásd *Dániel* [1996]), itt csupán, emlékeztetőül, néhány adatot foglalok össze a 7. táblázatban.

7. táblázat

A privatizációval kapcsolatos költségek és nyereségek

Megnevezés	Lakásérték szerinti átlagok	
	középső ötöd	felső ötöd
1. Lakásérték (ezer forint)	1156,9	2392,8
2. Lakásterület (m <sup>2</sup> )	52,4	77,9
3. Egy főre jutó terület (m <sup>2</sup> /fő)	20,3	26,5
4. Vételár (ezer forint)	264,9	495,8
5. Felújítási költség (ezer forint)	510,6	958,0
6. Egyszeri költség (4 + 5) (ezer forint)	775,5	1453,8
7. Egy háztartásra jutó folyó támogatás 1989-ben (ezer forint)	64,1	92,4
8. Privatizációs ajándék jelen értéke (ezer forint)	1729,0	2610,3
9. Hány évi jövedelmet kap ajándékba	8,6	10,6

*Megjegyzés:* a 9. sorban szereplő számok a háztartás összes jövedelméhez viszonyított arányt fejezik ki.

Végeredményben elmondható: mindvégig a nem bérlakásból élő magyar állampolgárok támogatták saját áldozatukkal a bérlakásban lévőket, akármiképpen jött létre ez a két kategória, s akármiképpen alakult is részarányuk. Sokféle értékrend ismeretes a jólét eloszlására vonatkozóan, de nincs egyetlen jól értelmezhető értékrend sem, amellyel ez a torz preferencia-diszpreferencia igazolható, vagy akárcsak indokolható lenne.

### A jövedelem, a támogatások és a lakások eloszlásának kapcsolata – regressziószámítások

Ennek az alfejezetnek a témája az a kapcsolat, amely a háztartás jövedelme, állami támogatása és lakásfogyasztása között áll fenn. Mielőtt e vizsgálatra rátérnénk, egy módszertani kitérőt teszünk. Kutatásunk keretében regressziós elemzéseket végeztünk, amelyek egyik feladata, más problémák tisztázása mellett, éppen az volt, hogy ezeket a kapcsolatokat számszerűsítse. A számítások 1989. és 1995. évi adatokra épültek; a 8. táblázat a bérlakás- és a sajátlakás-fogyasztás eloszlásának magyarázatát, a 9. táblázat a támogatások eloszlásának magyarázatát mutatja be.

Mindhárom típusú egyenlet illeszkedése statisztikailag elfogadható. Ezen a helyen most csak a jelen alfejezet témája szempontjából próbálunk következtetéseket levonni. Más következtetésekről már korábban szó esett, illetve a későbbiekben térünk vissza rájuk.

Lényeges eltérés van a bérlakás és a saját lakás eloszlását leíró egyenletek között abból a szempontból, milyen erősen hat a tényleges lakásfogyasztásra egyfelől a jövedelem, másfelől a támogatás. A bérlakásszektorban aránylag kevésbé szoros a kapcsolat jövedelem és lakáshelyzet között, ezzel szemben a sajátlakás-szektorban ennek jóval erősebb hatása van. Ez is jelzi, hogy még ugyanazon gazdaságon belül, ugyanabban időpontban

8. táblázat

A lakásfogyasztás eloszlásának magyarázata 1989 és 1995-ben

Megnevezés	Bérlakásban		Saját tulajdonú lakásban	
	1989	1995	1989	1995
Függő változó: a háztartás egy főre jutó minőségi lakóterülete (ln)				
Független változók				
Konstans	0,337 (2,5)	-0,939 (-4,3)	0,547 (7,8)	0,215 (11,6)
A háztartás egy főre jutó jövedelme (ln)	0,155 (5,7)	0,181 (4,4)	0,302 (20,9)	0,346 (26,3)
A háztartás létszáma	-0,089 (-21,6)	-0,050 (-9,4)	-0,102 (-45,9)	-0,093 (-46,3)
A háztartásfő életkora (aktív versus inaktív)	0,073 (7,1)	-0,039 (-2,6)	0,039 (5,8)	-0,019 (-3,3)
A háztartásfő iskolai végzettsége	0,015 (8,3)	0,016 (4,5)	0,019 (13,9)	0,014 (11,6)
Település:				
Budapest versus vidéki város	-0,028 (-3,5)	-0,005 (-0,4)	-0,029 (-3,7)	-0,016 (-2,5)
Község versus vidéki város	-0,041 (-0,8)	-0,081 (-3,5)	-0,019 (-3,8)	-0,010 (-1,9)
A háztartás egy főre jutó összes lakástámogatása (ln)	0,211 (25,1)	0,440 (21,0)	0,021 (15,6)	0,008 (7,1)
Megfigyelések száma	2051	725	9755	9838
Kiigazított $R^2$	0,580	0,676	0,342	0,378

Megjegyzés: A zárójelben közölt számok a  $t$ -statisztika értékét mutatják.

## 9. táblázat

A lakástámogatások eloszlásának magyarázata 1989 és 1995-ben

Megnevezés	1989	1995
Függő változó: a háztartás egy főre jutó lakástámogatása (ln)		
Független változók		
Konstans	-3,549 (-7,9)	-0,815 (-1,4)
A háztartás egy főre jutó jövedelme (ln)	0,453 (4,7)	0,176 (1,5)
A háztartáshoz tartozó gyermekek száma	0,475 (25,0)	0,338 (16,5)
A háztartásfő életkora (aktív <i>versus</i> inaktív)	-0,954 (-25,0)	-0,601 (-13,6)
A háztartásfő iskolai végzettsége	0,125 (16,1)	0,229 (2,3)
A háztartás egy főre jutó minőségi lakóterülete (ln)	1,188 (19,3)	0,618 (7,8)
A tulajdon jellege (Bérlakás <i>versus</i> saját tulajdon)	2,209 (62,1)	2,610 (40,9)
Megfigyelések száma	11 807	10 564
Kiigazított $R^2$	0,402	0,191

is a magántulajdon és a piaci működési szabályosságok között erősebb a kohézió, mint az állami tulajdon és a piaci elosztási elvek között.

A bérlakások fogyasztására igen erősen hat a támogatás. Minél több támogatást kap a háztartás, annál nagyobb bérlakást vehet igénybe, s annál kevésbé függ a fogyasztás a jövedelemtől. A 9. táblázat segítségével jól érzékelhető a fordított irányú kapcsolat is: minél nagyobb a lakása a háztartásnak, annál több támogatáshoz jut.<sup>15</sup> A saját lakások eloszlását is befolyásolja a támogatás, de sokkal kisebb mértékben. Emlékeztetjük az olvasót az 5. táblázatra: a bérlakásban lakók jövedelmük 32 százalékának, a saját lakásban lakók viszont csak jövedelmük 14 százalékának megfelelő támogatást kaptak 1989-ben.

A lakásfogyasztásban meghatározó szerepet játszik a háztartásfő életkora és különösen az iskolai végzettsége. A magasabb iskolai végzettséggel mindkét alszektorban általában együtt jár a jobb minőségű és/vagy a nagyobb lakás is. A háztartás létszáma és a lakásfogyasztás közötti negatív kapcsolat egyértelműen arra utal, hogy a nagycsaládos háztartások általában zsúfoltabb lakásokban laknak. (Mindezeket egyéb KSH-felmérések is alátámasztják, lásd KSH [1994b]).

Az 1989 és 1995 között végbement változások jól érzékelhetőek a regressziós számítási eredményekben is, amelyek közül csak a legfontosabbakat emeljük ki. Csökkent a támogatások magyarázó ereje mindkét alszektorban. A jelenség nemcsak azzal magyarázható, hogy csökkent a lakástámogatásra fordított összeg, hanem azzal is, hogy az elosztott támogatások továbbra sem koncentráálódtak az arra rászorulókat megsegítésére. Sajnálatos

<sup>15</sup> Emlékeztetünk az előző alfejezetben elmondottakra: a támogatási rendszer különlegesen előnyös volt azoknak, akik számára nagyobb és jobb minőségű lakást utalt ki a bürokratikus elosztás.

jelenség, hogy a háztartások létszáma és a lakásméret/minőség közötti negatív előjelű kapcsolat fennmaradt, sőt a változó magyarázó ereje erősen megnövekedett. A sajátlakás-alszektorban nőtt a jövedelem magyarázó ereje, vagyis a lakásfogyasztás és a jövedelem közötti kapcsolat szorosabbá vált.

A jövedelem és a lakáseloszlás kapcsolata természetesen nemcsak attól függ, hogy a háztartás bérlakásban vagy saját lakásban él-e, hanem a gazdasági környezettől általában és a lakáskiadások relatív súlyától a háztartás költségvetésén belül. Az 1990-es politikai fordulat után, amint az már a tanulmányból közölt korábbi adatokból is kiderült, a háztartás más tételeihez képest különösen gyorsan megnőtt a lakásfogyasztás „relatív ára”. A korábbiakhoz képest elsősorban a lakásfenntartás, valamint a lakáshasználattal arányosan változó egyéb szolgáltatások (szeméthordás, energia- és vízszolgáltatás stb.) ára emelkedett. A relatív ár növekedése még inkább arra készíteti a lakás bérlőjét, vevőjét, illetve tulajdonosát, hogy olyan lakást használjon, amelynek költségét képes megfizetni jövedelméből. Minél magasabb a relatív ár, azaz minél kisebb a támogatás szerepe, annál érzékenyebb a háztartás, s annál erősebb lesz a kapcsolat jövedelem és lakásfogyasztás között. Itt tulajdonképpen más nézőpontból és más terminológiával ugyanarra a változásra mutatunk rá, amelyet már korábban hangsúlyoztunk: főként a keresleti korlát vált effektívvé a lakáspiacon, a korábbi kínálatkorlát-hatás helyett. A múltbelinél sokkal nagyobb mértékben az dönti el a lakásfogyasztást, hogy a háztartásnak telik-e a pénzügyi forrásaiból a relatív ár megfizetésére.

A jövedelem és a lakásfogyasztás közötti sztochasztikus kapcsolat minősíthető a – tanulmány első felében tárgyalt – *b)* kritérium szerint: ez kétségtől jövedelemszerzésre ösztönöz. S ha a jövedelmek eloszlása szorosan összefügg a teljesítménnyel, akkor végeredményben jobb teljesítményre sarkall. Minél erősebben téríti el a támogatási rendszer a jövedelemmel arányos eloszlástól a lakások eloszlását, annál inkább gyengül ez az ösztönző szerep. Éppen ezt vizsgáljuk meg a következő alfejezetben.

### A támogatási rendszer részrehajlásai: nyertesek és vesztesek

Az 10. táblázatban horizontálisan, azaz különböző ismérvek szerint képzett társadalmi csoportok szerinti bontásban tekintjük át a támogatási rendszer részrehajlását és annak mértékét, 1989-es adatok alapján. A számításban a háztartások összessége által kapott átlagos támogatáshoz képest mérjük az előnyöket és a hátrányokat. A táblázat első oszlopában az átlagos támogatás százalékában mutatjuk be a nyereség és veszteség relatív mértékét. A második oszlop a 100 forint jövedelemre jutó támogatást, végül a harmadik oszlop az egy minőségi négyzetméter területre jutó támogatást mutatja az adott csoportban.

1989-ben a közvetlen és közvetett támogatások 100 forint jövedelemre vetített átlaga 18,0 forint volt, egy minőségi négyzetméter lakásterületre vetítve pedig átlagosan 218 forint lakástámogatás jutott.

Az átlag *feletti* támogatásban részesülők közül kiemelkednek az országos átlag közel kétszeresét élvező bérlakásban lakók. Itt most újabb adatok igazolják azt, amit már megállapítottunk: lényeges előnyben részesültek a saját lakással rendelkezőkkel szemben.

Itt említjük meg: az alacsony lakbérszint sokuk számára lehetővé tette a magasabb megtakarítást. Mivel évtizedeken keresztül az ingatlan számított a legbiztosabb és legjobban megtérülő befektetésnek, sokan építkeztek, saját lakást vagy nyaralót szereztek. Az összes háztartás mintegy ötödét kitevő állami bérlakásban lakó háztartások összessége minden 100 forint jövedelemből átlagosan 5,7 forintot költött lakbérre és további 2,9 forintot saját tulajdonú ingatlan építésére vagy vásárlására, illetve építési kölcsön vissza-



10. táblázat  
A támogatások eloszlása

Megnevezés	A támogatás összege	Jövedelemre Minőségi területre jutó támogatás	
		forint/fő	100 forint/forint forint/m <sup>2</sup>
Háztartások átlaga	13 808	18,0	218
az átlagos érték százalékában			
Átlag <i>feletti</i> támogatásban részesültek			
Bérlakásban lakók	187,2	32,6	421
Felsőfokú egyetemi végzettségűek	182,5	23,0	342
Budapestiek	155,5	24,0	312
3 és több gyermekesek	121,5	29,2	432
Átlag <i>alatti</i> támogatásban részesültek			
8 általánosnál alacsonyabb végzettségűek	44,9	9,6	98
Községekben lakók	69,6	13,3	160
Saját lakásban lakók	80,5	14,3	170
Inaktív háztartások	88,4	17,4	144

fizetésre. Noha támogatásaik nagyobb része lakbértámogatásból származott (100 forint jövedelemre lakbértámogatás címen 29,3 forint jutott), közülük sokan építési támogatásban is részesültek, 100 forint jövedelemre vetítve átlagosan 3,3 forintban.

A bérlakásban lakók, éppen fokozott megtakarítási képességük folytán, a lakástulajdonosok 100 háztartásra jutó 6 nyaralójával szemben, átlagosan 14 nyaralóval rendelkeztek. A több mint kétszeres különbséget nem magyarázza a bérlakásban lakók magasabb jövedelme. A budapesti bérlakásban és saját lakásban élő háztartások legjobb lakáskörülmények között élő felső negyedét összehasonlítva, a bérlakásban lakók jövedelme ugyan 25 százalékkal alacsonyabb, a 100 háztartásra jutó nyaralók száma mégis 26 százalékkal magasabb volt, mint a hasonló saját lakásban lakóké. Ha a bérlakásban és saját lakásban lakó népesség jövedelem szerinti felső húsz százalékot hasonlítjuk össze, hasonló képet kapunk: 100 háztartásra a bérlakásszektorban 24, a sajátlakás-szektorban 12 nyaraló jut. A magas támogatottság a társadalom bérlakásban lakó egyötödének, a társadalom saját lakásban lakó négyötöde terhére, különösen kedvezményezett lehetőséget nyújtott vagyona növelésére.

A táblázat szerint a nyertesek között voltak a *felsőfokú iskolai végzettséggel* rendelkezők. (A jelenségre utaltunk már a regressziós számítások értékelése kapcsán.) Mielőtt kommentálnánk e megállapítást, tisztáznunk kell a csoport jellegét. A lakosság két rész-halmazát különböztethetjük meg szociológiai és statisztikai definíciók szerint. Az egyik a politikai-gazdasági elit; a másik mindazon személyek köre, akiknek felsőfokú végzettsége volt. A két halmaz nem teljesen azonos. Lehet valaki diplomás ember, például középiskolai tanár vagy egy hálapénzben nem részesülő röntgenorvos, aki szerény jövedelemmel rendelkezik és sanyarú lakáskörülmények között él. De a késő Kádár-rendszerben már elég nagy volt az átfedés a két halmaz között; a felsőfokú iskolai végzettséggel az esetek egy részében együtt járt a magas pozíció.<sup>16</sup> Az alábbi észrevételek alapján véve

<sup>16</sup> A háztartás-statisztikában nyilvántartott legmagasabb beosztású, legjobban fizetett, valamint a legmagasabb iskolai végzettségűek között jelentős átfedés van. A háztartások számát tekintve, ez utóbbi csoport az előző egyötödét, mégpedig a legjobban képzett részét reprezentálja. A statisztika nem tesz különbséget a politikai, a gazdasági és az értelmiségi elithez tartozó háztartások között.

a két részhalmozatnak erre a közös részére vonatkoznak, s nem általában a magasabb végzettségűekre. (Sajnos, nem tudjuk elvégezni a számítást árnyaltabb kategorizálásban.)

A tulajdonszerzés ideológiai korlátainak fellazulása a magasabb pozícióban lévő politikai-gazdasági elitet egyre inkább a méret- és minőségi igényeket magasabb szinten kielégítő, ugyanakkor a korábbiaknál sokkal kedvezőbb támogatási feltételeket ígérő sajátlakás-építés felé terelte. Számos, megfelelő kapcsolattal rendelkező, építkező háztartás 100 évre térítésmentesen bérbe adott, majd a nyolcvanas évek végén tulajdonjogilag is átírt telket kapott az államtól. A nyolcvanas évek elejétől kezdve sokan eladták bérlakásaikat,<sup>17</sup> de 30 százaléuk még 1989-ben is a kiemelkedően magas támogatottságú bérlakásban lakott. A felsőfokú végzettségűek építkezésre, ingatlanvásárlásra és OTP-kölcsön visszafizetésre fordított kiadása az országos átlag hasonló kiadásainak kétszeresét tette ki. Jövedelmük mintegy 40 százalékkal, a többféle jogcímen kapott lakástámogatás 80 százalékkal volt az átlag felett.

A viszonylagos nyertesek között voltak a *budapestiek*, szemben a vidékiekkel. Közülük minden második háztartás bérlakásban lakott, vagyis lakbértámogatásban részesült. Nem elhanyagolható a budapesti háztartások kedvezményes építési kölcsönön keresztül élvezett támogatása sem, amelyben minden 100 háztartás közül mintegy 40 részesült.

Az átlagon felül támogatottak csoportján belül kizárólag a *többgyermekes, alacsony jövedelmű* háztartások tekinthetők szociális és/vagy rászorultsági szempontok alapján lakástámogatásra jogosultnak. Az előző évtizedekben még a vesztesek között szerepeltek (lásd *Konrád-Szelényi* [1969], *Dániel* [1981]). A rászorultsági elv erőteljesebb érvényesítése a bérlakáselosztásban (1989-ben 19 százaléuk lakott bérlakásban), valamint a gyermekszámtól függő építési támogatás lakáskörülményeik számottevő javulását, lakásterheik csökkenését eredményezte. Ez a nyolcvanas évek elismerésre méltó vívmánya.

Térjünk rá a relatív vesztesekre! Az átlag *alatti* lakástámogatásban részesülő csoportok: az alacsony képzettségűek, a községekben élők, a nyugdíjas korúak. A relatíve vesztes oldalon állnak, amint az már a korábbi okfejtésekből is kiderült, a saját lakásban élők. Főként ezekből a csoportokból kerültek ki a lakosság mintegy 30 százalékát kitevő (lásd *1. táblázat*), lakástámogatásban egyáltalán nem részesülő háztartások. Sokan régebben épült s emiatt soha, semmilyen formában nem támogatott saját lakásban laktak.

A táblázat utolsó oszlopa a lakás minőségi területének négyzetméterére jutó támogatást mutatja be. Figyelemre méltó, hogy a bérlakások egy minőségi négyzetméterére két és félszerannyi támogatás jutott, mint a saját tulajdonú lakásokéra; a legmagasabb iskolai végzettségűek lakásában pedig három és félszer több támogatás jutott négyzetméterenként, mint a legalacsonyabb végzettségűekében.

Az 1989-es évre vonatkozóan a *10. táblázat* megállapításaihoz hasonló következtetéseket szűrhetünk le a már korábban ismertetett regressziószámításokból is. Számottevő magyarázó erejük van azoknak a változóknak, amelyek a tulajdonformát és az iskolai végzettséget reprezentálják, továbbá azt, hogy aktív vagy nem aktív személyről, illetve budapesti, vidéki városi vagy községi lakosról van-e szó.

A *11. táblázatban* megkísérlem egy más nézőpontból bemutatni, ki kapott támogatást – és ki fizeti azt, kinek a terhére adták a támogatást. A bal oldali oszlop a támogatási instrumentumot jelöli meg, azt a jogcímet vagy „transzfercsatornát”, amelyen át a támogatás folyik. A középső oszlop ismerteti a kedvezményezett csoportot, és a jobb oldali

<sup>17</sup> A tanácsok a lakáshasználatba vételi díj többszöröséért legálisan visszavásárolták a korábban ingyenesen juttatott bérlakásokat. A bérlakások egy részét a szürkepiacon értékesítették: négyzetméterára az azonos minőségi öröklakás 50 százalékának felelt meg. Az eladási ár felfogható úgy, mint a jövőben esedékes lakbértámogatások folyamának jelenértéke ellenében adott fizetség. (Nem végeztünk arra vonatkozó kalkulációt, hogy ez az 50 százalékos fizetség több volt-e vagy kevesebb ennél a jelenértéknél.)

11. táblázat  
Milyen címen ki-kit támogatott 1989-ben

A támogatás jellege	A támogatási forma nyertesei	Kinek a terhére történt a redisztribúció
Bérlakás építési- fenntartási támogatás	Bérlakásban lakók	Saját lakásban lakók
Támogatott OTP-köcsönt élvezők	Kölcsönben részesülő sajátlakás-építők	Régebben épült saját lakásban és bérlakásban lakók
Gyermek utáni építési támogatás	Építkező gyermekes háztartások	Építkező gyermektelenek és nem építkezők
Szociális támogatás	Alacsony jövedelműek	Magasabb jövedelműek
Bérlakásszektoron belüli támogatás	Lakásbérlők	Üzletbérlők
Piacinál alacsonyabb lakbérek elmaradt állami profit- és adóbevétele	Bérlakásban lakók	Saját lakásban lakók
Munkahelyi építési támogatás	A támogatásban részesülő építők	A vállalat (intézmény) többi alkalmazottja
Építkezők áfa-visszatérítése	Építkezők	Nem építkezők
Ingyen vagy névleges áron juttatott állami telek	Kedvezményezett építkezők	A társadalom többi tagja
Piaci érték alatt privatizált bérlakás	Privatizált bérlakásban lakók	A nem privatizált bérlakásban és saját tulajdonú lakásban lakók

*Megjegyzés:* 1997 tavaszáig a felsorolt támogatási formák közül csak az áfa-visszatérítés és a tömeges ingyenes telekjuttatás szűnt meg.

oszlop azt a csoportot, amelynek a terhére folyik a támogatás. A táblázat nem igényel további észrevételt; az értékelés módja adódik az eddig elmondottakból.

Mi történt 1990. után? A 12. táblázat a nyertes és vesztes csoportok összetételének, a támogatás mértékének változását mutatja be.

Az önkormányzati bérlakások lakói kisebb mértékben, de továbbra is támogatásban részesülnek. Támogatottságuk relatív mértéke még 1995-ben is az átlagos szint több mint másfélszerese volt. Igaz, a korábbi 32,6 százalékkal szemben, ekkor már „csak” jövedelmük 12 százalékának megfelelő jövedelemkiegészítő támogatást kaptak. Ennek kétharmada a lakott bérlakás, egyharmada pedig épülő saját tulajdonú lakásuk támogatásából származik. A folyó támogatások megvonása vagy csökkentése a budapestieket és az inaktív háztartásokat érintette leginkább. A fővárosi háztartások korábbi átlagosnál több mint 50 százalékkal magasabb támogatottsága 1995-ben már az átlagos szint 70 százaléka alá csökkent: a 100 forint jövedelemre jutó 24,0 forintról 7,1 forintra csökkent támogatottság következtében a budapestiek nyertesekből vesztesekké váltak. Az inaktív háztartások korábban is, most is a vesztesek között vannak, de a támogatás mértéke 1995-ben az átlagos szint fele alá került. A magyarázatot mindkét csoport esetében elsősorban a bérlakás-privatizáció hatásában kell keresni. A korábban bérlakásban lakó, lakbértámogatást élvező háztartások, lakásukat megvásárolván, átlagosan nyolcévű jövedelmüknek

## 12. táblázat

A nyertes és a vesztes csoportok összetételének és támogatottságának alakulása  
1989 és 1995 között

Megnevezés	1989	1995
Háztartások átlaga, forint /fő	13 808	11 542
Az átlagos támogatás százalékában		
Átlag <i>feletti</i> támogatásban részesültek 1989-ben		
Bérlakásban lakók	187,2	163,8
Felsőfokú végzettségűek	182,5	125,6
Budapestiek	155,5	71,0
3 és több gyermekesek	121,5	254,0
Átlag <i>alatti</i> támogatásban részesültek 1989-ben		
8 általánosnál alacsonyabb végzettségűek	44,9	40,2
Községben lakók	69,6	105,1
Saját lakásban lakók	80,5	93,9
Inaktív háztartások	88,4	43,6

megfelelő „támogatás-végkielégítésben” részesültek.<sup>18</sup> Ezt a potenciális ajándékot azonban közülük sokan nem tudják realizálni. Részben azért, mert nem rendelkeznek a lakás felújításához szükséges anyagi eszközökkel, részben mert a lakáspiacon még nem alakult ki a mobilitás szervezeti feltételei, nehézségekbe ütközik a kisebb méretű, kevésbé költséges lakásba költözés (lásd erről Dániel [1996] írását). Ugyanakkor folyó lakáskiadásai támogatása megszűnt, s a megemelkedett társasházi közös költségek, a villany- és gázszámlák kifizetése komoly gondokat okoz ezeknek a háztartásoknak.

1990 után két, részben egymást átfedő csoport, a többgyermekesek és a községiek helyzetében érzékelhető figyelemreméltó javulás. 1994-ben és 1995-ben a gyermekek után nyújtott igen generózus építési támogatás elsősorban a községi sokgyermekes háztartásokat érintette.

A nyertesekről és vesztesekről szólólván szeretnék visszatérni a támogatások *célzottságának* ügyére. A támogatások akkor lennének hatékonyak, ha azok, akik támogatásra szorulnak, a relatív nyertesek közé kerülnek, s azok, akik a támogatást nélkülözni tudják, a relatív vesztesek közé sorolódnak. Minél kevesebb az összes támogatás, annál nagyobb szükség van a célzottságra

Szemléltessük ezt a problémát a sokgyermekes családok példáján! 1989-ben azok között voltak, akiknek támogatottsága valamelyest javult – ezt már a fentiekben elismeréssel méltattuk. De hadd szállítsuk le az elismerés mértékét. A rászorultsági elvnek a korábbiaknál következetesebb érvényesítése kétségkívül kedvezőbb helyzetet teremtett a nagycsaládos háztartások számára, de ez csak az adott feltételeken, az *adott támogatási rendszeren belüli* javulásként értékelhető. A változás csak *marginális* volt, a támogatási rendszer alapján véve a régi feltételek mellett működött. A kritikák hatására a bérlakások bürokratikus elosztásában prioritást élveztek a nagycsaládos háztartások, a többgyermekes építkező családok a korábbiaknál több támogatást kaptak. A támogatást azonban továbbra is a bérlakásszektor *egésze* kapta, s nem szociálpolitikai vagy egyéb kritériu-

<sup>18</sup> Emlékeztetem az olvasót a 7. táblázatra, amelyből kitűnik, hogy a nemzeti ajándék összege a lakás felújítási költségeinek levonása után megmaradt nyereség.

mok szerint a bérlakásban lakók közül célzottan, az arra rászorult *háztartások*, köztük a nagycsaládosok. Mind a mai napig a gyermekek számával arányos építési támogatást sem kötötték jövedelemhatárhoz. Így a rászorultsági elv ebben is eléggé nagy szórással, szinte véletlenszerűen érvényesült. A társadalom segítségére valóban rászoruló nagycsaládosoknak jóval több segítség jutott volna, ha az állam erre fordítható pénzt nem az új építéshez, hanem a jövedelmi helyzethez és a valóságos lakáskörülményekhez kötik.

Erre a problémára utal, hogy a nagycsaládosok tényleges lakásfogyasztása 1990 után ahelyett, hogy tovább javult volna, inkább egy árnyalatnyit romlott: az egy főre jutó minőségi szobaszám 1,17-ről 1,14-re csökkent. Ez elítélendő mulasztás; a szociálpolitika és a lakáspolitikai irányítóinak sokkal jobban kellene figyelnie a támogatások megfelelő célzására akár lakásépítéshez, a folyó lakásköltségek vagy éppen a felújítások költségeihez való hozzájárulásként kapja azt a háztartás.<sup>19</sup>

### Az egyenlőtlenség alakulása

Amint azt már korábban hangsúlyoztam, saját értékrendemben nem minősül minden körülmények között megvalósítandó etikai posztulátumnak az anyagi jólét egyenlőtlenségének minél messzebbmenő csökkentése. Elfogadhatónak érzek számottevő egyenlőtlenséget, ha kellően érvényesülnek a méltányosság más elvei. Nem ennek a tanulmánynak a feladata a disztributív elvek vizsgálata. Mindenesetre a fenti kijelentés ellenére is, igen fontosnak tekintem az egyenlőtlenségi mutatók megfigyelését.

A legfontosabb egyenlőtlenségi mutatókat a 13. táblázat és a 2–3. ábra foglalja össze. A 14. táblázat, valamint az 4. és az 5. ábra a népesség jövedelemtizedeinek és a kapott és lakástámogatások jövedelemtizedek szerinti kumulált arányait mutatja be.<sup>20</sup> A következő megállapításokat tehetjük.

1. Bármelyik időszakot tekintjük, a lakásmegoszlás egyenlőtlensége nagyobb, mint a pénz-

<sup>19</sup> Nyílt titok, hogy sokak a látszatépítkezéshez igényelt állami támogatást „értékesítették”, s így olyan építkezőkkel osztoztak az állami támogatáson, akik semmilyen rászorultsági kritérium szerint erre nem voltak jogosultak. Vidéki újságokban hirdetések jelentek meg, amelyekben eladásra ajánlották az adófizetők erre a célra fordított pénzét. A támogatások értékesítésének redistributív hatásáról lásd *Alexeev* [1987] írását.

<sup>20</sup> Az egyenlőtlenséget párhuzamosan több mutatóval mérjük.

A százalékban kifejezett *relatív szórás* magasabb értéke a nagyobb fokú egyenlőtlenségre utal.

A Gini-mutató 0 és 1 közötti értéket vehet fel. Ha értéke 0, akkor tökéletes az egyenlőség, azaz valamennyi egyed (háztartás) azonos összeggel rendelkezik a népességben. Ha viszont a mutató értéke 1, akkor egyetlen egyed (háztartás) kezében koncentrálódik az összes jövedelem.

Az úgynevezett *Robin Hood Index* (RHI) (lásd erről *Atkinson–Micklewright* [1992]) a tökéletes egyenlőség feltételezéséből indul ki. Ebben az esetben valamennyi jövedelemtizedbe az összes jövedelem 10-10 százaléka esne. Az RHI ettől az egyenletes eloszlástól való eltérést mutatja. Azt a kérdést teszi fel, hogy ha akadna egy Robin Hood, aki a gazdagoktól elvett javakat a szegények között osztaná el, maximum mekkora hányadot tudna átcsoportosítani.

Felhasználjuk még a *felső és az alsó tized* arányát is (10/1 mutató).

A *Lorenz-görbe* (2. és 3. ábra) geometriailag szemlélteti az egyenlőtlenséget. A vízszintes tengelyen a népesség, a függőleges tengelyen az egy főre jutó jövedelem, a minőségi terület és a lakáskiadások (energiafogyasztás nélkül) kumulált tizedeit tüntetjük fel növekvő sorrendben. Egyenlő eloszlás esetén a Lorenz-görbe egybeesik az átlóval. Minél inkább egyenlőtlen az eloszlás, annál nagyobb az átló és a görbe közötti terület.

A *koncentrációs görbe* (4. és 5. ábra) a Lorenz-görbéhez hasonlít, de itt a népesség nem a kapott támogatások szerint van rendezve – ahogy azt a támogatások Lorenz-görbéje mutatná –, hanem a jövedelmek szerint. A görbe keresztezheti az átlót.

Az egyenlőtlenség méréséről lásd bővebben *Atkinson–Micklewright* [1992] és *Sen* [1973] írásait.

13. táblázat

A jövedelem- és lakáselosztás egyenlőtlenségének alakulása 1989 és 1995 között

Megnevezés	1989	1995
<b>Pénzjövedelem</b>		
Relatív szórás (százalék)	45,90	50,62
Gini-mutató	0,21	0,24
RHI	14,60	16,50
Felső/alsó tized	3,37	3,58
<b>Minőségi terület</b>		
Relatív szórás (százalék)	60,10	62,54
Gini-mutató	0,30	0,32
RHI	14,84	22,16
Felső/alsó tized	9,64	9,87

14. táblázat

A jövedelmek és a lakástámogatások jövedelemtizedek szerinti kumulált arányainak változása 1989 és 1995 között (százalék)

Jövedelemtizedek	Nettó	Lakás-	Nettó	Lakás-
	pénzjövedelem	támogatás	pénzjövedelem	támogatás
	1989		1995	
1.	4,9	8,3	4,1	6,8
2.	11,4	15,3	9,9	21,3
3.	18,7	22,2	16,8	31,4
4.	26,7	30,7	24,7	38,7
5.	35,4	38,7	33,5	50,3
6.	44,9	47,4	43,2	59,7
7.	55,3	59,0	53,9	70,6
8.	67,0	69,1	65,8	77,0
9.	80,6	81,1	79,5	87,2
10.	100,0	100,0	100,0	100,0

Megjegyzés: Egy főre jutó mutatók alapján.

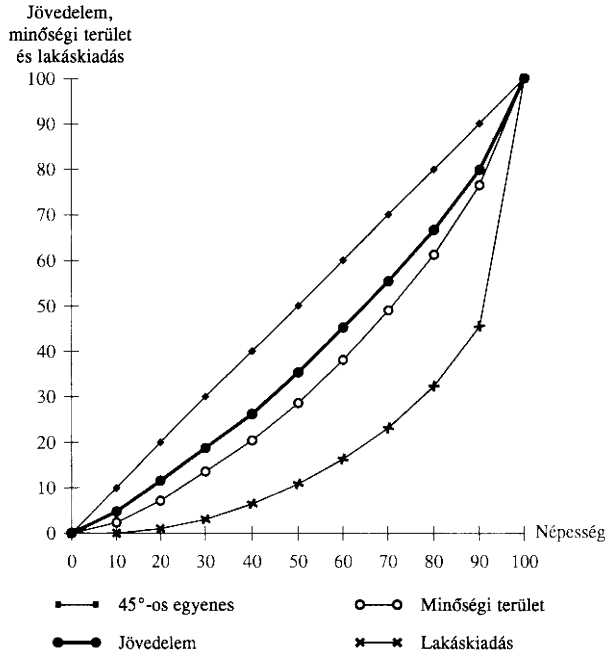
beli jövedelemeloszlásé.<sup>21</sup> Ez könnyen leolvasható a 2. és a 3. ábráról, amelyeken a lakás-helyzet eloszlását reprezentáló mutatószám, a minőségi terület eloszlásának Lorenz-görbéje lényegesen a pénzbeli jövedelemeloszlás görbéje alatt helyezkedik el. A háztartások lakáskiadásainak egyenlőtlensége a minőségi területben kifejtett lakásfogyasztását is meghaladja.

2. A rendszerváltás nyomán nőtt a pénzbeli jövedelem egyenlőtlensége. (A relatív szórás az 1989. évi 45,9 százalékról 50,6 százalékra növekedett.) A lakáskörülmények egyenlőtlensége is valamelyest nőtt, de ennél sokkal kisebb mértékben. (A relatív szórás 60,1 százalékról 62,5 százalékra növekedett.) Közelebb került egymáshoz a kétféle egyenlőtlenség, mert megszűnt a hiány, továbbá csökkent a támogatások mértéke, amely korábban diszfunkcionálisan távolította őket egymástól.

<sup>21</sup> A KSH a háztartás-statisztikai felmérés során bevallott jövedelmeket korrigálja a második gazdaságból származó, be nem vallott jövedelmekkel, ez utóbbi jelentős súlya miatt. Ennek ellenére lehetséges, hogy a rejtett gazdaságból származó jövedelmek alábecsültek, és ez érintheti az egyenlőtlenségi mutatók értékét is. A rejtett gazdaság súlyáról lásd bővebben Árvay-Vétes [1994], Ékes [1993], Lackó [1995] írásait.

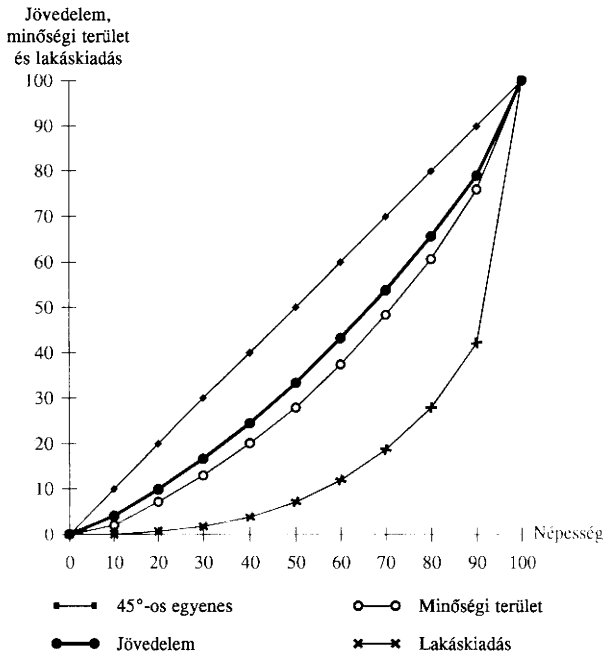
2. ábra

A jövedelem, a minőségi terület és a lakáskiadások egyenlőtlensége 1989-ben  
(háztartások összesen)



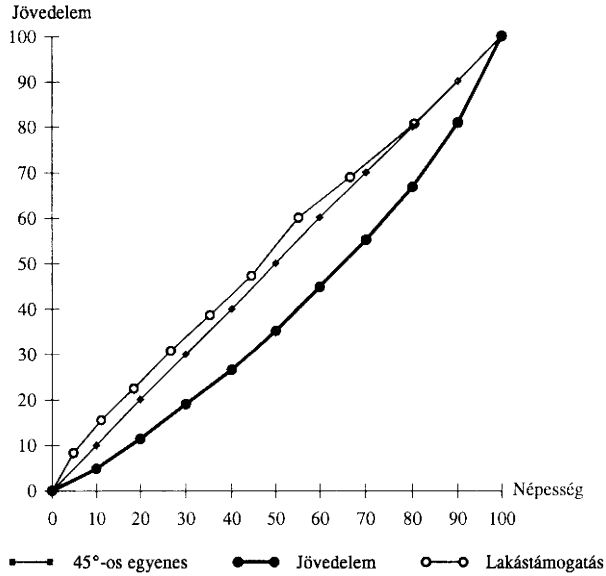
3. ábra

A jövedelem, a minőségi terület és a lakáskiadások egyenlőtlensége 1995-ben  
(háztartások összesen)



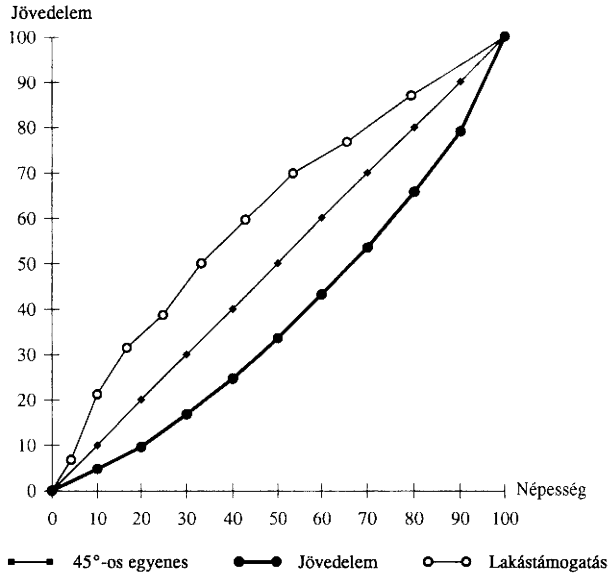
4. ábra

A jövedelem és a lakástámogatás a jövedelem függvényében 1989-ben



5. ábra

A jövedelem és a lakástámogatás a jövedelem függvényében 1995-ben





3. A lakáskiadások egyenlőtlensége mindvégig sokkal nagyobb volt, mint akár a jövedelmeké, akár a lakáskörülményeké. Ez nagyrészt a támogatások igen egyenlőtlen megoszlásával függött össze. Viszont ennek az egyenlőtlenségfajtának az időbeli növekedése 1989-hez képest csekély mértékű, hiszen csökkent a korábban preferált bérlakásszektor részaránya.

4. Az 1–3. pontban leírt jelenség alapján véve azzal magyarázható, hogy az állami lakástámogatás egyenlőtlensége nagyobb, mint a pénzbeli jövedelemeloszlásé. 1989-ben a pénzbeli jövedelemeloszlás relatív szórása 46 százalék volt, míg az állami támogatással kiegészített jövedelemeloszlás relatív szórása 56 százalék.

A 14. táblázat a háztartások egy főre jutó jövedelme szerinti tizedeinek a pénzjövedelmekből és a lakástámogatásokból való részesedését mutatja. Szembetűnő, hogy a támogatások eloszlása regresszív volt (erre utalt a regressziószámítás is), a magasabb jövedelmű tizedeknek kedvezett. 1989-ben az összes támogatás 15 százalékát kapta az alsó két jövedelemtized, további 55 százalékát a középső hat tized és 30 százalékát a két felső tized, azaz a népesség legtehetősebb húsz százaléka. Az eloszlás 1995-ben is regresszív maradt, a támogatások növelték és nem csökkentették az egyenlőtlenséget, de valamelyest javultak az arányok. A relatív szórás mutatójával mérve, jövedelemegyenlőtlenség 1995-ben 51, a lakástámogatással növelt jövedelemé 55 százalék volt. Az alsó két jövedelemdecilishez tartozó háztartások valamelyest részarányukon felül, a támogatások 21 százalékában részesedtek. A felső két decilishez tartozók, ha csökkenő mértékben is, de még mindig jelentős támogatást kaptak: az összes támogatás 22,6 százalékát.

5. A háztartás anyagi jólétre hatást gyakorolnak mind a pénzbeli jövedelmek és támogatások, mind a lakáskörülmények. Az állami redisztribúciótól azt szokás várni, hogy csökkentse a jólét eloszlásának egyenlőtlenségét. Ám az állami lakástámogatás Magyarországon kialakult rendszere diszfunkcionálisan működik, regresszív hatást fejt ki, nem csökkentti, hanem ellenkezőleg, növeli az anyagi jólét egyenlőtlenségét.

### A magántulajdonú lakásvagyon és az egyenlőtlenség

Szelényi Iván és Manchin Róbert [1986] a szocialista rendszerben meghatározó szerepet játszó redisztributív mechanizmus és az alárendelt piaci mechanizmusok egyenlőtlenségre gyakorolt hatását vizsgálva megállapították, hogy „a piacorientált reform ugyan valóban játszott bizonyos kiegyenlítő szerepet, de mind ezen közben megkezdte saját speciális egyenlőtlenségeinek létrehozását is, s végezetül bizonyos mértékben az a helyzet állt elő, hogy a redisztribúció és a piac által indukált egyenlőtlenségek elkezdtek egymást erősíteni, ahelyett hogy egymást ellensúlyozták volna.” A szerzők empirikus evidenciaként a lakáseloszlásnak az egyenlőtlenségre gyakorolt hatására hivatkoztak.

Elemzésünkben most 1989-es adatok segítségével megkíséreljük a probléma újragondolását. Ahhoz, hogy teljesebb választ adjunk a felvetett kérdésre, nem szorítkozunk a tanulmányunkban eddig alkalmazott mutatók körére, hanem egy további összefüggést is figyelembe fogunk venni.

Már a hetvenes években is nagy volt a saját lakásban élők részaránya a lakosságban, s később ez az arány egyre inkább nőtt. Igen sok család nagy anyagi áldozatot hozott, hogy saját lakást, házat vegyen vagy építsen. Sokan a pénzbeli ráfordításon túlmenően maguk építették vagy újjították fel a házat, vagy legalábbis részt vettek az építésben. Mindezek eredményeképpen jelentős magántulajdonú lakásvagyon halmozódott fel a lakosság e csoportjánál.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Ha mindehhez hozzátesszük, hogy a magánérből épült családi házak és a társasházakban lévő öröklások méretben és minőségben is általában jobbak voltak, mint az állami érből épült lakások, kijelenthetjük, hogy az egyéni kezdeményezés, a piaci vagy félpiaci megoldások térnyerése a háztartások jólétének növekedését és a nemzeti vagyon bővülését egyaránt szolgálta.

Amikor az anyagi jólét eloszlásáról próbálunk képet alkotni, akkor indokolt nemcsak *flow*, hanem *stock* kategóriákra is gondolni; nemcsak a jövedelemfolyamot, hanem a vagyonállományt is számításba venni. Erre a célra egy mutatószámot képeztünk, amelynek elnevezése: *a saját lakás képzetes nettó* tőkehozadéka.<sup>23</sup> Közgazdasági tartalmát egy példával szemléltetjük.

Tegyük fel, hogy tulajdonunkban van egy lakás, amelynek értéke 3 millió forint. Ha azonnal eladnánk ezen az áron, akkor az érte kapott árat befektethetnénk. Képzeldük el azt, hogy olyan biztos államkötvényt vásárolunk érte, amelynek reálhozama (azaz az infláció okozta nominális hozam levonása utáni hozadéka) évi 5 százalék, azaz 150 000 forint. Ez a lakás képzetes tőkehozama, hiszen nem adtuk el, csupán egy gondolat kíséretében számítottuk ki ezt az összeget.

A 150 000 forintos tőkehozadékból ezek után le kell vonni az év során felmerülő, a lakás fenntartásával a felvett kölcsön visszafizetésével kapcsolatos költséget. Legyen ez 50 000 forint. A fennmaradó 100 000 forint a lakás képzetes nettó tőkehozadéka. Ez juttatja kifejezésre egy *flow* típusú mutatóban a lakásvagyon értékét.

Az illusztratív példáról a valóságra áttérve; becslést végeztünk a képzetes nettó tőkehozam valóságos értékére, s annak eloszlására.<sup>24</sup> Ezeket a becsléseket alapulnak azok a számítások, amelyeket a 15. táblázatban foglalunk össze.<sup>25</sup>

E mutatók birtokában visszatérhetünk az egyenlőtlenség kérdéséhez. Ha a képzetes nettó tőkehozamot hozzáadjuk a pénzbeli jövedelmekhez (lásd 15. táblázat 2. oszlopát), akkor ennek eloszlása kevésbé egyenlőtlen, mint a pénzbeli jövedelmeké. A magyarázat nézetem szerint a következő. Sok kiskeresetű ember, fáradságos munkával, nagy önmegtartóztatással járó takarékoskodással, sokszor családja és barátai segítségével, de értékes, mégpedig a családi vagyont növelő tartós értéket teremtett magának.<sup>26</sup> Ezzel feltornászta magát magasabb fokra a jövedelem és vagyon eloszlásának létráján. Ebben a tekintetben számításaim nem támasztották alá a Szelényi–Manchin-tanulmányban közölt hipotézist. A 15. táblázatban közölt mindhárom aggregált egyenlőtlenségi mutató azt jelzi: a piac és magántulajdon fokozott első térnyerése ebben az időszakban az egyenlőtlenség csökkenése irányában hatott.

<sup>23</sup> A mutatószám ismeretes a lakásvagyonnal foglalkozó szakirodalomban. Elsősorban az ingatlanadózás-al kapcsolatban használják fel; angol elnevezése *housing income, imputed rental income* (lásd Yates [1994]).

<sup>24</sup> A lakások piaci értékét a KSH háztartás-statisztikából rendelkezésre álló egyedi sajátlakás-paraméterek (település, szobaszám, alapterület, komfortfokozat, fűtőmód) és Magyar Háztartás Panel (MHP) hasonló paramétereiből számított többváltozós regressziós egyenletek alapján határoztuk meg. Az MHP-mintában szereplő saját tulajdonú lakások értékei a benlakó háztartások saját egyedi értékbecsléseit tükrözték.

A bruttó tőkehozadék kiszámításánál a fejlett európai piac gazdaságok adózási gyakorlatában leginkább elfogadott 5 százalékos tőkeamat alapján kalkuláltunk.

A nettó tőkehozadék meghatározásához a folyó lakásköltségeket kell levonni. Ezek tételeit a következőképpen számszerűsítettük: az 1989. évi KSH háztartás-statisztikából ismert, háztartásonkénti folyó lakáskiadásokat (adó, társasházi közös költség, karbantartás stb.) és az OTP-törlesztés adatait számoltuk el költségként.

<sup>25</sup> Hasonló számításokat végzett Buckley–Gurenko [1996] Oroszországra. Az ő számításuk és az én vizsgálatom egymástól függetlenül folyt, bár rájuk is, rám is inspirálóan hatott ugyanaz a korábbi irodalom, nevezetesen Yates [1994] számításai.

<sup>26</sup> A háziilagos építésben – sokszor anyagi lehetőségeik felett – gyakran önkiszákmányolás árán az alacsony jövedelmű családok nagy számmal vettek részt. 1977-ben a felépült lakások 25 százaléka, 1989-ben 52 százaléka háziilagos kivitelezésben készült. Vajda–Farkas [1990] idézi az 1986–1987-es időmérleg-felvétele adatait, amely azt mutatta, hogy a magyar lakosság – a főmunkaidőn kívül, nem főfoglalkozásban – mintegy 432 millió órát fordított kétharmad–egyharmad arányban lakásépítésre és -felújításra. Megállapították, hogy a házat építő, felújító és lakást korszerűsítők a 15–79 éves népességnek csaknem 14 százalékát tették ki. Becslésük szerint 1987-ben a lakás építésre és -felújításra fordított munkaórák 74 százalékát a lakosság végezte el.

## 15. táblázat

A háztartások pénzjövedelmei, a képzetes nettó hozadékok és a lakástámogatások  
pénzjövedelem-tizedek szerinti arányai 1989-ben\*  
(százalék)

Jövedelemtizedek	Pénz- jövedelem	Képzetes nettó tőkehozadékkal	Támogatással	Képzetes nettó tőkehozadékkal és támogatással
				növelt pénzjövedelem
1.	2,99	3,57	2,92	3,53
2.	5,15	5,71	5,04	5,55
3.	6,65	7,06	6,58	6,96
4.	7,41	8,13	7,88	8,07
5.	9,00	9,22	9,25	9,39
6.	10,02	10,13	10,07	10,07
7.	11,13	11,14	11,16	11,15
8.	12,48	12,16	12,30	12,03
9.	14,51	13,94	14,38	13,90
10.	20,16	18,94	20,48	19,35
Összesen	100,00	100,00	100,00	100,00
Relatív szórás	59,02	54,46	72,77	63,18
RHI	18,30	16,31	18,39	16,50
Felső/alsó tized	6,74	5,31	7,01	5,48

Megjegyzés: Egy háztartásra jutó mutatók alapján.

Ezzel ellentétes irányú, amint azt a jelen tanulmány már több ponton is érintette, az állami lakástámogatás hatása; ez növeli az egyenlőtlenséget (lásd a 15. táblázat 3. oszlopát). Ezt is igazolja mind a három aggregált egyenlőtlenségmutató.

Végül felvethető a kérdés: milyen irányban változott az egyenlőtlenség, ha megpróbáljuk a kétféle hatást összegezni. Erre felel a 4. oszlop. Itt két mutató (az RHI-index és a felső/alsó decilis arány) kisebb, a relatív szórás pedig kevéssel nagyobb egyenlőtlenséget jelez, mint a pénzjövedelmek eloszlásának egyenlőtlensége. Az összefüggések eddigi elemzéséből arra következtettek, hogy – a változás irányát tekintve – az előbbi megállapítás a helytálló. De még ha az együttes hatásokra vonatkozó kijelentés problematikus is, azt viszont egyértelműen igazolta a számítás, hogy a magánlakásvagyon növekedése ebben az időszakban az egyenlőtlenség csökkentése irányában hatott.

Úgy tűnik, a magasabb jövedelmű elit ugyan a társadalom átlagánál nagyobb mértékben élvezte mind a piac, mind az állami támogatások adta előnyöket. Másfelől viszont a házilag építésen keresztül a piac – állami támogatással vagy anélkül – az alacsony jövedelműek számára is lehetőséget teremtett lakásvagyon szerzésére. A hetvenes-nyolcvanas években, a piaci folyamatok első térnyerése nyomán létrejött egyéni lakásszerzési lehetőségek ezeknek a rétegeknek a számára korrigálták a bürokratikus elosztás által létrehozott egyenlőtlenségeket; a lakásvagyon aránylag egyenletesebb eloszlása ellensúlyozta a jövedelem- és támogatáseloszlás növekvő egyenlőtlenségét. Mivel 1989-ig elsősorban az állami támogatás regresszív jellege élezte ki az egyenlőtlenséget, lehetséges, hogy a támogatások radikális csökkentése (és – remélhetően – jobb jövőbeli célzottsága) is hozzájárul majd az egyenlőtlenség csökkentésére ható tényezőkhöz. Erről azonban

csak akkor tehetünk majd konkluzívabb megállapítást, ha a képzetes nettó tőkejövedelemre vonatkozó számításokat több időpontra végeztük el.<sup>27</sup>

Hangsúlyozni szeretném: ez a megállapítás kizárólag egy nagyon sajátos történelmi időszakra vonatkozik; arra az időre, amikor először nyílik lehetőség tömegesen saját házáépítésre. Nem ennek a cikknek a feladata általános érvényű megállapításokat tenni arra vonatkozóan, hogyan hat a piaci mechanizmus dominanciája a vagyon és a jövedelem eloszlásának egyenlőtlenségére.

### Záró megjegyzések

A rendszerváltást megelőzően a lakosság elégedetlen volt a lakáspolitikával és az állami lakásbürokráciával. Gyakori volt a súlyos panasz a nyomasztó lakáshiány és a lakások gyenge minősége miatt. Az utóbbi években mintha változott volna a visszamenőleges megítélés. A közvélemény sokkal elnézőbbé vált a korábbi gondokkal-bajokkal szemben, ugyanakkor intenzíven és fájdalmasan éli át az újakat. Nagyon sokan a mai nehézségeket szinte kizárólag a piacgazdaság által diktált új feltételeknek tulajdonítják, nosztalgiaival gondolva az olcsó lakásra, amelyet a „gondoskodó állam” legalább az állampolgárok egy része számára biztosított, visszakívánva a korábbi „egyenlőbbnek” és „igazságosabbnak” vélt támogatási rendszert, lakáseloszlást.<sup>28</sup>

Írásom szembenézett ezzel a nosztalgikus érzéssel. Igyekezett bemutatni, milyen is volt igazából az a lakástámogatási rendszer és redistribúció, amelyet a reformszocialista korszak, s annak kiteljesedése örökül hagyott az 1990-ben kezdődő posztszocialista korszak lakásszektora és a magyar lakosság számára.

A rendszerváltást megelőző, de örökségként máig ható támogatási rendszerről összefoglalóan elmondhatjuk: hozzájárult ugyan az általános lakáshelyzet és lakáskörülmények javulásához, de rossz hatékonysággal működött. A társadalom aránytalanul sokat fizetett e javulásért. A lakástámogatások szociálpolitikai szempontból sem töltötték be funkciójukat. A céllövészet analógiáját felhasználva azt mondhatjuk: a támogatások elosztásánál általában vaktában lőttek. A hetvenes évek közepétől legalább időnként kinyitották a szemüket, s fél szemmel még a céltáblát is keresték: 100 lövésből azelőtt 6-8, a nyolcvanas években már 10-15 volt a találati arány. Ám a végeredményt tekintve a támogatási rendszer növelte a társadalmi egyenlőtlenséget, újraelosztást hajtott végre a magasabb jövedelműek, a jobb lakáskörülmények között élők javára.

A rendszerváltás során mélyreható változások mentek végbe a lakásszektóban: radikálisan megváltoztak a tulajdonviszonyok és a relatív árak. Jóval közelebb jutottunk egy konszolidált piacgazdaság „normálállapotához”. Ez témánk keretében elsősorban azt jelenti, hogy a lakásfogyasztás eloszlása közelebb került – és a jövőben feltehetően még közelebb kerül – a jövedelmek eloszlásához. Tudomásul kell venni, hogy ez elkerülhetetlen jellegzetessége az új gazdasági rendszernek. A magántulajdon dominanciáján alapuló

<sup>27</sup> A Tárki 1994 tavaszán végzett felmérése szerint a magyar háztartások összvagyonának 85 százaléka lakásvagyon és kb. 93 százaléka az összes ingatlanvagyon (beleértve a lakást, nyaralót, telket mezőgazdasági földterületeket stb.) tette ki. A 2000 háztartásra vonatkozó vizsgálat szerint a lakásvagyon egyenlőtlensége meghaladta a jövedelemegyenlőtlenségét. Emlékeztetjük az olvasót, hogy ekkor már lényegében lezajlott a jó minőségű bérlakások privatizációja, tehát a korábban állami tulajdonként nyilvántartott értékes lakások már a magánvagyon részét képezték. Közvetett módon ez a felmérés is bizonyítja a bérlakás-privatizáció egyenlőtlenséget növelő hatását.

<sup>28</sup> Egy közvélemény-kutatás tanulsága szerint a rendszerváltás után is „a lakosság nagy része. .. az állami tulajdon és az állam redistribúciós szerepének fennmaradásától várja létbiztonságának megőrzését és a társadalmi egyenlőtlenségek korlátozását (lásd részletesen, Lázár [1993]). Az átmenet problémáiról lásd még Andorka [1992], Andorka-Kondratas-Tóth [1995], Ferge [1994], Kornai [1996a], [1996b] írásait.

piacgazdaságban ezek az elosztási viszonyok jelentik a hatékonyságra serkentő egyik alapvető ösztönző erőt. Az ösztönzésnek ez a módja, hosszabb időszakot tekintve, hozzájárul majd a lakásszektor bővüléséhez és minőségi javulásához, s ezzel együtt végső soron a népesség lakáskörülményeinek javulásához.

Ilyen helyzetben az állami lakáspolitikai és szociálpolitika feladata, hogy kiigazítsa a piacon spontán létrejövő disztribúciót, többféle megfontolás, elsősorban a lakosság által igényelt etikai kritériumok alapján. Különösen ezekben az első nehéz években, amikor igen szűkösek a szociálpolitikai célra rendelkezésre álló lakástámogatási erőforrások, igen fontos azok hatékony felhasználása.

A tanulmány igyekezett bemutatni, hogy sok kifogás hozható a lakástámogatások mai rendszerével szemben is. Helyes, hogy összes volumenük csökkent, de továbbra sem eléggé célzott; nem összpontosít a segítségre igazán rászorultak támogatására. A múltbeli és jelenlegi támogatási rendszert elemezve, megpróbáltuk különválasztani a múltból örökölt bajokat az új hibáktól. Azt remélem, hogy az elemzés hozzájárul majd e hibák kiküszöböléséhez, a hatékonyabb és méltányosabb lakástámogatási politika kialakításához.

### Hivatkozások

- ALEXEEV, M. [1987]: The Effect of Housing Allocation on Social Inequality: A Soviet Perspective. *Journal of Comparative Economics*, No 12.
- ANDORKA RUDOLF [1992]: A rendszerváltás szociális problémái. *Valóság*, 7. sz.
- ANDORKA RUDOLF-KONDRATAS, A.-TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1995]: A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- ANDORKA RUDOLF-FERGE ZSUZSA-TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1996]: Valóban Magyarországon a legkisebbség az egyenlőtlenek? *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- ATKINSON, A. B. [1983]: *The Economics of Inequality*. Second edition, Oxford University Press, Oxford.
- ATKINSON, A. B.-MICKLEWRIGHT, J. [1992]: *Economic transformation in Eastern Europe and the distribution of income*, Cambridge University Press.
- ÁRVAY JÁNOS-VÉRTES ANDRÁS [1994]: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon. *GKI. Gazdaságkutató Rt. Budapest*.
- BAKER, K. [1985]: *Measuring the Cost of Housing*. Working Paper W85-9. Joint Center for Housing Studies, Harvard University, Cambridge, MA.
- BUCKLEY, R. M. [1997]: *Housing and Income Distribution in Russia, Zhivago's Legacy*. The World Bank Research Observer, Volume 12. Number 1. February
- BUCKLEY, R. M.-DÁNIEL, ZS.-THALWITZ, M. [1996]: *The Cost and Transparency of Housing Subsidies in Socialist Economies*. Megjelent: *Buckley, R. M. (szerk.) Housing Finance in Developing Countries*. Macmillan Press. London
- BRADBURY, K. L.-DOWNS, A. (szerk.) [1981]: *Do Housing Allowances Work?* Brookings Institutions, Washington D.C.
- DÁNIEL ZSUZSA [1977]: Lakáspolitikai, lakbér, lakáshiány. *Valóság*, 12. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA [1980]: Igazságos és igazságtalan lakáselosztás. *Valóság*, 4. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA [1981]: Jövedelemelosztás, lakáselosztás, társadalmi egyenlőtlenség. *Valóság*, 2. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA [1982]: Bérlakás, jövedelem, állami redisztribúció. *Gazdaság* 4. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA [1984]: A lakberek és a bérlakások iránti kereslet. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA [1988]: A szociális lakástámogatás dilemmái, *Tervgazdasági Fórum*, 2. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA [1988]: Bérlakáskereslet, hiány és fogyasztói frusztráció. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA [1996]: A bérlakásprivatizáció paradoxona. *Nemzeti ajándék vagy ráfizetés? Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- DÁNIEL ZSUZSA-SEMJÉN ANDRÁS [1985]: A budapesti bérlakások kínálatának és keresletének aránytalanságai és a lakberek. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- ÉKES ILDIKÓ [1993]: *Rejtett gazdaság, Láthatatlan jövedelmek tegnap és ma*. Oftech, Budapest.

- FARKAS E. JÁNOS [1993]: A lakásvagyon értékelése. Statisztikai Szemle, 1. sz.
- FARKAS E. JÁNOS–VAJDA ÁGNES–VITA LÁSZLÓ [1997]: A budapesti lakás piac, 1990-1995. Statisztikai Szemle, 3. sz.
- FERGE ZSUZSA [1994]: Szabadság és biztonság. Esély, 5. sz.
- HEGEDŰS JÓZSEF–TOSICS IVÁN [1981]: Lakáspolitikai és lakás piac. Valóság, 7. sz.
- HEGEDŰS JÓZSEF–TOSICS IVÁN [1993]: A lakásrendszer szociológiai és közgazdasági elemzése. Kandidátusi értekezés.
- HEGEDŰS JÓZSEF–KOVÁCS RÓBERT–TOSICS IVÁN [1994]: Lakáshelyzet az 1990-es években. Társadalmi Rióport, Tárki, Budapest.
- HEGEDŰS JÓZSEF–MARK, K. –TOSICS IVÁN [1993]: Restructuring Housing Subsidy System in Hungary. Kézirat.
- HEGEDŰS JÓZSEF–MAYO, S. K. –TOSICS IVÁN [1996]: Transition of the Housing Sector in the East-Central European Countries. USAID, Budapest.
- HOUSING POLICY... [1991]: Housing Policy Reform in Hungary. The World Bank, Washington, D. C.
- INCIDENCE... [1989]: Incidence Analysis. Central Statistical Office–Ministry of Finance- the World Bank. Budapest. Kézirat.
- KONRÁD GYÖRGY–SZELÉNYI IVÁN [1969]: A lakáselosztás szociológiai kérdései Valóság, 8. sz.
- KORNAI JÁNOS [1972]: Erőltetett vagy harmonikus növekedés. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. HVG Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés: Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. Megjelent: Útkeresés. Századvég Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1994]: A hiánygazdaság felszámolása. Közgazdasági Szemle, 7-8. sz. Megjelent még a Vergődés és remény című kötetben. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1996.
- KORNAI JÁNOS [1996a]: Fizetjük a számlát. Megjelent: Vergődés és remény. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1996b]: Az állampolgár és az állam. Mozgó Világ, 2. sz.
- KSH [1989]: Statisztikai Évkönyv.
- KSH [1993]: Családi költségvetés 1989, 1991.
- KSH [1994a]: A lakás piac egyes jellemzői Budapesten.
- KSH [1994b]: Lakásminőség, lakáshozjutás.
- KSH [1995]: Az önkormányzati lakások privatizációja.
- LACKÓ MÁRIA [1995]: Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- LADÁNYI JÁNOS [1972]: Fogyasztói árak és szociálpolitika. Valóság, 12. sz.
- LÁZÁR GUY [1993]: Jólét vagy szabadság. Mozgó Világ, 8. sz.
- LINDBECK, A. [1976]: Inequality and Redistribution Policy Issues. Mimeo. Stockholm: Ins. Int.Econ. Stud.
- MANCHIN RÓBERT–SZELÉNYI IVÁN [1980]: Szociálpolitika az államszocializmusban. Medvetánc, 2-3. sz.
- MERRILL, S. R. [1980]: Hedonic Indices as a Measure of Housing Quality. Cambridge, Mass., Abt. Associates Inc.
- NEWMAN, S. J.–SCHNARE, A. B. [1988]: Subsidizing Shelter. The relationship between Welfare and Housing Assistance. Megjelent: Urban Institute Report 88-1. Washington D.C.
- Renaud, B. [1991]: , Housing Reform in Socialist Countries 125 World Bank Discussion Series.
- ROSEN, H. S. [1993]: Housing Subsidies: Effect on Housing Decisions, Efficiency and Equity. National Bureau of Economic Research, Inc. Cambridge, MA.
- SEN, A. [1973]: On Economic Inequality. Clarendon Press, Oxford.
- SEN, A. [1978]: Ethical Issues in income distribution. Megjelent: S. Grassman and E. Lundberg, Eds. The World Economic Order: Past and Prospects. London: Macmillan Co.
- SEN, A. [1992]: Inequality Reexamined, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- STAHL, K. J. –STRUYK, R. J. (szerk.)[1985]: Introduction in: U.S.–West German Housing Markets. The Urban Institute Press, Washington D. C.
- SZELÉNYI IVÁN [1990]: Városi társadalmi egyenlőtlenségek, Akadémiai Kiadó, Budapest.

- SZELÉNYI IVÁN-MANCHIN RÓBERT [1986]: Piac, redisztribúció és társadalmi egyenlőtlenségek a kelet-európai szocialista társadalmakban. *Mozgó Világ*, 2-3. sz.
- TÁRKI [1995]: A magyar háztartások vagyoni helyzetének és fogyasztásának összefüggése a jövedelemmel. Budapest.
- TÁRKI [1996]: Társadalmi páternosztter, *Mozgó Világ*, 4. sz.
- THE HOUSING. .. [1992]: The Housing Indicators Program. A Joint Program of United Nations Center for Human Settlements and The World Bank.
- VAJDA ÁGNES-FARKAS E. JÁNOS [1990]: Lakáshelyzet. Társadalmi Riport, Táarki, Budapest.
- YATES, J. [1994]: Imputed Rent and Income Distribution. Review of Income and Wealth. Series 40. No. 1.

## MEGHÍVÓ

Szeretettel meghívjuk a Közgazdaságtudományi Intézet,  
a Közgazdasági Szemle és a Bankárklub közös vitadélutánjára, amelyet

### **A nagy ezredvégi borzongás, avagy elfajult-e a pénzügyi rendszer**

címmel rendezünk

1997. október 30-án 17 órakor  
a Nemzetközi Bankárképző Központban  
(II. Csopaki utca 6-8., a Budapest Szálló fölött)

A vita alapjául szolgáló írások:

*Almási Miklós*: Napóra a Times Square-en,  
T-Twins, Budapest, 1995.

*Csontos L.-Király J.-László G.*: A nagy ezredvégi borzongás.  
Közgazdasági Szemle 1997. július-augusztus, 569-596. o.

*Csontos L.-Király J.-László G.*: Elfajult-e a pénzügyi rendszer?  
Beszélő, 1997. július.

*Korten, D. C.*: A tőkés gazdaságok világuralma.  
Kapu, Budapest, 1996.

*Lányi Kamilla*: A pénz hatalma – a hatalom pénze.  
Élet és Irodalom, 1996. július.

A vita résztvevői az írások szerzői:

*Almási Miklós • Király Júlia • Lányi Kamilla • László Géza*

Vitavezető: *Bácskai Tamás*

Mivel a vita alapjául szolgáló írások hozzáférhetőek, a vita bevezetőjében minden résztvevő szigorúan 10 perces vitaindítóra kap lehetőséget.

## LŐRINCNÉ ISTVÁNFFY HAJNA

### Az EMU működésének néhány gyakorlati problémájáról – elméleti megközelítésben

---

Jóllehet már a bevezetés ütemtervét is részletesen kidolgozták, még mindig sokan vitatják az EU gazdasági és pénzügyi uniójának koncepcióját. Újabb és újabb problémák merülnek fel, és még számtalan kérdés vár megválaszolásra. Még nem tudni, mely országok csatlakozhatnak az EMU-hoz az első körben, de az már biztos, hogy nem mindegyik tagállam képes majd teljesíteni a felvétel feltételeit. Milyen lesz a bekerülők és kívül maradók viszonya? Hogyan szabályozzák majd a két országcsoport gazdasági-pénzügyi kapcsolatait 2002 után? Mekkora lesz a kimaradók gazdaságpolitikájának szabadságfoka, ha részt vesznek a megreformálandó árfolyam-mechanizmusban, az EMR-II-ben? A döntő elem a közösség, illetve a tagállamok költségvetése, amelynek egyensúlya nem lehet cél, csak eszköz: a gazdaságpolitika megvalósításának eszköze. A költségvetés költségesedésének mederben tartása viszont a jövőben is alapvető fontosságú marad.

---

A gazdasági és pénzügyi unió tervét, az Európai Unió aktuális „nagy vállalkozását” még azok is viszonylag jól ismerik, akik egyébként csekély érdeklődést tanúsítanak a nemzetközi gazdasági és pénzügyi folyamatok iránt. Köztudott, hogy az európai integrációban részt vevő országok vezető államfőiről 1991 decemberében Maastrichtban egy különleges szerződést írtak alá. Ebben vállalták, hogy az évtized végéig gazdaság- és pénzügypolitikájuk egységesítésével egy valódi uniót hoznak létre. E szerződés *különleges* voltát nem a sajátos (rendkívül ambiciózus) célkitűzés adta, hiszen hasonló célt már korábban is megfogalmaztak a tagállamok: a hetvenes évek elején elfogadott Werner-terv ugyancsak hangsúlyozta a monetáris unió szükségességét. Az akkori törekvések azonban kudarcba fulladtak. Részben azért, mert hiányoztak a teljes monetáris egység kialakításának a nemzetgazdasági feltételei, részben pedig a kedvezőtlen külső körülmények (mindenekelőtt a Bretton Woods-i árfolyamrendszer felbomlása) akadályozták meg a megvalósítását.

Maastricht merőben újszerűen közelített a gazdasági és pénzügyi unióhoz. A szerződés nemcsak elveket, általános feladatokat fogalmazott meg, hanem részletesen és igen konkrétan foglalkozott az uniós tagság feltételeivel. Szakítva azzal az illúzióval, hogy az unió, illetve az unióbeli tagság valamennyi EK-ország elemi érdeke (s így mindenki hajlandó és képes megtenni a szükséges előkészítő lépéseket), az egyes tagországok *uniós érettségének ellenőrzésére normatív paramétereket fogadtak el. Az elhíresült konvergenciakritériumok alapján a tagok objektív minősítésére van lehetőség*, és így csak a valóban alkalmas országok vehetnek részt az Európai Monetáris Unióban (EMU). Azok, amelyek gazdasága egészségesen fejlődik, s amelyekben a gazdasági és a pénzügyi folyamatok egyensúlya kétségtelenül fennáll.



### A gazdaságpolitika mozgástere

A konvergenciakritériumokat elfogadásuk óta igen sokan és sok oldalról bírálták. Általában nem azt vitatják, hogy a paraméterek megfelelően tükrözik-e a gazdaság egyensúlyi állapotát. A vita középpontjában inkább az áll, hogy mennyiben tekinthetők a kritériumok a monetáris unió alapvető – elengedhetetlen – feltételeinek. Többen úgy vélik, hogy az előírt paraméterek nem vezethetők le a monetáris unió objektív feltételeiből, legalábbis nem közvetlen formában. A monetáris uniókkal<sup>1</sup> kapcsolatos eddigi történelmi tapasztalatok ugyanis nem igazolják az EMU konvergenciakritériumainak feltétlen szükségességét, hiszen a korábban működő monetáris uniókban nem alkalmaztak semmiféle előzetesen megszabott teljesítménymutatót. A részvételt alapvetően a politikai érdekek determinálták, s az uniók addig működtek, amíg azt a vezető országok politikai szempontból fontosnak tartották, illetve amíg a résztvevők betartották a pénzügyi szabályait.

A konvergenciakritériumokat sokan az „ellenkező irányból” bírálják. Azt vetik fel, hogy az elfogadott mutatók nem tükrözik teljeskörűen a nemzetgazdaságok állapotát; fontos területekről nem adnak jelzést. E kritikusok feltétlenül indokoltnak tartanák további követelmények megfogalmazását, mindenekelőtt a munkanélküliségre és a fizetési mérlegre vonatkozóan. A viták ellenére az EMU-tagságról szóló döntés a maastrichti elvek szerint, az ott elfogadott kritériumok teljesítése alapján fog megtörténni.

Nehéz megjósolni az 1998-ban várható döntés eredményét. Nagy valószínűséggel arra számíthatunk, hogy az EMU „kemény magját” az alapító tagországok közül az NSZK, Franciaország és Hollandia, a később csatlakozók közül Ausztria, Finnország és Írország fogja alkotni. Nehezebb nyilatkozni a későbbi csatlakozások menetrendjéről, hiszen a belépés második körére legkorábban 2000–2001-ben kerülhet sor. A jelenlegi teljesítmények alapján Olaszország aligha jut be az első között az EMU-ba, ugyanakkor az sem tűnik reális feltételezésnek, hogy az újonnan jött EK/EU-országok sorra hagyják az alapítói érdemekkel bíró Itáliát. Még nehezebb kérdést vet fel a belga tagság: Belgiumnak, az európai integráció „házigazdájának” az első körből való kimaradása politikai szempontból teljesen irreális feltételezésnek tűnik.

Hosszú időn át szinte kizárólagosan az EMU működése állt a figyelem középpontjában. A kutatók és a gyakorlati szakemberek: politikusok és hivatalnokok számára egyaránt azok voltak a legfontosabb kérdések, hogy miként fog működni az unió, mennyire ésszerű és kívánatos a monetáris unió megszervezése a tagországok számára, hogyan tudnak majd az uniós tagországok valóban eleget tenni a követelményeknek, milyen lesz a viszony az európai monetáris központ és a nemzeti monetáris hatóságok között és így tovább. Abban, hogy a figyelem az EMU-n belüli elvi kérdésekre koncentrált, nyilván meghatározó szerepet játszott a terv merészsége, az általa felvetett problémák összetett volta. Ahogyan viszont közeledünk az EMU bevezetéséhez (immár túl az eredetileg javasolt első időponton...), szakértők és laikusok egyaránt mind gyakrabban foglalkoznak az EMU gyakorlati kérdéseivel, illetve az unión belüliek és a kívül maradók viszonyával. Azzal, hogy az EMU beindítását követően miként biztosítható a tagországok költségvetési fegyelme, milyen módon készíthető (kényszeríthető) tagjait az EMU a túlzott mértékű költségvetési deficitek visszaszorítására.

Nyilvánvaló, hogy a „kívülállók” között is elsősorban az EU tagjaira gondolnak. Az

<sup>1</sup> A Latin Monetáris Unió Franciaország, Belgium, Olaszország, Svájc és Görögország részvételével 1865-től az első világháborúig működött. A Skandináv Monetáris Unió 1872-ben kapcsolta össze Svédország, Dánia és Norvégia gazdaságát. A Német Monetáris Uniót 1837-ben hat német állam (Bajorország, Württemberg, Baden, Hessen, Nassau és Frankfurt) indította el, majd 1857-ben Ausztria is csatlakozott hozzájuk.

EMU az európai integrációs rendszeren belül egy sajátos alrendszert alkot majd, de ez semmiképpen sem gyengítheti a résztvevőknek a többi integrációs partnerhez fűződő kapcsolatait. Ellenkezőleg: az EMU-tól a közösség egészére kiterjedő erőteljes dinamizáló hatást remélnek.

A gazdasági és pénzügyi unió zavartalan működésének legfontosabb előfeltétele, hogy a résztvevő országok bel- és külgazdasági szempontból egyaránt képesek legyenek egyensúlyuk dinamikus biztosítására. Hiába teljesül tehát az inflációs konvergenciakritérium, ha az árszínvonal tartásáért a gazdaság a munkanélküliség esetleg elviselhetetlen emelkedésével fizet. E túlzott vagy erőteljesen növekvő munkanélküliség olyan mértékű társadalmi feszültséget gerjeszthet, ami előbb vagy utóbb a közösségi koordináció feladására kényszerítheti a nemzeti gazdaságpolitikát. Hasonlóképpen a kamatkritérium teljesülése önmagában még semmit sem mond a fizetési mérleg helyzetének alakulásáról. Tartós egyensúlyhiány kialakulásakor a deficités ország valószínűleg olyan védekező lépéseket tesz, amelyek ellentétesek a korábban vállalt kötelezettségekkel. A monetáris unióban való részvételt tehát a maastrichti szerződésben foglaltaknál is szigorúbb és szélesebb körű minősítési rendszer teljesítésétől kell függővé tenni. Csak azok az országok válhatnak az EMU tagjaivá, amelyekben minimális a gazdasági egyensúly felbomlásának veszélye.

Az 1990-es években nyomasztó mértékűvé és tartósságúvá lett munkanélküliség egyre nagyobb teherként a nemzeti kormányok számára, s nemcsak azért, mert a különféle munkanélküliségi juttatások miatt is egyre nehezebb a költségvetéssel kapcsolatos konvergenciakritériumok teljesítése. A monetáris unió szempontjából azonban a krónikus munkanélküliség olyan időzített bombának is tekinthető, melynek hatástalanítása vagy gazdaságpolitikai irányváltást, vagy teljes közösségi kompenzációt igényel. A munkanélküliségi ráta kettős okból nem került be a minősítési paraméterek közé. Egyrészt az EU minden igyekezete ellenére sem sikerült megnyugtatóan egységesíteni a tagországok statisztikai rendszerét. Másrészt pedig az 1980-as évek végén éppen úgy tűnt, hogy a foglalkoztatottság kellő szintje könnyedén biztosítható.

A vita napjainkban egyre inkább a kijelölt célparaméterek számonkérési formájáról folyik. Közismert, hogy az árszínvonalra, illetve a kamatlábra vonatkozó követelményt relatív jelleggel fogalmazták meg. A relatív jellegű teljesítményparaméterek számonkérésével kapcsolatban különösebb probléma nem merült fel. Merőben más a helyzet az „abszolút” jellegű előírásokkal: a költségvetési kritériumokkal. A GDP-hez viszonyított államadósság, illetve folyó költségvetési deficit legfőljebb 60, illetve 3 százalékos értéke körül heves vita folyik. A maastrichti szerződés egyfelől ugyanis kimondta az elfogadható felső értéket, másfelől viszont mint orientációs pontokról beszél róluk. E megközelítésben egy ország költségvetés-politikai teljesítménye már akkor is pozitívan értékelhető, ha az ország relatív adósságállománya, illetve deficitmutatója folyamatosan közelít az elfogadható szint felé, bár azt még nem éri el. A kérdés több ország számára kritikus jelentőséggel bír, hiszen éppen ez az a terület, ahol a teljesítmények fokozása a legközvetlenebb módon érinti a társadalmi-szociális viszonyokat, s ahol a legjelentősebb lemaradás észlelhető.

A költségvetési célparaméterektől legtávolabb álló országok logikusan úgy érvelnek, hogy a maastrichti megállapodás csak arra vonatkozott, hogy a körülményektől függően – hosszú távú célként – közelítik meg az előírt 60, illetve 3 százalékos szintet. Mások, mindenekelőtt a németek, a konvergenciakritériumok veszélyes felpuhításától tartanak, s úgy vélik, hogy ebben az esetben sem lehet nagyvonalúbban minősíteni az országokat, mint az egyéb területeken. Sőt a német érvelés szerint az EMU tartós és zavartalan működéséhez a legkeményebben meg kell akadályozni azoknak az országoknak a belépését, amelyek adósságállománya és (vagy) folyó deficitje magasabb a még elfogadhatónál.

Ha az adósságállomány és a deficit volumene valóban csökkenő irányzatú, azaz a javulás nem csupán egy rövid időszakra jellemző, akkor meg lehet és meg kell várni, amíg az ország a tűrési határ alá kerül. A kemény német álláspont arra a nem alaptalan félelemre épül, hogy ha a tagsághoz már az adósság, illetve deficit némi csökkentése is elegendő, akkor néhány ország a tartós eredményhez szükséges strukturális lépések megtétele nélkül, pusztán ügyes költségvetési kozmetika („kreatív számvitel”) segítségével jutna be az EMU-ba, súlyosan veszélyeztetve annak jövőbeli működését.

A konvergenciakritériumok teljesítése alapján nyilvánvaló, hogy az EMU 1999-es beindítása nem épülhet az EU-tagok teljes körű részvételére. Számos ország kénytelen lesz tudomásul venni, hogy csak később csatlakozhat az unióhoz. Az ún. *többsebesség* EMU-val kapcsolatban az országok álláspontja természetesen különböző. Vannak, amelyek jelentős mérvű és szinte valamennyi követelményt illető lemaradásuk miatt tudomásul vették átmeneti kívülmaradásuk perspektíváját. Vannak, amelyek minden eszközzel (teljesítményük erőn felüli javításával vagy a minősítési rendszer módosításáért harcolva) küzdenek a számukra elfogadhatatlan jövőbeli kilátások ellen. Végül közismert, hogy vannak olyan tagok is, amelyek – a megmérettetés eredményétől függetlenül – már köztölték, hogy nem kívánnak belépni az EMU-ba.

Az infláció- és kamatláb-kritériumot 1996 végén négy ország (Olaszország, Spanyolország, Portugália és Írország) kivételével mindenki teljesítette. Legkritikusabbnak Olaszország helyzete tűnik, hiszen a líra inflációs rátája, s ezzel szoros összefüggésben a hosszú lejáratú kamatláb is több mint egy százalékponttal haladja meg a megengedett szintet. Az eltérés mértéke önmagában nem tűnik túlzottan veszélyesnek, de figyelembe véve az ún. áldozati ráta rendkívül magas értékét (hány százalékkal nő a munkanélküliség az inflációs ráta egységnyi csökkenésekor), az inflációs kritérium teljesítése komoly erőpróba elé állíthatja az olasz gazdaságot. Bár a deflációs intézkedések Spanyolország esetében kisebb áldozattal járnak, a kiugróan magas spanyol munkanélküliségi ráta mellett az infláció 1,3 százalékpontos leszorítása nem egyszerű feladat. (A munkanélküliségi ráta EU-átlaga 1995-ben 10,7 százalék volt, a spanyol érték viszont elérte a 23 százalékot!)

Másként fest a helyzet a költségvetési kritériumok esetében. E követelményeket igazán meggyőzően csak Luxemburg teljesítette, míg Franciaország, Finnország és némi nagyvonalúsággal az NSZK éppen a tűrési határon állt. Olaszország és Görögország volt a legtávolabb a követelményektől. (A relatív adósságállomány 124, illetve 114 százalék, a relatív deficit 5,5, illetve 6 százalék volt.) Közismert Belgium problémája: a GDP-hez viszonyított adósság értéke hagyományosan a legmagasabb szinten mozog az unióban (134 százalék). Tény viszont, hogy az igen kemény költségvetési restriktió miatt a folyó deficit az előírt 3 százalékra esett.

Az adatok alapján viszonylag egyszerűen megrajzolható a potenciális EMU-tagországok köre, illetve jól körvonalazható a később (a második, harmadik menetben) csatlakozók csoportja. Az országok teljesítménye azonban meglehetősen hullámzó. Évente elég jelentős pozícióváltozások figyelhetők meg az egyes kritériumokat illetően. Így például az inflációs kritérium alapját 1993-ban a dán (1,0 százalék), az ír (1,7 százalék) és a francia (2,2 százalék) rátából számított átlag (1,5 százalék) adta. 1994-ben Írország már csak a 7. helyen állt, bekerült viszont az élbolyba Hollandia (2,4 százalék). Egy évvel később Franciaország mellett már Belgium és Finnország rendelkezett a legalacsonyabb rátával. A tagsággal kapcsolatban érthető tehát a nagyfokú bizonytalanság. Naponta jelennek meg találgatások és feltételezések, melyek nemcsak azért különböznek, mert eltérően ítélik meg a potenciális tagok jövőbeli pozíciójának alakulását. E véleménykülönbség mögött alapvetően az húzódik meg, hogy az EMU-tagságról szóló döntést a gazdasági (pénzügyi) vagy politikai tényezőkkel magyarázzák-e. Csak így érthető meg például

Belgium első körre valószínűsített EMU-tagsága, hiszen a gazdasági-pénzügyi realitások e következtetést aligha engedik meg. De hasonló okból kérdéses Spanyolország induló EMU-tagsága; bár a kritériumok alapján nagy a tagság esélye, a politikai realitások miatt várhatóan csak Olaszországgal egy időben csatlakozhat az unióhoz.

Politikai és gazdasági (üzleti) szempontból egyaránt kritikus jelentőségű, hogy egy adott EU-ország 1999-től az euroövezet tagjává válik-e, avagy továbbra is önálló pénzzel rendelkező, viszonylag autonóm pénzügypolitikát folytató országgént vesz részt a nemzetközi gazdasági és pénzügyi életben. Nem véletlen, hogy az utóbbi időben a nem hivatalos körök, a piacok is mind többet foglalkoznak az EMU-val. A Financial Times a J. P. Morgan által kidolgozott módszer alapján hétről hétre közli, hogy a pénzügyi piacok szerint mekkora az esélye az egyes EU-tagországok EMU-tagságának. Az NSZK, Franciaország, Hollandia és Belgium esetében a piac százszázalékos biztonsággal számít a tagságra. Ez a száz százalék egyaránt vonatkozik a kérdéses országok részvételi szándékára és képességére. A piaci vélemény szerint Spanyolország első körös EMU-tagságának a valószínűsége 85, Svédorszáé 75, Olaszorszáé pedig mintegy 65 százalék körüli. Mögöttük jelentős lemaradással áll Nagy-Britannia (40 százalék) és Dánia (50 százalék).

### Az EMU bevezetésének árfolyam-politikai következményei

Maastrichtban még töretlen volt az a hit, hogy a konvergenciakritériumok szűrőjén fennmaradó országok kivételével mindenki tagja lesz a monetáris uniónak. Napjainkban viszont már illuzórikus lenne e feltételezés, hiszen az EMU-val szembeni ellenérzéseinek egyre keményebben hangot adó Nagy-Britannia mellett Dánia is fenntartja magának a belépéssel kapcsolatos későbbi döntés lehetőségét. Az EMU-tervet változatlanul támogató országok közül pedig jó néhány valószínűleg nem tud eleget tenni a követelményeknek.

Mivel azonban az EMU bevezetésének „végső” határideje immár belátható közelségbe került, egyre több olyan konkrét kérdésre kell választ találni, amely a mechanizmus működésével kapcsolatos. Ezek tisztázása nélkül az EMU beindítását nagyon sokan felelőtlen lépésnek tartják. Kétségtelenül az árfolyamügyek vetik fel a legizgalmasabb kérdést: milyen legyen az EMU bel- és kültagjai közötti árfolyamrendszer? Különösen fontos reláció a közös pénz és az EMU-ban való részvétel alóli „felmentéssel” élő országok valutáinak a viszonya.

Hogy milyen lenne a kívánatos árfolyam-politikai viszony az EMU-tagok és a kívülállók között, az nagymértékben függ attól, hogy ez utóbbiak státusa mennyi ideig áll majd fenn. Más szóval attól, hogy az induláskor kívül maradó országokkal tartós jelleggel vagy csak rövid átmeneti időre kell-e rendezni az árfolyam-politikai lépéseket. Konkrétan: az első körből azért marad ki egy tagország, mivel nem vállalja az EMU-tagsággal járó kötelezettségeket, vagy mivel az előírt teljesítménymutatókat nem képes teljesíteni? Ez utóbbi esetben lényeges kérdés: mekkora a lemaradás, milyen ütemű felzárkózás várható az országtól? Az árfolyamprobléma különleges jelentősége aligha vitatható, hiszen az EMU létezését aláaknázhatja, ha nem sikerül megnyugtatóan rendezni a kérdést, s a kívülálló EU-tagok az uniós törekvésekkel ellentétes irányú árfolyam-politikát folytatnak. Az EMU harmadik szakasza nagy valószínűséggel megkezdődik 1999. január 1-jén. Várhatóan nem kerül sor a szerződéses előírások módosítására, s így az 1997-es teljesítmények alapján az elfogadott konvergenciakritériumok alkalmazásával döntenek az EMU-ba belépő tagországokról.

Az uniós tagországok köre, illetve a potenciális kültagok összetétele várhatóan igen vegyes lesz; mindkét csoportban lesznek kis és nagy országok, amelyek az európai integ-

rációs tapasztalataik (az abban való részvételük időtartama) alapján sem alkotnak homogén közösséget.

Az EMU-ba való felvételnek az egyik alapkövetelményét, amelyről érthető okokból mostanában kevesebb szó esett, a következőképpen fogalmazta meg a szerződés: a kérdéses ország (valuta) részt vesz az ERM-ben, az 1979 óta működő Európai Monetáris Rendszer (EMS) árfolyam-mechanizmusában; a valuta piaci árfolyama a belépést megelőző két éven át komolyabb feszültségek (jegybanki beavatkozás) nélkül az ERM által előírt intervenció sávjában tartható. E követelmény azért szorult háttérbe, mert 1993-ban az intervenció sávját a devizapiaci zavarok miatt oly mértékben kényszerültek kiszélesíteni ( $\pm 15$  százalékra), hogy annak betartása már semmiféle „konvergenciát” sem bizonyított. A maastrichti szerződés fenti előírásai (a 109-es cikkely) nem módosultak, így formálisan ma is részét képezik a felvételi minősítésnek. A szerződés részletesen szabályozza az árfolyam-kritérium későbbi felülvizsgálatának a lehetőségét. Az átmeneti felmentéssel élő tagországok teljesítményét – ha az ország nem kér sürgős eljárást – legalább két évente egyszer felül kell vizsgálni. Amennyiben az újabb vizsgálat pozitív eredménnyel jár, tehát az ország az ERM/EMS által előírt intervenció sávjában tudta tartani a valutája árfolyamát, felvehető az EMU-ba.

Az elmondottak alapján úgy tűnhet, hogy a maastrichti szerződés egyértelműen meghatározta a kültagok árfolyam-politikai lehetőségeit, illetve feladatait. Valójában az 1999 után várható helyzet igencsak rendezetlen. Az oly precíz előírásnak tűnő intervenció sáv betartása nehezen értelmezhető. Az EMU beindulásakor az EMS, illetve ERM az összes kiegészítő (támogató) mechanizmusával együtt nyilvánvalóan meg fog szűnni. A szerződés ugyanis arról is rendelkezett, hogy az ECU-kibocsátás, valamint a különböző rövid lejáratú árfolyamvédő mechanizmusokban fennálló tartozások és követelések az unió működésének a kezdetekor azonnal felszámolandók. Az EMS keretében kialakított árfolyam-politikai kooperáció működtetését az új monetáris intézmény, az Európai Központi Bank (ECB) nem vállal(hat)ja. Az EMS értelemszerűen átadja helyét az EMU-nak. A maastrichti szerződésből ez világosan kiolvasható. Nem található viszont útmutatás arra, hogy mi lesz az EMS-ben részt vevő, de az EMU-ra nem érett, vagy azt nem vállaló országokkal. Ha megszűnik az EMS/ERM, akkor milyen sávelőírások szerint kerül sor az EMU felé törekvő, de egyelőre kívülálló országok árfolyam-teljesítményének felülvizsgálatára? Ki, milyen intézmény és miként fogja meghatározni az árfolyam-kritériumot? Ami ennél jóval izgalmasabb kérdés: milyen támogató mechanizmusok fognak majd működni az EMU beindítását követően, amelyekre a kívülálló országok támaszkodhatnak? A szerződés csak érintőlegesen foglalkozik e problémákkal; kimondja, hogy az ECB átveszi az EMI (Európai Monetáris Intézet) árfolyam-politikát minősítő feladatait, de érdemi választ nem ad a gyakorlati kérdésekre.

Az Európai Tanács az 1995. decemberi (madridi) ülésén reálisan érzekelte a kül- és beltágok árfolyam-politikai viszonyának rendezetlenségét, s kimondta, hogy az EMU harmadik szakaszának megkezdése előtt feltétlenül dönteni kell az euroövezet és az EMU-ban részt nem vevő EU-tagországok árfolyam-politikai kapcsolatáról. A Tanács felkérte a Bizottságot és az EMI-t, hogy mielőbb tegyenek javaslatot a lehetséges megoldásra.

A kívánatos árfolyam-mechanizmust illetően különböző elképzelések láttak napvilágot. A legegyszerűbb megoldás, ha az EMU és a kültagok nem kötnek egymással semmiféle árfolyam-koordinációs megállapodást. A kívülálló országok szabadon dönthetnek árfolyam-politikájukról. Így akár lebegtethetik is valutájukat az euróval szemben. Az árfolyam-koordinációs kritériumnak a feladása természetesen nem jelenti az egyéb konvergenciakritériumok hatályon kívül helyezését. Így a lebegtetést választó országok továbbra is kötelesek lennének az árszínvonalra vonatkozó konvergencia-előírás betartására, ami végső soron – közvetett formában – árfolyam-stabilizáló hatást fejt ki. Amennyi-

ben a kívülálló országok sikeresen teljesítik az inflációs rátára vonatkozó előírást, akkor a lebegtetés ellenére a valuták euroárfolyamainál viszonylag csekély ingadozással kell számolni.

Mivel a kívülálló EMU-országok esetében nem lehet kizárni annak veszélyét, hogy megszegik az inflációs ráták konvergenciájára vonatkozó előírást, a szabadon lebegő valutáknál ténylegesen jelentős árfolyam-fluktuációra kerülhet sor. Azzal is számolni kell, hogy a lebegő valuták árfolyam-pozícióját nemcsak az alapvető („fundamentális”), de egyéb tényezők is lényegesen módosíthatják. Ezzel érvelnek azok, akik ragaszkodnak a kívülálló valuták hivatalos euroárfolyamának a meghatározásához, ami számonkérhető (ellenőrizhető) árfolyam-paramétert jelentene. Az euroárfolyamot a tagországok önállóan, azaz egyoldalúan alakítanák ki, e döntésükbe az EMU, illetve az ECB nem szólna bele. E döntési szabadságból természetesen az következik, hogy a bejelentett euroárfolyamot devizapiaci zavarok esetén kizárólag a tulajdonos jegybanknak kell megvédenie. Intervenciós segítség az ECB-től nem várható. Sokan igen szkeptikusak e javaslatot illetően. Úgy gondolják – nem alaptalanul –, hogy az egyoldalú árfolyam-deklarációk és intervenciós erőfeszítések nyomán az euroárfolyamokat sorozatosan ki kellene igazítani.

Az EMU és a kívülálló EU-tagországok közötti sokoldalú, intézményes árfolyam-megállapodások kétségtelenül csökkentenék az euroárfolyamok kényszerű módosításának a gyakoriságát, de jelentős terheket tennének az ECB vállára. Az EMU-központ és a kívülállók közötti árfolyamkapcsolat eltérő jelleget ölthet. Lazább kooperáció esetén az EMU jóváhagyná ugyan a kívülállók által javasolt hivatalos euroárfolyamot (annak változtatásához tehát mindig ki kellene kérni az unió hozzájárulását), de nem vállalná automatikusan a bejelentett árfolyamok intervenciós védelmét. Ez nem zárna ki, hogy adott esetben az ECB segítséget nyújtson a védelemre szoruló valutáknak, de jogszabály nem kötelezné interveniálásra. Az ECB árfolyam-stabilizáló intervenciós kötelezettsége csak akkor lenne elvárható, ha az érintett tagország is elfogadható módon jár el. Így például tényleges EMU-tagság nélkül is követi az ECB monetáris politikai irányelveit, devizatartalékaiknak egy részét az ECB-nél helyezi el, illetve vállalja azokat a szankciókat, amelyeket az EMU a költségvetési előírásokat megszegő tagjaival szemben érvényesíthet. Hogy a gyenge valuták euroárfolyamának stabilizálásához felhasznált euromennyiség ne idézzen elő inflációs veszélyt, az ECB folyamatosan sterilizálná intervenciós lépéseit. A kívülálló ország jegybankjának ezzel szemben éppen arra kellene ígéretet tennie, hogy nem él a sterilizáció lehetőségével, lemond a pénzforgalom aktív nyílt piaci műveletekkel való szabályozásáról. Árfolyam-politikájának komolyságát, a bejelentett euroárfolyam realitását azzal igazolhatja, ha kizárólag a devizapiaci intervenciók eszközével él. D. Gross egyértelműen kimondja, hogy az ECB csak akkor nyújthat intézményes intervenciós segítséget a kívülálló országoknak, ha azok monetáris politikáját ún. devizatanács (*currency board*) irányítja, tehát a belső pénzforgalom mechanikusan követi a devizatartalékok változását (Gross [1996]). Vagyis a monetáris bázis csak akkor és olyan mértékben bővíülhet, amikor és amilyen mértékben emelkedik a jegybank külfölddel szembeni követelésállománya, tehát ahogy a fizetési mérleg aktivizálódik. Ez azt is jelenti, hogy nem kerülhet sor jegybanki hitelfolyósításra, nyílt piaci műveletekre, melyek növelnék a forgalomban levő bankjegy mennyiségét. Túl azon, hogy a monetáris bázis devizatanácson keresztüli szabályozása valóban hatékony eszközt kínál a valuta értékének védelmére, hiszen a belső pénzforgalom bővülésének mindenkor biztosított a devizafedezete, a nemzeti jegybanki politika mozgásterének ilyen drasztikus korlátozása egyúttal az ECB monetáris irányítására való felkészülésnek is a leghatékonyabb formája. Az érintett jegybank a devizatanács működése esetén ugyanolyan szigorú elvek betartására kényszerül, mint később az EMU-ban való részvételekor, az Európai Központi Bankok Rendszere (ESCB – European System of Central Banks) tagjaként. Sőt ez a megoldás még kemé-

nyebb korlátokat állít a gazdaságpolitika számára, hiszen a jegybanki tevékenység teljes feladását jelenti.

Az EMU és a kívülállók között a legszorosabb árfolyam-politikai kooperáció egy erre a célra kialakított intézmény, illetve egy intézményes formát öltő multilaterális megállapodás keretei között valósulhatna meg. Az 1979-től működő EMS/ERM-hez hasonló típusú egyezmény sokoldalúan rögzítené a nemzeti valuták egymás közötti, illetve euróval szembeni árfolyamát. Az árfolyam-politikai szabadság feladásáért cserébe a kívülálló országok megfelelő támogató mechanizmusokra támaszkodhatnak. Nagyon sokan ellenzik e megoldást, hiszen előre látható, hogy jó néhány kívülálló ország valutája tartós és igen nagymérvű devizapiaci védelemre szorul majd. Igencsak kérdéses, hogy vajon vállalhatja-e ennek terhét az újonnan létrejövő – és feladatokkal igencsak ellátott – ECB. Bár az ECB alapvetően a stabilizációs eredményeiről híres Bundesbank modelljét veszi át (még akkor is, ha ezt a hivatalos nyilatkozatok időnként határozottan cáfolják!), politikájának hitelességét a saját tevékenységével és eredményeivel kell kivívnia, illetve megszilárdítania. Ilyen szempontból a leggyengébb, az EMU-tagságra legkevésbé érett valuták tartós támogatása rendkívül veszélyes következményekkel járhat az ECB számára.

A monetáris hatóságok érthetően igen óvatosak. Az üzleti világ viszont egyre határozottabban sürgeti a kívülálló országok valutaárfolyamainak kollektív rögzítését, illetve védelmét biztosító közösségi mechanizmus kialakítását. Az EMU-tagországok üzleti körei attól tartanak, hogy a kívülálló valutákat árfolyamtrendje gyengül, s ez rendkívül kedvezőtlenül befolyásolja a tagországok exportjának mennyiségét és jövedelmezőségét. Számukra tehát e valuták intézményes stabilizálása alapkövetelmény.

Az EU belső kereskedelmi forgalmának szerkezetét elemezve valóban elgondolkodtató a helyzet. Ha a várakozásoknak megfelelően az EMU 1999-ben beindul, s az NSZK átáll export- és importügyleteinek euróban történő elszámolására, míg néhány igen fontos kereskedelmi partnere kívülálló országgént továbbra is nemzeti valutáját használja az üzleti kalkulációkban, a német export-import volumen jelentős hányadánál (mintegy kétötödénél) a versenyképesség kedvezőtlen változásával lehet (kell) számolni. Amennyiben Nagy-Britannia, Spanyolország, Svédország és Olaszország nem csatlakozhat az EMU-hoz, és valutájuk árfolyama esni fog, e négy, az NSZK külkereskedelmi forgalmában hagyományosan jelentős súllyal szereplő ország várhatóan növelni tudja majd nettó exportját.

Hasonló aggályok fogalmazódtak meg Írországban is, ahol az exportnak kb. egyharmada irányul Nagy-Britanniába, tehát a font sterling/euro árfolyam alakulása meghatározó fontosságú. A kívülálló országok valutáinak gyengülését éppen az EMU-ból való kimaradás ténye valószínűsíti. Az árfolyamesés, nem beszélve a reálárfolyam csökkenéséről, köztudottan javítja a külső piaci (ár-) versenyképességet. Az EMU kemény magját alkotó országok üzleti köreinek félelme valóban nem alaptalan. A potenciális EMU-országok termelőinek ugyanolyan jellegű problémákkal kell szembenézniük, mint a német vagy ír gazdasági szereplőknek, jóllehet a probléma súlya – az országok külkereskedelmének piaci szerkezetétől függően – eltérő.

Felmerülhet természetesen a kérdés, hogy nem túlzott-e az erős euro miatti félelem, hiszen a valuták nominális, de még a reálleértékelésével is csupán átmenetileg javítható a versenyképesség. Ez utóbbinak csupán az egyik összetevője, az árversenyképesség javítható a relatív árak csökkenésével, miközben az egyéb tényezőknél (az exportkínálat szerkezeti, minőségi stb. kondícióinál) ellentétes változások következhetnek be. Másfelől, a valutaárfolyam gyengülő irányzata olyan inflációs nyomást indukálhat az érintett (kívülálló) tagországokban, hogy a relatív árak esetleg nem is csökkennek. Az álláspontok e kérdést illetően ellentétesek. Éppen a közelmúlt eseményei, az ERM-et elhagyni kényszerülő, illetve a  $\pm 15$  százalékos ingadozási sávot kihasználó EU-valuták (font sterling, líra stb.) hívták fel arra a figyelmet, hogy bizonyos esetekben a leértékelés versenyképes-

séget javító hatása – mértékében és időtartamában egyaránt! – igenis számottevő lehet, mivel a belső infláció felerősödése a relatív árak esését csak lassan, jelentős fáziskéséssel semlegesíti. Nagyon sok függ attól, hogy milyen monetáris politikai lépések kísérik az árfolyamesést, mennyire következetes a stabilizációs politika, milyen a gazdaságpolitika társadalmi hitelessége, illetve hogy a termékek árai mennyire rugalmasan követik a kereslet–kínálati viszonyok változását. A Dornbusch által hangsúlyozott „ragadós” árak és bérek nem engedik meg (vagy csak viszonylag igen lassan), hogy az árszint felzárkózzék a pénzügyi aktívák megemelkedett árszintjéhez (Dornbusch [1976], [1991]). A leértékelést követően tehát az érintett gazdaság komoly versenyelőnyre tehet szert. S bár azt senki sem állítja, hogy a versenyképesség így elért javulásából a gazdaság hosszú távon profitálhat, az „átmeneti” időszak alatt a felértékelődő valutájú országok számottevő veszteséget szenvedhetnek el. Nem hagyhatók figyelmen kívül a nemzetközi tőkeforgalmi hatások sem. Amíg a gyengülő árfolyamtrend a nettó export szempontjából esetleg kedvező hatással jár, a nettó tőkeimport alakulását rendkívül kedvezőtlenül érintheti. A gyengülő valuta iránti befektetői igény nyilvánvalóan csökken, illetve csak megfelelő kockázati prémium mellett biztosítható. A kívülálló országok árfolyam-politikáját tehát a nemzetgazdasági érdekek alapján nem lehet egyértelműen prognosztizálni.

A nemzeti valuta árfolyamát kifejezetten és tartósan gyengítő politika realitása igen csak megkérdőjelezhető. De hasonlóképpen vitatható, vajon valóban olyan erős lesz-e az euro, mint azt ma sokan várják. Képes lesz-e az ECB a maga eszköztárával és mechanizmusával e cél elérésére, illetve – s ez talán a meglepőbb kérdésfelvetés – ésszerű-e, szükséges-e, hogy az ECB a monetáris autonómiájával élve a körülményektől függetlenül feltétlen árstabilitásra törekedjék. Másként fogalmazva: mit jelent az árstabilitás? A fogyasztói árszintnek milyen mérvű emelkedését engedi meg a stabilitás prioritása? Helyes lenne-e, ha az ECB az unión belüli ármozgást teljes mértékben megakadályozná, tehát nulla és egy százalék közötti szintre szorítaná?

Ez utóbbi kétely lappang az ECB-vel kapcsolatban felerősödött francia–német vita háttérében. Franciaország igen diplomatikusan közelített a témához, s csupán azt feszegette, hogy nem kellene-e az ECB monetáris érdekérvényesítési potenciáljával szemben a politikai érdekek képviselőit biztosító „ellenpontot” kialakítani, mely kellően egyensúlyozza a pénzügyi, reál- és politikai szférák igényei között. Az NSZK a leghatározottabb nemmel válaszolt a francia felvetésre. A maastrichti szerződésre hivatkozott, annak legfontosabb rendelkezésére, miszerint a felállítandó Európai Központi Banknak korlátlan autonómiát kell élveznie. Az ECB a nemzeti és közösségi intézményektől egyaránt függetlenül hozza meg döntéseit. A vita háttérében nyilvánvalóan az erős euróval kapcsolatos érdekek állnak. Franciaország az euro stabilitásának azt az optimális mértékét igényli, amely biztosítja az EMU zavartalan működését, de még nem veszélyezteti túlzottan a francia gazdaság külpiazi pozícióit. Egy olyan közös valutával szeretnék felváltani a nemzeti valutákat, amely némi – mindenekelőtt a dollárral szembeni – gyengülés révén kellően ösztönzi az európai gazdaságok fellendülését, a gazdasági tevékenység és így a foglalkoztatottság szintjének emelését. Az NSZK kormánya viszont kezdettől fogva ragaszkodott az euro abszolút stabilitásához. A Bundesbank álláspontja világos: az új közös (kizárólagos) valutának ugyanolyan stabil eszköznek kell lennie, mint a német márka. Ezért vetették fel és erőltették mindenáron, hogy az EMU-tagok kössenek stabilitási paktumot, amely szankcionálja a költségvetési deficitre vonatkozó előírások túllépését. A hivatalos elvek, a „törvényben” rögzített kötelezettségek hangsúlyozzák az erős euro célját, míg az üzleti körök egyre több országban adnak hangot aggodalmuknak. Ez alól tulajdonképpen az NSZK sem kivétel, bár ott érthető okokból (a hiperinflációs tapasztalatok, illetve a német termékek nem ár jellegű versenyképessége miatt) még mindig erősebb a stabil euro mellett érvelők tábora.



Az EMU és a kívülállók közötti árfolyam-politikai kooperáció intézményesítése mellett és ellen számos érv hozható fel. Az EU-tagországok véleménye e kérdést illetően is különböző. Nagy-Britannia nyíltan ellenez bármiféle szabályozott árfolyam-mechanizmust, hiszen az EMU-tagsággal kapcsolatos opciós jogához nem utolsósorban éppen árfolyam-politikai autonómiája miatt ragaszkodott. Portugáliának vagy Belgiumnak viszont elsőrendű törekvése az EMU-ba való belépés, amelynek esélyét egy szorosabb árfolyam-politikai együttműködés (az azzal együtt járó árfolyamvédő támogatással) nagyban javítaná. Az aktív árfolyam-politika lehetőségéhez több tagország határozottan ragaszkodik ugyan, de az euroárfolyamok reális szinten történő stabilizálása a kültagok számára is előnyös lenne. A szeszélyesen ingadozó árfolyamok nemcsak az EMU működését aknáznák alá, hanem rendkívüli költségeket okoznának a kívülálló országoknak is. A gyakori és ellentétes irányú árfolyam-ingadozások hasonló változást indukálnak a kockázati prémium szintjében. Ez pedig már nemcsak az áru-, de a tőkeforgalom szempontjából is rendkívül negatív hatásokkal járna: az egységes belső piac működését veszélyeztetné.

A kívülálló valuták és az euro közötti árfolyamok stabilizálásának sajátos formájára tett javaslatot Wyplosz (*Workshop...* [1996]). Szerinte az ECB és a kívülállók közötti monetáris kooperáció feltételes jelleggel működhetne. Az ECB annak a valutának/országnak nyújthatna intervenciós segítséget, amely elfogadható konvergenciaprogramot dolgoz ki, s ezt az ECB folyamatos ellenőrzése mellett megfelelően teljesíti. Az EMU és a kültagok közötti árfolyam-kooperáció feltételes jellege Wyplosz szerint több szempontból is igen kedvező hatással járna. A kültagoknak saját érdekükben komoly erőfeszítéseket kellene tenniük a konvergencia felgyorsítására. A Maastrichtban rögzített (vagy egyéb paraméterekkel kiegészített, netán módosított) konvergenciakritériumok teljesítése az EMU beindulása után sem kerülne le a napirendről. Ennek fejében az ECB vállalná a devizapiaci intervenciót, amivel megakadályozná a kültagok valutáinak zavaró árfolyam-ingadozását (gyengülését). Mivel ez az együttműködési mechanizmus a devizapiaci spekuláció alól is kihúzná a talajt (a kültagok valutáinak devizapiaci helyzete az ECB beígérte potenciális védelem miatt jóval stabilabb lenne), az ECB tényleges interveniálására csak korlátozottan lenne szükség.

De valóban képes lenne egy ilyen feltételes jellegű árfolyam-politikai kooperáció a devizapiaci várakozások alapvető módosítására? Ha az ERM működésének 1992–1993-as időszakára gondolunk, jogosnak tűnnek az intézményes formát öltő árfolyam-kooperáció hatékonyságával kapcsolatos fenntartások. Az ERM válságának pontosan az volt az oka, hogy a piac megkérdőjelezte az árfolyam-együttműködési mechanizmus előírásainak teljesíthetőségét. A válság a piac azon felismeréséből fakadt, hogy a valuták piaci árfolyamai nem tarthatók az együttesen kialakított ingadozási sávban. Általánossá vált az a meggyőződés, hogy az intervenciós sávokat szétfeszítő erőket pusztán árfolyam-politikai lépésekkel már nem lehet semlegesíteni. A nemzeti hatóságok (jegybankok) viszont a valóságban nem hajlandók az árfolyam-politikai erőfeszítéseket támogató monetáris politikai együttműködésre. E szkepticizmus a piaci résztvevőknél az EMU-indulást követően is jelentkezhet, még akkor is, ha a monetáris döntések közösségi szinten születnek.

Az EMU körül kialakítandó árfolyam-mechanizmus központi kérdése az intervenciós sáv. Bárhogy döntsenek is az operatív kérdésekről, az euróval szembeni piaci árfolyamok ingadozását egy kollektíven meghatározott sávban kell tartani. Az ERM közismerten a nominális árfolyamok stabilizálására törekedett, s a konvergencia-előírásoknál is ezt a követelményt fogalmazták meg. Figyelembe véve viszont az inflációs rátára vonatkozó előírásokat, a nominális árfolyamok stabilitása egyúttal a reálárfolyamok változékonyságának (a valuták le- vagy felértékelődési lehetőségének) is határokat szabott. A rendszer indulásakor, tehát „normális” körülmények között kialakított 2,25 százalékos árfolyam-ingadozási sáv és a fogyasztói árindexre megengedett maximálisan 1,5 százalékos eltérés teljesülése a reálárfolyamok ingadozását is szűk mederben tartotta. A nominális árfolyam

legnagyobb engedélyezett mértékű változása, illetve a nemzeti inflációs rátában megengedett eltérés kihasználása esetén sem haladhatta meg a reálárfolyam-változás mértéke az egy százalékot! Merőben módosul viszont a helyzet, ha kérdéses a két követelmény egyidejű teljesülése, illetve az árfolyam-ingadozási sáv túlzottan kiszélesedik. Az EMU kütagjainál értelemszerűen számolni kell azzal a veszéllyel, hogy nemzeti inflációs rátájuk nem közeledik eléggé az uniós tagországok átlagához, hiszen kívülmaradásuknak nem ritkán ez az egyik legfontosabb oka. Amennyiben a nemzeti valuták vásárlóerejének változása lényegesen eltér az eurótól, a nominális árfolyamok stabilitása mögött a reálárfolyamok igen jelentősen mozoghatnak. Hogy a kültagok valutáinál milyen valószínűséggel következik be reálleértékelődés, azt az engedélyezett árfolyam-ingadozási sáv, illetve az inflációs ráták eltérései közötti viszony határozza meg. Amennyiben a nominális árfolyamok megengedett ingadozása nagyobb mértékű lehet, mint az inflációs ráták szóródása, az EMU-tagoknak számolniuk kell a reálleértékelődés veszélyével. Jelenlegi ismereteink szerint ennek az új árfolyam-mechanizmusnak, az ERM-II-nek a keretében igen széles ingadozási sávokat alkalmaznának. A jelenleg 15 százalékos sáv átvételét többen azért szorgalmazzák, mert így mérsékeltebb lenne az ECB-re neheződő devizapiaci interveniálás terhe. Ez a fő cél az árstabilitás biztosítása szempontjából lényeges. Ugyanakkor igen jelentős árfolyam-fluktuációt engedne meg a kültagok euroárfolyamainál. Ha az ERM-II valóban így működik, akkor nagy valószínűséggel lehet és kell arra számítani, hogy a kültagok valutáinál reálleértékelődés következik be.<sup>2</sup>

Az árfolyamok tényleges, valóban fenntartható stabilitásához az együttműködésnek túl kell lépnie az árfolyam-politikai kooperáción, annak a pénzügypolitika egyéb területeire is ki kell terjednie. A monetáris és fiskális lépések (célok) bizonyos fokú egyeztetése nélkül az ECB nyilvánvalóan nem lehet képes kellően hatékony intervenciók politikát folytatására. Az együttműködés feltételes jellege tulajdonképpen e követelményt juttatja érvényre, hiszen a nemzeti monetáris és költségvetési politikáknak az EMU-célokhöz való igazítása előfeltétele az intézményes árfolyam-stabilizáció beindulásának. Hogy ezt a kívülről milyen mértékben fogják vállalni, az egyrészt az EMU működésétől függ. Attól, hogy az uniós eredményei mennyire teszik vonzóvá a csatlakozást, s ez utóbbi olyan alapvető gazdaságpolitikai céllá válik-e, amelyért nem csekély áldozatok vállalására is hajlandók. Másrészt attól, hogy a későbbi belépők milyen kompenzációt (érdemi segítséget) remélhetnek az uniótól gazdaságpolitikai mozgásterük szűkítéséért.

### Gazdaságpolitikai igazodás és a hozzárendelési probléma

A monetáris unióban való részvétel számtalan előnyt ígér, de a tagországoknak természetesen fizetniük kell ezekért. A legnagyobb árat a gazdaságpolitikának kell megadnia: a makrogazdasági szabályozásnak egyértelműen le kell mondania az árfolyam-politikáról, mely a külgazdasági egyensúly biztosításának hosszú idő óta legfontosabb eszköze. A gazdaságpolitika „bűvös” háromszöge ezáltal sajátosan torzul. A gazdaságpolitikával

<sup>2</sup> A valuta reálárfolyamát a nominális árfolyamváltozás százalékának, valamint a relatív árindex (százalékos) értékének a különbsége adja meg. A  $\pm 15$  százalékos sáv alkalmazása a kültagok valutáinál 15 százalékos nominális leértékelődést enged meg anélkül, hogy az ECB hivatalból interveniálna, illetve, hogy a tagországot megpróbálná rávenni az árfolyamesés megakadályozására. Árszempontból a kültagok kötelezettsége ismert; folyamatosan törekedniük kell az árszínvonal-emelkedés leszorítására, az uniós tagok felé való közeledésre. Bár pontosan nem határozható meg, hogy az árkonvergencia milyen mértékű inflációt enged meg a kültagok számára, biztosra vehető, hogy az országok saját érdekében – függetlenül az ECB-vel szemben vállalt kötelezettségeiktől – mindent elkövetnek az inflációs ráta alacsony szinten tartásáért. Így a 15 százalékot elérő nominális leértékelődés, a várhatóan 10 százaléknál lényegesen alacsonyabb nemzeti inflációs ráta, valamint az 1-2 százalék körüli EMU-érték nem elhanyagolható mértékű reálleértékelődést tehet lehetővé.

szemben általában három követelmény fogalmazódik meg: a gazdasági növekedés biztosítása, a társadalmi jólét fokozása – a bel- és külgazdasági egyensúly dinamikus fenntartása mellett. A célok eléréséért bevetendő pénzügypolitikai eszközök (alpolitikák) esetében is adott a hármas tagozódás: a makrogazdasági irányítás tradicionálisan a monetáris, a költségvetési és a deviza-(árfolyam-)politikára építhet. Három alapcél – három alapvető eszköz. J. Tinbergen mondta ki az 1950-es évek elején az „egy cél – egy politika, illetve eszköz” elvét, mint a gazdaságpolitika legfontosabb szabályát. Azt hangsúlyozta, hogy a gazdaságpolitikának minden egyes célhoz hozzá kell rendelnie a legmegfelelőbb szabályozó politikát (eszközt), s ha több a cél, mint a rendelkezésre álló eszköz, a célok egyidejű megvalósítása csak véletlenszerűen lehetséges. Ilyen helyzetben a gazdaságpolitikának az egyensúlyi zavarok állandósulásával kell számolnia. (Tinbergen [1952].) Tinbergen és számos követője úgy vélte, hogy a külgazdasági egyensúly biztosításának legtermészetesebb eszköze az árfolyam-politika, hiszen a kormány az árfolyam szintjének módosításával kellően gondoskodhat a gazdaság megfelelő külső piaci versenyképességéről. Mivel az 1950-es évek elején a belgazdasági egyensúlyt illetően nem az árstabilitás, hanem a teljes foglalkoztatottság biztosítása jelentette a legfontosabb feladatot, az aggregált belső kereslet megfelelő szabályozása állt az árfolyam-politika középpontjában. E szerint a hazai reálkereslet növekedésekor aktív leértékelő politikát kell folytatni, hogy az importált termékek iránti többletkereslet ne járjon a folyó fizetések passzivizálódásával. Ez ugyanis szűkítené a belső pénzforgalmat, s így gátat szabhatna a gazdaság fellendülésének. Lanya konjunktúra esetén viszont a felértékelés a célszerű megoldás. A hazai piaci lehetőségek beszűkülése miatt az exportértékesítés felfutása várható, ami – változatlan árfolyamszint mellett – aktivizálná a folyó fizetéseket, monetáris túlkínálatot idézve elő. A valuta felértékelésével elkerülhető, hogy a többletexport nyomán túlzottan megnövekedjék a pénzforgalom.

Az 1960-as években egyre-másra bontották le a nemzetközi árukereskedelem és tőkeforgalom útjában álló nemzeti akadályokat. A nemzetközi gazdasági kapcsolatok előrehaladó liberalizációja nagymértékben felerősítette a rövid lejáratú tőkeáramlásokat. J. Fleming és R. Mundell azonnal felfigyeltek a nemzetközi gazdasági viszonyok minőségi változására, s a gazdaságpolitikai döntések új szempontjaira hívták fel a figyelmet (Fleming [1962]; Mundell [1963]). A gazdaságpolitika mozgásteret alapvetően megváltozik, ha a nemzetközi tőkeáramlások – mindenekelőtt a nemzeti kamatlábak különbségeit kiaknázó rövid lejáratú tőketranszferek – megélnék. A klasszikus makrogazdasági eszközök alkalmazásakor (monetáris és költségvetési politika) egyaránt számolni kell a bel- és külgazdasági következményekkel. A nemkívánatos nemzetközi hatások miatt esetleg le kell mondani egy önmagában hasznosnak tűnő eszköz bevetéséről.

A Mundell–Fleming-elmélet lényege, hogy a cél-eszköz kombináció kívánatos formáját a konkrét körülmények szabják meg. Ha például a nemzetgazdaságok között a tőke-mozgás akadálytalan, a tőkeáramlás kamatrugalmassága erős, a gazdaságpolitikának a konkrét cél-eszköz kombinációról attól függően kell döntenie, hogy fix vagy rugalmas árfolyamrendszer működik-e. A gazdaság mérete is alapvetően módosíthatja az optimális döntést. Ez az ún. *kijelölési probléma*, miszerint csak igen gondos mérlegelés alapján határozható meg egy-egy ország esetében a cél-eszköz párosítás legésszerűbb formája.

Kis és nyitott gazdaságoknál, ahol a belső kamatláb függő tényező, a belgazdasági egyensúly aligha állítható helyre monetáris eszközökkel. A jövedelmi szint növelése nem remélhető monetáris expanziótól, a pénzkínálat bővítésétől, mivel annak közvetlen hatásaként a belső kamatláb esni fog. A nemzetközi szint alá eső belső kamatláb – nyitott és kellően liberalizált gazdaság esetében – azonnal megindítja a tőkék kiáramlását, ami jelentős árfolyamgyengüléssel párosulhat. Ha az árfolyam-stabilizáció alapkövetelmény, a jegybank kénytelen interveniálni, tehát devizatartalékai egy részének feláldozásával fel

kell vásárolnia nemzeti valutájának a túlkínálatot okozó mennyiségét. E beavatkozás révén az árfolyamesés megakadályozható, a belső pénzkínálat ismét szűkül, s a kamatláb visszatérhet a magasabb nemzetközi szint közelébe. Kis, nyitott gazdaság a nominális árfolyam stabilizálása mellett monetáris politikai eszközzel nem segítheti a belgazdasági célkitűzéseit: a monetáris expanzió a pénzkínálat tervezett bővítése helyett a pénzügyi aktívák összetételét változtatja meg, az értékpapír-állomány csökkenését a devizakészletek növekedése kíséri.

Amennyiben a gazdaságot a fiskális politika eszközeivel próbálják meg élénkíteni, azaz monetáris expanzió helyett a folyó költségvetési deficitet növelik, a belső kamatláb a nemzetközi átlag fölé emelkedik. Ez erőteljes tőkebeáramlást indít el, és – a nemzeti valuta túlkereslete miatt – az árfolyam emelkedni kezd. Ha az árfolyam-stabilizáció alapkövetelmény, a devizapiaci intervenciók nyomán (a jegybank valutavásárlása következtében) a hazai pénzkínálat tartós növekedése várható.

Merőben változik a helyzet az elmélet szerint, ha az árfolyamok rugalmasan követhetik a devizapiaci kereslet–kínálati fejleményeket. Ha a jegybanknak nincs intervenció kötelezettsége, a gazdasági teljesítmény növelése érdekében expanzív monetáris politikát célszerű követni. A fiskális expanzió (a nyomában járó kamatláb-emelkedés miatt) ugyanis olyan mértékű felértékelődéshez vezethet, amely veszélyesen gyengíti az exportszektorok külpiazi jövedelmezőségét. Pénzoldalról elemezve a helyzetet, az élénkítéshez szükséges pénzügyi impulzus elmarad, hiszen az importtermékek belföldi valutában kifejezett áresése miatt némileg csökken ugyan a tranzakciós pénzkereslet, de az exportőrök hazai valutában mért jövedelme jelentősebben csökken. Expanzív monetáris lépések olyan mechanizmusokat indítanak el (kamatláb- és árfolyamesés), amelyek komplex hatására a belső pénzkínálat valóban nő. Igaz, hogy a kamatlábcsökkenést a nettó tőkeexport növekedése követi, de az árfolyamesés a túlzott tőkekiáramlást lefékezi, tehát végső soron a belső pénzforgalom várhatóan bővül.

A hatvanas évek elején a monetáris expanzió hatásmechanizmusát lényegesen eltérően ítélték meg a teoretikusok. A friedmani monetarista filozófia már teljesszűrésűen kétségbe vonja a pénzkínálat bővítésének gazdasági tevékenységet élénkítő hatásait. Ezzel szemben Mundell és Fleming nem zárta ugyan ki a monetáris expanzióban rejlő inflatorikus veszélyt, de úgy vélték, hogy tökéletesen akadálytalan tőkeforgalom mellett az árak emelkedése csak igen korlátozott mérvű lehet. A tőkeforgalom csatornáin keresztül automatikusan levezethető az a többletpénzkínálat, amely a reálfolyamatok helyett elsődlegesen vagy kizárólag az árszintre gyakorolna hatást. Más szóval, a friedmani elmélettől eltérően, azonos esélyt adtak a pénzkínálat növelésekor a reáltermék-, illetve az árszínvonal-emelkedésnek. Úgy vélték, hogy a monetáris politika hatékonyan segítheti a reáltermékvolumen növekedését. A többletpénztömeg árfelhajtó hatását nem abszolutizálták. Annak bekövetkezése és mértéke magyarázatuk szerint számos tényezőtől függ, s tökéletes tőkeforgalom mellett olyan egyensúlyi mechanizmusok működésbe lépésével számoltak (tőkeexport), amelyek kellő időben – automatikusan – gondoskodnak a relatíve stabil árszint melletti egyensúly kialakulásáról. Kritikus jelentőségű kérdésről van szó, hiszen ez dönti el a monetáris politika hatásosságát, tehát azt, hogy lehet-e, szabad-e hozzárendelni a monetáris expanzió eszközét a gazdasági növekedés céljához. Mundell és Fleming bizonyos feltételek mellett kifejezetten ajánlotta ezt a cél–eszköz kombinációt (amennyiben a monetáris hatásnak nincs árfolyam-stabilizációs feladata). Kis, nyitott országok számára rugalmas árfolyamrendszer esetén nem is látnak más megoldást.

Nagy országok esetében, amelyek belgazdasági folyamatai (a konjunkturális helyzet alakulása, illetve a piaci feltételek, például a kamatlábak) közvetlenül kihatnak a partnerek helyzetére, a monetáris és a fiskális politika eszközei egyaránt hasznosítható megoldást kínálnak. Nagy országokban még rögzített árfolyamok mellett is eredményes lehet a

monetáris politikának a növekedési célhoz való hozzárendelése, illetve az árfolyamrögzítés sem zárja ki a növekedési cél költségvetési expanzióval történő támogatását. A gazdaságpolitika mozgásterét az tágítja ki, hogy a nagy országok árdiktáló pozícióban vannak, tehát a belső kamatláb változása nem jár a nemzetközi kamatparitás módosulásával, hiszen a nemzetközi kamatláb igazodik a nagy ország megemelkedett kamatlábjához. Így nem kerül sor a nemzeti pénzforgalmat *sterilizáló nemzetközi* tőkeáramlásokra.

A hatvanas évek folyamán kidolgozott „hozzárendelési” probléma napjaink gazdaságpolitikai gyakorlata számára is rendkívül tanulságos, jóllehet a gazdaságfilozófia változása, az uralkodóvá váló neoklasszikus (monetarista) elmélet nyomán a hetvenes évektől mindinkább erősödött e tézis kritikája. A *mainstream* képviselői különösen azt vitatták, hogy a monetáris és a költségvetési politika elvileg azonos mértékben használható fel a növekedési cél támogatására, s a konkrét feltételek szabják meg, hogy melyik politika játssza a főszerepet. Mások azt kérdőjelezték meg, hogy a fiskális politika a monetáris politikának teljesen egyenrangú alternatívája lenne. A bírálók azzal érveltek, hogy a költségvetési döntések távolról sem olyan rugalmasak, mint a monetáris lépések. Az elmélet által feltételezett gyors és a belgazdasági követelményekhez folyamatosan igazodó költségvetési expanzióra (esetleg restriktóra) a kormányoknak a valóságban soha sincs lehetőségük. Többen azt kifogásolták, hogy az elmélet a gazdasági egyensúly helyreállításában kizárólag a keresleti oldalra támaszkodik, mintegy feltételezve, hogy a kereslet növekedése mindig megteremti a maga reálkínálatát.

A hatvanas évek elején a gazdaságpolitika legfőbb gondja a növekedés elindítása, illetve folyamatos biztosítása volt. Ebben az időben a teoretikusok az inflációt már, illetve még nem tekintették olyan potenciális veszélynek, amelynek leküzdését a gazdaságpolitikának erőfeszítései középpontjába kellene állítania. Így a monetáris expanzió nyomán legalább akkora esélyt adtak a konjunktúra megélnkülésének, a beruházások/termelés felfutásának, mint a pénzkínálat nyomán bekövetkező árszintemelkedésnek. Sőt gyakorlatilag azzal számoltak, hogy a liberalizáció előrehaladásával az inflációs veszély minimálisra csökken. Így a hozzárendelési probléma elemzésekor kiemelten vizsgálták, hogy mely eszköz bevetése nyomán remélhető a legnagyobb valószínűséggel a pénzkínálat *de facto* és tartós bővülése. Az árfolyam-politika milyensége éppen azért játszott elméletükben kulcsszerepet, mert az esetleges árfolyam-stabilizációs célkitűzés mellett a monetáris politika csak igen rövid ideig képes a belső pénzforgalom bővítésére. A helyzet minőségileg módosult a hatvanas évek végétől, amikor az infláció vált a világgazdaság első számú problémájává. Ez a korábbi elméletek felülvizsgálatát követelte, illetve új gazdaságfilozófia megjelenéséhez vezetett. A neoklasszikus elmélet diadalát az magyarázza, hogy látszólag egyszerű és rendkívül hatékony receptet ajánlott az infláció megfékezésére. Friedman mint iskolateremtő a szabadpiaci viszonyok korlátlan érvényesülésében látta a kiutat. Úgy vélte, hogy az antiinflációs politika csak akkor lehet sikeres, ha a kormányok kivonulnak a gazdasági életből, felhagynak a gazdasági folyamatok közvetlen befolyásolásával. Így mindenekelőtt a monetáris politika feladatát fogalmazta újra: a monetáris politikának a konkrét gazdasági folyamatoktól, a konjunkturális helyzet alakulásától függetlenül, középtávú célparamétereket kell megadnia a pénzforgalom bővülésére vonatkozóan. Ily módon a gazdasági élet szereplői nyugodtan tervezhetnek, pénzoldalról – a vásárlóerő szeszélyes ingadozásának formájában – nem érheti őket meglepetés. A monetáris pénzelmélet modern változata határozottan szembeszállt minden olyan feltételezéssel, hogy a monetáris politika képes lenne a gazdasági folyamatok befolyásolására. Érvelésük szerint a monetáris expanzió (a pénzforgalomnak a tényleges, illetve reálisan várt gazdasági növekedés ütemét lényegesen meghaladó mértékű bővülése) kizárólag inflációt idéz elő, alkalmazása tehát kifejezetten káros.

### A költségvetési politika – cél vagy eszköz?

Bár a vita napjainkra sem csitult el, sőt egyre inkább kezd újra éledni, a monetáris politikának a gazdasági növekedés céljához való nyílt hozzárendelésére nemigen találunk példát. Sajátosan alakult a költségvetési politika megítélése is. A neoklasszikus tanokkal nyilvánvalóan nem egyeztethető össze a kormányok aktív jövedelemátcsoportosító tevékenysége. A GDP 40-50 százaléka körül mozgó adóterhek kivetése már önmagában elmenthető a liberális alapelvekkel. A költségvetési deficit hatványozottan és több szempontból is sérti napjaink uralkodó gazdaságpolitikai eszméjét. A deficit révén a kormány ugyanis nemcsak átcsoportosítja a jövedelmeket, de aktívan be is avatkozik a gazdasági életbe. E beavatkozás nyomán a piacok működési feltételei lényegesen módosulnak. Megváltozik a kereslet szerkezete, a pénz- és tőkepiaci kereslet-kínálat viszonya, a finanszírozás lehetősége és ára, mely végső soron valamennyi termék árát módosíthatja. Így a költségvetési politika mint a gazdaságpolitikai célok eléréséhez felhasználható eszköz hasznosítási lehetősége rendkívüli mértékben beszűkült. A költségvetés egyre inkább céljellegűt öltött: a gazdaságpolitika egyik legfontosabb feladatát – célját – a költségvetési egyenleg kívánatos szinten tartása képezi. A gazdaságpolitika minősítésének mind szélesebb körben ez az alapja. Ezt nemcsak az Európai Unió gyakorlata tükrözi, hiszen hasonló követelményeket fogalmaz meg az IMF, a Világbank vagy az OECD.

A költségvetési politikáról mint eszközzel természetesen nem lehet lemondani. A gazdaságpolitika három célja nem engedi meg, hogy a pénzügypolitika e fontos területét ne használják fel a makrogazdasági szabályozásban. Azt ugyanis a neoklasszikus elmélet sem tudta megcáfolni, hogy az ésszerűen irányított költségvetési kifizetéseknek igenis lehet pozitív hatásuk a reálszférára. Ha az adóbevételeket a kormányzat megfelelő helyre juttatja (vissza), azzal hatékonyan segítheti a gazdasági növekedést. A költségvetési politika tehát részben cél, részben eszköz. Cél, amennyiben az államháztartás egyensúlyáról, a költségvetési deficit optimális szintjéről van szó. Eszköz, amelynek hatékonyságát a kifizetések szerkezete szabja meg; az, hogy milyen az eseti jellegű, meghatározott célra irányuló kifizetések és a rendszeres pénzügyi transzferok aránya. Akkor tekinthető a költségvetési politika a gazdasági növekedést segítő eszköznek, ha a beruházási jellegű kiadások dominálnak a mérlegben. Nem véletlenül hangsúlyozza büszkén az EU Bizottsága, hogy az agrárjellegű kifizetésektől, illetve a külső országokat támogató segélyektől eltekintve a közösségi költségvetés alapvetően beruházási típusú kifizetéseket tartalmaz. (E két kivétel viszont nem csekély hányadát: több mint 50 százalékát teszi ki az összes kifizetésnek.)

A költségvetés-politikai eszköz növekedési célhoz rendelését viszont rendkívüli mértékben gátolja a deficitre vonatkozó korlát keménysége. A kormányzati kifizetéseken belül a fejlesztési-beruházási jellegű kiadások volumene és aránya csak úgy növelhető, ha az egyéb pénzügyi transzferok összege és súlya csökken. Mivel az adóbevételek abszolút és relatív értékének a növelése egyaránt akadályba ütközik, s a deficit semmiképpen sem növekedhet, sőt a legtöbb országban kifejezetten csökkentendő, a növekedési célt támogató beruházási jellegű kifizetések csak az előbbieik rovására emelkedhetnek. Az 1990-es évek súlyos munkanélkülisége mellett a nem beruházási jellegű transzferok érdemi csökkentése, az egyéb szociális jellegű kiadások lefaragásával együtt, rendkívül veszélyes és a legtöbb kormány számára szinte megoldhatatlan feladatot jelent. Az EU-tagországok esetében tovább fokozza e problémát a közösségi költségvetés oldalán jelentkező igény: az EMU-indítással párhuzamosan növelniük kell hozzájárulásukat a közösségi költségvetéshez! A gondolat nem új keletű. Már 1977-ben, a McDougall-jelentés, illetve a Jenkins-terv is hangsúlyozta, hogy a monetáris unió megalakításának elen-

gedhetetlen feltétele a közösségi költségvetés súlyának növelése.<sup>3</sup> Az EMU zavartalan működése nyilvánvalóan feltételezi, hogy a tagországok, illetve azok régiói közötti gazdasági fejlettségbeli szintkülönbségek elviselhető mértékűre zsugorodnak. Továbbá, hogy nem kell számolni országspecifikus (ún. aszimmetrikus) „sokkhatásokkal”, amelyek eltérően hatnak az uniós tagok pozíciójára (termelési potenciáljára, termékeinek versenyképességére). S ha ilyenek mégis jelentkeznének, az unió rendelkezik olyan közösségi eszközökkel, amelyekkel az esetleges feszültségek kivédhetők.

Talán ez az EU legneuralgikusabb pontja. Melyik költségvetési politikai – nemzeti vagy közösségi – szinten kezeljük a nemzetgazdasági sokkhatásokat? Ha ezeket – a létező monetáris uniók általános gyakorlatával egyezően – közösségi szinten kívánják tompítani, akkor jelentősen (a tagországok GDP-jének 1,25 százalékáról legalább 2 százalékára) kell növelni a közösségi költségvetési bevételeket. A látszólag igen csekély mértékű emelés gondolata a tagországok hihetetlen ellenállásába ütközik. A közösségi költségvetéshez való hozzájárulás növelését sokan teljesen irreális elképzelésnek tekintik, hiszen a legtöbb tagország a saját nemzeti költségvetési deficitjével, illetve strukturális átalakításával küszködik. A nemzeti költségvetések autonómiájának további korlátozása ellen nem utolsósorban azért tiltakoznak a tagországok, mert úgy érzik: ez az utolsó eszköz, amelyet a nemzeti gazdaságpolitika még bevethet a gazdasági helyzet váratlan romlása esetén. Nyilvánvaló, hogy ez igen korlátozott beavatkozási lehetőséget biztosít a kormányoknak, hiszen csak a kiadások struktúrájának érdemi és gyors változtatásától remélhetik a feszültségek tompítását. Nettó kiadásaik értékét (a deficitet) semmiképpen sem növelhetik. A hivatalos álláspont azt hangsúlyozza, hogy az EMU működése nyomán az egy-egy országot sújtó specifikus sokkhatások valószínűsége a korábbiakhoz viszonyítva jelentősen csökken. Ezek ellen a nemzeti költségvetési politika – még a nagyobb mérvű közösségi hozzájárulás esetén is – elegendő védelmet biztosít. Az országspecifikus sokkok mértékének és valószínűségének a csökkenésére az Egyesült Államok ez irányú tapasztalataiból következtetnek. Csakhogy az EU/EMU és az egyesült államokbeli régiók esetében a sokkhatások kezelésének a lehetősége merőben különböző. Az Egyesült Államokban a fiskális transzfermechanizmusoknak, a jövedelmek régiók közötti átcsoportosításának a súlya messze meghaladja az európai térségre jellemző szintet. Különböző tanulmányok láttak napvilágot, melyek szerint az Egyesült Államokban egy régió jövedelmi szintjének a csökkenését a központi költségvetés mintegy 20–40 százalékban képes ellensúlyozni, azaz a specifikus sokkhatást elszenvedő térség a kieső jövedelmének jó részét megkapja a szövetségi költségvetéstől. A szövetségi jövedelemadó-rendszer révén a jövedelemszintek régiók közötti különbségei pedig nemcsak átmeneti sokkhatások jelentkezésekor, de folyamatosan mérséklődnek.

Egy hatékonyan működő közösségi (költségvetési) transzfermechanizmus működtetése alapkövetelmény az EU/EMU esetében is. Ez viszont azt követeli, hogy a tagországok változtassanak álláspontjukon, s nagyobb mértékben járuljanak hozzá a közös költségvetéshez. Az 1999-ig tartó periódusra vonatkozó költségvetés elfogadását rendkívül heves vita előzte meg, pedig a közösségi bevételek GDP-hez viszonyított értékének mindössze 0,1 százalékpontos emeléséről volt szó. (A jelenlegi szabály szerint a bevételek az összesített GDP-nek maximum 1,27 százalékát tehetik ki!) Így érthető, ha mind többen vélik úgy, hogy az európai integráció jövőjének (beleértve természetesen az EMU-terv sikeres megvalósítását is) legkritikusabb pontja a költségvetési politikák koordinációjának az

<sup>3</sup> A svájci, amerikai, német, kanadai és ausztrál „monetáris unió” működése arra hívja fel a figyelmet, hogy a regionális és a közösségi költségvetés kiadásainak GDP-hez viszonyított aránya közötti eltérés mintegy 50 százalékos lehet. A regionálisan mért kiadások/GDP értéknek kb. a felét teszi ki a föderáció költségvetésére számított mutató. Az EU esetében a költségvetési kiadások/GDP arány tagországi szinten 40–50 százalék, közösségi szinten – a „várható” 20–25 helyett – csupán 1,25 százalék!

erősítése. Sikerül-e (és ha igen, milyen) megállapodást kötni a tagországok közötti szorosabb együttműködésről e neuralgikus területen? Az NSZK, de Franciaország is erőteljesen sikraszállt egy egységes európai költségvetési kódex létrehozása mellett. A terv lényege, hogy az európai piac valódi egységesítéséhez meg kell szüntetni a nemzeti adórendszerek különbözőségét. Mindenekelőtt az adóalapok egységes definíciójára lenne szükség. Pontos tisztázni kell, hogy milyen tevékenységek, illetve jövedelmek számíthatók be az adóalapba. A legkomolyabb feszültségek a forrásadókkal, valamint az egyéb tőkejövedelmekkel kapcsolatban jelentkeznek. Rendezni kell az „adóparadicsomok” funkcióját, fenntartásuk feltételeit, s mindenképpen harmonizálni kell a vállalati adókat is. Elsősorban nem az adókulcsok egységesítéséről van szó, hanem az adóalapok közösségi szintű szabályozásáról. A lényegesen eltérő nemzeti adókiivetési rendszerek nyilvánvalóan zavaró tőkeáramlásokat indítanak el. Napjainkban, amikor a nemzeti kormányok emberfeletti erőfeszítéseket tesznek a deficit csökkentésére, aligha engedhető meg, hogy a partnerországok a vonzóbb adópolitikájukkal „elszippantsák” a megtakarításokat.

Az adópolitikák ilyen természetű összehangolása csak egyik eleme a költségvetési politikák terén jelentkező feladatoknak. Hasonlóan bonyolult a nemzeti és a közösségi költségvetés viszonya. Bárhogy alakuljon is a nemzeti adópolitikai elvek egyeztetése, érdemi döntést kell hozni a közösségi költségvetés súlyának a növeléséről. Az uniót érő külső sokkhatások kezelése – amikor az egész térség pozíciója gyengül a legfőbb versenytársakkal, az Egyesült Államokkal és Japánnal szemben – e nélkül aligha lehetséges. A központi (uniós szintű) jövedelemátcsoportosítás a meglévő gazdasági szintkülönbségek mérsékléséhez is feltétlenül erősítendő. E brüsszeli érvek nem söpörhetők félre, de a nemzeti kormányok ellenvetése sem alaptalan: az integrációs folyamat elmélyülése makrogazdasági eszköztárunk drasztikus gyengülésével jár. Az EMU létrejöttével az árfolyam-politika értelmét veszíti, a nemzeti monetáris politika mozgástere lényegesen beszűkül, tehát az utolsó eszközt, a költségvetési politikát semmiképpen sem kívánják feladni.

Az e kérdés körüli viták mélyén éppen az imént vázolt dilemma húzódik meg, hogy vajon cél-e, avagy eszköz a költségvetési politika. A költségvetés-politikai koordináció többszöri elhalasztása, az ezzel kapcsolatos döntéseknél az egyhangú szavazáshoz való ragaszkodás, valamennyi kormány kemény ellenállása a GDP jelentősebb közösségi átcsoportosítása ellen – mind azt bizonyítják, hogy *az EU-tagországok változatlanul esz-köznek tekintik a pénzügypolitika e részterületét*. Jóllehet a költségvetési politika aktivizálására a lehetőségük rendkívül korlátozott, további áldozatot nem kívánnak vállalni. *A közösségi költségvetés eszközjellegét illetően viszont a tagországok alapvetően szkeptikusak*, mert attól tartanak, hogy az nem igazán hatékony. Így abszolút célnak tekintik annak egysúlyát, és semmilyen körülmények között sem hajlandók elfogadni a deficit-finanszírozást.

Brüsszel hivatalos álláspontjában is sajátos kettősség figyelhető meg. A nemzeti költségvetéseket illetően alapvetően az egyensúlyi „cél”, a deficitek fokozatos és következetes felszámolásának követelményét hangsúlyozzák. E cél egyértelmű prioritást élvez. A nemzeti költségvetések révén történő makrogazdasági szabályozást, a jövedelmi szint és a foglalkoztatottság emelését segítő beavatkozást csak annyiban tartják kívánatosnak (elfogadhatónak), amennyiben az nem veszélyezteti a „cél”, azaz a deficit leszorítását. Ezzel szemben a közösségi költségvetés súlyának a növelését az uniós célok támogatása érdekében sürgetik.

A költségvetési politika jellegét illető nézetkülönbségek adhatnak magyarázatot arra, hogy a koordináció ügye miért szenvedett ez idáig késedelmet, s miért tűnik még jelenleg – az EMU indításának a kapujában – is olyan bizonytalan kérdésnek. A gazdaságpolitikai célok, azok prioritása, valamint a szóba jöhető eszközök és az optimális hozzárendelési döntések egyaránt a gazdaságpolitika elméleti platformját tükrözik. Napjainkban egyre



nyilvánvalóbb az uralkodó gazdaságfilozófia zavara. A gazdasági-társadalmi helyzet változása, a munkanélküliség rendkívüli súlya már nem engedi meg a neoklasszikus-monetarista gazdaságpolitika változatlan és merev folytatását. A zavar kétségtelenül kimutatható, talán legegységesebben a költségvetési politika megítélésének ellentmondásaiban. A krónikus munkanélküliség mellett már nehezen fogadtatható el a társadalommal, hogy a közérdeket szolgálva a kormányoknak egyetlen feladata van: mielőbb ki kell vonulniuk a gazdasági életből, minimálisra korlátozva piaci jelenlétüket. A nemzeti kormányok növekedési, munkahelyteremtő és külgazdasági egyensúlyt biztosító szerepére ma is szükség van, s mind világosabban látható, hogy a piacok – még ha egyre „tökéletesebbek” is – önmagukban aligha tudják biztosítani e célok elérését. Amíg a keynesi gazdaságpolitika a költségvetési politika *eszközjellegének* adott feltétlen elsőbbséget, a neoklasszikus tanok a költségvetési egyensúly céljellegét hangsúlyozták. Az EU/EMU-tagországok körében kialakult költségvetés-politikai krízis abból a dilemmából fakad, hogy miként lehetne feloldani nemzeti és közösségi szinten e véleménykülönbséget. Nyilvánvalóan itt is kompromisszumra lesz szükség. A nemzeti kormányoknak be kell látniuk, hogy az EMU csak akkor válhat valamennyi résztvevő számára eredményt hozó együttműködési mechanizmussá, ha hajlandók biztosítani az ehhez szükséges közösségi kompenzáló (támogató) mechanizmusok pénzügyi alapjait. Ez tulajdonképpen azt jelenti, hogy bíznak a közösségi szintű jövedelemátcsoportosítás hatékonyságában. Az unió hivatalos köreinek viszont előbb-utóbb be kell látniuk, hogy az adott helyzetben a nemzeti kormányok gazdaságpolitikai eszköztárát nem lehet tovább gyengíteni, „abszolút” preferenciát adva a költségvetési egyensúly céljának. Bizonyos korlátok között megengedhető, sőt éppen az integráció előrevitele – a gazdaságokat dezintegráló erők elfojtása – miatt ösztönözhető, hogy a kormányok ésszerűen aktivizálják költségvetési politikájukat. Vagyis ha a gazdasági növekedés biztosítása, a munkanélküliség csökkentése feltétlenül szükségessé teszi a kormányzati kiadások növelését, akkor az egyensúlyi cél átmenetileg ez alá rendelhető. A költségvetési politika ésszerű aktivizálása tehát semmiképpen sem jelenthet folyamatos és korlátlan mérvű expanziót. Ellenkezőleg: a deficit növelésére csak meghatározott feltételek mellett és bizonyos típusú kiadások eszközzésével kerülhet sor. Ha valóban kialakul az egységes belső piac, és zavartalanul működik, a termelési tényezők rugalmas áramlását biztosítva az unió valamennyi régiója között, a költségvetésekre háruló terhek – közösségi és nemzeti szinten egyaránt – lényegesen csökkennek.

### *Hivatkozások*

- DORNBURSCHE, R. [1991].: Moderate Inflation. NBER Working Paper.
- DORNBURSCHE, R. [1976]: Expectations and Exchange Rate Dynamics. Journal of Political Economy, 84.
- FLEMING, J. M. [1962]: Domestic Financial Policies under Fixed and Floating Exchange Rates. IMF Staff Papers.
- GROSS, D [1996]: Towards Economic and Monetary Union. CEPR Paper. No. 65. Brüsszel.
- MUNDELL, R. [1963]: The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy. IMF Staff Papers.
- TINBERGEN, J. [1952]: On the Theory of Economic Policy. North Holland, Amszterdam.
- WORKSHOP... [1996]: Workshop on Monetary Co-Existence in Europe. CEPR, február.

**RÉTHI SÁNDOR****Magyar–orosz kereskedelem 1992–1996 között  
a két ország gazdasági teljesítményének tükrében**

---

**A magyar–orosz áruforgalom az 1992–1996-os időszakban 2,4–2,7 milliárd dollár/év között stabilizálódott, de ezzel egyidejűleg felerősödtek a magyar gazdaság számára negatív tendenciák. Exportunk folyamatosan csökkent, miközben importunk évről évre emelkedett. Ennek következtében az áruforgalom egyenlege mára a két ország gazdasági-politikai kapcsolatainak egyik legkomolyabb problémájává vált.**

---

Magyarország kül- és gazdaságpolitikájában a kilencvenes években az euroatlanti integráció került előtérbe, s ezzel párhuzamosan az Európai Unió (EU) tagországai, mindegyik előtt Németország Ausztria, Olaszország, Franciaország és Nagy-Britannia jelentősen növelte részesedését külkereskedelmünkben. Oroszország azonban – a földcsuszamlásszerű változások ellenére – egyik legfontosabb partnerünk maradt.

A cikk röviden utal a magyar gazdaság teljesítményére, majd részletesen foglalkozik az orosz gazdaság állapotával, s ezen belül is a pénzügyi szférában megfigyelhető stabilizációs jelekkel. Bemutatja Oroszország külkereskedelmének alakulását, irányait tekintve és főbb termékcsoportok szerinti bontásban is. Ezt követően pedig elemzi a magyar–orosz termékgazdaság tendenciáit az elmúlt öt-hét évben.

Az adatok ismertetése után a cikk sorra veszi azokat a tipikus hibákat, amelyek végül is pozícióink számottevő gyengüléséhez vezettek az orosz piacon. Kitér az állam szerepére az utóbbi évek történéseiben, értékeli a magyar gazdaság – vagyis a cégek és intézmények – teljesítményét az orosz piacon, a konkurenciával összehasonlítva. Az elemzés lezárásaként azt mutatja be, hogy a magyar–orosz áruforgalomban képződött hiány milyen hatással van a magyar fizetési mérleg deficitjére.

**A magyar gazdaság teljesítménye**

Tekintettel arra, hogy a magyar gazdaságra vonatkozó adatok közismertek, ehelyütt csupán röviden utalok azokra a körülményekre, amelyek hatással voltak, vagy lehetnek volna a magyar–orosz áruforgalom alakulására (is). Az alábbiakban az ipari termelés (1. táblázat), valamint a külkereskedelem főbb adatait (2. táblázat) mutatom be.

A tendenciák jól kirajzolódnak: az ipari termelés 1993-tól nő, 1992–1996 között bővülése 21,4 százalékot tett ki. A belföldi értékesítés 1995–1996-ban csökkent (a Bokros-csomag következményeként), míg az export 1993–1996 között dinamikus fejlődött.

A magyar mezőgazdaság termelése 1989–1993 között mintegy harminc százalékkal csökkent. Ez a folyamat 1994-ben megállt, s 1995–1996-ban szerény mértékű (két-, illetve ötszázalékos) növekedést regisztráltak.

1. táblázat  
Ipari folyamatok

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996
A termelés volumene (előző év = 100)	81,7	90,3	104,0	109,6	104,6	102,3
Termelés az 1992. év havi átlagában		100,0	104,0	113,5	118,7	121,4
Összes értékesítés (előző év = 100)	81,7	93,1	102,9	109,3	103,8	103,1
belföldi értékesítés (előző év = 100)	82,6	93,4	103,7	106,0	98,4	98,8
exportértékesítés (előző év = 100)	76,3	96,6	100,2	120,6	118,8	113,5
Egy foglalkoztatottra jutó bruttó termelés (előző év = 100)	93,7	95,3	113,4	115,7	111,5	108,6
Jogi személyiségű ipari szervezetek száma	11 995	14 141	17 170	19 583	21 735	37 367

Forrás: IKIM [1997].

A külkereskedelmi áruforgalom az elmúlt hét évben folyamatosan növekedett, s ezen belül a kivitel – az 1993-as visszaeséstől eltekintve – dinamikusan bővült. Magyarország Oroszországot kivéve valamennyi fontos partnerével növelte áruforgalmát, s eközben általában javította a forgalom egyenlegét is.

2. táblázat  
Külkereskedelmi áruforgalmunk főbb partnereinkkel  
(millió dollár)

Ország	1993		1994		1995		1996	
	export	import	export	import	export	import	export	import
Németország	2 376	2 713	3 018	3 403	3 678	3 628	3 815	3 820
Ausztria	900	1 164	1 466	1 748	1 303	1 664	1 395	1 536
Olaszország	714	905	750	1 017	1 096	1 220	1 055	1 312
Oroszország	945	2 399	807	1 746	823	1 840	777	2 021
Franciaország	308	379	417	497	518	611	486	687
Nagy-Britannia	203	317	320	390	391	476	383	529
Magyar külkereskedelem összesen	8 807	12 400	10 588	14 449	12 867	15 466	13 144	16 209

Forrás: Kopint-Datorg [1994], [1995], [1996], [1997] (a továbbiakban: magyar vámstatisztikai adatok).

Oroszország a magyar importlistán stabilan őrzi második helyét, kiviteli célországaink között azonban az 1993. évi második, majd az 1994. évi harmadik helyről 1995–1996-ra a negyedik helyre csúszott. A folyamatosan romló magyar pozíciót jól mutatja, hogy 1996-ban a magyar–oroszi forgalomban képződött hiány meghaladta a főbb partnereinkkel, Németországgal, Ausztriával, Olaszországgal, Franciaországgal és Nagy-Britanniával szemben keletkezett deficit halmozott összegét.

A magyar gazdaság teljesítményének főbb adatai egyértelműen jelzik, hogy mind az ipari, mind a mezőgazdasági termelés a kilencvenes évek elején, egészen 1993-ig csökkent, majd ezt követően növekedés kezdődött. Ettől némiképp független volt a magyar külkereskedelem teljesítménye. Külkereskedelmi áruforgalmunk a kilencvenes évek folyamán végig dinamikusan emelkedett, ez alól csupán az export 1993-as csökkenése jelent kivételt. Ebből az következik, hogy *az Oroszországba irányuló export legalább szerény növelését vagy szinten tartását (különösen az elmúlt három évben), a magyar gazdaság teljesítménye lehetővé tette volna.*

### Az orosz gazdaság főbb jellemzői

A Szovjetunió szétesését követően, 1992. január elején Oroszországban radikális reformok kezdődtek. A rendszerváltó gazdasági program fő elemei: a gazdaság egészének liberalizálása, a privatizáció, a demilitarizáció és a demonopolizáció. A szinte puccsszerűen bevezetett sokkterápia első lépéseként felszabadították az árakat, egyetlen tollvonnással eltörölték a centralizált gazdasági rendszer legfőbb intézményét a tervhivatalt, megszüntették a központi ellátó hivatalt, elvesztették szerepüket a közvetlen lakossági ellátásban addig domináló nagyhatalmú (igaz már hónapok óta üresen tátongó) bázisok, megszűnt az iparvállalatok központi anyagkiutalása, a késztermékek felvásárlása és elosztása.

1992–1996 között a gazdaság liberalizálásával teljesen *megváltozott a külkereskedelem szabályozása is*; a vállalatok alanyi jogon külkereskedhetnek. A központi, nem tarifális szabályozásról átálltak a tarifális szabályozásra, megszűnt a speciális exportőr külkereskedelmi vállalatok rendszere (1995 márciusában), fokozatosan leépítették a központi állami exportot és importot.

Az elmúlt öt év gazdasági eredményei magától értetődő módon ellentmondásosak. A reálgazdaság mutatói a hivatalos statisztika alapján nem adnak okot túlzott optimizmusra: a nemzeti jövedelem, az ipari és a mezőgazdasági termelés, valamint a beruházások alakulása a gazdasági teljesítmény drasztikus csökkenését jelzi.

A 3. táblázat kedvezőtlen adatai azonban önmagukban nem adnak pontos képet a valóságról. Három korrekciós tényezőt mindenképp figyelembe kell venni. Az 1991. év bázisadatainak hitelessége egyrészt erősen vitatható, másrészt a későbbi évek mutatói nem tartalmazzák a kis- és középvállalkozók teljesítményének jó részét. Harmadrészt kétségbevonhatatlan, hogy GDP és az ipari termelés zuhanását nem elhanyagolható mértékben a hadiipari megrendelések és a szovjet rendszerre oly jellemző, társadalmi hasznosságát tekintve szinte értéktelen, öncélú termelőeszköz-előállítás csökkenése okozta. Ugyanakkor a beruházások visszaesésén belül immáron harmadik éve valóságos magánlakás-építési boom tapasztalható: a növekedés évi harminc százalék. Az utóbbi években megtöbbszöröződött és megújult a nagyvárosok gépkocsiparkja is.

A külkereskedelem, dinamikusan bővülő import mellett, évről évre nagyobb többletet elérve, a gazdaság lokomotívjaként működik. Az orosz vámstatisztika adatai 1996-ban az import stagnálását, sőt csekély mértékű visszaesését jelzik. Mértékadó szakértői vélemények szerint azonban csupán arról van szó, hogy a növekvő vámterhek miatt a behozatal egy része átterelődött a magánimport csatornáiba. Az állam hallgatólagosan támogatja ezt a folyamatot: többszöri csökkentés után még mindig ezer dollár számlaértékű áru hozható be vámmentesen, tetszőleges alkalommal évente. Ennek hátterében az áll, hogy egyrészt a magánimport és az így behozott áruk értékesítése több millió embernek ad munkát, másrészt pedig az adózatlanul forgalomba kerülő, szerényebb minőségű áruk a kis jövedelmű rétegek számára is elérhetőek. Az Állami Vámbizottság becslése szerint a

3. táblázat  
A főbb gazdasági folyamatok alakulása Oroszországban  
(az előző év százalékában)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
GDP	85,5	91,3	87,3	95,8	94
Ipari termelés	82,0	85,9	79,1	96,7	95,0
Mezőgazdasági termelés	91,0	96,0	88,0	92,0	93,0
Beruházások	60,0	88,0	76,0	90,0	82,0
Export (millió dollár)	42 976,3	44 297,6	42 243,0	77 579,0	87 008,1
Import (millió dollár)	36 983,9	26 806,7	38 649,6	46 590,0	45 438,7

Forrás: Goszkomsztat RF [1993a], [1993b], [1994a], [1994b], [1995a], [1995b], [1996a], [1996b], [1997a], [1997b].

magánimporttal korrigált adatok szerint Oroszország 1995. évi behozatala mintegy 55, míg 1996. évi importja közel hatvanmilliárd dollár volt.

A vizsgált időszakban a rubel dollárral szembeni nominális leértékelődése jelentősen elmaradt a fogyasztói árak emelkedésétől (lásd később a 6. táblázat első két sorát). A rubel reálleértékelődése 1991–1995 között rendkívüli mértékben kedvezett az importnak. Ezzel együtt azonban a közgazdasági szabályozás számos, az importot gátló elemet is tartalmazott. Az 1992. január–júliusban vámmentes importot mára 14–15 százalékos átlagos nominális vámszint váltotta fel. Az általános forgalmi adót (áfa) kiterjesztették az importra is, s folyamatosan bővítették az áfa-köteles importtermékek körét. A minőség-tanúsítási, szabványügyi, közegészségügyi, állategészségügyi követelmények szigorítása folyamatosan drágította az importot. Emellett következetesen szigorították a valutaellenőrzés rendszerét. Az import feltételei összességében 1991–1995 között kisebb-nagyobb vargabetűkkel folyamatosan javultak, de 1996-ra ez a folyamat megfordult, amit 1996. negyedik negyedévének importadatai már jeleznek.

Az orosz export áruösszetétele az évtizedes „tradíciókhoz” hasonlóan alakult az elmúlt években is: energiahordozók, alapanyagok és félkész termékek teszik ki az orosz kivitel zömét, míg a gépek és berendezések exportja nem éri el az összkivitel öt százalékát sem. A 4. táblázat szemléletesen bizonyítja, hogy az orosz kivitelben döntő többségében a magyar import számára elsődlegesen fontos cikkek (energiahordozók, alumíniumipari félkész termékek, vas- és acélárúk) dominálnak.

Az orosz import áruszerkezetének adatai (lásd 5. táblázat) két különösen figyelemreméltó jelenséget mutatnak. Minden ellenkező híreszteléssel és az orosz sajtóban megjelenő populisták kommentárral szemben, a beruházási javak szerepelnek legnagyobb részarányban a behozatalban. Ez fontos előfeltétele a reálgazdaság közeli talpra állásának. Az orosz behozatalban, beleértve a fogyasztási cikkeket is, azok a termékcsoportok állnak az élen, amelyek a tradicionális KGST-kereskedelmet is jellemezték, illetve, amelyek részben a mai magyar exportkínálatban is fontos szerepet játszanak (közlekedési eszközök, gyógyszerek, élelmiszer-ipari és mezőgazdasági cikkek, ruha, cipő stb.).

Az orosz gazdasági és politikai vezetés 1994–1996-ban *rendkívüli erőfeszítéseket tett a pénzügyi stabilizáció érdekében*. Csak címszavakban utalva a legfontosabb intézkedésekre: reálértékben lényegesen csökkentették a költségvetési támogatások mértékét; számottevően, a GDP 10–12 százalékáról négy százaléka alá csökkentették a költségvetési hiányt, és gyökeresen megváltoztatták annak finanszírozási módját. A deficitet alapvetően a belső pénzpiacról, állami értékpapírok kibocsátásával, illetve a nemzetközi pénzügyi szervezetektől és befektetőktől felvett hitelekkel fedezték (a külföldiek megjelenhettek az

4. táblázat  
Az orosz export áruszerkezete  
(millió dollár)

Megnevezés	1994	1995	1996
Földgáz	11 755,0	13 382,0	15 772,2
Kőolaj	11 513,0	12 297,0	15 666,0
Kőolajszármazékok	4 155,7	4 108,3	7 409,3
Vas és acéltermékek	4 421,0	7 214,3	6 676,4
Gépek, berendezések, közlekedési eszközök	4 867,3	4 635,2	3 929,8
Alumíniumipari félkész termékek	2 384,9	3 350,6	1 217,2
Nikkel	680,3	1 233,9	1 217,2
Fagyasztott halak	1 329,6	1 023,8	1 138,3
Réz	925,1	1 173,5	1 135,2
Kőszén	752,4	1 001,2	1 011,1
Rönkfa	765,3	1 032,1	939,7
Műtrágya	1 211,3	1 688,2	804,2
Cellulóz	391,6	1 009,6	452,3
Újságpapír	198,6	580,5	440,9
Egyéb termékek	19 559,9	22 853,4	29 198,3
Összesen	65 531,0	77 342,0	87 008,1

*Forrás: Goszkomsztat RF [1993b], [1994b], [1995b], [1996b], [1997b] (a továbbiakban: OF Állami Statisztikai Bizottság évkönyvei).*

5. táblázat  
Az orosz import áruszerkezete  
(millió dollár)

Megnevezés	1994	1995	1996
Gépek, berendezések, közlekedési eszközök	13 619,8	15 484,3	14 533,9
Cukor	661,0	1 275,1	1 271,5
Gyógyszerek	1 022,0	963,9	1 128,2
Fagyasztott hús	621,3	1 049,7	1 109,3
Alkoholos és alkoholmentes italok	1 188,8	2 080,2	1 055,6
Acélsövek	706,4	717,5	918,5
Gabona	448,8	335,4	712,5
Baromfitermékek	446,1	705,6	508,4
Ruházati cikkek	992,0	605,5	395,9
Cigaretta	342,9	483,4	390,6
Vaj	189,0	460,0	240,2
Tea	260,4	300,6	202,4
Citrusfélék	369,1	247,1	196,4
Növényi olaj	71,0	267,4	145,2
Egyéb termékek	16 434,8	20 377,7	22 630,4
Összesen	38 650,0	46 401,0	45 438,7

*Forrás: OF Állami Statisztikai Bizottság évkönyvei.*

oroszl kincstárjegypiacon). Megszilárdították az Oroszlországi Föderáció (OF) jegybankjának a hitel- és pénzügyi folyamatok szabályozásában betöltött szerepét. A központi költségvetésből csak korlátozottan, s akkor is csak piaci kamatok vagy az központi bank refinanszírozási kamatlába mellett finanszírozták a gazdasági ágazatokat. Megszüntették a hitelkamat-kompensációt, s jelentősen korlátozták a korábban nyújtott kormányzati hitelek átutemzését, illetve az adósságok leírását. Megszüntették a központi hitelelosztást, s szigorították a bankalapítás feltételeit.

A pénzügyi stabilizációs politika viszonylag rövid idő alatt jelentős eredményt hozott. Sikerült megfékezni az inflációt és számottevően lelassítani a rubel dollárhoz mért leértékelődését. A külső adósság nem nőtt kezelhetetlen mértékben (6. táblázat). Oroszlország csatlakozott az IMF VIII. cikkelyéhez, a rubel konvertibilissé vált. A refinanszírozási kamatlábat 160 százalékról – több lépésben – 26 százalékra mérsékelhették (1997. júniusi adat), s csökkentették a bankok kötelező tartalékolási rátáját is.

6. táblázat

A fogyasztói árak, árfolyam és a külső adósság alakulása

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Fogyasztói árindex* (előző év = 100)	260	2608	940	315	231	122	n. a.
Rubel/dollár árfolyam**	...	200	476	1250	3496	4640	5560
Külső adósságállomány*** (milliárd dollár)	95,3	105,4	110,4	119,8	129,4	n. a.	n. a.

\* Decembéri adatok.

\*\* Január 1-jén.

\*\*\* A tárgyév elején.

Forrás: Goszkomstat RF [1993a], [1994a], [1995a], [1996a], [1997a], bankközi devizatőzsdé közleményei.

A nemzetközi szervezetek és a külföldi pénzpiac rövid időn belül pozitívan reagált a kedvező fejleményekre. Az orosz kormány 1995-ben mintegy négy milliárd dollár értékű egyéves, míg 1996-ban szinte példátlan nagyságú, több mint tízmilliárd dollár értékű hároméves hitelmegállapodást kötött az IMF-fel. A mértékadó nemzetközi hitelmínősítők – a pozitív elmozdulásokat értékelve – Oroszlországnak 1996 őszén a már elfogadható BB-értékelést adták. A külföldi közvetlen beruházások összege az előzetes adatok szerint 1996-ban 4,5–5 milliárd dollár körül alakult, ami az ország méreteihez és tőkeszükségletéhez képest elenyésző, ugyanakkor a kelet-európai régióban nominálisan már jelentős összegnek tekinthető. A külföldiek 1996 augusztusa és novemberé között, a liberálisabb szabályozásnak köszönhetően, 3,4 milliárd dollár értékben vásároltak orosz diszkontkincstárjegyeket. 1996 novemberében a világ pénzpiacain egyetlen nap alatt lejegyeztek egymilliárd dollár értékű orosz eurokötvényt. A kötvények kondíciói megegyeznek a Mexikó és Brazília által elért feltételekkel, és jobbak, mint a román kötvények feltételei.

Összefoglalva tehát az orosz gazdaság állapotát, megállapítható, hogy a reál gazdaság válsága, a GDP, az ipari és a mezőgazdasági termelés, valamint a beruházások csökkenése folytatódik, bár nyilvánvalóan nem olyan mértékben, mint amit a hivatalos statisztika számadatai jeleznek. A pénzügyi stabilizáció terén viszont jelentős eredmények születtek. A külkereskedelm szervezete és működési rendje gyökeresen átalakult, a külkereskedelmet liberalizálták. Oroszlország importfüggősége felerősödött, az orosz import 1992–

1996 között közel a duplájára nőtt. A mai magyar exportkínálat áruösszetétele jelentős részben megfelel az orosz importpalettának.

A fejezet zárásaként – a posztszovjet térség viszonyainak érzékeltetése céljából – bemutatjuk a FÁK-államok 1995–1996. évi főbb gazdasági mutatóit (7. táblázat).

7. táblázat  
A FÁK-államok gazdasági mutatói 1995–1996  
(a megelőző év százalékában)

Ország	GDP		Ipari termelés		Mezőgazdasági termelés		Beruházás		Havi átlagos infláció	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Azerbajdzsán	83	101	83	94	95	106	57	180	5,2	0,5
Fehéroroszország	90	101	88	103	95	100	59	92	10,8	3,0
Grúzia	102	110	91	103	110	110	103	110	4,8	1,4
Kazahsztán	91	101	92	101	73	103	63	65	4,0	2,1
Kirgizisztán	94	105	82	111	98	102	182	130	2,3	2,2
Moldova	97	97	94	100	100	95	83	85	1,8	1,3
Oroszország	96	95	97	96	92	97	90	82	7,2	1,7
Örményország	107	106	102	102	105	109	..	103	2,4	0,1
Tadzsikisztán	88	80	95	80	72	85	75	..	3,1	2,5
Türkmenisztán	90	100	93	120	90	90	..	..	22,0	15,0
Üzbegisztán	99	102	100	106	97	100	104	100	6,6	3,0
Ukrajna	88	93	88	96	96	90	65	85	9,0	3,3

Forrás: Garmas [1996].

Az elmúlt két év adatai bizonyítják, hogy az olykor igencsak eltérő adottságú országok szinte azonos pályán haladnak, s a gazdasági stabilizációért folytatott küzdelemben elért eredményeik sem térnek el szignifikánsan egymástól.

### A magyar–orosz forgalom számszerű adatai

Mielőtt rátérnénk a magyar–orosz árucserére részletesebb taglalására, érdemes egy pillantást vetni a szovjet utódállamokkal 1992–1996 között folytatott kereskedelemre, amelyet a 8. táblázat mutat be.

A táblázatból kitűnik, hogy a FÁK-országokkal folytatott külkereskedelmi forgalmunkban Oroszország közel nyolcvanszázalékos részesedéssel továbbra is domináns szerepet játszik. A Szovjetunió felbomlását követően a térségbe irányuló magyar export 1,17 és 1,42 milliárd dollár között hektikusan ingadozott, míg importunk a jelzett időszakban egyenletesen nőtt. (A megállapítás igaz 1993-ra is, mivel az akkori kiugró importnövekedést adósságtörlesztési szállítás okozta.) A jelzett időszakban a magyar exportban az Oroszországba irányuló kivitel folyamatosan csökkent, a térség többi országába jelentős kilengésekkel, de valamelyest növekedett. Az Oroszországi Föderáción kívüli jelentősebb partnereinknél az ingadozás különösen szembetűnő. A balti államok mind nagyobb felvevőpiacai a magyar termékeknek, a térség országainak közel fele azonban gyakorlatilag elhanyagolható szerepet játszik a magyar kivitelben.

A magyar importban tovább erősödött Oroszország dominanciája, s a rendkívül rossz makrogazdasági eredményeket produkáló Ukrajna is folyamatosan növelte magyarorszá-



8. táblázat  
Magyarország külkereskedelme a FÁK- és balti államokkal

Cél-, illetve származási ország	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Magyar export</i>					
Azerbajdzsán	2,5	2,0	2,7	4,1	2,4
Észtország	1,5	4,1	5,7	11,1	17,9
Fehéroroszország	30,0	37,7	39,3	78,9	43,0
Grúzia	0,5	0,4	1,1	2,6	8,2
Kazahsztán	9,6	36,6	24,2	23,5	32,2
Kirgizisztán	0,1	1,9	1,4	1,6	3,2
Lettország	1,3	5,3	13,8	15,1	23,0
Litvánia	3,0	110,3	24,6	39,8	60,6
Moldova	1,3	7,9	9,8	22,4	21,0
Oroszország	1133,4	945,0	807,0	822,8	776,6
Örményország	0,2	1,1	1,1	1,3	4,2
Tadzsikisztán	0,6	1,9	0,2	1,3	6,6
Türkmenisztán	3,8	13,1	2,3	2,3	1,4
Ukrajna	199,1	159,3	184,7	317,5	219,8
Üzbegisztán	17,5	27,6	50,4	71,4	19,8
Összesen	1404,0	1354,2	1168,3	1415,9	1239,9
<i>Magyar import</i>					
Azerbajdzsán	1,3	0,2	0,3	0,1	0,0
Észtország	0,5	2,7	1,7	2,8	1,1
Fehéroroszország	14,3	16,2	42,6	33,0	35,9
Grúzia	1,5	0,7	0,7	0,1	0,0
Kazahsztán	13,2	27,9	30,6	12,4	12,1
Kirgizisztán	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4
Lettország	1,3	5,8	5,5	2,8	2,3
Litvánia	2,5	111,3	15,9	10,1	8,3
Moldova	1,0	5,0	4,5	8,6	3,6
Oroszország*	1674,0	2399,3	1745,8	1839,8	2020,5
Örményország	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tadzsikisztán	0,0	1,3	1,6	6,1	3,8
Türkmenisztán	0,5	5,3	0,4	0,5	0,7
Ukrajna	154,9	141,4	219,3	346,8	292,1
Üzbegisztán	2,2	16,9	17,8	21,2	24,6
Összesen*	1863,1	2732,5	2086,9	2284,3	2405,5

\* A jamburgi gázszállításokat és az adósságtörlesztésként szállított árukat beszámítva.

Forrás: magyar vámstatisztikai adatok.

gi exportját 1992–1995 között (az 1996. évi visszaesés nem tekinthető számottevőnek). A térség országainak nagy része alig, míg néhány ázsiai utódállam egyáltalán nem exportál Magyarországra.

A posztszovjet térséggel folytatott árucserében továbbra is domináns szerepet betöltő Oroszországgal külkereskedelmünk a 9. táblázatban foglaltak szerint alakult. Az adatok szemléletesen jelzik a kedvezőtlen tendenciát: növekvő import mellett folyamatosan csökken a magyar kivitel. A magyar export csökkenésére az orosz felvevőpiac bővülése mellett került sor. Az orosz import folyamatosan növekedett: 1992-ben mintegy 37, 1996-ban

pedig a tetemes magánimporttal együtt már durván hatvan milliárd dollárt tett ki. Az orosz behozatal közel megkétszereződésével valamennyi meghatározó nyugati vetélytársunk élni tudott (lásd a később a 14. táblázatot). A kivitel és a behozatal ellentétes tendenciái folytán természetszerűleg egyre nő az Oroszországgal folytatott árucserénk mérleghiánya. Ez a deficit, mint a cikk végén látni fogjuk, egyre nagyobb hatással van a teljes magyar fizetési mérleg hiányára.

Az Oroszországba irányuló magyar export szerkezete (10. táblázat) a KGST-időkhöz képest jelentősen megváltozott. Kivitelünk fokozatosan eltolódott a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari cikkek felé, ezen belül is túlsúlyba kerültek a feldolgozott élelmiszer-ipari termékek. A magyar import összetétele szintén módosult, de a változások kevésbé jelentősek: az energiahordozók dominanciája tovább erősödött, míg gépipari behozatalunk az utóbbi években minimálisra csökkent. (Meg kell jegyezni, hogy az 1995–1996-ban tapasztalható strukturális átrendeződés csupán a számbavételi szabályok módosulásának következménye).

A kivitelünkben nagyobb súlyt képviselő termékek (11. táblázat) – mint említettük – jelentős részben megegyeznek az orosz importban komolyabb részarányal szereplő árucikkkel. Az adott termékkörbe tartozó árucikkek összességének kivitele immáron harmadik éve stagnál, illetve egy relatív szűk sávon belül ingadozik. A használt személygépkocsi kivitele lecsökkent, viszont a hús és húskészítmények, illetve a szárasztészta kivitele növekedett. A forgalmi adatok jelzik, hogy az egyes termékfélések exportja rendkívül ingadozó. A gyógyszereken kívül minden más volumenhordozó exporttermékünk kivitele évről évre hektikusan változik. A jelenség oka egyértelmű: a magyar cégek egyre kevésbé tudnak alkalmazkodni az orosz piacon honos fizetési, szállítási, értékesítési feltételekhez. A problémáról a következő alfejezetben szólunk részletesebben.

A magyar import áruösszetétele 1992 óta gyakorlatilag nem módosult, az energiahordozók, az alapanyagok és a félkész termékek dominálnak (12. táblázat). A regisztrált változások csupán konjunkturális jellegűek: nőtt az energiahordozó-árak, az orosz személygépkocsi-export nyereségessége csökkent, a személygépkocsi magyar felvevőpiaca beszűkült, s 1996-ban valószínűleg kevesebb atomerőművi fűtőelemre volt szükség, mint 1994–1995-ben.

9 táblázat

Magyar–orosz kereskedelmi forgalom, 1989–1996  
(millió dollár)

Év	Magyar export	Magyar import
1989*	4655,0	4123,6
(millió transzferábilis rubel)	233,9	33,3
1990*	3821,7	3168,0
(millió transzferábilis rubel)	236,8	277,4
1991*	1362,1	1731,5
1992	1133,4	1674,0
1993	945,0	2399,3 **
1994	807,0	1745,8 **
1995	822,8	1839,8 **
1996	776,6	2020,5 **

\* A volt Szovjetunióra vonatkozó adat.

\*\* A Jamburgi Egyezmény keretében és az adósságtörlesztésként szállított árukat beszámítva.

Forrás: KSH [1990], [1991], magyar vámstatisztikai adatok.

10. táblázat  
A magyar–oroszk külkereskedelem struktúrája (százalék)

Év	Energia- hordozók, villamos energia	Alkatrészek, félkész termékek, anyagok	Gépek, szállító- eszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási cikkek	Élel- miszer- ipari anyagok, élőállatok, élelmiszer	Összesen
Magyar export						
1989*	0,2	20,6	42,8	16,2	20,2	100,0
1990*	0,1	17,6	39,2	18,3	24,8	100,0
1991*	0,0	28,1	24,0	10,8	37,1	100,0
1992	0,06	23,6	17,0	10,6	48,8	100,0
1993	0,05	23,1	29,4	17,9	29,5	100,0
1994	–	15,8	15,9	27,0	41,3	100,0
1995**	0,4	3,7	24,9	23,9	47,1	100,0
1996**	0,6	3,7	25,3	30,4	40,4	100,0
Magyar import						
1989*	45,0	37,2	10,2	6,2	1,4	100,0
1990*	48,5	35,5	7,9	5,5	2,6	100,0
1991*	66,3	25,6	3,1	3,3	1,7	100,0
1992	76,6	15,4	5,0	2,4	0,6	100,0
1993	74,5	15,3	3,9	6,2	0,1	100,0
1994	64,2	20,2	8,4	7,0	0,2	100,0
1995**	63,6	5,9	8,1	22,3	0,1	100,0
1996**	74,7	5,3	2,4	17,5	0,1	100,0

\* A volt Szovjetunióra vonatkozó adat.

\*\* A jelzett évekre a táblázat oszlopainak elnevezése a megfelelő sorrendben: energiahordozók; nyersanyagok; gépek, gépi berendezések; feldolgozott termékek; élelmiszerek, italok, dohányárúk.

Forrás: KSH [1990], [1991], magyar vámstatisztikai adatok.

11. táblázat  
Oroszországi exportunk főbb összetevői, 1994–1996 (millió dollár)

Megnevezés	1994	1995	1996
Teljes magyar export	807,0	822,8	776,6
Élelmiszer-készítmények, italok	251,2	259,4	247,0
növényi eredetű feldolgozott élelmiszerek	144,3	131,8	132,0
szeszes és szeszesmentes italok	67,8	54,7	84,1
hús, húskészítmények	16,7	30,0	31,9
szárzástészta	8,2	15,2	20,1
Vegyipari termékek	126,4	118,8	141,0
gyógyszerek	101,4	91,4	105,1
timföld	2,5	12,2	17,1
Járművek és részegységek	160,5	128,2	125,1
autóbusz	61,4	57,6	71,7
személygépkocsi	72,5	47,3	20,8
gépjármű-fődarabok	16,3	20,5	19,5

11. táblázat folytatása

Megnevezés	1994	1995	1996
Gépek és mechanikus berendezések	93,4	71,1	70,2
Élőállat, állati termékek	14,2	20,9	51,1
sertéshús	-	-	26,1
Műanyagok, gumiárúk	13,6	24,1	35,0
Papíripari alapanyagok, késztermékek	6,3	8,2	18,6
Textilipari anyagok és textilárúk	9,8	15,5	10,9
ruházati cikkek, kötöttárúk	9,0	14,4	8,6
Zsírok, olajok	9,4	16,7	8,4
Lábbeli és divatkellék	6,4	6,0	10,2
Növényi termékek	62,8	108,0	6,5
gyümölcs	22,9	7,1	5,3
gabonafélék	35,8	70,0	0,7

*Forrás:* magyar vámstatisztikai adatok.

12. táblázat

Oroszországból származó importunk főbb összetevői, 1994–1996  
(millió dollár)

Megnevezés	1994	1995	1996
Teljes magyar import	1745,9	1839,8	2020,5
Ásványi termékek	1156,0	1205,1	1548,3
kőolaj	569,0	638,4	740,2
földgáz	483,7	489,5	719,4
kőolaj- és földgázszármazékok	60,7	35,7	40,3
Nem nemesfémek és ezekből készült áruk	179,1	303,7	239,7
nyersalumínium, ötvözetlen	151,3	243,4	205,6
Vegyipari vagy rokontermékek	53,4	73,8	67,5
műtrágyák	12,0	18,0	35,0
ciklikus szénhidrogének	6,1	18,2	8,6
Járművek és részegységek	147,4	56,7	34,8
személygépkocsi	115,4	44,0	9,2
harckocsi	-	-	11,2
Műanyagok, gumiárúk	24,8	35,3	34,5
Papíripari alapanyagok, késztermékek	22,6	30,0	33,4
Gépek és mechanikus berendezések	63,4	91,8	24,5
atomreaktorok friss fűtőelemei	51,8	74,7	13,1
Fa, faipari termékek és faszén	15,8	26,0	21,4
gömbfa és fenyőfűrészáru	14,6	24,1	19,6
Fegyver és lőszer	60,7	0,1	0,04

*Forrás:* magyar vámstatisztikai adatok.

Az orosz kivitel alakulását országok szerinti bontásban a 13. táblázat mutatja. Ebből a következő főbb tendenciák rajzolódnak ki. Az orosz export a meghatározó relációk többségébe egyenletesen nő. A FÁK-országok esetében azonban ez ellentmondásos folyamat, hiszen a kifizetetlen energiaszállítások miatt valójában nagy összegű kényszerhitelezésről van szó. A Magyarországra irányuló szállítások bővülése arányban van a teljes orosz expontnövekedéssel. A viszonylati statisztika bizonyos adatait fenntartásokkal kell kezelni: feltehetően a Brit Virgin-szigetek, Írország és Svájc esetében nagyjából nem rendeltetési, hanem szerződő országról van szó.

13. táblázat

Oroszország exportja a fő relációkba 1992–1996-ban  
(az 1996. évi adatok alapján rangsorolva)  
(millió dollár)

Rang-sor	Ország	1992	1993	1994	1995	1996
Összesen		42 976,3	44 297,6	63 243,0	77 579,0	87 008,1
1.	Ukrajna	n. a.	n. a.	6 700,0	6 898,0	7 610,3
2.	Németország	5 950,2	5 074,4	5 355,0	6 078,6	6 727,1
3.	Egyesült Államok	7 62,2	1 997,0	3 372,5	4 330,0	4 772,2
4.	Kína	2 864,4	3 067,8	2 833,8	3 376,5	4 707,5
5.	Svájc	869,1	1 608,6	3 686,4	3 552,9	3 677,6
6.	Hollandia	2 304,6	979,1	2 347,7	3 182,9	3 322,0
7.	Fehéroroszország	n. a.	n. a.	3 102,6	2 939,9	3 250,4
8.	Nagy-Britannia	2 324,7	3 353,4	3 688,2	3 102,8	3 196,1
9.	Japán	1 702,4	2 005,1	2 244,6	3 172,8	2 892,7
10.	Írország	37,4	604,9	1 237,5	2 551,5	2 891,3
11.	Olaszország	2 962,6	2 629,2	2 769,7	3 292,1	2 623,4
12.	Finnország	1 596,1	1 364,1	1 949,6	2 376,9	2 588,7
13.	Kazahsztán	n. a.	n. a.	2 198,4	2 656,1	2 552,4
14.	Lengyelország	1 666,8	1 311,1	1 129,4	1 604,9	2 130,1
15.	Magyarország	1 610,8	2 098,2	1 179,1	1 608,8	1 755,2
	magyar adatok szerint	1 674,0	2 399,3	1 745,8	1 839,8	2 020,5
16.	Csehország	2 598,2*	1 378,5	1 367,1	2 073,0	1 747,5
17.	Törökország	661,4	1 078,4	1 002,1	1 632,2	1 678,6
18.	Brit Virgin-szigetek	2,3	n. a.	2 68,8	1 361,8	1 605,6
19.	Franciaország	1 999,6	1 556,4	1 237,7	1 515,7	1 596,6
20.	Belgium	904,5	1057,0	1379,7	1507,1	1318,1

\* Csehszlovákia adata.

Forrás: OF Állami Statisztikai Bizottság évkönyvei, magyar vámstatisztikai adatok.

Az orosz behozatal források szerinti alakulását a 14. táblázat mutatja. A témánk szempontjából fontosabb tendenciák itt a következők. Az import trendje általában növekvő, de a számok erős ingadozást mutatnak. Oroszország főbb partnerei (az első húsz ország) közül egyedül Magyarország esetében szignifikáns, tartós és jelentős a visszaesés. Olyan kisebb európai országok, amelyek korábban nálunk sokkal hátrább vagy velünk legfeljebb egy szinten álltak az orosz importlistán (például Ausztria, Finnország, Hollandia), mára Magyarországot messze elhagyták. Magyarország részesedése az orosz importban 1992-ben még közel három százalék volt, 1996-ra ez 1,3 százalékra olvadt. Meg kell jegyezni, hogy az első húsz ország között azért nem szerepel Törökország, mert a török export húsz-harminc százalékát az orosz hivatalos statisztika által nem regisztrált magánforgalom teszi ki.

14. táblázat

Oroszország importja a fő relációkból 1992–1996-ban  
(az 1996. évi adatok alapján rangsorolva)  
(millió dollár)

Rang-sor	Ország	1992	1993	1994	1995	1996
Összesen		36 983,9	26 806,7	38 649,6	46 590,0	45 438,7
1.	Ukrajna	...	...	4 402,1	6 616,4	6 286,7
2.	Németország	7 018,2	5 142,1	5 639,8	6 536,5	5 167,4
3.	Kazahsztán	...	...	1 996,1	2 741,9	3 025,7
4.	Egyesült Államok	2 898,1	2 303,7	2 069,4	2 648,0	2 890,3
5.	Fehéroroszország	...	...	2 092,3	1 956,7	2 601,7
6.	Olaszország	3 087,0	1 105,8	1 595,9	1 850,6	2 331,2
7.	Finnország	1 258,9	723,6	1 626,7	2 040,6	1 669,5
8.	Franciaország	1 315,6	899,0	1 002,3	1 073,7	1 261,0
9.	Nagy-Britannia	601,2	652,7	895,7	1 099,5	1 124,1
10.	Hollandia	394,1	431,1	1 611,0	1 646,1	1 004,2
11.	Kína	1 790,3	2 334,6	951,9	864,5	1 000,3
12.	Japán	1 696,6	1 366,9	1 113,5	762,5	974,1
13.	Lengyelország	1 351,4	528,8	945,8	1 321,5	920,9
14.	Moldova	n. a.	a. a.	475,7	635,9	813,1
15.	Ausztria	1 041,5	855,2	979,3	981,6	665,0
16.	Üzbegisztán	n. a.	n. a.	851,8	888,7	653,1
17.	Magyarország	1 111,6	622,3	761,2	842,2	652,2
	magyar adatok szerint	1 133,4	945,0	807,0	822,8	776,6
18.	Belgium	309,9	466,2	614,4	871,1	641,6
19.	Svájc	496,0	658,0	539,3	667,9	498,2
20.	India	850,9	632,6	586,8	614,0	600,7

*Forrás:* OF Állami Statisztikai Bizottság évkönyvei, magyar vámstatisztikai adatok.

Az európai volt szocialista országok Magyarországhoz hasonló gondokkal küzdenek: oroszországi energiahordozó-importjuk jelentősen meghaladja exportjukat (15. táblázat). Magyarország ebben az országcsoportban a forgalom mindkét irányát tekintve szilárdan tartja második helyét (az orosz exportot tekintve csak a magyar források szerint).

15. táblázat

Oroszország külkereskedelme a kelet-európai volt szocialista országokkal, 1992–1995  
(millió dollár)

Rang- sor	Cél-, illetve származási ország	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Oroszország exportja</i>						
1.	Lengyelország	1666,8	1311,1	1129,4	1604,9	2130,1
2.	Szlovákia*	n. a.	932,4	736,3	1193,6	1867,9
3.	Magyarország	1610,8	2098,2	1179,1	1608,8	1755,2
	magyar adatok szerint	1674,0	2399,3	1745,8	1839,8	2020,5
4.	Csehország*	n. a.	1378,5	1367,1	2073,0	1747,5
5.	Bulgária	1190,7	941,5	510,0	669,8	928,9
6.	Románia	606,6	475,0	441,0	626,6	809,1
7.	Jugoszlávia	n. a.	n. a.	7,7	1,5	275,3
8.	Horvátország	n. a.	105,7	137,8	102,4	182,7
9.	Szlovénia	n. a.	138,0	104,9	116,6	127,0
<i>Oroszország importja</i>						
1.	Lengyelország	1351,4	528,8	945,8	1321,5	920,9
2.	Magyarország	1111,6	22,3	761,2	842,2	652,2
	magyar adatok szerint	1133,4	945,0	807,0	822,8	776,6
3.	Csehország**	n. a.	460,7	400,0	438,2	532,8
4.	Szlovénia	n. a.	232,2	229,6	340,7	277,5
5.	Szlovákia**	n. a.	167,9	208,8	294,2	265,4
6.	Bulgária	653,1	309,5	345,3	471,5	244,3
7.	Románia	453,3	101,7	146,3	131,9	134,6
8.	Jugoszlávia	n. a.	n. a.	49,7	8,4	122,1
9.	Horvátország	n. a.	104,7	123,6	140,9	118,2

\* 1992-ben Csehszlovákiába az export: 2680,4.

\*\* 1992-ben Csehszlovákiából az import: 1056,5.

Forrás: OF Állami Statisztikai Bizottság évkönyvei, magyar vámstatisztikai adatok.

Összegzésképpen megállapítható, hogy a teljesítményi és forgalmi adatok elemzése önmagában nem ad választ a magyar–oroszk árucserére számunkra kedvezőtlen alakulására. Hiszen a magyar ipar és mezőgazdaság szerény mértékben ugyan, de az elmúlt két-három évben növekedett, exportunk pedig számottevően bővült a kilencvenes években. Az orosz import négy év alatt közel a duplájára nőtt, s az orosz pénzügyi szférában stabilizálódtak a viszonyok. Az orosz importszabályozás alapján véve kedvezett a behozatal bővülésének, sőt a rubel reálárfolyamának alakulása miatt voltak időszakok, amikor az import extraprofitot eredményezett. Mindemellett a magyar exportpaletta termékei nagyjából megfelelnek az orosz igényeknek.

Ennek ellenére a magyar export negyedével csökkent, részesedése az orosz importban kevesebb mint a felére esett vissza. A magyar árut minden bizonnyal a nem számszerűsíthető tényezőkben kell keresni.

## A nem számszerűsíthető tényezők szerepe a magyar–oroszforgalom alakulásában

Az elmúlt időszakban lezajlott változások fontos eredményeként megszűnt a több évtizedes állami vezérlés és felügyelet; mára döntő mértékben a vállalatok kezébe került a magyar–oroszforgalom fejlődésének kulcsa. Ez a tény azonban csak csökkeneti, de nem teszi szükségtelenné az állam, illetve az állami szervek szerepét ebben a folyamatban. Ebből következően a forgalomra ható, nem számszerűsíthető tényezők számbavételekor célszerű megvizsgálni mind az állami, mind a vállalati oldal felelősségét a bemutatott negatív tendenciáért.

### *Betöltetlen állami funkciók*

Az 1989–1997 közötti magyar kormányok mindegyike, egyenként több alkalommal is, elkötelezte magát előbb a keleti piacok megtartása, később azok visszaszerzése mellett. A szólamokat azonban alig követte gyakorlati lépés. Az elmúlt évek magyar kormányainak egyike – köztük a Horn-kabinet – sem válaszolt a keleti piacokkal összefüggő fontos stratégiai kérdésekre. Néhány ezek közül: milyen szerepet szánunk közép-, illetve hosszú távon ennek a térségnek külső gazdasági kapcsolatainkban; valóban diverzifikálni akarjuk-e energiahordozó-importunkat; mekkora hiányt bír el külkereskedelmünk az orosz viszonylatban; miként kezeljük az euroatlanti integrációval járó, keleti kapcsolatainkat érintő hatásokat stb.

*Mivel nem történt meg a volt szovjet térséggel folytatott gazdasági kapcsolataink stratégiájának kidolgozása,* a kormányzat kísérletet sem tett arra, hogy a magyar nemzetgazdaság általános érdekeit érvényre juttassa a vállalati szférában. *Ez alapvetően az alábbi területeken érhető tetten.*

1. A pénzügyi-banki szektor az elmúlt években szinte egyáltalán nem fejtett ki gazdaságszervező, vállalkozásélénkítő tevékenységet; még a többségi állami tulajdonú pénzintézetek sem finanszírozták a keleti exportot. A magas kockázatra való obligát hivatkozás nem állja meg a helyét, hiszen a hitelezés elutasítását általában rendkívül felületes vizsgálat előzte meg – sok esetben még az sem.

2. A FÁK-országokba irányuló magyar kivitel katasztrofálisan széttagolt. Ebből következően, amikor lehetőség kínálkozna nagyobb volumenű egyszeri (készpénzfizetéses vagy árukapcsolásos) ügyletekre, az esetek többségében látszólag nem áll kellő árualap rendelkezésre. Állami beavatkozás nélkül (például kereskedőház szervezése, a lebonyolításért felelős bank kijelölése stb.) e tekintetben továbbra sem várható érdemi elmozdulás.

3. Az energiahordozó-importőrök tudatosan és egyoldalúan kihasználják az importliberalizáció nyújtotta lehetőségeket. Az állami szervek közönyössége e stratégiai fontosságú területen semmivel sem indokolható. Addig amíg – nagyon helyesen – mindent megtesznek a százmillió és egymilliárd dollár közötti egyszeri fegyvervásárlási ügyletek ellentételezéséért, tétlenül nézik, hogy immáron hatodik éve dollármilliárdos nagyságrendben vásárolunk készpénzért energiahordozókat. A fentiek alól mindössze egy kivétel volt: az akkor még igencsak ingatag orosz kormány 1991–1992-ben megállapodott valamennyi európai volt KGST-partnerével az 1992. évi energiahordozó-szállítások ellentételezéséről. Az oroszországi helyzet stabilizálódásával a magyar szempontból különben sikeresen funkcionáló egyezményeket (lásd az 1992. évi és az 1993-ra áthúzódó magyar exportot) már nem újították meg.

Nem követte adekvát magyar reakció az orosz energiahordozó-export területén bevezetett intézményi és szabályozási változtatásokat sem. 1995. január 1-jétől az orosz kő-



olaj- és földgázexportot gyakorlatilag az OF Fűtőanyag és Energetikai Minisztérium szabályozza. Eltörölték ugyan a termékekre vonatkozó kvóta- és engedélyezési rendszert, viszont a minisztérium adja ki a kőolaj- és földgázvezetékek használatára vonatkozó engedélyeket. Befejeződött az orosz kőolajexportőr kartellek kialakítása is. Megtörtént a piacok felosztása, ennek megfelelően a Jukosz cég ellenőrzi a Magyarországra irányuló kőolajszállításokat. A magyar vállalatok ezzel szemben gyakorlatilag szabadon, egymással is versengve hozzátják be a szükséges termékeket, köztük az Oroszországból származó importban döntő hányadot jelentő energiahordozókat is. A „liberalizálás” odáig terjed ezen a stratégiai területen, hogy energiahordozó-importunkba egyre nagyobb mértékben kapcsolódhattak be árfelhajtó „közvetítők” is az utóbbi két-három évben.

4. Köztudott, hogy a külkereskedelmi forgalom alakulását a külgazdasági szabályozás is nagyban befolyásolja. Oroszországban az elmúlt években piackonform, de az erőteljes központi befolyásolás irányába mutató intézkedéseket tettek a külgazdasági szabályozás területén. Az orosz kormány számos intézkedéssel nehezítette a fogyasztási cikkek, mindenekelőtt az élelmiszerek importját (például szigorították a valutaellenőrzési rendszert, bevezették a zárjegyet a szeszesitalokra és a dohányárakra, minimálárat határoztak meg a szeszesitalokra, határátlépési illetéket vezettek be stb.). Az orosz energiahordozó-export változtatásaihoz hasonlóan az imént felsorolt lépésekre sem reagált a magyar fél.

#### *A vállalatok teljesítménye*

Az következőkben<sup>1</sup> vázoljuk azokat az objektív és szubjektív, nem számszerűsíthető, a vállalati szférában jelentkező tényezőket, amelyek jelentős hatással voltak és részben vannak ma is a magyar–oroszi forgalom alakulására. Az objektív tényezők közé azokat a körülményeket sorolom, amelyeken a piacon tevékenykedő magyar vállalatok önmagukban nem képesek változtatni, míg szubjektív tényezőnek azt tekintem, amelyen cégeink új szemlélettel vagy adott esetben csupán nagyobb odafigyeléssel rövid időn belül, különösebb befektetés nélkül változtatni tudnának. Elsősorban azt mutatom be, hogy mit tettek konkurenseink, illetve Magyarország mit mulasztott el. A helyzet radikális javításához szükséges tennivalók részletes elemzése meghaladja e cikk kereteit.

Az *objektív tényezők* közül az első helyen kell említeni, hogy az orosz és a magyar gazdaság méretei nagyságrendekkel térnek el egymástól. Oroszország mint nagy, posztoszocialista piac olyan sajátosságokkal bír, amelyekhez a nagy nyugati vállalatok igen gyorsan, hazai cégeink azonban néhány kivételtől eltekintve eddig csak kis részben alkalmazkodtak.

A szovjet piac kinyílása, a piaci szereplők számának gyors bővülése, a nyugati konkurencia fokozott megjelenése a nyolcvanas évek második felére, végére tehető; a folyamat a Szovjetunió szétesését követően 1992-től kezdve fokozatosan felgyorsult. Mára Oroszország a legkeményebb piacok egyikévé vált. A világ valamennyi nagy cége birtokba akarja venni ezt a piacot, óriási konkurenciát teremtve ezzel egymásnak, és nem utolsósorban a magyar vállalatoknak is.

A magyar áruk több, egymással összefüggő ok miatt szorultak ki az orosz piacról. A szabadabb importviszonyok között az orosz fogyasztók az addig tőlük gyakorlatilag elzárt nyugati áruk felé fordultak. Erre azonnal reagálva a nyugati vállalatok *rendkívül aktív PR- és marketingmunkába* kezdtek. Erre ösztönözte őket az orosz piac hatalmas mérete, a módosabb réteg (helyi szóhasználatban az „új oroszok”) gyors bővülése, a vevők tapasztalatlansága, s fokozatosan konszolidálódó anyagi helyzete is. Így például

<sup>1</sup> Ebben a pontban a szerző mindenekelőtt az Oroszországban szerzett személyes tapasztalataira épít.

kihasználva a korábbi szovjet sajátosságokat (az ország rendkívül sok gyógyszert és édes-séget fogyasztott), illetve a minőségi áruk hiányát, a nyugati vállalatok nem sajnálták a költségeket gyógyszereik, édességeik, szórakoztató elektronikájuk, kozmetikumaik, mosóporaik stb. amerikai típusú reklámozására.

A nyugati áruk iránt megnövekvő keresletre, továbbá az orosz gazdálkodók tapasztalatlanságára, az 1992-ben általános forráshiányra és a gazdaság szereplőinek egymás iránti bizalmatlanságára adott válaszul, a nyugati vállalatok késedelem nélkül hozzáálltak *a vevők helyszíni kiszolgálásának megszervezéséhez*. 1992. július 1-jét, a rubelárfolyam egységesítését követően a folyamat felgyorsult, s Moszkvában, csakúgy mint szerte Oroszországban, a különböző típusú konszignációs raktárak, áruházak, márkaboltok hálózata épült ki. Ezek a kereskedelmi hálózatok Moszkván túl sorra vetik meg lábukat más nagyvárosokban is, megszerezve az importtermékek piacának egyre nagyobb hányadát az élelmiszerektől kezdve, a ruházaton, lakberendezési tárgyakon keresztül, a háztartási gépekig és híradástechnikai cikkekig.

Az elmúlt két évben már a magyar vállalatok is tettek némi előrelépést ez irányban. Elsőként gyógyszergyáraink láttak hozzá saját értékesítési hálózatuk kiépítéséhez, s az eredmény nem is maradt el. A mai helyzet szerint a magyar gyógyszerek a példátlanul erős nemzetközi versenyben visszaszerezték vezető pozícióikat az orosz importpiacon. A sikeren felbuzdulva megjelentek az első magyar élelmiszerboltok Oroszországban, de több iparvállalat is tervezi helyi lerakat létesítését.

Az orosz piacra exportáló nyugati cégek az árat mindig együtt kezelik a fizetési feltétellel. Ezen a piacon ugyanis a közhiedelemmel ellentétben nemcsak az olcsó áruk helyezhetőek el, hanem gyakorlatilag bármilyen árfekvésű termék (természetesen adekvát minőség esetén), ha *azt megfelelő fizetési feltétellel kínálják*. Jelenleg a fizetési feltétel gyakran fontosabb, mint maga az ár. Az orosz cégek természetesen a halasztott fizetést részesítik előnyben. Az esetek többségében ehhez nem tudnak, vagy nem akarnak (mivel ez pénzbe kerül) megfelelő bankgaranciát felmutatni. Cégeink többsége azonban továbbra is az előre való fizetést erőlteti. Az esetek jelentős részében az orosz partner néhány ilyen vásárlás után már más eladót talál, aki kedvezőbb fizetési feltételekkel szállítja az árut.

A magyar vállalatok többsége tehát *önállóan (azaz banki finanszírozási háttér nélkül), hagyományos külkereskedelmi eszközöket s meglehetősen rugalmatlan fizetési-szállítási feltételeket* kínálva dolgozik az orosz piacon. Immár hosszabb ideje évente 1500-1700 cég szállítja termékeit Oroszországba. A magyar export széttagoltságát mutatja, hogy kivitelünk felét 25-30 vállalat adja, de több száz cég szállítási haladják meg az évi egymillió dollárt. Az exportőrcekégek körében ráadásul igen nagy a „fluktuáció”: átlagosan harmaduk évről évre kicserélődik. A helyzetten csak az Eximbank és az Exporthitel Biztosító további aktivizálódása segíthet. Az Eximbank jelenléte csak 1996 második felétől érzékelhető (például egyes Ikarus-ügyletekben), de a bank komolyabb szerepvállalását csekély tőkeereje és a rá vonatkozó törvény módosításának immár másfél éves huza-vonája is akadályozza.

Ezzel szemben viszont az orosz szabályozás sajátosságaira építve, tőkeerős pénzintézetek bevonásával, olyan nyugati-orosz *kapcsolt ügyletek* jöttek létre, amelyek orosz energia-, alapanyag- és félkésztermék-szállításokat is képesek voltak áruval ellentételezni.

A orosz gazdasági helyzet viszonylagos stabilizálódásával, az árupiac telítődésével párhuzamosan, részben kihasználva a privatizáció adta lehetőségeket is, a nyugati üzletemberek figyelme a *közép- és hosszú távú befektetések* irányába fordult. Ma már több olyan beruházás van az előkészítés vagy a megvalósítás szakaszában, amely a befektetők számára évekre vagy évtizedekre stabil piaci hányadot biztosít (a Coca-Cola, a Pepsi-Cola, a Mars és a Cadbury gyárak sorát építette, a General Motors gépjármű-összeszere-

lő vegyes vállalatot alapított Tatarsztánban, de említhetnénk a kőolaj- és gázipari beruházásokat is).

A nyugati vállalatok figyelmét az sem kerülte el, hogy a beruházások általános visszaesése mellett Oroszországban már évek óta egyre erősödő építési láz uralkodik. Az oroszországi építkezésekben azonban nemcsak a nagy nyugat-európai vállalatok vesznek részt, hanem – különböző konstrukciókat felhasználva – török, szlovén, horvát stb. cégek is.

Az orosz exportstruktúrából eredően, amikor is a néhány nagyvállalatban koncentráló energiához- és alapanyagexport az összkivitel több mint nyolcvan százalékát teszi ki, gyakorlatilag elvált egymástól a magyar áruk iránt kereslettel, illetve forrásokkal rendelkező orosz szervezetek köre. A források nagy része az energiakitermelő nagyvállalatokban keletkezik, amelyek importigényeik döntő hányadát (gépek, berendezések, fődarabok) Magyarországról nem tudják kielégíteni, mivel itt a kőolaj- és földgázipari berendezések jelentős részét nem gyártják. A jelentősebb magyar exporttermékek nagy része (autóbuszok, gyógyszerek, mezőgazdasági és élelmiszer-ipari tömegtermékek stb.) iránt ugyanakkor mindenekelőtt a megyei, városi adminisztrációknál és egyéb közösségi nagyfogyasztóknál keletkezik igény.

A *szubjektív tényezők* közül a piacorientált vállalati stratégia hiánya, a nem megfelelő piac- és nyelvismeret, az orosz külkereskedelmi szabályozás változásainak figyelmen kívül hagyása, a türelmetlenség (hatalmas hasznot, de azonnal) és a nem megfelelő színvonalú ajánlattételi munka említhető.

### A magyar–oroszi áruforgalom és a magyar fizetési mérleg hiánya

A magyar–oroszi áruforgalomban keletkező deficit az utóbbi években egyre nagyobb hányadát jelenti a magyar fizetési mérleg hiányának. A magyar külkereskedelemben Oroszország mintegy tíz százalékkal részesedik, ugyanakkor ebben a viszonylatban keletkezett 1996-ban a kereskedelmi mérlegünk teljes hiányának mintegy harmada (figyelmen kívül hagyva a jamburgi gázzszállításokat). Ennél is rosszabb a helyzet a folyó fizetési mérleg tekintetében: *1995-ben e mérleg hiányának 34 százaléka, míg 1996-ban már több mint hatvan százaléka keletkezett az Oroszországgal folytatott kereskedelemben.*

16. táblázat

A magyar–oroszi áruforgalom szaldója és a magyar fizetési mérleg hiánya  
(millió dollár)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
A magyar–oroszi áruforgalom egyenlege*	-545,8	-739,6	-853,8	-1017,1	-1245,9
Az egyenleg fizetési mérleget érintő része**	-365,8	-559,6	-673,0	-837,0	-1065,0
A magyar folyó fizetési mérleg egyenlege	+324,0	-3455,0	-3911,0	-2480,0	-1700,0

\* Ebben nem szerepelnek az adósságtörlesztésként szállított áruk.

\*\* A magyar–oroszi forgalomban egyedül a jamburgi gázzszállítások nem terhelik a fizetési mérleget. A jobb átláthatóság kedvéért ezt évi 180 millió dollár értékben vettük figyelembe.

Forrás: magyar vámstatisztikai adatok, MNB [1996].

Amennyiben nem sikerül változtatni a kialakult helyzeten, úgy fennáll a veszélye annak, hogy fizetési mérleg pozícióinkat középtávon sem tudjuk javítani. Ebben az esetben

*a beáramló külföldi tőke – 1996-hoz hasonlóan – áttételeken keresztül nagyrészt az orosz forgalomban képződő deficit ellensúlyozását fogja szolgálni.*

Bár nem tartozik közvetlenül a tárgyunkhoz, a tendenciák érzékeltetése érdekében érdemes néhány szót ejteni az 1997. évi forgalom alakulásáról is. 1997 első négy hónapjának adatai szerint (magyar export 284,0 millió dollár, import 694,6 millió dollár) kivitelünk 17,2 százalékkal, behozatalunk pedig 15,1 százalékkal emelkedett. Az exporton belül növekedett valamennyi fontos termékcsoport kivitele, míg az import bővülésének zömét az emelkedő energiahordozó-szállítások okozták.

Az exportbővülést – a piacon tevékenykedő vállalatok visszajelzése alapján – mindegyiknél az orosz piac magyar termékek iránt erősödő igénye (ez különösen igaz az élelmiszerekre), több jelentős magyar cég fokozódó piaci alkalmazkodása és a valamelyest javuló finanszírozási kondíciók (például az Ikarus, a Medicor és a gyógyszergyárak esetében) eredményezték. Az energiahordozó-behozatal emelkedése mögött az élénkülő magyar gazdaság növekvő igényei keresendők.

Az idei év első harmadának adataiból természetesen még nem vonható le messzemenő következtetés. Ennek ellenére az évkezdet alapján megkockáztatható, hogy az Oroszországba irányuló magyar export 1997-ben legalább 10-15 százalékkal bővülni fog, miközben a kétoldalú forgalomban keletkező hiány tovább duzzad, s megközelíti vagy eléri a másfél milliárd dollárt.

### Hivatkozások

- GAJDAR, J. [1996]: Dnyj porazsnyij i pobed. Vagriusz Kiadó, Moszkva.  
 GAJDAR, J. [1997]: Anomalii ekonomiceszkogo rosztja. Evrazija Kiadó, Moszkva.  
 GARMAS, V. [1996]: Sztrani szodruzsesztva szohranyajut nagezdsu na ekonomiceszkoe VOZTOZSGYENIJE. Finanszovije Izvesztija, december 19.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1992a]: Statiszticeszkij Zbornyik, 1991.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1992b]: Vnyesnyaja Torgovlja SZSZSZR, 1991.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1993a]: Statiszticeszkij Zbornyik, 1992.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1993b]: Vnyesnyaja Torgovlja Rosszijszkoj Federacii, 1992.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1994a]: Statiszticeszkij Zbornyik, 1993.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1994b]: Vnyesnyaja Torgovlja Rosszijszkoj Federacii, 1993.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1995a]: Statiszticeszkij Zbornyik, 1994.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1995b]: Vnyesnyaja Torgovlja Rosszijszkoj Federacii, 1994.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1996a]: Statiszticeszkij Zbornyik, 1995.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1996b]: Vnyesnyaja Torgovlja Rosszijszkoj Federacii, 1995.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1997a]: Statiszticeszkij Zbornyik, 1996.  
 GOSZKOMSZTAT RF [1997b]: Vnyesnyaja Torgovlja Rosszijszkoj Federacii, 1996.  
 GOSZKOMSZTAT SZSZSZR [1990]: Vnyesnyaja Torgovlja SZSZSZR, 1989.  
 GOSZKOMSZTAT SZSZSZR [1991]: Vnyesnyaja Torgovlja SZSZSZR, 1990.  
 IKIM [1997]: Ipari Minisztérium közleménye 1997. január.  
 KOPINT-DATORG [1992]: Külkereskedelmi áruforgalom, 1991.  
 KOPINT-DATORG [1993]: Külkereskedelmi áruforgalom, 1992.  
 KOPINT-DATORG [1994]: Külkereskedelmi áruforgalom, 1993.  
 KOPINT-DATORG [1995]: Külkereskedelmi áruforgalom, 1994.  
 KOPINT-DATORG [1996]: Külkereskedelmi áruforgalom, 1995.  
 KOPINT-DATORG [1997]: Külkereskedelmi áruforgalom, 1996.  
 KSH [1990]: Magyar Statisztikai Évkönyv, 1989.  
 KSH [1991]: Magyar Statisztikai Évkönyv, 1990.  
 MNB [1996]: Magyar Nemzeti Bank közleménye, 9. sz.

## MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemle Alapítvány kiadásában megjelenő  
**Scitovsky Tibor: Egy „büszke magyar” emlékiratai**  
 című könyvet.

A megrendelő neve: .....

Címe: ..... város ..... utca

..... házszám ..... emelet, ajtó ..... irányítószám.

A kötet ára: 1200 forint. 20 százalékos kedvezménnyel (960 forintért)  
 vásárolhatnak azok, akik közvetlenül a szerkesztőségen keresztül, telefonon  
 vagy e megrendelőlap eljuttatásával rendelik meg a kötetet.

.....  
 dátum

.....  
 aláírás

Címünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány  
 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45. Tel./Fax: 319-3165 vagy 319-3166

**Kinek megy?**

Pulitzer Emlékdíj 1997

Megrendelhető: 06-80-200-024 (zöld szám)

**Figyelő**  
**TOP 200**

Milyenek a legjobbak a számok tükrében?  
 Kik a TOP 200? Ma már hagyomány,  
 hogy minden évben közzéteszük  
 a legslkeresebb magyar vállalatok listáját.  
 Ez az év sem kivétel, a **Figyelő**  
 kiadványát már megrendelheti.

**TOP 200. CSAK A LEGJOBBAK.**




**BAKOS GÁBOR****Új tendenciák a japán kutatás-fejlesztésben**

---

Japánban lelassult a gazdasági növekedés, az ipar külföldre vándorol, vele együtt megkezdődött a K+F külföldre telepítése is, mindeközben pedig romlik a kutatás nemzetközi versenyhelyzete. Az „érett” gazdaság újabb szakaszában a K+F-től azt várják, hogy gyorsítsa meg a fejlődést és adjon biztonságot, jólétet az állampolgárok-nak. A K+F-adatok egyelőre nem tükröznek lényeges változást: a recesszió hatására a kutatási kiadások korábbi gyors növekedése megtorpant, a stagnálás pedig az ezredfordulóig várható alacsony gazdasági növekedés miatt elhúzódhat. A kormány viszont a költségvetési források beszűkülése ellenére is növeli a kutatási ráfordításokat, mert ezt a jövő zálogának tekinti. Ezen túl elősegíti a kutatási eredmények beáramlását a termelésbe úgy, hogy rugalmasabbá teszi az állami kutatóintézetek és a magánszektor közötti kapcsolatokat.\*

---

**Gazdasági növekedés és  
K+F-ráfordítások**

A japán gazdaság háború utáni gyors fejlődésében fontos szerepet játszott az új technológia alkalmazása. A modern technika importja és elterjesztése jelentősen fokozta a termelékenységet, emellett a kormány az új ágazatok támogatásával és a halódó ágazatok kezelésével segítette a strukturális átrendeződést. A vállalatok saját kutató potenciálját a hatvanas évek közepére épült ki, ezt megelőzően a kormány kutatóintézetek alapításával és a vállalatoknak nyújtott fejlesztési támogatásokkal ösztönözte az új technológiák meghonosítását. A kilencvenes évek végén a kormány kutatástámogató szerepe ismét felerősödik. Igaz ugyan, hogy a magánszféra fedezi a nemzeti K+F-kiadások 75–80 százalékát, ám az utánzás lehetőségei egyre inkább kimerülnek, az

alapkutatásokra viszont a magáncégek nem sokat áldoznak.

A gazdasági növekedés és a K+F-ráfordítások között kétirányú az összefüggés. Minél gyorsabb a növekedés, annál több eszköz fordítható K+F-re, másfelől az új technológiák meghonosítása meggyorsítja a növekedést. A kettő közül az utóbbi a domináns hatás, amit a japán tapasztalatok is megerősítenek. A kutatás és fejlesztés állandó feladat, nem lehet félretenni a gazdasági növekedés beindulására várva, és nem szabad elfeledkezni róla akkor sem, amikor gyors a növekedés. Ennek felismerését tükrözi, hogy a K+F kiadásoknak a GDP-hez viszonyított aránya Japánban folyamatosan emelkedett az ötvenes-hatvanas évek gyors növekedési periódusa után is, s a recesszió ellenére sem esett vissza a kilencvenes évek elején: háromszázalékos szinten stabilizálódott néhány tizedesponnyi

---

\* A tanulmány A japán gazdaság és társadalom átalakulásának várható fő tendenciái című OTKA-kutatás részeként készült. A kutatás az MTA VKI-nél folyik *Hernádi András* vezetésével.

1. táblázat  
A K+F-kiadások alakulása

Év	GDP növeke- dési ütem (száz- alék)*	K+F		K+F / GDP (százalék)	Kor- mánya K+F milliárd jén	Kor- mány ki- adások az ösz- szes százalé- kában	Ipari K+F** milliárd jén	Ipari** az ösz- szes százalé- kában	Kutatói létszám (fő)
		ezer milliárd jén	növeke- dési ütem (százalék)						
1986	4,6	9,1	3,4	2,6	1,9	20,8	6,1	72,7	473 296
1987	4,7	9,8	7,6	2,7	2,1	21,4	6,5	72,0	487 779
1988	6,7	10,6	8,1	2,8	2,1	19,8	7,2	73,9	513 267
1989	7,1	11,8	11,3	2,9	2,2	18,6	8,2	75,5	535 008
1990	7,8	13,0	10,1	3,0	2,3	17,9	9,3	76,7	560 276
1991	5,7	13,7	5,3	3,0	2,5	18,2	9,7	76,6	582 815
1992	1,9	13,9	1,4	2,9	2,7	19,4	9,5	74,8	598 333
1993	0,8	13,7	-1,5	2,9	2,9	21,6	9,0	72,3	622 410
1994	0,5	13,5	-1,5	2,8	2,9	21,5	8,9	72,3	641 083
1995	2,2	14,4	6,6	2,9	3,3	22,8	9,4	65,2	673 400
1996	2,3	n. a.	n. a.	n. a.	2,7	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.

\* Folyó áron.

\*\* Gyakorlatilag a magánszektor K+F ráfordításai. Mivel ezek az adatok szervezetek szerinti csoportosításban szerepelnek, nem teljesen kompatibilisek a megelőző oszlopokkal, így az ipari K+F és a kormány K+F részarányának összege nem adja ki a 100 százalékot.

Forrás: STA [1995], Management and Coordination Agency [1996].

ingadozással. Az azonban Japánra is érvényes, hogy a gyorsabb gazdasági növekedés több K+F ráfordítást enged meg és megfordítva. Az 1. táblázat adatai szerint a GDP magas növekedési üteme magával hozza a K+F ráfordítások gyors bővítését (1988–1990-ben a GDP 6-8 százalékos növekedése a K+F kiadások 8-11 százalékos növekedésével járt együtt), míg a kilencvenes évek elején a recesszió a K+F ráfordítások stagnálását, illetve csökkenését váltotta ki.

Abszolút összegben nézve, a japán K+F-kiadások a hetvenes évek óta töretlenül emelkedtek, 1992-re megközelítették a 14 ezer milliárd jent. 1993-tól azonban a recesszió hatására a kutatási-fejlesztési kiadások két éven át csökkentek, noha még mindig nem estek 13 ezer milliárd jent alá. 1995 átmeneti javulást hozott, a K+F-kiadások 14 ezer milliárd jent fölé emelkedtek. A

GDP-hez viszonyított részarányuk is csökkent, a csúcshoz számított 1990–1991. évi 3 százalékos arány 1994-re 2,8 százalékra esett vissza, s csak 1995-ben (az egyelőre még bizonytalan) gazdasági megélénkülés hatására nőtt ismét 2,9 százalékra. Mindenesetre nem sikerült megvalósítani a kilencvenes évek elejére kitűzött 3,5 százalékos szintet. Összehasonlításképpen: ez a K+F/GDP arány 1994-ben az Egyesült Államokban és Franciaországban 2,4, Németországban 2,6 százalék volt.

A kilencvenes évek fejleményei egyelőre a K+F-kiadások megtorpanásaként értékelhetők, s ez a stagnáló tendencia várhatóan folytatódni fog a belátható időben. Ezt a recesszióból való kilábalás lassúsága valószínűsíti, mivel a gazdasági növekedés éves várható üteme alig haladja meg a két százalékot 2000-ig.

A K+F-kiadások alapvetően a kormány

és a magánszektor között oszlanak meg. A *kormány részesedése* köztudottan Japánban a legalacsonyabb a fejlett ipari államok között: 1994-ben az összes K+F-kiadás 21,5 százaléka volt, míg az Egyesült Államokban ennek a kétszeresét, 42,3 százalékot tett ki. A hetvenes évek magas, 29-30 százalékos kormányzati hányada fokozatosan csökkent az 1990. évi 17,9 százalékos mélypontra, hogy azután a kormány fokozott szerepvállalásának, az alap kutatások erősítésének, a kutatási infrastruktúra felújításának következményeként 1991-től ismét növekedésnek induljon. A részarány növekedés együtt jár a kutatási ráfordítások abszolút növekedésével: az 1990. évi 2,3 ezer milliárd jen 3,3 ezer milliárdra nőtt 1995-re. Az 1996-ban elfogadott tudományos-technológiai terv (*STA [1996b]*) a kormánykiadások látványos növelését hirdette meg: 1996–2000 között összesen 17 ezer milliárd jent kívánnak kutatásra, fejlesztésre fordítani, ami évente négyezer milliárdot jelentene a jelenlegi 3 ezer milliárddal szemben. Noha a gazdasági növekedés lelassulása megkérdőjelezheti ennek megvalósulását, a kormánykiadások átcsoportosításával, például a közmunkákra szánt keret csökkentésével mégis teljesíthető ez az előirányzat.

Az alapterv gyors elfogadása azzal magyarázható, hogy a törvényhozók felismerték: az elhúzódó recesszióból a kutatás-fejlesztés, elsősorban a kormány K+F-rendszerének megreformálása, az alap kutatások fellendítése jelentheti a kiutat. A helyzet hasonló a hetvenes évek energiaválságához, amikor az energiával kapcsolatos K+F-keretet megnövelték és leválasztották az általános keretről. Ezt annak ellenére végigvitték, hogy a költségvetési bevételek csökkentek, vagyis a gazdasági növekedés látványosan nem biztosította ehhez a feltételeket.

A *magánszektor részesedése*, mivel a kettő egymást nagyjából kiegészíti, a kor-

mányrészesedés tendenciájának tükörképét mutatja. A hetvenes évek átlagosan 65 százalékos részesedése fokozatosan 70 százalék fölé emelkedett, és 1990-ben érte el a 76 százalékos csúcst. A magánszektor részesedése ezután évről évre csökkent, és 1994-ben 72 százalékra, majd 1995-ben 65 százalékra esett.

Kedvezőtlen jelenség a magánszektor kutatási ráfordításainak abszolút és az értékesítési árbevételhez viszonyított relatív csökkenése. Míg az előtte lévő húsz évben a kutatási ráfordítások töretlenül nőttek, és 1991-ben elérték a 9,7 ezer milliárd jenes csúcst, az utána következő három évben folyamatosan csökkentek, és 1994-re átmenetileg 9 ezer milliárd alá estek. A magánszektor kutatási kiadásai 1995-ben azonban ismét 9 ezer milliárd jen fölé emelkedtek, s úgy tűnik, a recesszió ellenére ez a 9 ezer milliárdos szint tartja magát. Mi az oka a vállalati K+F ráfordítások csökkenésének? Egy 1994. évi felmérés szerint a megkérdezett cégek 63,4 százaléka a nyereség csökkenését, 61,5 százaléka az értékesítés visszaesését, illetve stagnálását tartotta a fő oknak<sup>1</sup> (*STA [1994b]*).

Az értékesítési árbevételhez viszonyított K+F-arány is 1992-ig nőtt (3,5 százalékra), utána viszont csökkent és 1994-re 3,3 százalékra olvadt (*2. táblázat*). Ez is jelzi, hogy a vállalatokat kedvezőtlenül érintette az exportbevételek megcsappanása az erősödő jen miatt, amire a kutatási ráfordítások lefaragásával reagáltak. Itt csak néhány tízed pontos csökkenésről van szó, ami egyelőre nem tekinthető alapvető tendenciaváltásnak. Az árbevételhez viszonyított arány azonban az Egyesült Államokban majdnem egy százalékponttal magasabb, ami aggodalommal tölti el a japánokat. Pozitív fejlemény viszont, hogy a vállalati kutatók száma 1990 óta is nőtt, s 1994-ben meghaladta a 367 ezret.

<sup>1</sup> A felmérésben többféle válasz is megengedett volt.



2. táblázat  
A magánszektor K+F ráfordításai és kutatói létszáma

Év	K+F az árbevétel százalékában		Kutatói létszám (ezer fő)
	Japán	Egyesült Államok	
1985	2,7	4,4	231
1986	3,0	4,7	251
1987	3,1	4,6	260
1988	3,2	4,5	279
1989	3,3	4,3	294
1990	3,4	4,2	313
1991	3,5	4,2	330
1992	3,5	4,2	340
1993	3,4	n. a.	356
1994	3,3	n. a.	367

Forrás: STA [1995].

### A kormány kutatási kiadásainak szerkezete

A kutatási ráfordításokon belül hagyományosan nagy súlyt képvisel az energetika és az új, élenjáró technológiák kifejlesztése. Hozzájuk csatlakozott a kilencvenes évek közepétől az életminőség, az egészségvédelem és a környezetvédelem; e témák kiemelt kezelése tudománypolitikai fordulatot jelent. A következőkben részletesebben megvizsgáljuk az állam által finanszírozott kutatások fő irányait.

Japán a háború óta alig költ hadiipari kutatásokra, ezzel szemben állandó és növekvő terhet jelent a földrengések és természeti katasztrófák elleni védekezés. Ennek költségeit szinte kizárólag a kormány viseli a földrengés-előrejelző berendezések és országos megfigyelő-előrejelző hálózat fejlesztésével, óvóhelyek és biztonsági létesítmények kialakításával. A magánvállalatok szerepe az, hogy az általuk gyártott termékeket külön erősítéssel, érzékelőkkel látják el földrengés esetére. A gáz vagy elektromos fűtőberendezéseket például rengés esetén egy szerkezet automatikusan kikapcsolja, az épületekben a felvonókat leállítja. Az építőiparban költségtöbblettel jár az épületek erős acélvázának, magas épületek-

nél a rengéselnyelő speciális lábazatnak a kialakítása.

Különösen az 1995. évi tragikus kobei földrengés óta kiemelt feladat a földrengés-megfigyelő és -előrejelző hálózat fejlesztése, továbbá a természeti katasztrófák megelőzésével foglalkozó kutatás. A Tudomány és Technológiai Minisztérium (STA) ezért 1996-ban új keretet nyitott a rákkezelésre és a földrengés-előrejelzésre. Ennek a 3,2 milliárd jennek az egyharmadát földrengés-kutatásra szánta, miközben „folyó tételként” még további 13 milliárdot költött erre a célra (az STA költségvetése 690 milliárd jen volt).

Az ország másik természeti sajátossága az *energiafordozók hiánya*: a felhasznált energia 80 százaléka importból származik. Az energiatakarékos technológiák terjedése ellenére a jövőben is nőni fog az energiaigény. Ezért az energiamegtakarító technológiák, új energiaforrások kifejlesztése továbbra is kiemelt helyen áll. Az STA költségvetésének közel a felét, 319 milliárd jent energiakutatásokra fordítja, ebből 117 milliárdot az „energiaforrások diverzifikálására” irányoztak elő 1996-ban. A másik jelentős intézmény, az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium (MITI) 56 milliárd jent szán a Sunshine programra (új energiafajták és technológiák), 25 milliárdot az atomener-

giára és 32 milliárdot a kőolaj- és gáztechnológiákra a 317 milliárd jenes K+F-keretből.

Japánban fontosnak tartják a K+F-eredmények „termelésorientáltságát”, gyakorlati hasznosíthatóságát. Az „élenjáró tudomány és technológia” rovat az STA teljes keretének mintegy a felét teszi ki (321 milliárd jent). Ezen belül az űrkutatás, az óceánkutatás, a nukleáris energia, anyagtudomány és élettudományok kaptak helyet. Közülük is nagy súlya van az űrkutatásnak, ez az említett rovat keretének több mint felét leköti (178 milliárdot). Ez nemcsak az űrkutatás magas költségeivel magyarázható, hanem a gazdaságra gyakorolt hatásával is (távközlés, műholdas megfigyelések, gyártási folyamatok). Noha Japán az utóbbi években lemondott a kereskedelmi jellegű űrkutatásról, és inkább a tudományos célú megfigyelő műholdak, szerkezetek fejlesztésére akar specializálódni, az űripar egyre inkább húzóágazattá válik (az amerikai távközlési műholdak például 80-85 százalékban japán alkatrészekből állnak).

A japán űrkutatásban – tudatos törekvés eredményeként – nagyobb arányú a magánszektor részvétele, mint az Egyesült Államokban. A kilencvenes évek elején a japán űrhajózási hivatal, a NASDA fontosabb osztályait, mint például a rakétagyártást, ember nélküli űrrepülést leválasztották, és előírták, hogy még 2000 előtt saját lábukra kell állniuk (részvénytársasággá alakították őket, ahol az űrkutatásban érdekelt magáncégek lettek a részvényesek). Ez egyfelől elősegíti a kutatási témák összhangba hozását a gyakorlati igényekkel, másfelől a magánszféra részvétele meggyorsítja a ku-

tatási eredmények kommercializálását. Érdekességként megemlítjük, hogy egy jövőbeli nagyszabású programban az űrkutatás összekapcsolódik az energiatermeléssel: a holdporból akarnak majd energiahordozót nyerni és azt visszajuttatni a földre.<sup>2</sup>

Az ipari technológiák fejlesztésében a MITI különösen fontos szerepet játszik. Az élenjáró ipari K+F ösztönzése és az ugyancsak új technológiákat finanszírozó Key Technology Center együttesen 56 milliárd jennel részesedett 1996-ban a MITI teljes 317 milliárdos költségvetéséből. Valójában hasonló feladatot lát el a MITI-n belül működő Ipartechnológiai és Tudományos Ügynökség (AIST) is, amely a MITI teljes előirányzatának közel felével (144 milliárddal) gazdálkodott. Az AIST-hoz tartozik 15 állami kutatóintézet, ami nem csupán szervezeti kérdés, hanem fontos funkcionális jelentősége van. A kutatóintézeteknek ugyanis kapcsolatot kell tartaniuk a magánvállalatokkal is. Ennek során egyrészt felderítik az ipar kutatási irányait és új elképzeléseit, másrészt átadják nekik a náluk születő kutatási eredményeket.

A kormányzati kutatóintézetek és a vállalatok közti információáramlásban az utóbbiak is érdekeltek. A vállalatok ugyanis nem szívesen áldoznak alapkutatásokra, noha elképzeléseik és ötleteik vannak. Ha tehát a MITI alá rendelt AIST-intézetek ilyen ügyben megkeresik őket, létrejön a párbeszéd, hiszen ha bekerülhetnek egy állami alapkutatási programba, előbbre juthatnak saját alkalmazott kutatásaikkal. A vállalatok nemcsak a MITI-vel, hanem más cégekkel is kialakítanak alapkutatási együttműködést, mert az alapkutatás még nem

<sup>2</sup> A földön igen kis mennyiségben előforduló hélium-3, a fúziós energia ideális nyersanyaga, a holdon bőven megtalálható. Ennek hasznosításával talán a környezetvédelmi problémák is mérsékelhetőek lennének, mivel a fúzió nem bocsátana ki radioaktív sugárzást. A holdporból nyert hélium-3 több évszázadig megoldaná az emberiség energiaellátását. (Számítások szerint néhányszor tíz tonna hélium-3 segítségével fedezni lehetne a föld egyévi elektromosenergia-szükségletét.) A holdporból való kivonás után a hélium-3-t a földre szállítanák és itt nyernének belőle energiát. A program nagy technikai kihívás: ki kell dolgozni a hélium-3 kinyerésének (robotizált) technológiáját, a folyamatos földre szállítást, ki kell építeni a holdbázist, kifejleszteni a holdjárművet és a fúziós erőművet. A tervek szerint 2000 után először felderítenék a holdfelszínt és 2020-2030 között már beindulhatna a szállítás, illetve az új energiatermelés. A program nagy üzlet is: a MITI vezetésével elindított tervben 23 nagyvállalat vesz részt. (Helium 3 getsumen kara saishu keikaku. Nihon Keizai Shimbun, 1993. október 9.)

üzleti titok. Ha megvan az új felfedezés, utána kezdődik a verseny, hogy kinek sikerül előbb üzleti hasznot hozó terméket kifejlesztenie, s azzal piacra jutnia.

Új és növekvő előirányzatú fejlesztési téma az életminőség javítása (orvosi technika, lakásépítési technológia, az egyéni fogyasztók biztonsága), az egészségmegőrzés (rákkutatás, génkutatás), az életkörünyezet javítása (STA), különösen az időskoriak ellátása (gerontológia, gondozó technikák) és a környezetbarát technológiák kifejlesztése (MITI). Szintén ebbe a témacsoportba tartozik a hulladékfeldolgozás és újrahasznosítás. Ez segít a személtelhelyezés gondján a szűk területű országban, másfelől nyersanyagok kinyerésével csökkenti az importszükségletet. A MITI egy év alatt kétmilliárd jennel növelte előirányzatát e téma kutatására, amely így 8,5 milliárdra rúgott 1996-ban. A hulladékfeldolgozás a kilencvenes évek elején 80-85 százalékos volt. Az elképzelések szerint 2000-re megközelítenék a száz százalékot, elsősorban a reciklálás és hőnyerési felhasználás fejlesztésével (EPA [1992]).

Az életminőség, egészségvédelem és környezetvédelem egyre fontosabb kutatási területté válik; a hosszú távú technológiai előrejelzésekben is megjelenik ez a tendencia. A 30 éves előrejelzéseket 1971 óta készítő Tudománypolitikai Kutató Intézet (NISTEP) legutóbbi prognózisában, amely az 1991–2020 közötti időszakra szól, a tárgyalt 1149 technológia közül 218-nak van környezetvédelmi kapcsolódása. Ezek a témák átfogják az összes területet, kezdve az anyag- és folyamattechnológiáktól, az energián és távközlésen keresztül egészen a szállításig és egészségmegőrzésig (NISTEP [1992]).

Ezek az új és fontos kutatási területek ugyanakkor jelentősen különböznek a hagyományosaktól, mivel itt a kutatási eredmények nem várhatók a piacgazdaság mikroszintű szereplőitől. A nehézséget S. Kondo, a NISTEP hosszú távú felmérésében az értékelő szakértői csoport vezetője így fogalmazza meg: „A környezetvédelmi technológiák fejlesztésében a legnagyobb akadályozó tényező a kutatások magas költ-

ségvonzata, ami miatt ez nem hagyható egyszerűen a piaci mechanizmusra, hanem olyan tudománypolitikát kell kialakítani, amely megteremti hozzá a nyereségesség feltételeit. A betegségmegelőzésben pedig nem csupán az új technika szükséges, hanem beruházások és magasan képzett kutatói gárda is. A kormánynak ezért fejlesztési beruházásait a kiemelt területekre kell összpontosítania és elő kell segítenie a kutatók képzését” (Kondo [1993]).

A fejlődő országok számára történő technológiaátadást a japán tudománypolitikai dokumentumok, közöttük a legújabb alapterv is hangsúlyozza, ám ennek ellenére nemigen bővül ez a csatorna. A külföldi segélyprogram (ODA) keretében megvalósuló technológiatranszfer előirányzata a MITI-nél például csupán 461 millió jen volt 1996-ban. A fejlődő országok számára így továbbra is a tőke-együttműködéshez kapcsolódó technológiatranszfer (közös vállalatok alapítása japán cégekkel, zöldmezős japán közvetlen beruházások), a nemzetközi kutatási programokban való részvétel, illetve a japán intézményekkel való kutató-csere marad járható útként.

### Kritika és megújítási törekvések a kormányzati kutatásban

A japán kutatási-fejlesztési rendszert a kilencvenes évek eleje óta három fő kritika éri. Az egyik kívülről jön, és úgy hangzik, hogy Japán csak másolja a fejlett nyugati országok találmányait, az így gyártott termékeivel elárasztja a világot, miközben saját maga új felfedezésekkel nem járul hozzá a világ tudástárához. Japán háború utáni technológiapolitikáját valóban az utolérési törekvések motiválták. A kilencvenes évek elejétől, amikor már-már sikerült felzárkózni, újabb lemaradottsági érzés tört rá. A hidegháborús korszak lezárulásával ugyanis a legfőbb versenytársnak számító Egyesült Államok és Nyugat-Európa a maga kutatóit a hadiiparból a polgári termelésbe és az alapkutatásba irányította, továbbá új szerveket, mechanizmusokat hozott létre a

tudomány- és technológiapolitika felső szintű koordinálására. Az STA 1994. évi fehér könyve is elismeri: „... ha Japánt összehasonlítjuk az Egyesült Államokkal és Európával, nem mondhatjuk el, hogy a szabádmak és tudományos publikációk arányban állnának az ország gazdasági teljesítményével; a mi tudományos-technológiai tevékenységünk túlságosan közvetlenül kapcsolódik a gazdasághoz” (STA [1994a]). Az előrelendülő Nyugathoz képest tehát Japánt az alapkutatásokban újabb lemaradás fenyegeti.

A másik kritika belülről, a gazdasági növekedés lelassulása miatt érkezik. E szerint, ha az ötvenes-hatvanas évek gyors növekedésének motorja az új technika elterjesztése volt, a hetvenes évek energiaválságát is energiatakarékos technológiákkal, komputerizálással, miniatürizálással oldották meg, akkor a jelenlegi recesszió a kutatási-fejlesztési bázis korszerűtlenségével is összefügg. Ez a kritika lényegében kétirányú. Egyfelől az alapkutatások elmaradottságát teszi szóvá; felrója, hogy nincs elegendő új ötlet és új technika. Másfelől bírálja az évtizedek óta megmerevedett, nem hatékony kutatási rendszert.

A harmadik kritika a lakosságtól érkezik: az állampolgárok azt kívánják, hogy a tudomány és új technika hozzon végre számukra is érezhető eredményeket, javítsa az életminőséget, tegye lehetővé a biztonságos életet (csökkentse a földrendések és katasztrófák veszélyeit), segítse az egészség megőrzését, általában hozzon társadalmi jólétet. Az életkor meghosszabbodásával különösen az idősek egészségmegővése és gondozása támaszt új igényeket.

Válaszul az említett bírálatokra, a kormány 1996 júliusában elfogadta az úgynevezett alaptervet, amely 2000-ig meghatározza a tudomány- és technológiapolitika fő irányait. Az alapterv célja a kutatási rendszer rugalmasabbá tétele, s ezzel az alapkutatások fellendítése, továbbá a kormány kutatóintézeteiben születő eredmények átvitele a termelésbe. Mindennek megvalósítására a kormány kutatási kiadásait másfél-

szeresére növelik (összesen 17 ezer milliárd jenne) a 2000-ig hátralevő négy évben.

Az *alapkutatások fellendítésére* a kormány 1996-tól új, 32 milliárdos keretet nyitott (3. táblázat). A következő négy évben ez rulirozó keretnek számít, vagyis minden évben újabb 32 milliárdot biztosítanak az alapkutatásokra. A táblázat eredetiből fordított címében az „új rendszer” az alapkutatások fontosságát kívánja hangsúlyozni, maga a támogatási mechanizmus nem új. Ha összehasonlítjuk az egyes szervek, minisztériumok részesedését ebből a keretből, láthatjuk, hogy a legnagyobb összegeket az STA-hoz tartozó JRDC és a JSPS kapta (15, illetve 11 milliárd jent), sorrendben a következő, de nagyságrenddel kisebb a MITI részesedése (2,65 milliárd). A neki jutott forrásokat az STA a szándéknak megfelelően alapkutatásokra, azoknak is a „leginkább alap” részére fogja felhasználni. A kijelölt feladat ugyanis az, hogy feltárják azokat a kutatási csírákat, megszülető ötleteket, kutatási elképzeléseket, amelyek a következő évtizedek fontos területeihez kapcsolódnak. Ennél már valamivel gyakorlatiasabb a JSPS tématerve, amelyben a jelenleg fontosnak tartott fő kutatási irányok (újfajta nyersanyagok, informatika, élettudomány) szerepelnek. Ezek, az utóbbi kivételével, az ipari alkalmazhatóságához is kapcsolódnak. Az új alapkutatási keretet pályázati rendszerben osztják majd el.

Sok-e vagy kevés az évenkénti 32 milliárd jent az alapkutatások felgyorsítására? A mintegy háromezer milliárd jent kormányzati K+F-kiadás húsz százalékát fordítják alapkutatásra, ez durván 600 milliárd jennek felel meg. Ha ehhez az összeghez viszonyítjuk, akkor az új keret ennek öt százaléka, ami nem elhanyagolható többletforrás. A keret fele, 15 milliárd egyedül a JRDC-nek jut és ott is az alap-alapkutatásokra. A szóban forgó pénzüsszeg tehát a jövőbeli alapkutatási irányok feltárását célozza, ez pedig minőségileg új lépésnek számít.

A *kutatási rendszer rugalmasságának fokozására* több intézkedést tesznek. Erő-

3. táblázat  
Új rendszer az alapkutatások fejlesztésére

Minisztérium	Téma	Témagazda	Keret (1996) (milliárd jen)	Megjegyzés
STA	Fejlődéstudományi és technológiai alapkutatás	Research Development Corporation of Japan (JRDC)	15	21. századi fontos kutatási területeken új kutatási csírák feltárása
Oktatási Minisztérium	Tudományos kutatási program, különösen az egyéni kutatói erőforrások létrehozása	Japan Society for the Promotion of Science (JSPS)	11	Egyetemeken és kutatóhelyeken az intellektuális erőforrások fejlesztése
Egészségügyi és Népjóléti Minisztérium	Orvosi és egészségügyi alapkutatások	Organization for Drug ADR Relief, R&D, Promotion and Production Review	1	Gyógyszerekkel és orvosi felszerelésekkel kapcsolatos alapkutatások
Mező-, Erdőgazdasági, Halászati Minisztérium	Új agrártechnikai és agráripari alapkutatások	Bio-oriented Technology Research Advancement Institute	1,3	Biológiai funkciók felhasználására irányuló alapkutatások
MITI	Innovatív ipari K + F ösztönzése	New Energy and Industrial Development Organization (NEDO)	2,65	Új ipari technológiák és iparágak kifejlesztésére irányuló alapkutatások
Posta és Távközlési Minisztérium	Információs-telekommunikációs alapkutatások	Telecommunications Advancement Organization	0,48	A távközlés új területeire vonatkozó alapkutatások

Forrás: STA [1996c].

sítik a kutatási alapok pályázati rendszerben történő elosztását, ehhez az alaptörvény tovább bővíti a főleg az egyetemi kutatók számára szolgáló Grants-in-Aid alapot. Ez az alap egyébként már a kilencvenes években is dinamikusan, évi 10-12 százalékkal nőtt, az 1991. évi 59 milliárd jennről 1996-ra 102 milliárdra gyarapodott. További új alapok segítik a kutatási feltételek javítását (Special Condition Funds for Science and Technology). A kormány kutatóintézeteiben és az állami egyetemeken be akarják vezetni a határozott idejű munkaviszonyt; ehhez minden valószínűség szerint a magánegyetemek is csatlakoznak majd. Új alapot hoznak létre a minisztériumok számára, amelyből két vagy több minisztérium közös kutatásokat finanszírozhat állami kutatóintézetekben. A kormány kutatóhelyein dolgozókat azzal is ösztönözik, hogy 1996-tól a kutató felfedezése többé már nem munkahelyi, hanem egyéni találmány.

*A kormány és a magánszféra közötti kapcsolatot javítására* szolgálnak azok a kutatási alapok, amelyekkel a kormányzati kutatóhelyek és a magáncégek közös kutatásai finanszírozhatók. A kutatói mobilitás fokozása érdekében 1996-tól lehetővé teszik, hogy állami kutatóintézetek kutatói ideiglenesen magáncégekhez menjenek át a közös kutatás időtartamára. Azok a cégek továbbá, amelyek állami kutatóhelyen közös kutatásban vesznek részt, elsőként és díjmentesen kaphatják meg a szabadalmat. A kormány kutatóintézeteit, berendezéseit a magáncégek is használhatják. Ezen túlmenően a kormány fokozottabban támogatja a magánegyetemeket, ahol az összes diák 80 százaléka tanul, és ahol szintén sok kutató dolgozik. Számukra is hozzáférhetők az említett állami kutatási alapok (Grants-in-Aid stb.) és egyéb források, amelyek a kutatási feltételek javítását, az információs hálózatok kiépítését segítik.

*A kutatási infrastruktúra felújítása* is fontos része az alaptervnek. Az állami egyetemek 50 százaléka 20 évesnél régebbi, ezt a 12 millió négyzetméternyi, romló állagú létesítményt módszeresen fel akarják újítani, illetve korszerűsíteni szeretnék. A kor-

mányzati kutatóhelyeknél valamivel jobb a helyzet, itt csak a létesítmények egyharmada (mintegy 800 ezer m<sup>2</sup>) 20 évesnél régebbi, felújításra szoruló épület. A kutatási berendezésekre, felszerelésekre vonatkozóan a cél az, hogy a tízévesnél régebbieket újakra cseréljék.

Hasonló fejlesztést terveznek az informatikai és telekommunikációs infrastruktúrában is. 2000-re el akarják érni, hogy az állami intézetekben minden kutatónak legyen telekommunikációra alkalmas számítógépe. A kutatóhelyek közötti információhálózat teljesítményét az Egyesült Államok szintjére kívánják emelni, és létrehozzák az adatbázis-hálózatot.

Hogyan értékelhető az alapterv? Ehhez érdemes egy pillanatra felidéznünk a hetvenes évek energiaválságának időszakát, amikor a növekedés visszaesésére hasonlóképpen a K+F-ráfordítások jelentős bővítésével reagált a kormány. Akkor a célok világosak voltak, s mind a kormány, mind a magáncégek komolyan vették az energiatakarékos technológiák kifejlesztését és alkalmazását. A kormány programokat indított el új energianyerő technológiák fejlesztésére, amelyek egyelőre még nem értek a gyakorlati alkalmazásra, és az energiaforrások átstrukturálása tulajdonképp azóta is várat magára. Ám közben a meglévő iparágak energiamegtakarító intézkedéseket és technológiákat vezettek be, az elektronika alkalmazása is növelte a hatékonyságot, és a gazdaság ismét fellendült. A húsz év előttihez képest a gazdaság szerkezete lényegesen megváltozott, mivel most a GDP kétharmadát adja már a szolgáltatászektor, ennek a hatékonysága pedig igen alacsony. Ezért úgy tűnik, hogy a gazdaság fellendítése érdekében elsősorban a szolgáltatások hatékonyságát javító technológiákat kellene fejleszteni, például az adatfeldolgozó eljárásokat, információs hálózatokat (az ilyen célú beruházások egyébként csökkentek a kilencvenes évek eleje óta).

Az új alapterv nem jelöl meg világos célokat; az „alapkutatások fellendítése” túl általánosnak tűnik, a gazdasági fejlődésre gyakorolt hatása legfeljebb közvetett lehet

(Hirasawa [1996]). Nem válaszol továbbá az állampolgárok igényeire, nincs konkrét javaslata a társadalmi jólét emelésére. A terv pozitívuma, hogy szervezeti reformokkal igyekezik elősegíteni a kutatási eredményeknek a magáncégekhez való eljutását. Noha a kormány és a magánszféra közötti kapcsolatot hagyományosan kooperatív, az alapterv a jelenlegi eszközökön (adókedvezmény, a magáncégek nagy kockázatú kutatásainak támogatása, a kis- és középvállalatok kutatásának segítése) túl nem javasol új konstrukciókat a stagnáló vállalati kutatások megélénkítésére.

### Vállalati K+F-tendenciák

A vállalati kutatások ágazati szerkezetét tekintve, az elmúlt néhány évben a távközlés, elektronika, elektromos mérőműszerek és a gépkocsigyártás kutatási kiadásai nőttek a leginkább. Az utóbbin belül is érdekes, hogy 1995-ben az autógyártók kutatásai jelentősen (14,5 százalékkal) megugrottak. Ennek oka a szabadidőkocsik megjelenése, a biztonsági felszerelések (légszák, ABS rendszer) és a kevésbé környezet-szenyvező motorok kifejlesztése.

A vállalatok kutatási magatartását, elképzeléseit különböző felmérések (STA [1994b], [1996a]) alapján ismertetjük, amelyek általában 150-160 vállalatot tartalmazó mintára terjednek ki. A mintába azok a nagyvállalatok kerülnek, amelyek évi kutatás-fejlesztési költsége meghaladja a tízmilliárd jent. Az eredmények értékelése szempontjából fontos körülmény, hogy a vállalatok többféle (legfeljebb három) lehetőséget is megjelölhettek az előre megadott válaszokból. Emiatt az egyes választási lehetőségeknél feltüntetett százalékos arányok nem jelölik pontosan az adott válasz súlyát,<sup>3</sup> és a százalékos részarányok összege is jóval túlhaladja a százszázalékot. A felmérés eredményeit Japán-

ban ezzel együtt is kielégítőnek tartják a fő tendenciák megragadására.

A kilencvenes években az egyik lényeges kérdés az ázsiai országok versenye; a japán cégek egyre inkább tartanak az ázsiai technológiai konkurenciától. Az STA felmérésében szereplők 35 százaléka úgy véli, hogy három-öt éven belül a kínai cégek erős versenytársak lesznek, közel 30 százalékuk a többi ASEAN országbeli cégtől fél. A megkérdezettek 39 százaléka úgy véli, a japán vállalatok termelőtevékenységüket egyre inkább más ázsiai országokba helyezik át, s Japánban folyik majd az új termékek kifejlesztése. Szerintük ez az átrendeződés simán zajlik le. A megkérdezettek 49,8 százaléka azonban úgy látja, hogy az új, magas hozzáadott értékű termékek kifejlesztése nem lesz egyszerű folyamat; a japán vállalatok erősen versenyezni fognak az ázsiai cégekkel (azaz nem engedik át szívesen a technológiát másoknak). A vállalatok 28,1 százaléka tart attól, hogy az ipar külföldre vándorlása gyengíti a hazai K+F-potenciált. Ez az adat lényegesen magasabb, mint 1987-ben, amikor csak nyolc százalékuk válaszolt így.

A 4. táblázatból kiderül, hogy mit várnak a vállalatok a kormánytól. Meglepő módon nem annyira a közvetlen támogatást igénylik, mint inkább azt, hogy a kormány segítse az alapkutatásokat, az emberi erőforrások fejlesztését és foglalkozzon az olyan fontos területekkel, mint a környezetvédelem, úrkutatás és energiaellátás.

A K+F fontosságáról megoszlik a vállalatok véleménye. A mintában szereplők 32,9 százaléka szerint nőtt a kutatás fontossága az üzleti stratégia szempontjából, 36 százaléka szerint csak valamelyest nőtt, 6,2 százaléka szerint kissé csökkent, és csak 1,2 százalékuk állította, hogy csökkent. A kutatást és fejlesztést azonban nagy jelentőségűnek tartják, mert a megkérdezett vállalatok 76 százaléka szerint a magas hozzáadott

<sup>3</sup> Ha például két lehetséges válasz egyaránt 50 százalékos súllyal szerepel, akkor előfordulhat, hogy a vállalatok egyik fele az egyik, a másik fele a másik választ tartja relevánsnak, de az is, hogy a vállalatok egyik fele mindkét választ relevánsnak tartja és mindkettőt bejelöli, a másik fele azonban egyiket sem.

4. táblázat  
Mít várnak a magánvállalatok a kormánytól?

Igények	A megkérdezettek százaléka*
Az alap- és úttörő kutatások aktív segítése az egyetemeken és nemzeti kutatóintézetekben	49,5
Az egyetemi kutatóállomány fejlesztése	39,5
Hosszú távú, nagy kockázatú területek fejlesztése, űrkutatás, energia	36,5
A globális problémák megoldására irányuló kutatások segítése (környezetvédelem, népességnövekedés, világelemezés stb.)	35,8
K+F-adókedvezmények	31,6
Magánvállalatok bátorítása, hogy vegyenek részt a kormány által szponzorált K+F programokban	27,4
A kormány modernizálja azokat a kutatási létesítményeket, felszereléseket, amelyeket magáncégek is igénybe vehetnek	25,9
Kutatási eredmények terjesztése információs hálózatokon keresztül	25,3
Üzleti szervezetek K+F-tevékenységének nagyobb támogatása	14,4
Nincs különösebb igény	0,9
Egyéb	1,4

\* Legfeljebb három választ lehetett megjelölni.

Forrás: STA [1994b].

5. táblázat  
Magánvállalatok kutatási stratégiája

Stratégia	A megkérdezettek százaléka*
Az igényekhez igazodó termékfejlesztés	81,0
A kutatás összpontosítása speciális területekre	47,4
Eredeti termékek kifejlesztése	47,3
K+F-irányítás fejlesztése: határidős kutatásokat	41,1
Vállalaton belüli kutatások összehangolása	27,7
Külső szervekkel való kutatás	20,3
Alapkutatások fejlesztése	8,4
K+F diverzifikálása	6,5
Egyéb	1,0

\*Legfeljebb három stratégiát lehetett megjelölni.

Forrás: Survey STA [1994].

értékű termékek létrehozásához mindenképp fontos a K+F.

Ami a vállalati kutatási stratégia irányait illeti, a túlnyomó többség (81 százalék) a fogyasztói igényekhez igazodó termékfejlesztést tartja elsődlegesnek, ami gyakorlatilag az alkalmazott kutatást jelenti (5. táblázat). A második helyen, de sokkal kisebb

(47 százalékos) válaszadási aránnyal áll a kutatások összpontosítása, s hasonló súlyt ért el az új, eredeti termék kifejlesztése. A negyedik helyen szerepel a kutatások határidőhöz kötése, aminek célja a kommercializálás meggyorsítása.

Az ipar „kiüresedésével” megjelenő új tendencia a vállalati K+F-tevékenység kül-



6. táblázat  
Vállalati K+F külföldre telepítése

Vállalati nagyság (alaptőke milliárd jen)	Külföldi kutatóhelyét	
	bővíti (százalék*)	fenntartja (százalék*)
1-4	3,3	5,7
5-8	8,6	12,4
10-40	11,6	13,8
50 felett	21,7	17,5

\* A százaléktételek az egyes kategóriákba tartozó összes vállalathoz viszonyított részarányt fejezik ki. A felmérésben további két válaszlehetőség is szerepelt: külföldi kutatóhelyét csökkentti, illetve megszünteti. Az erre adott válaszok azonban annyira elenyészők voltak, hogy a táblázatban nem tüntettük fel őket. Ezért a két százaléktételek összeadása durván megmutatja, hogy az adott kategóriában a vállalatok hány százaléka rendelkezik külföldi kutatóhellyel.

Forrás: STA [1996a].

földre vándorlása. A japán cégek eddig általában az alacsonyabb termelési költségek miatt helyezték külföldre magát a termelést, miközben a K+F tevékenységet, különösen a termékfejlesztést a cég japán központjában tartották. A külföldi termelésnek azonban egyre inkább figyelembe kell vennie a helyi igényeket, emiatt a külföldi telephely magához vonzza, kitermeli a saját K+F-et is. Ha megnézzük a magáncégek kutatási stratégiáját (5. táblázat), ahol messze az első helyen szerepel az igényekhez igazodó termékfejlesztés, akkor ebből már logikusan következik a K+F külföldre vándorlásának tendenciája is. Az STA felmérése szerint a vállalatok külföldi kutatóhelyei az alapkutatásban több új eredmény érték el, mint a hazaiak (STA [1996a]).

Sok cég valóban azért telepíti külföldre kutatásait, hogy jobban alkalmazkodjon a helyi igényekhez. A nagyobb cégek azonban azért létesítenek kutatóhelyeket főleg az Egyesült Államokban és Európában, hogy új technológiákhoz jussanak, alkalmazhassák a helyi tehetséges kutatókat, illetve hogy a helyi cégekkel, laboratóriumokkal közös kutatást végezzenek. A 6. táblázat szerint minél nagyobb alaptőkéjű vállalatokat nézünk, annál magasabb a külföldi kutatóhellyel rendelkezők részaránya. Az 50 milliárd jen alaptőkét meghaladó kategóriában a vállalatok egyharmada foly-

tat külföldön is kutatásokat. A kategória vállalatainak 21,7 százaléka pedig még bővíteni is szándékozik külföldi kutatásait, vagyis *a magánszektor domináns nagyvállalatai külföldre terjesztik kutatási tevékenységüket*. A külföldön működő japán kutatóhelyek 78 százaléka a helyi piacokra történő termékfejlesztéssel foglalkozik, 29 százaléka a technológiát fejleszti, 18 százaléka pedig alapkutatást folytat.

### Néhány programcsomag

A következőkben három új programcsomagot mutatunk be, ezek egyúttal a kormány és a magánszektor közötti kutatási együttműködést is érzékeltetik.

#### Automatizált közúti közlekedés

Az autóközlekedés javítására Japánban már öt-hat éve forgalomba hozták a kocsiba szerelhető monitoros helyzetjelző és útvonalinformációs készülékeket, amelyek a vezetőt segítik a tájékozódásban, a célhoz vezető legrövidebb útvonal kiválasztásában. Ennek továbbfejlesztésére már korábban is megfogalmazódott a teljesen automatizált közúti közlekedés gondolata, amely az autót még a vezetés alól is mentesíti. Az

Intelligent Transport Systems (ITS) elnevezést használják erre, az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában futó hasonló programcsomagok neve alapján

A kormány 1996 júliusában hirdette meg a teljesen automatizált közlekedési rendszer fejlesztését. Ehhez az alapot a fénykábel- és műholdtechnika megléte adja. A program 1996 őszén indult, s a tervek szerint 2010-re fejeződik be. Érdekessége, hogy az állami és a magánszektor közös vállalkozása lesz. A Toyota autógyár és a NEC elektronikai óriás vezetésével száznál több vállalat vesz benne részt; a következő húsz évben a program 50 ezer milliárd jenes piacot jelent számukra. A kormány részéről öt szerv: a rendőrség, a MITI, a Közlekedési Minisztérium, a Posta és az Építésügyi Minisztérium foglalkozik a programmal. A megoldandó feladatokat húsz főcsoportba sorolták. Többek között szerepel az autópályadíj-beszedő kapuk teljes automatizálása. E kapuknál eddig az autósoknak a fizetés idejére meg kellett állnia, és a beszedésre külön személyzetet kellett foglalkoztatni.

A fejlesztés menetrendje a következő. Először fokozatosan elterjesztik az országos úthálózatra az információk nyújtását a torlódásokról, a közlekedési helyzetről, a tömegközlekedési eszközök járatairól és az úttálokról, valamint megfelelően összehangolják a jelzőlámparendszereket (zöldhullám) a gyors haladás céljából. 2000-re megvalósul az automatikus autópályadíj-beszedés; a haladási körülmények, veszélyhelyzetek jelzése, a vezetés segítése hordozható terminál révén, valamint a mágnes-, illetve hangrendszerű útvonal-információ, amely a gyalogosokat segíti. 2000 körül kísérleti stádiumba lép, s 2010 körül megvalósul a fék- és kormánykezelés automatizálásával a teljesen automatizált vezetés; a tömegközlekedési eszközök, szállító járművek közlekedtetéséhez segítség nyújtása; a megkülönböztető jelzést alkalmazó járművek (mentő, rendőrség stb.), továbbá a katasztrófa helyzetben mentést végző járművek közlekedésének segítése.

Összehasonlításul, az EU gépkocsigyártói

a Daimler-Benz cég vezetésével elindították a következő generációs gépkocsi kifejlesztését, s 1989-ben hozzáláttak a közúti közlekedés irányításának integrálásához, a szabványok egységesítéséhez. Az EU és az Egyesült Államok is 1997-re tervezi a teljesen automatizált autópálya vezetési rendszer prototípusát. Az Egyesült Államokban létrehozott ITS America szervezet 1996 közepére elkészítette a fő rendszert. Japán az autonavigációs rendszer piacra vitelében jóval megelőzte az EU-t és az Egyesült Államokat, azonban lemaradt tőlük a következő generációs közlekedési rendszer kifejlesztésében. A japánok információcsere révén együttműködnek az EU-val és az Egyesült Államokkal, és részt vesznek az útvonal-információs rendszer kommercializálásában, ami 200 milliárd jenes piacot jelent számukra (*Government of Japan* [1996], *Jutai ...* [1996], *2010 ...* [1996]).

#### *Egyetemi kutatás és fejlesztő cégek*

Az Oktatási Minisztérium (Monbusho) 1996-ban új programot indított az egyetemi és az ipari kutatások összekapcsolására azzal a céllal, hogy az egyetemi kutatóhelyek eredményei mihamarabb a termelésbe kerüljenek. A program bevallottan amerikai mintára készült, ahol az egyetemi kutatóhelyek bázisán új fejlesztő vállalatok (venture cégek) születnek. A minisztérium ehhez hasonlóan úgynevezett *venture business laboratory*t akar létrehozni 21 állami egyetemen, és 22 magánegyetemnek is támogatást ad ilyen célra. Az állami egyetemekre szánt összeg 26 milliárd jen, a magánegyetemek ötmilliárd jent kapnak.

A 7. táblázatban felsorolt témákból látható, hogy főleg az új anyagfeleségek, az informatika és az elektronikához kapcsolódó kutatások részesülnek támogatásban, vagyis olyan területek, amelyek a jelenleg felfutó iparágakat segíthetik. A támogatásból az egyetemek bővíthetik kutatóhelyeiket, új berendezéseket vásárolhatnak. Azt remélik, hogy ezzel megélnékül az egyetemek és a vállalatok közös kutatása, tovább-

7. táblázat  
Állami egyetemek venture támogatása

Egyetem	Téma
Hokkaido	Intelligens multimédia alapterchnika
Tohoku	Szenzorok, mikrogépek
Tsukuba	Nagy hatékonyságú nanoszerkezetű anyagok
Gunma	Fejlett mikroanyagok
Tokyo	Mesterségesanyag-technológia
Tokyo Műszaki Egyetem	Multimédia környezet és kommunikáció
Tokyo Mezőgazdasági Egy.	Intelligens mikrogépek
Denshin Tsushin (Villamos és Távközlési Egyetem)	Fény-, elektronika-, robot- és információtechnika
Yokohama	Ökotechnológia
Nagoya	Nagy hatékonyságú nanofolyamatok
Gifu	Háromdimenziós térbeli ábrázolás
Kyoto	Elektronikai alapanyagok
Kyoto (Iparművészeti Egyetem)	A rovarfunkció alapján történő termelési anyaghasznosítás
Osaka	Fénytulajdonságú anyagok és fotonikai információs rendszerek
Kobe	Fotonikai anyagok
Okayama	Intelligens anyagok felhasználása
Hiroshima	Gyors elektronsugár és magas minőségű anyagok
Tokushima	Nitrát fotonikai félvezető
Yamaguchi	Új generációs elektronikai alapanyagok, nagy érzékenyséű szenzorok
Kyushu	Új elektronikai és elektrotechnikai alapanyagok
Kyushu Műszaki Egyetem	Szélsőséges klimatikus viszonyokra alkalmas gépek alapterchnológiája

*Forrás: Haitekujiki ... [1996].*

bá a kutatók gazdasági-üzleti ismereteket szereznek.

### *Elektronikus fizetési rendszer*

A készpénzfizetés helyett az utóbbi időben terjed a különböző hitelkártyák használata. A tömegközlekedési eszközökön azonban a készpénzfizetés megmaradt, a nagyobb metró- és gyorsvasútállomások jegykiadó automatái előtt hosszú sorok kígyóznak (megváltott jeggyel vagy bérlettel lehet bejutni a peronra, áthaladva a jegykezelő automatán). Ezen a problémán igyekeznek segíteni a sokféleképp felhasználható IC-kártyával.

Az új kártya segítségével egyaránt fizet-

ni lehet a buszon, taxin, vasúton és vásárláskor az üzletekben. Jellegzetessége, hogy a telefonkártyától eltérően, nem jár le, hanem a hitelkártyához hasonlóan tovább használható, költség felszámítása mellett. A kártyában lévő speciális IC a tulajdonos azonosítására szolgál. Ez rádiófrekvenciás leolvasást tesz majd lehetővé, ami gyorsabb a jelenlegi mágneskártyáknál.

Az új kártyát az NTT Deta Tsushin nyolc más céggel együtt, a Közlekedési Minisztérium támogatásával fejleszti ki és vezeti be 2000-re, azaz három év alatt. A kilenc vállalat 1996 közepén közös kutatócsoportot hozott létre, ahová még tíz másik cég képviselőjét akarják meghívni. Először felmérést végeznek az érintett közlekedési vállalatoknál, hogy milyen fajta kártya és

milyen leolvasó készülékek lennének a legalkalmasabbak, ezt figyelembe veszik a fejlesztés során.

Az új fizetési rendszer kifejlesztése is a kormány és a magánszektor közös vállalkozása. Előnyeit elsősorban az állampolgárok érzékelik majd, mert gyorsabb lesz a közlekedés, bevásárlás, és kényelmesebb a fizetés. A kártyát és a leolvasó technikát

kifejlesztő magánvállalatok számára egy új piac nyílik. A leolvasó készülékeket a közlekedési cégek veszik meg; az ő közvetlen előnyük talán kisebb, ám nem kell foglalkozniuk a jegykiadó automaták üritésével, a készpénz kezelésével, így munkaerőt takaríthatnak meg (*Kotsu* ● [1996]).

### Hivatkozások

- „AGE ... [1996]: „Age of Brain Science” proposed. STA Today, 8. sz.  
 2010 ... [1996]: 2010 nen ni jido soko jitsugen (2010-re megvalósul az automatikus vezetés). Nihon Keizai Shimbun, július 6.  
 EPA [1992]: Seikatsu daikoku 5-ka nen keikaku (Ötéves gazdasági terv).  
 EPA [1995]: Kozo kaikaku no tame no keizai shakai keikaku 1996-2000 (A szerkezeti reformok társadalmi és gazdasági terve).  
 GOVERNMENT OF JAPAN [1996]: Comprehensive Plan for ITS in Japan. 1996. július.  
 HAITEKUJIKI ... [1996]: Haitekujiki ni jigyouka e chokketsu (Az új technikához kommercializálás kell). Nihon Keizai Shimbun, július 8.  
 HIRASAWA, R. [1996]: Kagaku gijutsu kihonho to kihon keikaku (Tudományos-technikai alaptörvény és alapterv). 21 seiki foramu, 56. sz.  
 JUTAI ... [1996]: Jutai saketa ruto riaru taimu dentatsu (Torlódásmentes úvonálról real time információ). Nihon Keizai Shimbun, október 7.  
 KEIKI ... [1996]: Keiki, kaifuku tenpo yaya niburu (Lassan tér magához a gazdaság). Nihon Keizai Shimbun, szeptember 30.  
 KONDO, S. [1993]: 2000 nen nihon no kagaku gijutsu besto 100 (Japán 100 legjobb technológiája 2000-re). Trigger, 4. sz. 12. o.  
 KOTSU ... [1996]: Kotsu kikan muke IC kado (IC kártyát a közlekedési eszközökön is). Nihon Keizai Shimbun, július 5.  
 MANAGEMENT AND COORDINATION AGENCY [1996]: Kagaku gijutsu kenkyu chosa, Heisei 8 nen (Tudomány és technológiai adatfelmérés).  
 MITI [1994]: Heisei 6 nenban tsusho hakusho (MITI Fehér Könyv, 1994)  
 MITI [1996]: Kogyo gijutsuin shokai (Az Ipartechnológiai és Tudományos Ügynökség ismertetője).  
 NISTEP [1992]: Dai 5 kai gijutsu yosoku chosa (5. technológiai előrejelzés).  
 STA [1994a]: Kagaku gijutsu hakusho (Tudomány és technológiai fehér könyv).  
 STA [1994b]: Survey on Private Enterprises' Research and Development.  
 STA [1995]: Kagaku gijutsu hakusho, Heisei 7 nen (Tudomány és technológiai fehér könyv).  
 STA [1996a]: Kagaku gijutsu hakusho (Tudomány és technológiai fehér könyv).  
 STA [1996b]: Kagaku gijutsu kihon keikaku 1996-2000 (Tudományos-technikai alapterv).  
 STA [1996c]: Kagaku gijutsu no shinko ni kansuru nenji hokoku, Heisei 7 nendo (Éves jelentés a tudomány és technológia ösztönzéséről, 1995).  
 STA's ... [1996]: STA's Draft Budget for 1996. STA Today, 1. sz.

## Függelék

## F1. táblázat

Az STA kutatási költségvetésének összefoglaló adatai (milliárd jen)

Megnevezés	1995	1996 (terv)
1. Általános keret		
Javaslat	492,6	526,1
Kiemelt keret	–	3,2
Összesen	492,6	529,3
2. Kiemelt keret ipari beruházásokra	3,8	3,7
3. Kiemelt keret energiaforrásokra	149,7	159,8
a) Erőművek, nukleáris létesítmények telepítésére	41,5	42,6
b) Energiaforrások diverzifikálására	108,2	117,1
STA összesen		
Javaslat	646,1	689,6
Kiemelt keret	–	3,2
Mindösszesen	646,1	692,8

Forrás: STA Today [1996].

## F2. táblázat

Az STA által finanszírozott kutatások részletes bontásában 1996-ban

Téma	Keret (milliárd jen)
I. Az intellektuális állomány és a kutatási bázis erősítése	109,1
1. Alkotó jellegű alapkutatások ösztönzése	52,3
a) Stratégiai alapkutatások ösztönzése	15,0
b) A tudományos-technológiai ösztönzés koordinációs alapjának (SCF) kibővítése a fontos alapkutatások ösztönzésére	37,7
2. Tehetséges kutatók képzése és biztosítása	9,7
a) Posztdoktorok támogatása	7,9
b) Intézkedések a tudomány és technológia népszerűsítésére	1,2
c) Támogatás a kutatói utánpótlás biztosítására	1,0
3. A kutatás-fejlesztés információ-orientáltságának elősegítése	12,1
a) Kutatási információs hálózatok fejlesztése	0,4
b) Tudományos-technológiai információk terjesztése	5,6
– magasfokú funkcionális alapvető adatbázisok	1,7
– kutatási információs adatbázisok létrehozása	0,1
c) Fejlett számítástechnika és tudomány ösztönzése	6,0
4. Kutatási bázis erősítése	37,1
– A sugárzás felhasználásának ösztönzése (a Spring-8 szinkrotron is)	16,7
– Regionális kutatási bázisok erősítése	3,3
– Kutatási létesítmények felújítása	9,9
– Személyi kutatási keretek növelése	7,3
5. Kutatói cserék támogatása	8,6
6. A tudományos-technikai apparátus ösztönző szerepének fokozása, testületek racionalizálása és átszervezése	0,6

## F2. táblázat folytatása

Téma	Keret (milliárd jen)
II. Az állampolgárok életével kapcsolatos tudomány és technológia	34,5
1. Katasztrófamegelőzés és biztonság	13,4
a) Földrengés-katasztrófa megelőző intézkedések	9,9
- földrengéskutatás és -jelzőrendszer	0,9
- földrengés-megfigyelő, -vizsgáló hálózatok fejlesztése	2,3
- földrengés-katasztrófa megelőző tudomány és technológia	4,1
- átfogó földrengés-kutatási projekt elindítása	1,2
- regionális földrengéskutatások ösztönzése	2,6
b) Egyéb katasztrófamegelőző (pl. hókárok) tudomány és technológia	3,5
2. Egészségmegóvás	15,8
a) Rákkutatás	14,3
- nehéz-ionokkal történő rákkezelés	11,4
b) Emberi gén kutatása	2,5
3. Az élet- és társadalomfejlődési rendszerek kutatásának bővítése	0,8
4. Életkörnyezet javítása	14,9
- táplálék-összetevő adatok	0,2
- magas életkorú társadalommal kapcsolatos tudomány és technológia	13,9
5. Az emberrel harmóniában álló tudomány és technológia ösztönzése	1,7
III. Hozzájárulás a nemzetközi társadalomhoz	168,8
1. Globális környezetvédelmi problémák megoldása	48,9
2. Nemzetközi kutatási csere	6,1
3. Nemzetközi projektek	114,4
IV. Éljenjáró tudomány és technológia ösztönzése	321,5
1. Űrkutatás és űrhasznosítás	177,9
2. Óceánkutatás	19,9
3. Nukleáris energia kutatások	83,0
4. Anyagtudomány és technológia ösztönzése	12,4
5. Élettudományok ösztönzése	31,5
6. Repülési technika kutatása és fejlesztése	14,4
V. Az energiaellátás biztonsága és békés felhasználása	319,5
1. Nukleáris energiára vonatkozó biztonsági előírások	52,9
2. Atomsorompó elősegítése	6,7
3. Nukleáris fűtőanyag reciklálása és hulladékkezelés	139,0
a) Nukleáris hulladékkezelés javítása	35,8
- magas radiotivitású hulladék elhelyezése	9,0
b) Nukleáris fűtőanyag reciklálása	104,6
4. Jövő energiaforrások fejlesztése	35,7
a) Fúziós energia kutatása	35,1
b) Új energiafajták kutatása	0,6
5. Országon belüli és nemzetközi információáramlás	27,0

Megjegyzés: A több célra felhasználható kereteket többször vettük figyelembe.

Forrás: STA Today [1996].

F3. táblázat  
A MITI K+F témái

Téma	Keret (millió jen)	
	1995	1996
Összes keret	302 553	317 007
Ebből		
Általános keret	80 710	87 278
Ezen belül: K+F ösztönzésére	62 032	66 999
Kiemelt keret	195 843	203 728
Ipari beruházás	26 000	26 000
I. Eredeti ipari technológiai K+F ösztönzése		
1. A gazdasági határok kitágítása		
a) Eredeti ipartechnológiák ösztönzése	–	2 650
b) Stratégiai kutatások a kormány kutatóintézeteknél	–	160
c) Éljenjáró ipari K+F ösztönzése	24 860	26 421
d) Regionális K+F ösztönzése	2 009	2 186
e) Információbázisú technológiákra való áttérés		
– fejlett elektronikai technológiai programok kutatása	–	1 330
– real-world computing	6 007	6 012
2. Globális problémák		
a) Új Sunshine program	54 236	56 074
b) Energiatechnológiák fejlesztése		
– energiaellátó rendszerek hatékonysága	9 012	8 819
– új és megújítható energiaforrások	3 466	3 240
– nukleáris energia	27 565	25 485
– energiamegtakarítás ösztönzése	2 813	3 217
– stabil nyersolaj, föld- és PB-gáz ellátás	30 835	32 443
– tiszta széntekológiák	7 828	8 027
– energiaszolgáltatók katasztrófavédelme	–	500
c) Környezetbarát technológia ösztönzése		
– általános környezetbarát technológia ösztönzése	8 961	9 437
– nem ózonkárosító hűtő- és tisztítófolyadékok	700	790
– furon-lebontó technológiák	–	135
– recikláló technológiák	6 465	8 567
3. Életminőség		
a) Orvosi eszközök K+F ösztönzése	1 333	1 436
b) Lakástechnológia	1 405	1 526
c) Városi és PB-gázfogyasztók védelme	1 679	2 039
d) Az emberi érzékelés mérése	1 862	1 881
II. Együttműködés ösztönzése az ipar, az egyetemek és a kormány között, fiatal kutatók bevonása		
1. Ipartechnológiai ösztöndíjak	354	735
2. Eredeti ipartechnológiák ösztönzése (mint fent)	–	2 650
3. Állami és magán kutatóhelyek közös kutatásai	376	376
4. Nemzetközi kutatások (NEDO grant)	944	919
5. A helyi(vidéki)ipari, egyetemi és önkormányzati közös kutatások	309	556

F3. táblázat folytatása

Téma	Keret (millió jen)	
	1995	1996
<b>III. Kutatási infrastruktúra</b>		
1. Kutatási információs infrastruktúra		
a) Kutatási információs szolgáltató bázis	450	898
b) Kutatási információs adatbázis	250	252
c) Szellemi tulajdonjogok központja	477	1 082
2. Technológiai infrastruktúra		
a) Szabványok és bemérések	–	483
b) Bioipar	–	231
c) Biztonságos vegyi ellenőrzés	–	221
3. Kutatási létesítmények		
a) Állami kutatóintézetek	2 409	3 000
b) Technológiai kutatás a National Institute of Technology and Evaluation-nél	–	298
4. Nemzetközi együttműködés	–	596
<b>IV. Nemzetközi kutatási projektek</b>		
1. Nemzetközi projektek támogatása		
a) Egyesült Államok–Japán polgári technológiai együttműködés	432	556
b) Human Frontier Science Program	1 432	1 439
c) Segély nemzetközi közös kutatásra (NEDO grant, mint fent)	944	919
d) IMS projekt	1 254	1 274
e) Nemzetközi repülőgépjármű-fejlesztés	10 831	11 152
f) Következő generációs, ember nélküli űrkísérletek	8 335	9 849
2. Fejlődő országok		
a) Ipari technológiai transzfer (ODA)	381	461
b) Kutatási együttműködés (ODA)	1 825	1 779
<b>V. Új iparok létrehozásával a gazdasági határok kitágítása</b>		
1. Úttörő iparok létrehozása K+F támogatással	–	249
2. Japan Key Technology Center	26 000	26 000
<b>VI. Közép- és kisvállalatok technológiai ösztönzése</b>		
1. Közép- és kisvállalatok alkotó technológiai kutatására	–	800
2. Technológiai fejlesztés támogatása	3 363	4 083
3. Szabadalmi információs rendszer	–	318
<b>VII. Katasztrófamegelőzés</b>		
1. Aktív hibák vizsgálata	79	396
2. Energiaszolgáltatók katasztrófavédelme	–	500
<b>VIII. Szellemi tulajdon védelme</b>		
1. A megvizsgálás és elbírálás javítása	35 343	36 683

*Forrás: MITI [1996].*



# SUMMARY OF THE ARTICLES

---

## **What is a supply-oriented economic policy good for?**

*Ádám Török*

In the last two or three years the notion of supply-oriented economic policy has been frequently voiced in the Hungarian debates about economic policy, yet without an exact clarification of the contents of the term. Many experts speak about the supply-oriented school as the antonym of restriction or of monetarist economic policy mistakenly identified with it. But this view does not hold water. With an analysis of the notion, theoretical roots and earlier foreign examples of a supply-oriented economic policy the author intends to provide help for a clarification of the use and contents of the term in the Hungarian debates about economic policy alternatives.

## **Housing subsidies and social redistribution**

*Zsuzsa Dániel*

Prior to the change of the political system the Hungarian public was dissatisfied with the housing policy. Retrospectively, the verdict seems to have changed in the last few years. The public has become much more indulgent towards the earlier concerns and troubles. At the same time, it experiences the new ones intensively and sufferingly. Many attribute the new difficulties almost exclusively to the new conditions dictated by market economy, nostalgically remembering the cheap dwelling provided by the “caring state” at least for some citizens, and wishing to have back the earlier system of subsidies, of housing distribution deemed to be “more egalitarian” and “more equitable”.

The author challenges this nostalgic feeling. Analysing the past and the present systems of subsidies, she attempts to separate the troubles inherited from the past from the newly made mistakes.

## **Theoretical background of some practical problems: The EMU at work**

*Mrs. Hajna Lőrinc-Istvánffy*

The debate about the pros and cons of the EMU plan is still going on. There are new questions which are not easy to answer. Although no one could give a definitive answer concerning the participants of the EMU, evidently some countries will not be able to join the “Union” in the first round. How could the relationship between “ins” and “outs” or “pre-ins” be regulated, what special mechanisms are to be elaborated and run after 2002? What kind of macroeconomic policy could the non-EMU members implement if they are assumed to participate in the

scheduled exchange rate mechanism, in ERM II? The budget stands in the focus, both the national and the common one. The final conclusion of the authoress is that the budget cannot be considered as an economic target, maintaining its balance by all means, but rather as a traditional and very useful instrument supporting economic policy. Some fiscal discipline is nevertheless substantial.

### **Hungarian-Russian trade between 1992–1996 as reflected by the economic performances of the two countries**

*Sándor Réthi*

Commodity trade between Hungary and Russia became stabilized in the years between 1992–1996 around the value of annually USD 2.4–2.7 bn. At the same time, the tendencies having a negative impact on the Hungarian economy became more pronounced. Hungarian exports continually diminished while imports kept increasing every year. As a result, the balance of commodity trade has become one of the most serious problems in the economic and political relations between the two countries.

### **New tendencies in the Japanese research and development**

*Gábor Bakos*

Economic growth has slowed down in Japan, industry has started to emigrate and, with it, also the resettlement of R & D abroad has started, while the international competitiveness of research is also deteriorating. In the new state of “mature” development R & D is expected to accelerate development and to provide security and welfare for citizens. For the time being, the R & D data do not reflect any substantial change: under the impact of recession the earlier fast growth of research outlays has halted and, because of the expected slow growth until the turn of the millennium, stagnation might get protracted. The government, however, continues to increase research inputs in spite of the narrowing budget resources, because it considers this to be a pledge of the future. Beyond this, it helps the inflow of research results into production by making cooperation more flexible between the state research institutions and the private sector.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, October 1997**

**C O N T E N T S**

*Ádám Török*: What is an export-oriented economic policy good for? ..... 821  
*Zsuzsa Dániel*: Housing subsidies and social redistribution ..... 848  
*Mrs. Hajna Lőrinc-Istvánffy*: Theoretical background of some practical  
problems: The EMU at work ..... 878

**WORKSHOP**

*Sándor Réthi*: Hungarian-Russian trade between 1992-1996 as reflected  
by the economic performances of the two countries ..... 896

**REVIEW**

*Gábor Bakos*: New tendencies in the Japanese R & D ..... 916  
English abstracts of the articles ..... 935

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

A nyomtatást és a kötésmunkákat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921.)



ÁLLAMI  
PRIVATIZÁCIÓS ÉS  
VAGYONKEZELŐ RT.

**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883 76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedüs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matiscsák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagyimihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 17.	Bereczné Apli Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Bathányi u. 62.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Fölkl Ottóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlínkáné Farkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
Somogy	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyar. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sorényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amásztó Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granoviter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666 94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 600
	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Balaton Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaezerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015 92/330 015

# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. NOVEMBER

Andorka Rudolf  
(1931–1997)

**KORNAI JÁNOS**

Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát

**BALÁZS PÉTER**

Integrációs „csapdák” az Európai Unió  
és Kelet-Közép-Európa kapcsolatában

**NAGY ANDRÁS**

Az Európa és Kelet-Ázsia közötti kereskedelem elemzése  
1955–1993-as adatok kereskedelemáramlás modellje alapján

**TÍMÁR JÁNOS**

A munkaerőpiac változásai 1997 és 2002 között

**CSABA LÁSZLÓ**

Tranzitológia és/vagy közgazdaságtan

**ÁRVA LÁSZLÓ**

Külföldi működőtőke, hazai beszállítói kapcsolatok,  
külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

---

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. november**

**TARTALOM**

Andorka Rudolfra emlékezve ( <i>Szelényi Iván</i> ) .....	937
<i>Kornai János</i> : Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát .....	940
<i>Balázs Péter</i> : Integrációs „csapdák” az Európai Unió és Kelet-Közép-Európa kapcsolatában .....	954
<i>Nagy András</i> : Az Európa és Kelet-Ázsia közötti kereskedelem elemzése 1955–1993-as adatok kereskedelemlámlás modellje alapján .....	970
<i>Tímár János</i> : A munkaerőpiac változásai 1997 és 2002 között .....	987

**TÁJÉKOZÓDÁS**

<i>Csaba László</i> : Transzitológia és/vagy közgazdaságtan .....	1000
---	------

**SZEMLE**

<i>Árva László</i> : Külföldi működőtőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer .....	1007
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	1019

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Típoográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

## Andorka Rudolfra emlékezve

Valamikor 1962-ben vagy 1963-ban találkoztam először Rudival. Akkoriban a KSH könyvtárában voltam a külföldi folyóirattár őre, s az én dolgom volt az is, hogy fordítót találjak, ha valamelyik érdekesebbnek ígérkező cikket magyarra akartuk lefordíttatni. Rudi 56-os dolgaiért néhány hónapot börtönben töltött, s így a hatvanas évek elején még nem adtak neki semmiféle értelmiségi állást, sőt még azt sem engedték meg neki, hogy utolsó vizsgáját a jogi karon letehesse, s így a diplomáját megszerezhesse. Sok nyelven olvasott, így sok más ötvenhatoshoz hasonlóan, fordításból élt meg. Már nem emlékszem ki tanácsolta neki, hogy hozzám jöjjön, vagy ki ajánlotta őt nekem, de annyi biztos, hogy hamarosan a legtöbbet foglalkoztatott fordítóink közé tartozott. A leglehetőlenebb határidőkre vállalt szinte bármilyen munkát, s mindig pontosan szállított.

Hamarosan jó barátságba keveredtünk. Akkoriban – egy vagy két évig – talán nem is voltam senkivel közelebbi barátságban, mint vele. A Gellért-hegy oldalán épített házat magának, s gyakran megfordultunk náluk. Az Andorka-ház a pesti értelmiség, különösen az ötvenhatos értelmiség fontos találkozóhelye volt. Itt ismerkedtem meg Donáth Ferencsel, Tánczos Gáborral, Forintos Györggyel, Örkény Istvánnal, Eörsi Pistával, Gyurkó Lacival. A börtönből szabadulók a szabadulásuk után szinte heteken belül megjelentek az épp soron következő összejövetelen ... Érdekes, ígéretes idők voltak. Érelődőben volt a „kiegyezés”, a kádárizmus posztsztálinista fordulata. Az 1964–1965 körüli nagy politikai változás előszelét már érezni lehetett, de a magyar értelmiség első nagy szakadása – a kádári kiegyezést aktívan támogatók és a passzív ellenállás pozícióit megőrzők, vagy legalábbis aktív politikai szerepet nem vállalók különválása – még nem történt meg.

A KSH könyvtárának az igazgatója azokban az években Dányi Dezső volt. A könyvtárat a hivatal többnyire „büntetés századnak” tekintette, azokat dugták el ide, akik valami bajba keveredtek – elbocsátani ugyan nem akarták őket, de a hivatal nyilvánosságából mégis el kellett őket távolítani. Dányi jó szemmel felismerte, hogy ez a könyvtár számára a „lehetőségek ablakát” nyitja meg, a személyzeti osztály elnőzőjével szemben, tehát fel tud venni érdekes embereket, akik máshol nem juthatnak álláshoz. Andorkát bemutattam Dányinak, s nem kellett sokat győzködnöm, hogy Rudinak állást kell ajánlania. Így került Andorka a KSH könyvtárába (akkoriban lett hasonló módon kollégánk a börtönből éppen szabaduló Bibó Pista is – úgyhogy egész jó társaság gyűlt össze a Keleti Károly utca 5-7. alagsorában). Andorka nem sokáig volt azonban könyvtáros. Szabadi Egon, a társadalomstatisztikai főosztály akkori vezetője, akinek igen jó szeme volt a tehetségek felismerésére, hónapokon belül „átemelte” Rudit a könyvtárból a hivatalba, s ettől az időponttól indult el Andorka töretlen társadalomtudományi karrierje. Emelkedett a hivatali ranglétrán, majd tanszékvezető egyetemi tanár lett a közgazdasági egyetemen. Ahhoz azonban, hogy akadémikus és rektor legyen és Széchenyi-díjat kaphasson, valószínűleg meg kellett történnie a rendszerváltásnak. 1964 után életünk útjai különváltak. 1964 és 1989 között alig emlékszem arra, hogy találkoztunk volna, de tudományos munkásságát nagy figyelemmel követtem.

Munkásságát lehetetlen egy rövid nekrológban összefoglalni. Hangyaszorgalommal

dolgozott, s három évtizeden keresztül ontotta magából a publikációkat. Nemcsak a magyar szociológiában, hanem a magyar társadalomtudományban sem ismerek senkit, aki ennyi területen dolgozott, ilyen sokat publikált volna. Első könyve még ökonometriai irodalomismertetés volt: jórészt fordítói munkássága során megismert irodalom bemutatása magyar nyelven. A KSH-ba kerülve, Kemény Istvánnal együtt bekapcsolódott a magyar szociológia akkori legrangosabb, a nemzetközi szociológiában is példaértékűnek tartott, Ferge Zsuzsa által kezdeményezett vizsgálatsorozatába, a társadalmi rétegződés és mobilitás kutatásába (az első ilyen felmérésre 1962-ben került sor). Ferge a KSH-ból átkerült a Magyar Tudományos Akadémia kutatócsoportjába, s az 1972-es és 1982-es társadalmi rétegződés és mobilitás vizsgálatát már Andorka irányította.

Nehéz azonban a szociológiának vagy a demográfiának olyan területét megnevezni, amelynek a bibliográfiájából hiányozna Andorka Rudolf neve. Publikált a deviancia, főként az alkoholizmus kérdéseiről, foglalkozott történeti demográfiával, figyelmet keltettek az abortusszal s általában a népmozgalmi statisztikával kapcsolatos írásai, írt gazdaság-szociológiáról, családról, életmódról, időmérlegről, választói magatartásról, szegénységről, de még vallásszociológiáról is. Ő alkotta meg a szociológia legkorszerűbb magyar nyelvű egyetemi tankönyvét is – annak legutolsó változatát már nagybetegen írta meg.

E szerteágazó munkásságon belül a legrangosabb, megítélésem szerint, a társadalmi mobilitással kapcsolatos tevékenysége. Ha gazdag és hosszú bibliográfiájából ki kellene emelnem a legfontosabb művét, akkor az az 1982-ben megjelent *A társadalmi mobilitás változásai Magyarországon* című monográfiája lenne. Andorka rétegződéssel és mobilitással foglalkozó műveit egyébként a nemzetközi szociológiai irodalom is számon tartja és nagyra értékeli. A hetvenes-nyolcvanas években a mobilitáskutatás legnagyobb vitája egyrészt Goldthorpe, másrészt Hauser, Featherman és Jones között zajlott. Míg Goldthorpe korai munkássága során úgy vélte, hogy a mobilitás jellege és mértéke korszakonként és országonként változik, Hauser, Featherman és Jones provokatív tézise a stratifikációs rendszerek és mobilitási rezsimek folytonosságát hangsúlyozta. Andorka munkássága, a magyar társadalom második világháború utáni szerkezetváltozásairól a legnagyobb pontossággal beszámoló adatai azért keltettek oly nagy figyelmet, mert első alkalommal jelezték nagy adatbázison, hogy az államszocializmus társadalmi különbségek megszüntetésére, a mobilitás gyorsítására, a rétegek közötti iskolai végzettségbeli különbségek kiegyenlítésére irányuló törekvései nem voltak különösebben sikeresek. Nagy leegyszerűsítéssel tehát azt mondtam, hogy a hetvenes-nyolcvanas évek nagy vitájában Andorka Hauser és szerzőtársainak az oldalán találta magát, s e vitához perdöntő fontosságúnak tűnő adatokat szolgáltatott.

Nagy hibát követnénk el azonban, ha Andorka Rudolf munkásságának tudományos jelentőségét csak azzal próbálnánk mérni, hogy milyen új felismeréssel járult hozzá a társadalomtudományi ismereteinkhez. Andorka egy új társadalomtudományi habitust képviselt – a magyar szociológián belül talán senki sem tette ezt olyan következetességgel, mint ő. Andorka Rudolf Magyarországon az empirikus szociológia, a politikai-ideológiai értékítéleteket és a társadalmi tények objektív leírását egymástól a leghatározottabban elválasztó társadalomtudomány úttörője volt. A hetvenes évek végétől a nyolcvanas évek elejétől – Kolosi Tamással szoros együttműködésben – elmúlhatatlan érdemeket szerzett abban, hogy a szociológiából objektív, a módszertani fegyelem szigorú szabályait követő tudomány legyen.

A politika és a tudomány, az értékelés és objektív elemzés következetes szétválasztása Andorka Rudolf számára nem politikai manőver volt, hanem tudományos hitvallás. Nem pusztán arról volt szó, hogy egy származásánál és alkatánál fogva inkább a konzervatív-keresztény, mintsem a baloldali, szocialista értékekhez vonzó ember úgy próbálja túlélni az államszocializmust, hogy az „objektivitás” ideológiája mögé rejtőzködik. 1990-

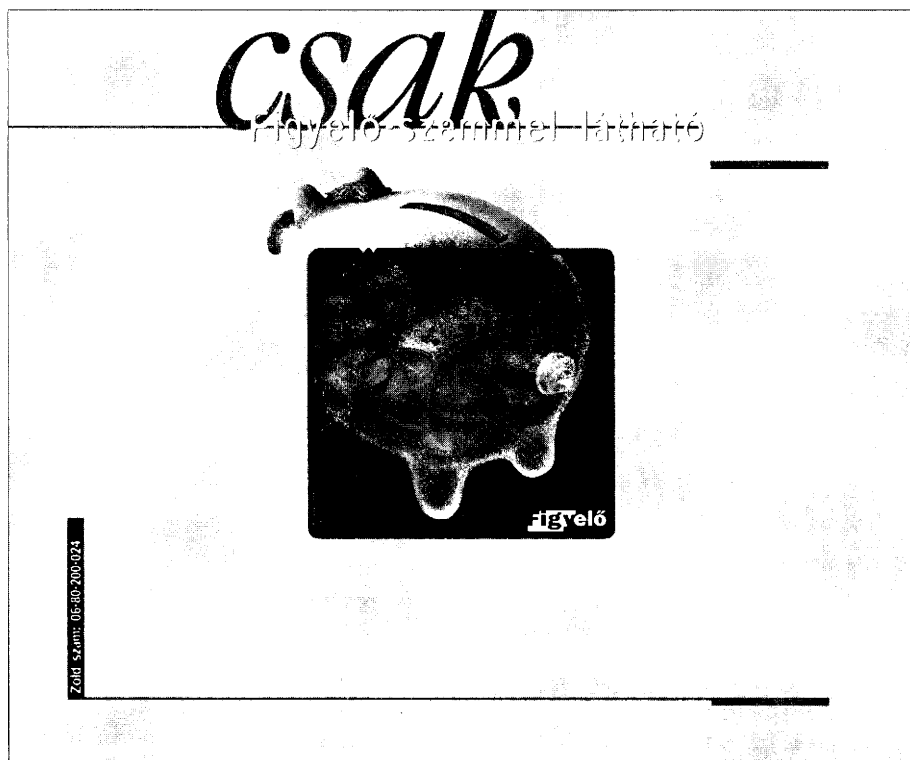


ben Andorka számára megnyílt a politikai karrier lehetősége. Antall József nemcsak osztálytársa volt, de származásuk, értékrendjük is összekötötte sorsukat. Mindkettőjük édesapja a Horthy-korszak jelentős nemzeti-liberális politikusa volt, mindkettőjüknek sikerült az államszocializmust úgy átélniük, hogy sem a marxizmus, sem a szocializmus eszmerendszerének semmiféle számottevő engedményt nem kellett tenniük. Mindketten következetesen őriztek magukban egy nemzeti, konzervatív, keresztény értékrendszert. Andorka előtt nyitott volt tehát az út bármiféle politikai pozíció felé.

1990 óta újra gyakrabban találkoztunk. Néha elhívott sétálni a budai hegyekbe, vagy felugrottam hozzá Ady Endre utcai lakására délutáni teára – időnként említette, hogy éppen milyen stallummal próbálják kísérteni. Meg se fordult azonban a fejében, hogy társadalomkutatói szerepét politikaira váltsa, arra is úgy kellett rábeszélni, hogy vállaljon tudományszervezői funkciót – például a Közgazdaságtudományi Egyetem rektori posztját vagy az OTKA irányítását. De nemcsak politikai állást nem vállalt 1989 után, hanem következetesen törekedett arra is, hogy továbbra is különválassa tudományos elemzését és politikai nézeteit. Nemcsak politikai állást nem vállalt, de annak a kísértésnek is ellenállt, hogy szociológusi szerepét átváltsa a középjobb főideológusi pozíciójára.

Andorka józan, megfontolt ember volt. Nem ment fejjel a falnak, képes volt kompromisszumra, de kompromisszumokat úgy kötött, hogy értékeit és elveit nem áldozta fel. Felelősségteljesen élt, védte s gondozta szakmáját, védte és támogatta kollegáit, akik az igazgatása alatt álló intézményben dolgoztak. Halálával egy szorgalmas, nagy tudású kutatót, áldozatos, felelősségteljes tudományszervezőt, értékeihez és elveihez hű embert veszített el a magyar társadalomtudomány.

Szelényi Iván



KORNAI JÁNOS

## Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát

---

A cikket a szerző a *Palgrave* enciklopédia felkérésére írta. Amennyiben a tartósan veszteséges vállalatokat, amelyeknek a piac belső szabályosságai szerint tönkre kellene menniük, rendszeresen kimentik, úgy a vállalatok költségvetési korlátja felpuhul. A puha költségvetési korlát jelensége mögött egy dinamikus elkötelezettségi és szavahihetőségi dilemma húzódik meg. Az állam kijelentéseiben elkötelezi magát, hogy a veszteséges vállalatot nem menti ki, de bizonyos körülmények között képtelen megtartani a szavát.

A cikk hangsúlyozza, hogy noha a puha költségvetési korlát jelensége a szocialista és a posztoszocialista gazdaságban mutatkozik meg a legélesebben, eléggé elterjedt az érett kapitalista piacgazdaság egyes szféráiban is.

A puha költségvetési korlát gyengíti a piaci ösztönzést, kontraszelekcióhoz vezet, tompítja az ár- és költségérzékenységet, koordinációs zavarokat okoz, ártalmas monetáris s fiskális hatásokkal jár, és a kereslet elszaladását idézi elő.

A tanulmány áttekintést ad a puha költségvetési korlát széles körű és sokoldalú elméleti és empirikus irodalmáról, elemzi a jelenséget kiváltó politikai, társadalmi és gazdasági okokat, majd levonja az elmélet által sugallt gazdaságpolitikai következtetéseket. A posztoszocialista átmenet korszakában különleges jelentősége van a költségvetési korlát megkeményítésének; ez a reformfolyamat előrehaladásának egyik fokmérője.\*

---

A piacgazdaság zavartalan működésének egyik feltétele a pénzügyi fegyelem. Ez négy egyszerű szabály kikényszerítését foglalja magában. 1. Vevő: teljesítsd az adásvételi szerződést, és fizess a megvásárolt áruért! 2. Adós: teljesítsd a hitelszerződésed, és fi-

---

\* A nemzetközileg legismertebb közgazdaságtudományi enciklopédiasorozat, a *New Palgrave*, amely a Macmillan Kiadó (London) gondozásában jelenik meg, 1998-ban újabb háromkötetes művel gazdagodik. Az új lexikon címe: *Dictionary of Economics and the Law* (A közgazdaságtan és a jog szótára), szerkesztője: R. Newman professzor a lexikon címszavai közé felvette a puha költségvetési korlát elméletét, és a róla szóló összefoglaló cikk megírására a szerzőt kérte fel. A lexikonban a címszó pontos szövege a következő: *Legal Obligation, Non-compliance and Soft Budget Constraint* (Törvényi kötelezettség, nemteljesítés és puha költségvetési korlát).

Az alábbiakban teljes terjedelemben közöljük a lexikon számára írott tanulmányt. A lexikonban megjelenő angol fordítás, terjedelmi korlátok miatt, a magyar szöveghez képest némileg rövidített formában jelenik majd meg.

Köszönetemet fejezem ki a *Palgrave* Lexikon szerkesztőjének és kiadójának, hogy hozzájárultak a magyar szöveg publikálásához, és az Országos Kutatási Alapnak kutatásaim támogatásáért (OTKA 018280). Hálás vagyok *Gerard Roland* professzornak az első fogalmazványhoz fűzött hasznos megjegyzéseiért és *Parti Juliannának* a tanulmány szerkesztésében adott értékes segítségéért.

zesd vissza az adósságod! 3. Adófizető: fizessd meg az adódat! 4. Vállalat: fedezd költségeidet a bevételeidből!

Az első három követelmény teljesítése konszolidált piacgazdaságban törvényes kötelezettség. A negyedik követelmény teljesülését a magántulajdonon alapuló gazdaság természete kényszeríti ki; a tartós veszteség előbb-utóbb a vállalat tönkremeneteléhez, az üzleti életből való kiválásához vezet.

Minden valóságos gazdaságban előfordul, hogy megsértik a pénzügyi fegyelem követelményeit. A követelmények megsértésének sajátos esetét nevezzük a *puha költségvetési korlát* szindrómájának.

### Fogalmi tisztázás

A fogalom, amelyet a jelen írás szerzője alakított ki (lásd *Kornai* [1979], [1980], [1986]), a háztartás mikroökonómiai elméletéből származik. Gondoljunk egy vállalat gazdálkodására, és tekintsünk el egy pillanatra a hitel lehetőségétől! A statikus modell keretei között a vállalat összes költsége, akár csak a standard mikroökonómiai modellben a háztartás összes költsége, nem lépheti túl a költségvetési korlátot, azaz a rendelkezésére álló pénzkészletet. Nevezzük ezt a tiszta esetet, amelyben a korlát valóban effektív, a vállalat *kemény* költségvetési korlátjának!

A valóságos gazdaságban természetesen az időben lezajló folyamatok mennek végbe, és létezik hitel. Most már az intertemporális költségvetési korlátról szólván, akkor beszélhetünk kemény korlátról, ha a vállalat költési folyama, beleértve az adósságszolgálatot, nem lépi túl tartósan a jövedelmi folyamatot, beleértve a felvett hiteleket.

Gondoljunk most át azt a helyzetet, amelyben a kemény költségvetési korlátra vonatkozó feltétel, és egyúttal a pénzügyi fegyelem 4. szabálya nem teljesül! A vállalat költési folyama, hosszabb időszakot tekintve, túllépi a jövedelmi folyamatot, azaz a vállalat tartósan veszteséges. Ennek elkerülhetetlen kísérőjelensége az, hogy a vállalat nem tudja teljesíteni különböző fizetési kötelezettségeit, azaz megsérti a pénzügyi fegyelem 1., 2. és 3. szabályát. Például nem fizet a megrendelt és leszállított áruért, nem fizeti meg a bért a megdolgozott munkáért, nem fizeti meg az esedékes hiteltörlesztést és kamatot, vagy nem fizeti meg az esedékes adót, vagy egyszerre többet is elkövet e szabálysértések közül. Minden ilyen mulasztás kényszerhitelezést implikál – az, akinek fizetség járna, nem önkéntesen, hanem saját akarata ellenére hitelt nyújt a vállalatnak.

Ezek után két eset lehetséges. A piac belső szabályosságai azt követelnék meg, hogy a tartósan veszteséges vállalat megszűnjön létezni. A veszteséget a felszámolás konkrét körülményeitől – például jogi rendezésétől – függő megoszlásban viselik a vállalat tulajdonosai és kényszerhitelezői.

Ám létezik egy másik eset is: a vállalatot *kimentik*. Akár úgy, hogy egyik-másik kényszerhitelező belenyugszik az adósságba, elengedi azt, vagy eltűri a késedelmes visszafizetést. A pénzügyi fegyelem megsértője és a sértett fél kollaborál. Vagy valamely intézmény (például az állam) aktív segítséget ad (például költségvetési támogatás formájában). A kimentés biztosítja, hogy a vállalat túléli a tartós veszteséget és fizetőképzetlenségét. A kimentés *puhítja* a költségvetési korlátot.

A fogalom megvilágításához szükséges néhány kiegészítő megjegyzés.

Nincs értelme puha költségvetési korlátról beszélni, ha csak egyetlen vállalatot tartunk szem előtt, és annak is csupán egyetlen időszakbeli működését vizsgáljuk. Az a helyzet, amelyben egy vállalat veszteségesé vált, és történetesen egyetlenegyszer kimentették, nem jogosít fel arra a kijelentésre, hogy a költségvetési korlát puha volt. *Puha* költségvetési korlátról csak akkor jogosult beszélni, ha a kimentés a vállalatok egy egész csoport-

jánál elég gyakran, hosszabb időszakon át újra és újra bekövetkezik, ha bekövetkezése előrelátható, és ha a kimentésre vonatkozó kollektív tapasztalat már beépült a vállalati vezetés várakozásába. A puha költségvetési korlát szindrómája nem „pénzügyi” jelenség, hanem a vállalat *magatartási szabályossága*, a vállalati várakozás egy sajátos attribútuma, a vállalat és a kimentő intézmény közötti sajátos társadalmi viszony.

A puha költségvetési korlát jelensége mögött végeredményben egy dinamikus elkötelezettségi és szavahihetőségi dilemma húzódik meg. Erről később még részletesebben lesz szó. Az állam (vagy más kimentő intézmény) tulajdonképpen szeretné arra készíteni a vállalatot, hogy saját jövedelméből fedezze kiadásait. Ezért kijelentéseiben elkötelezi magát, hogy nem fogja kimenteni. Mégis, bizonyos körülmények között képtelen betartani ezt az elkötelezettséget. Márpedig ha ez gyakran így történik, akkor az elkötelezettség (nem lesz kimentés!) nem hihető.

A vállalati költségvetési korlát szorossága nem dichotom változó. A tökéletes keménység és puhaság a két extrém végpont; a kettő között kontinuum van. A keménység–puhaság foka a várakozás bizonyosságát fejezi ki, más szóval azt, hogy milyen szubjektív valószínűséggel számít a pénzügyi fegyelem megsértésének eltérésére és kimentésre a vállalat.

A puha költségvetési korlát szindrómájának alaposabb megértését elősegíti a korlát puhítására szolgáló eszközök áttekintése. Maradjunk továbbra is a vállalat vizsgálatánál, és szorítkozzunk azokra az esetekre, amikor az állam, illetve annak valamelyik intézménye tartja kezében az eszközöket!

Az irodalomban leggyakrabban említett és valóban a leginkább szembetűnő első eszköz a költségvetési támogatás, amely a vállalat veszteségét kipótolja.

Tulajdonképpen ezzel egyenértékű, de kevésbé szembeötlő a második eszköz, az adózatásban nyújtott kedvezmény. Ennek több változata lehetséges. Magát az adókulcsot nem egyöntetűen állapítják meg, hanem mintegy hozzászabják a kisegítendő szektor vagy iparág jövedelmezőségi helyzetéhez. Vagy az adókulcs egyöntetű ugyan, de mód van kivételek engedélyezésére. Vagy egyszerűen eltűrik azt, hogy a vállalat megszegje a 3. szabályt, azaz ne fizesse meg az előírt határidőre az adót. Utóbbival kapcsolatban nem arról a helyzetről van szó, amelyben az adóköteles vállalat törvényes kibúvót talál, vagy a törvényt megszegve adócsalást követ el, s az adóhatóság ezt nem veszi észre. A puha költségvetési korlát jelenségeinek körébe az a szituáció tartozik, amelyben az adóhatóság, a vállalat hallgatólagos cinkosaként, tudván tudva szemet huny a törvény megsértése fölött, mert nem kívánja azt, hogy a vállalat az adóteher súlya alatt összeroppanjon.

Az instrumentumok egy harmadik kategóriája a hitelezéssel kapcsolatos. Szorítkozzunk egyelőre arra az esetre, amikor a bank állami tulajdonban van, és a kormány pénzügyi apparátusának irányítása alatt áll! A költségvetési korlát felpuhul, ha az állami bank a hitel nyújtásakor nem alkalmaz szigorú, prudens kritériumokat; teljesíti a hitelkérelmet, noha tudja, hogy az adós nem lesz képes teljesíteni kötelezettségét. Sokszor éppen az ilyen hitel jelenti azt a mentőkötelet, amelynek segítségével az állam kimenti a bajban lévő vállalatot. A puhítás végbemehet a törlesztés és a kamat fizetésének, illetve az adósság végleges visszafizetésének esedékességekor. A pénzügyi fegyelem 2. szabályának megsértése, a hitelszerződés nemteljesítésének eltérése ideiglenesen csökkenti a vállalat fizetési gondjait. A puha költségvetési korlát szindrómájának a hitelrendszeren belül alkalmazott instrumentumai sokkal kevésbé szembetűnők, mint a fiskális eszközök. Ezért sokkal makacsabban életben maradnak olyan környezetben is, amely fellép a költségvetési korlát puhítása ellen.

Végül az instrumentumok egy negyedik kategóriája ott alkalmazható, ahol az árát adminisztratív hatóság írja elő. Intuitíve érzékelhető a különbség a puha és a kemény adminisztratív ár között. Előbbi passzívan hozzáigazodik a mindenkori költségekhez, például egy mechanikus „cost-plus” formula alapján. Mintegy szentesíti a tényleges költ-

segeket, még ha azok inefficiens gazdálkodás következtében alakultak is ki. Utóbbi viszont erőfeszítést követel a vállalatától, amely csak akkor tud nyereséget elérni az adminisztratív módon rögzített ár mellett, ha takarékosan és hatékonyan termel. Könnyebb persze keményebb árat megszabni, ha arra van valamilyen támpont, például az országon belül működő hatékonyabb vállalatok költségszintje, a külkereskedelmi forgalomba kerülő termék esetén a külföldi ár stb. A felpuhulás veszélye nagyobb akkor, ha országos monopóliummal rendelkezik a kibocsátó, vagy ha a termék vagy szolgáltatás nem kerül nemzetközi kereskedelmi forgalomba.

A szindróma egyik kísérőjelensége az alkudozás. A szerződésben előírt fizetési kötelezettség vagy a törvényben megszabott adózási kötelezettség nem abszolút parancs, hanem alku tárgyává válik. A vállalat panaszkodik és szánalmat kelt, vagy nyomást próbál gyakorolni, fenyegetőzik és zsarol. A másik oldalon pedig az az intézmény, amely végül is az engedményt teszi vagy a kimentést kezdeményezi, esetleg ellenáll, kéreti magát, csak félig tűri el a fegyelemsértést. Az alku kimenetele az erőviszonyoktól függ.

Az alku egy része *ex ante* megy végbe. Nem is keletkezik veszteség a vállalatnál, mert eleve úgy szabták meg az iparágra kivetett adót, hogy az megkímélje ettől a kellemetlenségtől. Vagy még mielőtt a veszteség jelentkezett volna a vállalat mérlegében, egy különösen kedvező hitellel előre megkönnyítették a dolgát. Az alku másik része *ex post* zajlik le. A veszteség már bekövetkezett, és ekkor kérik-követelik a segítséget.

A puha költségvetési korlát fogalmáról vita folyt az irodalomban; több szerző módosításokat javasolt, illetve megkísérelte a jelenséget részjelenségekre felbontani (lásd *Soós* [1985], *Gomulka* [1986], *Szabó* [1988], *Rawski* [1997]). Am a széles körű elméleti, empirikus és gazdaságpolitikai irodalom a fentiekben körvonalazott fogalmi keretet vette át; a jelen írás hátralévő része is ebben az értelemben használja a puha költségvetési korlát fogalmát.

### A jelenség kerete: vertikális reláció

A piac tranzakciói két egyenrangú partner, az eladó és a vevő horizontális kapcsolataiban valósulnak meg. Nincsen alá-fölérendeltségi viszony, hanem horizontálisan áramlik az információ, az eladó által átadott termék vagy szolgáltatás és a vevő által adott fizetség. A puha költségvetési korlát jelensége ott léphet fel, ahol a horizontális viszony mellett, arra ráépülve vagy ahelyett vertikális kapcsolat, alá-fölérendeltségi viszony áll fenn. Nyilvánvaló ez a viszonylat a szocialista rendszeren belül az állam és az állami vállalat között. (Szocialista rendszeren ebben az írásban az a tényleges történelmi formáció értendő, amely évtizedeken át számos országban, köztük a Szovjetunióban és a legtöbb kelet-európai országban létezett, és amelyet más írások „kommunista rendszernek” vagy „Szovjet típusú gazdaságnak” neveznek.) A szocialista rendszerben az állam mint tulajdonos és mint a parancsgazdaság működésének fő koordinátora „felette áll” a vállalatnak.

Ezen a vertikális viszonylaton belül az állami vállalat vezetése körülhatárolt, részleges önállósággal rendelkezik; a felettes intézmények nem írják elő aprólékos részletességgel minden tevékenységét. A vállalat részleges önállósága elismertetik azáltal is, hogy a szocialista rendszer hivatalos doktrínái tulajdonképpen előírják a jövedelmezőség elvét, azaz a pénzügyi fegyelem 4. szabályát: a vállalati jövedelem fedezze a kiadásokat. Az elvet azonban nem valósítják meg, a puha költségvetési korlát szindrómája teljesen áthatja az állam és az állami vállalat közti viszonyt.

A puha költségvetési korláttal foglalkozó irodalom főképpen a jelenségnek ezzel a körével foglalkozik. A kutatók azonban kezdettől fogva felismerték, hogy a jelenség

sokkal általánosabb – és ha szórványosan is –, de megjelenik más rendszerekben is. (Lásd erről például *Kornai* [1980], [1986], *Dewatripont–Tirole* [1996], *Rawski* [1997].) Az alábbiakban felsorolunk néhány további, nem rendszerspecifikus (azaz akár a kapitalista, akár a szocialista rendszer keretei között megvalósuló) viszonylatot, amelyben ugyancsak mutatkoznak a puha költségvetési korlát jelenségei. Mindegyik esetben vertikális kapcsolatról van szó, s ezért azt adjuk meg: ki van „felül” és ki van „alul”. Aki felül van, az tűri el a nemteljesítést vagy kezdeményezi a kimentést; aki alul van, az sérti meg a szabályt, illetve az a kimentés kedvezményezettje. Lássuk a tipikus eseteket:

- felül: az állam, alul: termelővállalatok (például hanyatló iparágak); a vállalatok lehetnek akár állami, akár magántulajdonban;

- felül: az állam, alul: állami támogatással megvalósuló beruházási projektumok;

- felül: az állam, alul: bankok. Ezek lehetnek akár állami, akár magántulajdonban;

- felül: az állam, alul: költségvetésen kívüli nonprofit intézmények (például a társadalombiztosítás);

- felül: a központi kormány, alul: helyi kormányzatok (*Qian–Roland* [1996]);

- felül: hitelmonopóliummal rendelkező bank, alul: adósok (*Dewatripont–Maskin* [1995]).

A felsorolás legtöbb tételénél az állam van „felül”. Ez azonban nem okvetlenül szükséges, amint azt az utolsó tétel is szemlélteti.

A puha költségvetési korlát fogalma tovább tágítható. Sok szempontból rokon jelenségek mutatkozhatnak például egy nagy vállalatkonglomerátum központjának és tagvállalatainak kapcsolatában. Egy másik példa az olyan adósságválság kezelése, amely egyszerre több országot is érint. Ilyenkor a nemzetközi pénzügyi közösség (nemzetközi pénzügyi intézmények, nagy bankok, esetleg a hitelező országok kormányai) vannak felül, és a kimentést igénylő országok vannak alul.

A további fejtegetések főképpen azokra a szférákra szorítkoznak, amelyek vizsgálatára a fogalmi és elemzési apparátus eredetileg létrejött, nevezetesen az állam és a tőle bizonyos fokig függő alsóbb fokú szervezetek, elsősorban a vállalatok közötti kapcsolatokra.

### A szindróma hatásai

*A piaci ösztönzés gyengülése, kontraszelekció.* A standard mikroökonómiai elméletben nagy szerepet játszik az a felismerés, hogy a vállalat a nyereség maximalizálására törekszik, mert éppen ez az az érdekelttség, amely a hatékony cselekvés felé tereli. A puha költségvetési korlát elmélete ehhez egy további dimenziót ad hozzá. Az is erősen hat a vállalat viselkedésére, milyen intenzitással törekszik erre: lanyhán vagy erőteljesen. A zavartalanul működő piaci mechanizmus és verseny természetes szelekciót hajt végre, amikor exitre kényszeríti azokat a vállalatokat, amelyek nem tudják jövedelmükből fedezni kiadásukat. Kemény költségvetési korlát esetén a nyereségesség élet-halál kérdése. Ha viszont a vállalat költségvetési korlátja puha, és ily módon túlélése garantált, akkor a vállalat törekvése a nyereség növelésére lanyhább lesz, hiszen kevésbé kell törekednie arra, hogy életben maradjon.

A gazdaság hatékony működéséhez a pozitív és negatív ösztönzők, a jutalmak és büntetések komplex rendszerére van szükség. A puha költségvetési korlát szindrómája legyengíti az egyik legfontosabb piaci büntetést, a tartós veszteség és a fizetőképtelenség miatt bekövetkező szervezeti halált. A puha költségvetési korlát elmélete ezen a ponton kiegészíti a Schumpeter vállalkozáselmélete nyomán kibontakozott irodalmat. *Schumpeter* ([1911], [1968], [1942]) felhívta a figyelmet a kreatív destrukció folyamatára. Az irodalom sokat foglalkozik a folyamat kreatív oldalával, a vállalkozás és a versenybe való

belépés szabadságával, a verseny formáival és feltételeivel, valamint az innovációval. Schumpeter vállalkozója új termékeket, új technológiákat, új szervezési formákat vezet be, új piacokat hódít meg. A puha költségvetési korlát elmélete a folyamat destruktív oldalát veszi szemügyre. A költségvetési korlát felpuhulása akadályokat gördít a destrukció elé ott, ahol ezt a piaci szelekció megvalósítaná. A Schumpeter által kiemelt jelenségekkel szimmetrikusan a puha költségvetési korlát jelensége konzerválja a régi terméket, a régi technológiát, a régi szervezési formát, a ragaszkodást a régi piachoz – ott is, ahol már mindezeket újjakkal kellett volna felváltani. Az elimináció akadályozásával tartósan leköt olyan erőforrásokat, amelyeket a piaci szelekció új, hatékonyabb felhasználás céljaira szabadítana fel. A szocialista rendszer alacsony hatékonyságának éppen az az egyik fő magyarázata, hogy a puha költségvetési korlát szindrómája életben tartotta az elavult vállalatokat.

A puha költségvetési korlát szindrómája nemcsak az exit révén megvalósuló utólagos szelekciót gyengíti, hanem előzetesen is kontraszelekciót hoz létre. A belépéskor (új vállalat létrejöttékor vagy egy új beruházási projektum pénzügyi forrásainak megszerzésékor) a kezdeményező vállalkozó kevésbé fél a kockázattól, és kész kedvezőtlen várható költségek esetén is belefogni az akcióba, mert arra számít: baj esetén kimentik.

Persze, nemcsak a vállalat végső sorsát, életét vagy halálát befolyásolja a költségvetési korlát keménysége-puhasága, hanem a vállalat mindennapos életét is. A puha költségvetési korlát által kifejtett hatás rokon azzal, amit a biztosítás közgazdasági elmélete *erkölcsi kockázatnak* nevez. A puha költségvetési korlát szindrómában az állam (illetve az általánosabb keretben: a „felettes intézmény”) tulajdonképpen egy biztosítóintézet szerepét vállalja, amely kompenzál a veszteségekért. Ettől eltompul a „biztosított” felelősségérzete, kevésbé buzgó a veszteség elhárítására, vagy ha a veszteség már bekövetkezett, annak minimalizálására.

Mindez erős befolyást gyakorol a vállalati vezetők mentalitására és viselkedésére. Fontosabb lehet a kellő összeköttetés azokkal, akik a költségvetési támogatásról, adókedvezményről, puha hitelről és a költségnek utánaengedő adminisztratív árról határoznak, mint a kedvezőbb beszerzésre és marketingre, valamint hatékonyabb termelésre irányuló igyekezet. A puha költségvetési korlát elemzése itt érintkezik a járadékhajhászás elméletével (*Krueger [1974], Tullock [1967]*), ami arra keresi a magyarázatot, hogy a vállalkozó hogyan kívánja felhasználni a politikai szférához és a bürokráciához fűződő kapcsolatait a maga javára, beleértve azt az esetet, amelyben az amúgy is nyereséges vállalat ráadásul járadékot is szerez. A puha költségvetési korlát elmélete *specifikus nézőpontból* vizsgálja a vállalat és az állam kapcsolatát (és ezzel analóg más vertikális kapcsolatokat), amennyiben a veszteség, a fizetőképtelenség, a szervezeti halál és túlélés problémáira és annak valamennyi implikációjára összpontosítja a figyelmet.

*Az ár- és költségérzékenység tompulása.* A szokványos keresleti függvények leírják a vevő eltérő reakcióit a különböző termékek relatív árára. A költségvetési korlát szorossága további dimenziót szolgáltat az árreakció vizsgálatához. Ha a vállalat biztos abban, hogy veszteségeiért kompenzálják, és túlélését nem fenyegeti a fizetőképtelenség, kevésbé ár- és költségérzékeny, azaz kevésbé érzi fontosnak, hogy a relatív ár- és költségváltozásokra a technológia és a termékösszetétel megváltoztatásával reagáljon. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy a puha költségvetési korlát szindrómája rontja a hatékonyságot.

*Koordinációs zavarok, ártalmatlan monetáris és fiskális hatások.* Ha a puha költségvetési korlát jelensége csupán a gazdaság szűk szférájában mutatkozik, akkor esetleg nem jár kumulatív, továbbgyűrűző hatásokkal. Más a helyzet, ha a gazdaság nagy részében eluralkodott – már pedig éppen ez jellemzi a szocialista rendszert, és ez tapasztalható különös élességgel a posztzocialista átmenet egyes időszakaiban is.

A puha költségvetési korlát jelenségének uralkodóvá válása elvezethet a hitelkínálat túlzott expanziójához, többek között a hitel-visszafizetés elmulasztása miatt keletkező

kényszerhitelezés révén. Példaként említhető az ún. *körbetartozás* jelensége, amely számos posztoszocialista országban okoz nagy gondokat. A vállalat veszteséges, és nem tudja megfizetni tartozásait a szállítóinak, köztük a B vállalatnak. Emiatt a B vállalat sem tud fizetni a C vállalatnak és így tovább. Kialakul a teljesítetlen fizetésikötelezettség-halmaz önmagát gerjesztő ördögi köre. E közben az A, B, C ... vállalat nemcsak egymásnak tartozik, hanem képtelen fizetni saját munkásainak, a bankoknak, az adóhivatalnak, a társadalombiztosításnak, a vámhivatalnak és így tovább. Súlyos megpróbáltatás ez az egész bankrendszer és az állami költségvetés számára. Nyomást gyakorol mind a túlzott monetáris expanzió, mind a fiskális deficit irányában (Blejer-Cheasty [1991], Gedeon [1985–1986] és Tyson [1977]). Ha erre a szokásos puhítási instrumentumokkal reagál a kormányzat, és sorra kimenti azokat, akik leginkább bajba kerültek, az rövid távon megakadályozhatja a koordinációs zavar súlyosbodását. Ugyanakkor azt az üzenetet hordozza: nem nagy baj, ha nem fizetsz, majd kimentünk, aminek a hosszú távú nevelő hatása igen kártékony.

Különösen problematikus ezzel kapcsolatban a pénzügyi válságba került nagy bankok kimentése. Ha nem mentik ki őket, az katasztrofális továbbgyűrűző hatásokkal járhat. Viszont ismételt állami megsegítésük, ahogy az több posztoszocialista országban megtörtént, káros jelzést küld a pénzügyi szektornak. Csökkenti a bankok szigorúságát a rossz kockázatot jelentő hitelügyletekkel szemben (Begg-Portes [1993], Berglöf-Roland [1995]).

*A kereslet elszaladása.* Ha egy vevő úgy érzi, nagyobb kockázat nélkül is többet költ lehet, mint amennyit költségvetési korlátja megenged, akkor keresletének nem szab határokat jelenlegi és jövőbeli jövedelme. A puha költségvetési korlát szindrómája tehát a kereslet elszaladását eredményezi. Nem állapítható meg pontosan, hogy a költségvetési korlát milyen mértékű puhulása mekkora kereslettöbbletet generál. A puhulás tendenciát teremt arra, hogy a kereslet elszakadjon a vásárló fizetőképességétől; ezt kívánja érzékelteni a kereslet *elszaladása* kifejezés. Az eltérés mértéke a vevő várakozásától és kockázattól függ. A puha költségvetési korlát jelenségének keresletre gyakorolt hatását elméletileg igazolja Goldfeld-Quandt [1988], [1990], [1993], Kornai-Weibull [1983] és Pun [1995]. Goldfeld és Quandt *Kornai-effektusnak* nevezik a puha költségvetési korlátra adott keresleti reakciót.

Vita folyt arról, vajon ez az effektus jelentős szerepet játszik-e a szocialista rendszerre jellemző krónikus hiány magyarázatában. A hipotézis elvetése mellett érvel például Bajt [1991]. A jelen írás szerzője szemében továbbra is meggyőzőnek tűnik az eredeti hipotézis. Az bizonyára igaz, hogy még olyan rendszerben is, amelyben a puha költségvetési korlát szindrómája uralkodóvá vált a gazdaság nagy részében, a szindróma egymagában még nem *elégészes* feltétele a krónikus hiánygazdaság kialakulásának. Viszont más tényezők mellett ez is a *szükséges* feltételek közé tartozik. (Lásd Kornai [1993a] 11. és 12. fejezet, Qian [1994], Kornai [1994].)

A leginkább megragadható ez a hatás a beruházási döntések körében. A hagyományos piaci gazdaságon belül is megfigyelhető, hogy amennyiben részben vagy egészben állami támogatással valósul meg egy projektum, a tényleges költségek messze túllépik az eredeti költségvetést. Ez a helyzet számos katonai létesítménnyel. A jelenség klasszikus példái a Concorde szuperszonikus repülőgép, valamint a Franciaországot és Angliát összekötő alagút költségtúllépése. Minden ilyen esetben arra számít az, aki a projektumot kezdeményezi és megvalósítja, hogy az állam, ha már elkezdődött az akció, nem hagyhatja azt abba. A szocialista rendszerben jóformán minden beruházásra kiterjed ez a jelenség. A puha költségvetési korlát elégészes magyarázat arra, hogy a beruházási éhség, e gazdasági formáció egyik jellegzetes vonása, megjelenjék. Minden vállalat és minden állami intézmény vezetője beruházni akar, mert azt a pénzügyi kudarc kockázata nélkül teheti meg



(Kornai [1980], Huang [1996]). A szocialista gazdasági rendszerben az állandóan reprodukálódó beruházási éhség az aggregált kereslet elszaladásának egyik fő komponense.

A puha költségvetési korlát jelenségének és a kereslet kapcsolatának fontos elméleti implikációi vannak. A standard egyensúly elmélet hallgatólagosan feltételezi, hogy minden döntéshozónak kemény költségvetési korlátja van. Az a feltételezés, miszerint érvényesül a Say-elv, ekvivalens azzal a feltételezéssel, amely szerint a költségvetési korlát létezik és kemény. Clower fogalmazása szerint a költségvetési korlát nem elszámolási azonosság, hanem racionális magatartási posztulátum; „... egyetlen tranzaktor sem tervezi tudatosan bármilyen árumennyiség vásárlását anélkül, hogy meg ne tervezné: ezt vagy nyereségből, vagy valamilyen más árumennyiség eladásából fogja finanszírozni”. (Clower [1965], Clower–Leijonhufvud [1975], [1981].) Nos, a puha költségvetési korlát szindrómájának fennállása esetén pontosan ezt a posztulátumot sértik meg tömegesen mikroszinten, mégpedig – Clower szavával kifejezve – tudatosan. A beruházások példájánál maradva, a beruházó tudván tudja, hogy a tervezett jövedelemfolyam nem fogja fedezni a tervezett kiadásfolyamot, s mégis nekikezd a beruházásnak. Ezzel olyan megalapozatlan többletkeresleti folyamat gerjeszt, amellyel nem áll szemben az adott árakon többletkínálati folyamat. Amikor azután a megalapozatlanul költekező szervezeteket a költségvetés vagy a bankrendszer kimentí, az végső soron azt jelenti, hogy az egyensúly a fiskális és monetáris rendszer közvetítésével áll helyre. Ez rendszerint inflatorikus úton (nyílt vagy visszaszorított infláció útján) megy végbe.

### Mérés

Ákárcsak sok más komplex társadalmi-gazdasági jelenség, a költségvetési korlát keménysége-puhasága sem mérhető közvetlenül, hanem arra közvetett formában kell következtetni.

A mérés és kvantifikálás egyik lehetséges módja annak megfigyelése, milyen mértékben, illetve milyen gyakorisággal alkalmazzák a különböző puhítási instrumentumokat. Például mekkorák és hogyan oszlanak meg a költségvetési támogatások, mennyire heterogének az adókulcsok, milyen mértékben halmozódnak fel az adótervezések? Vagy milyen a bankok kihelyezett hitelállományának összetétele az adósságszolgálat és a visszafizetés megbízhatósági szempontjából, mekkora a nemteljesítő hitelek részaránya? Hogyan oszlanak meg a hitelek felvevői között a nyereséges és veszteséges vállalatok, vagy még általánosabban: mi a kapcsolat a hitelnyújtás és a vállalat jövedelmezősége között? A banküzlet konzervatív elve szerint annak kell leginkább hitelt adni, aki tulajdonképpen hitel nélkül is működni tudna. Megfigyelhető, vajon érvényesül-e ez az elv. A mérésnek erre a módjára számos példa található az irodalomban; lásd például Kornai–Matits [1987], Raiser [1995], Perkins–Raiser [1995].

A mérés egy másik lehetséges módja a puha költségvetési korlát elsődleges következményeit próbálja számba venni. Másodlagos vagy végkövetkezménynek nevezhetjük – a fenti áttekintés értelmében – a hatékonyság romlását, az ár- és költségérzékenység tompulását, a koordináció zavarait és a kereslet elszaladását. Minden esetben nyitott kérdés marad, hogy ezeknek a végkövetkezményeknek a létrejöttében a puha költségvetési korlát szindrómája mellett milyen egyéb tényezők játszottak szerepet. Viszont eléggé közvetlen a puha költségvetési korlát jelenségének kapcsolata az alábbiakban felsorolandó három elsődleges következménnyel.

1. A vállalat jövedelmezősége és életben maradása közötti kapcsolat szorossága. Az ezzel komplementer kérdés: a vállalat exitje és vesztesége közötti kapcsolat szorossága; a különböző típusú kimentési akciók gyakorisága.

2. A puha költségvetési korlát szindrómájának egyik megnyilvánulási formája a vállalati nyereség bürokratikus redisztribúciója. Különböző csatornákon elveszik a nyereség számottevő részét a nagyobb jövedelmezőséggel működő vállalatoktól, és átadják azoknak, akik kevésbé jövedelmezőek vagy éppenséggel veszteségesek. Ily módon a nyereségek kiegyenlítődne, ami tompítja a nyereség ösztönző hatását. Számszerűen mérhető, milyen mértékű ez a redisztribúció (*Kornai-Matits* [1987], *Schaffer* [1990]).

3. Kemény költségvetési korlát mellett a tartósan nyereséges vállalatnak több esélye van arra, hogy önfinanszírozásra építse a beruházást, s arra is, hogy hosszú lejáratú hitelt kapjon erre a célra. A puhítás tendenciájára utal, ha laza a kapcsolat a tartós jövedelmezőség és a vállalat fejlődése, expanziója, beruházási aktivitása között. Ez is számszerűen megfigyelhető és mérhető jelenség (*Kornai-Matits* [1987], *Perkins-Raiser* [1995]).

A méréssel kapcsolatban sok még a kutatási teendő. Félő, hogy az átfogó és sokoldalú mérést pótolják egy vagy két kiragadott mutatószámmal, például a költségvetési támogatások csökkenésének megfigyelésével. Ez teljesen elhibázott következtetésekhez vezethet. A posztoszocialista átmenet sok országában látványosan csökkent a vállalati szféra fiskális támogatása. Ám megnyugvásra nincs ok; a korlát megkeményedése ennél sokkal kevésbé radikális. A puhítás eszközei közül előtérbe került a puha hitelek nyújtása, továbbá annak eltűrése, hogy a vállalat ne teljesítse esedékes adósságszolgálati és adófizetési kötelezettségét. Nélkülözhetetlen, hogy a puha költségvetési korlát szindrómájának alakulását sokoldalúan, mutatószámok egész együttesével kövessék nyomon.

### A kiváltó okok

Mivel az esetek nagy részében az állam puhítja fel a korlátot, első látásra érthetetlennek tűnik: miért teszi ezt, ha ez árt az államérdeknek?

Sokféle magyarázat látott napvilágot. (A magyarázó elméletek áttekintésére lásd *Dewatripont-Maskin-Roland* [1996] és *Maskin* [1996].) Az elméletek csoportosításának egyik kritériuma az, hogy levezethető-e ez a magatartás *endogén* módon a „felül” lévő, puhító intézmény belső érdekeltiségéből. Avagy *exogén* magyarázat szükséges, mert lényeges vagy talán kulcsszerepet játszik a puhítást végző aktor kapcsolata az öt körülvevő politikai-társadalmi környezettel, illetve a számára kívülről adott gazdasági tényezőkkel?

*Endogén magyarázatok.* Az úttörő munka *Dewatripont-Maskin* [1995] tanulmánya. Annak illusztrálására, hogy miképpen elemezhető a puha költségvetési korlát szindrómája játékelmélet apparátusával, ismertetjük modelljüket. Egy „felül” lévő intézmény (például bank) arról dönt, hogy finanszírozzon-e beruházási projektumokat. A projektumok két típusa létezik: a „jó” beruházás, amely egy adott időszak alatt megvalósítható és a „rossz” beruházás, amelynek megvalósítása elhúzódik, és többre is kerül, mint a jó projektum. Noha a projektum menedzsere előre tudja a várható megvalósítási időtartamot, de azt nem közli a bankkal, és ezért az elfogadott projektumok közé bekerülnek rosszak is. Az első időszak végeztével a befejezetlen, rossz projektumok menedzserei refinanszírozást kérnek a folytatáshoz. Az eredeti beruházás irreverzibilis költség (*sunk cost*). Ilyen körülmények között megtörténhet, hogy a bank előnyben részesíti a kölcsön újrafinanszírozását, mivel annak marginális haszna nagyobb a marginális költségnél. Ez a helyzet kialakulhat még olyankor is, amikor a projektumba befektetett összes költség végül is magasabbnak bizonyul, mint az általa képzett összes hozadék. Saját gazdasági érdekében, nem pedig külső tényezők hatására használ puhító instrumentumokat. Ez a magatartás azonban a későbbiekben kontraszelekciót eredményez. A jövőben a projektumok menedzserei számítanak erre a refinanszírozási hajlandóságra, és emiatt nem félnek rossz

projektumhoz pénzt kérni. Ezt csak azzal lehetne megelőzni, ha a bank elkötelezné magát (és meg is tartaná ezt az elkötelezettséget), hogy semmiképpen sem ad refinanszírozást – de akkor számos konkrét esetben saját gazdasági érdeke ellen kellene cselekednie. A tanulmány elemzi, hogy milyen körülmények között választja a bank az ismételt refinanszírozást, annak káros mellékhatásával együtt, és mikor vállalkozik a refinanszírozást megtagadó elkötelezettségre. Különösen figyelemreméltó, hogy a hitelrendszer decentralizációja nehezebbé teheti a refinanszírozás megszerzését, s ez hozzájárulhat a költségvetési korlátok megkeményítéséhez.

Számos más elméleti vizsgálat középpontjában ugyancsak a „felül” lévő intézmény elkötelezettségének szavahihetősége áll (lásd például *Qian–Xu* [1991], *Schaffer* [1989]).

*Bai–Wang* [1996] a probléma információs oldalát helyezi előtérbe. Aki korábban személy szerint felelős volt a rossz döntésért, az fél attól is, hogy a félig megvalósított projektum leállítására rossz fényt vet az ő szelekciós tevékenységére. Kevésbé feltűnő, ha a projektum, akár magasabb költséggel, de folytatódik.

*Bös–Lülfemann* [1996] elméleti síkon vizsgál meg egy közbeszerzési problémát. A szerződés nem teljes; a szállító nem hajlandó a teljesítést befejezni, mert utólag túl alacsonynak találja a szerződésben kikötött árat. A közjót optimalizáló megbízó bizonyos feltételek mellett újratárgyalást és áremelést ajánl fel, mert az kedvezőbb lehet, mint a szerződés teljesítésének elmaradása. Ez racionális indoka lehet a puha költségvetési korlát magatartásnak.

*Exogén magyarázatok.* Közülük a következők érdemelnek leginkább figyelmet.

1. A kommunista pártok vezetése alatt működő szocialista rendszert áthatotta az állami paternalizmus eszméje és gyakorlata. Ez nyomta rá a bélyegét nemcsak az állam és az egyén viszonyára, de az állam és a vállalat viszonyára is. Az állam „kiskorúként” kezeli a vállalatot, gyámkodik felette, beleszól minden részletdöntésbe – de nem hagyja magára, amikor bajba kerül.

A pártapparátus, a gazdasági bürokrácia és a vállalati menedzserek csoportja tulajdonképpen el sem választható egymástól, egységes vezetőréteget alkot és összetart. A vállalati menedzser számíthat társai segítségére. (Lásd *Kornai* [1980].)

Az 1. magyarázat rendszerspecifikus, és a szocialista rendszer politikai-szociológiai természetéből és hivatalos ideológiájából vezethető le. Az alábbi 2–5 magyarázatok nem rendszerspecifikusak.

2. A kormányt puha költségvetési korlát jellegű intervenciókra készíthetik foglalkoztatáspolitikai megfontolások. El akarja kerülni a vállalatok tömeges csődjét és felszámolását, ezzel is védve a munkahelyeket és csökkentve a munkavállalók létbizonytalanságát.

3. A költségvetési korlátot puhító állami, főként fiskális támogatás instrumentumait azért alkalmazzák különböző kormányok és politikai pártok, mert cserébe politikai támogatásra tartanak igényt. Ez a jelenség áll az agrárlobbyk által kiharcolt fiskális támogatás vagy egyes válságba került, hanyatló ágazatok vagy régiók kisegítése mögött. A puha költségvetési korlát szindrómájának ez a magyarázata támaszkodhat a *public choice* elmélet megállapításaira.

4. Nem zárható ki a korrupció esete: a veszteségekkel birkózó vállalat megvesztegeti a politikust vagy a bürokratát, akitől a fiskális támogatás vagy más puhító instrumentum alkalmazása függ.

5. Az állam elkerülhetetlennek érzi a beavatkozást, a bajba jutott vállalat kimentését, mert a tönkremenetele okozta externális kár nagyobb, mint a kimentés költsége. A hatás ugyanis továbbgyűrűzhet a reálgazdaságban. Ha például a vállalat monopóliumhelyzetben van, termékének kiesése más vállalatoknál is zavart okoz, és súlyos társadalmi veszteséget idézhet elő (lásd *Newbery* [1991], *Segal* [1993]). Vagy továbbgyűrűzhet a monetáris

gazdaságban. Már korábban említésre került a fizetőképtelenség továbbgyűrűzése, és az emiatt fellépő súlyos koordinációs zavar. A nagy externális kár elhárításának szándékával magyarázzák azt, hogy az állam nemcsak a szocialista vagy posztszocialista gazdaságban, hanem minden fejlett, hagyományosan piacgazdaságként működő országban is rendszerint kimenti a súlyos pénzügyi bajba került nagy bankokat. A betétesek rohama pánikhoz vezet, az továbbterjedhet, ami súlyos országos katasztrófát okozhat. Ezt idejekorán végzett mentőakcióval szokták megelőzni.

A különböző endogén és exogén magyarázatok sok esetben együttesen, egymást erősítve hatnak.

A kiváltó okok áttekintésének fényében könnyebben érthető az, amit már a fogalomtisztázó korábbi fejtegetések is említettek: miért terjedt el szélesebb körben, miért gyakoribb és tartósabb a puha költségvetési korlát szindrómája a szocialista, mint a kapitalista rendszerben. Előbbiben ugyanis a gazdaság minden szférájában állandó jelleggel állnak együtt a felsorolt kiváltó okok. Ám az világossá vált, hogy a legtöbb kiváltó ok, ha szórványosabban, szűkebb körben is, de felléphet az utóbbi formációban is. Minél inkább összefonódik a politikai és az üzleti világ, minél nagyobb az állami szektor és minél szélesebb a bürokrácia cselekvési köre, annál inkább mutatkoznak a puha költségvetési korlát jelenségei. Ezért találkozhatunk a puha költségvetési korlát szindrómájával elég gyakran például számos fejlődő országban.

### Gazdaságpolitikai következtetések

A puha költségvetési korlát szindrómája által okozott ártalmak felismerése sugalmazza az általános következtetést: célszerű a vállalatok és más szervezetek költségvetési korlátjának megkeményítésére törekedni.

Miközben ez általános, minden gazdasági formációra vonatkozó követelmény, külön is érdemes kiemelni a szocialista országokkal kapcsolatos gazdaságpolitikát, hiszen a puha költségvetési korlát szindrómája ott okozza a legsúlyosabb gondot. A történelmi tapasztalat igazolni látszik a következő megállapítást. A költségvetési korlát megkeményítéséhez nem elegendők a kozmetikai változásokat jelentő részleges reformok; ehhez magát a szocialista rendszert kell felváltani kapitalista piacgazdasággal.

A posztszocialista átmenettel foglalkozó gazdaságpolitikai programok és szakértői ajánlások számottevő része kulcskérdésnek tekinti a költségvetési korlát megkeményítését. Külön ki kell emelni a tulajdonviszonyok radikális megváltoztatásának szükségességét. A magánszektor relatív súlyának lényeges megnövelése és ezzel együtt a korábban állami tulajdonban volt vállalatok számottevő részének privatizálása elősegíti a költségvetési korlát megkeményítését. Eléggé általános a konszenzus a következő megállapításban: amíg az állami tulajdon dominál, addig reménytelen a vállalati költségvetési korlát megkeményítésére számítani (lásd *Boycko–Shleifer–Vishny* [1992], [1995], *Li* [1992]). Ezzel ellentétben, a köztulajdon és a kemény költségvetési korlát összeegyeztethetőségében inkább bízó álláspontot fejt ki *Bardhan* [1993]. Más a helyzet, amikor a magántulajdon vált dominánssá, és az állami vállalatok szektora szűkebb sávra szorult. Empirikusan is megfigyelhető, hogy ekkor már nem lehetetlen (bár továbbra sem könnyű) ezeknek is teljesebb autonómiát adni, és költségvetési korlátjukat megkeményíteni (lásd *Pinto–Belka–Krajewski* [1993]).

Az alábbiakban összefoglalt néhány más rendszabály elősegíti a puha költségvetési korlát szindrómájának felszámolását, vagy lényegesen szűkebb térre való visszaszorítását.

– A piacgazdasággal konform számviteli törvény elfogadása és betartásának kikény-

szerítése. Ez nehezebbé teszi a veszteség elrejtését. A részvénytársasági forma elterjesztése, ugyanebből a célból.

- Korszerű banktörvény elfogadása és betartásának kikényszerítése. Ez megnehezíti a bankok veszteségének, felelőtlenül allokált hiteleinek elrejtését.

- A fiskális támogatások leépítése; egyöntetű adókulcsok bevezetése, az adózás alóli kivételezések megszüntetése vagy szűk térre szorítása. A burkolt támogatások „fiskalizálása”, a költségvetésben való nyílt kimutatása, mert ez leépítésükre fog serkenteni.

- Korszerű csőd- és felszámolási törvény elfogadása és betartásának kikényszerítése, az ehhez szükséges bírósági apparátus kiépítése.

- Ahol lehetséges, fellépés a monopolhelyzet kialakulásával szemben.

- Ahol lehetséges, az árak felszabadítása, hogy szűküljön az a szféra, amelyben az adminisztratív ár megszabása használható fel puhító instrumentumként.

- Az államszervezet, s ezen belül a fiskális döntések lehetőség szerinti decentralizálása. Lehetőleg állami szervezetek között is legyen olyan átfedés vagy megtöbbszöröződés, amely versenyhelyzeteket teremthet, ezzel segíti kiküszöbölni a puha költségvetési korlát szindrómáját (lásd *Raiser* [1995], *Qian-Roland* [1996]).

Miközben a legtöbb szakértő egyetért abban, hogy kívánatos a költségvetési korlát megkeményítése, ez sehol sem valósítható meg egyetlen csapásra és dogmatikus merevséggel. Van, amikor kivételt kell tenni az általános elv alól. (Például az externális kár túl súlyos a keményítés okozta haszonhoz képest.) Bizonyos körülmények között elkerülhetetlenek az időleges engedmények, annak érdekében, hogy a korlát megkeményítése által okozott csődök vagy felszámolások ne okozzanak súlyos továbbgyűrűző hatásokat, ne járjanak együtt sem a gazdaság, sem a politikai demokrácia destabilizálásával. Figyelembe kell venni az országon belüli regionális eltéréseket, a piaci szelekció okozta szociális problémákat és foglalkoztatási gondokat. Időt kell adni az alkalmazkodásra, és ezért nem szabad végletes szemlélettel, doktriner módon kizárni az átmeneti támogatások lehetőségét. Ha ilyen támogatásra mégis sor kerül, célszerű előre bejelteni: milyen ütemterv szerint fogják fokozatosan csökkenteni, majd véglegesen megszüntetni. Ez módot ad a kemény költségvetési korlát rezsimjére való felkészülésre. Vita folyik arról, hogy mely esetekben és milyen mértékben indokoltak az engedmények a költségvetési korlát puhítása irányában (lásd *Cui* [1992], *Kornai* [1993b]).

A költségvetési korlát keménységének-puhaságának megfigyelése és az ebben a tekintetben végbement változás értékelése átkerült az elméleti tanulmányok világából a gyakorlati gazdaságpolitika nyelvére. A posztzocialista transzformációt vizsgáló jelentések számottevő része mérceként alkalmazza a költségvetési korlát állapotát. A kormányzati politika felelősségérzetének, előrelátásának és hajthatatlanságának jó fokmérője az az aktivitás (vagy annak hiánya), amelyet a költségvetési korlát megkeményítése érdekében fejt ki.

### Hivatkozások

- BAI, C.-WANG, Y. [1996]: Agency in project screening and termination decisions: Why is good money thrown after bad? Kézirat, University of Minnesota.
- BAJT, A. [1991]. Irrelevance of the soft budget constraint for the shortage phenomenon. *Economics of Planning* 24: 1-12.
- BARDHAN, P. K. [1993]: On tackling the soft budget constraint in market socialism. Megjelent: *Market Socialism: The Current Debate*. Szerk.: *Bardhan, P. K.-Roamer, J. E.* Oxford University Press, New York; Oxford; Toronto és Melbourne.
- BEGG, D.-PORTES, R. [1993]: Enterprise debt and economic transformation: Financial restructuring

- in Central and Eastern Europe. Megjelent: Capital Markets and Financial Intermediation. Szerk.: Mayer, C.–Vives, X. Cambridge University Press, Cambridge.
- BERGLÖF, E.–ROLAND, G. [1995]: Bank restructuring and soft budget constraints in financial transition. *Journal of the Japanese and International Economies* 9: 354–75.
- BLEJER, M. I.–CHEASTY, A. [1991]: The measurement of fiscal deficits: analytical and methodological issues. *The Journal of Economic Literature* 29: 1644–78.
- BOYCKO, M.–SHLEIFER, A.–VISHNY, R. [1992]: Property rights, soft budget constraints and privatization. Kézirat, Harvard University.
- BOYCKO, M.–SHLEIFER, A.–VISHNY, R. [1995]: Privatizing Russia. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- BÖS, D.–LÜLFESMANN, C. [1996]: The hold-up problem in government contracting. *Scandinavian Journal of Economics* 98: 53–74.
- CLOWER, R. [1965]: The Keynesian counter-revolution: A theoretical appraisal. Megjelent: *The Theory of Interest Rates*. Szerk.: Hahn, F. H.–Brechling, F. P. R. Macmillan, London.
- CLOWER, R. [1967]: A reconsideration of the microfoundations of monetary theory. Megjelent: *Monetary Theory*. Szerk.: Clower, R. Penguin Books, Baltimore.
- CLOWER, R.–LEIJONHUFVUD, A. [1975]: The coordination of economic activities: A Keynesian perspective. *American Economic Review* 65: 182–188.
- CLOWER, R.–LEIJONHUFVUD, A. [1981]: Say's principle: What it means and doesn't mean. Megjelent még: *Leijonhufvud, A.: Information and Coordination*. Oxford University Press, Oxford.
- CUI, Z. [1992]: Incomplete markets and constitutional democracy. Kézirat, University of Chicago.
- DEWATRIPONT, M.–MASKIN, E. [1995]: Credit and efficiency in centralized and decentralized economies. *Review of Economic Studies* 62: 541–56.
- DEWATRIPONT, M.–MASKIN, E.–ROLAND, G. [1996]: Soft budget constraints and transition. Kézirat.
- DEWATRIPONT, M.–TIROLE, J. [1996]: Biased principals as a discipline device. *Japan and the World Economy* 8: 195–206.
- GEDEON, S. J. [1985–1986]: The post Keynesian theory of money: A summary and an Eastern European example. *Journal of Post Keynesian Economics* 8: 208–21.
- GOLDFELD, S. M.–QUANDT, R. E. [1988]: Budget constraints, bailouts and the firm under central planning. *Journal of Comparative Economics* 12: 502–20.
- GOLDFELD, S. M.–QUANDT, R. E. [1990]: Output targets, the soft budget constraint and the firm under central planning. *Journal of Economic Behavior and Organization* 14: 205–22.
- GOLDFELD, S. M.–QUANDT, R. E. [1993]: Uncertainty, bailouts, and the Kornai effect. *Economics Letters* 41: 113–19.
- GOMULKA, S. [1986]: Kornai's soft budget constraint and the shortage phenomenon: A criticism and restatement. Megjelent: *Growth, Innovation and Reform in Eastern Europe*. Economics of Technological Change series. University of Wisconsin Press, Madison, Wisc.
- HUANG, Y. [1996]: Inflation and Investment Controls in China. *The Political Economy of Central–Local Relations during the Reform Era*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KORNAI, J. [1979]: Resource-constrained versus demand-constrained systems. *Econometrica* 47: 801–819.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1986]: A puha költségvetési korlát. *Tervgazdasági Fórum* 2, (3), 1–17. o.
- KORNAI JÁNOS [1993a]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. Heti Világgazdaság Kiadói Rt., Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993b]: A pénzügyi fegyelem a poszt szocialista rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- KORNAI JÁNOS [1994]: A hiánygazdaság felszámolása. Általános elemzés és a magyar fejlődés vizsgálata. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KORNAI JÁNOS–MATITS ÁGNES [1987]: A vállalatok nyereségének bürokratikus újraelosztása. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KORNAI JÁNOS–WEIBULL, J. W. [1983]: Paternalizmus, vevők piaca, eladók piaca. *Sigma*, 16 (3) 169–184. o.
- KRUEGER, A. O. [1974]: The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review* 64: 291–303.

- LI, D. D. [1992]: Public ownership as a sufficient condition for the soft budget constraint. Mimeo, Ann Arbor: University of Michigan, Department of Economics, Center for Research on Economic and Social Theory.
- MASKIN, E. S. [1996]: Theories of the soft budget-constraint. *Japan and the World Economy* 8: 125–33.
- NEWBERRY, D. M. [1991]: Sequencing the transition. Discussion Paper 575, Centre for Economic Policy Research, London.
- PERKINS, F.–RAISER, M. [1995]: State enterprise reform and macroeconomic stability in transition economies. *Economics Division Working Papers 95/1*, Research School of Pacific and Asian Studies, ANU.
- PINTO, B.–BELKA, M.–KRAJEWSKI, S [1993]: Transforming state enterprises in Poland: microeconomic evidence on adjustment. Working Paper 1101, Transition and Macroadjustment, Washington DC: The World Bank.
- PUN, W. C. [1995]: The Kornai effect and the soft budget constraints. *Journal of Comparative Economics* 21: 326–35.
- QIAN, Y. [1994]: A theory of shortage in socialist economies based on the soft budget-constraint. *The American Economic Review* 84: 145–56.
- QIAN, Y.–ROLAND, G. [1996]: Federalism and the soft budget constraint. Kézirat.
- QIAN, Y.–XU, C. [1991]: Innovation and financial constraints in centralized and decentralized economies. Kézirat, London School of Economics.
- RAISER, M. [1995]: Decentralization, autonomy and efficiency: Inconsistent reforms and enterprise performance in China. Kiel Working Paper 689, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.
- RAWSKI, G. R. [1997]: Who has soft budget constraints? *Global Economic Review*, megjelenés alatt.
- SCHAFFER, M. E. [1989]: The credible-commitment problem in the center–enterprise relationship. *Journal of Comparative Economics* 13: 359–82.
- SCHAFFER, M. E. [1990]: State-owned enterprises in Poland: taxation, subsidization, and competition policies. *Eastern Europe* 43: 183–201.
- SCHUMPETER, J. A. [1911]: *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Harvard University Press, Cambridge Mass. 1968.
- SCHUMPETER, J. A. [1942]: *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Row; New York, 1976.
- SEGAL, I. [1993]: Monopoly and soft budget-constraint. Kézirat.
- SOÓS KÁROLY ATTILA [1985]: A hiányjelenségek magyarázatához: keresletmennyiség és strukturális rugalmatlanság. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- SZABÓ JUDIT [1988]: A költségvetési korlát előzetes és folyamatos puhasága. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- TULLOCK, G. [1967]: The welfare cost of tariffs, monopolies, and theft. *Western Economic Journal* (ma: *Economic Inquiry*) 5: 224–32.
- TYSON, L. [1977]: Liquidity crisis in the Yugoslav economy – an alternative to bankruptcy? *Soviet Studies* 29: 284–95.

BALÁZS PÉTER

## Integrációs „csapdák” az Európai Unió és Kelet-Közép-Európa kapcsolatában

---

Az Európai Közösség éppen nyolc évvel ezelőtt nyitott az átalakulás biztató jeleit mutató kelet-közép-európai országok felé. Az azóta eltelt idő hatalmas fejlődést hozott a nyugat-európai integráció keleti kapcsolati rendszerének kiterjesztésében, az elért eredmények mégis elmaradnak a csatlakozni vágyó országok várakozásaitól. Ennek ellenére az Európai Unió kívülről nézve még mindig népszerűbb, mint a saját állampolgárai számára. Európa két felének közeledését mindkét oldalon feszültségek fékezik: Nyugaton félnek a Keletről beözönlő olcsó áruktól és munkaerőtől, a gyorsan terjedő szervezett bűnözéstől; a felzárkózó közép- és kelet-európai országok viszont csalódtak a remélt anyagi támogatást és a piacgazdaságú országok szervezeteibe való gyors és egyenrangú befogadásukat illetően. Az európai integrációs folyamat két fő ágának, az elmélyítésnek és a kibővítésnek a sikere elsősorban egymástól függ, kölcsönös kapcsolódásukat azonban integrációs „csapdák” sora nehezíti.\*

---

### Az integrációs indítékek

A nyugati integrációs tagság elvi-politikai lehetősége 1989-ben nyílt meg a bomló VSZ-KGST-tömbből leszakadó országok számára. Integrációs indítékaik súlypontja azóta többször is áthelyeződött, olyan ütemben, ahogyan az átalakulás száguldott velük. *Mit vártak a közép- és kelet-európai országok az Európai Közösségtől az átalakulás hajnalán és legelső éveiben?* Három dinamikus cél emelhető ki, mindegyikük megfogalmazása folyamatosan módosult, tartalmuk érlelődött, de irányuk nem változott (*Balázs* [1996a]).

A legelső cél az „európai” státus elérése volt. Ennek fő funkciója kezdetben az, hogy külső politikai megerősítést nyújtson a rendszerváltásnak, azután pedig megalapozza és mind határozottabb formában jelezze a rendszert váltott ország új biztonságpolitikai helyét. *Az „európai” státus politikai igényére az Európai Közösség több, egymást követő lépésben, előbb gyorsan, majd egyre vontatottabban adta meg a pozitív választ.* Közvetlenül a rendszerváltás után a „vissza Európába” jelszava, a túltengő „európai szimbolizmus” a gyors politikai átalakulás kísérő jelensége volt. A gazdasági kapcsolatok területén a korábbi diszkriminatív elbánás azonnali eltörlése és a Phare-program bevezetése 1989–1990-ben a magyar és a lengyel rendszerváltás biztató kezdetét jutalmazta. Az európai státus, igencsak jelképes formában, az 1991-ben kötött „európai” társulási megállapodásokban öltött először testet. Csakhogy az „európai” jelző e megállapodások esetében

---

\* A tanulmány a XXXV. Közgazdász-vándorgyűlésen, Nagykanizsán 1997. április 24-én tartott előadás alapján készült.



nemcsak egy bátorító földrajzi megkülönböztetés, mely diszkréten utal az integrációs tagság elvi lehetőségére is, hanem a mintául szolgáló mediterrán modellhez képest tartalmaz némileg szerényebb társulási megállapodást jelölt. E változat megővta az Európai Uniót a túlzott anyagi áldozatoktól, valamint az olcsó kelet-európai áruk, szolgáltatások és munkelő kockázatos konkurenciájától. Mindazonáltal a rendszerváltások első néhány éve az integrációs fejlődés szempontjából is rendkívül dinamikusnak bizonyult. *Ahogy szaporodott azonban a rendszerváltó országok száma, úgy hervadt el az EK kezdeti lelkesedése.* Ez már a legelső társulási szerződések két évig (1992–1994) tartó ratifikálásán is meglátszott.

A második integrációs cél az EK *bőkezű támogatásának elnyerése volt*, amely a gyors gazdasági stabilizálódást lett volna hivatott előmozdítani, majd pedig a magasabb szintű európai integrálódás gazdasági előfeltételeinek fokozatos megteremtését segíteni. Az átalakuló gazdaságú országokban a rendszerváltás első éve az egyensúly megbomlásának, majd helyreállításának szorításában teltek, ehhez társult a gazdasági stabilizációt támogató nyugati segélybe, illetve jelentős összegű és kedvező feltételű hitelbe vetett, gyermeki en őszinte hit (Csaba [1994], Kornai [1989], Köves [1995]). *A gazdasági stabilizáció anyagi megsegítésével kapcsolatos várakozások azonban illúzióknak bizonyultak: tévedés volt a nyugat-európai integrációs szervezet mindenre kész, nagyvonalú támogatónak tekinteni.* Valójában az Európai Unió csupán bizonyos belső regionális különbségek kezelésére képes: elsősorban arra van eszköze, hogy a saját szervezeti keretein belül elősegítse a kissé lemaradozó (de azonos rendszerű) régiók, illetve nemzetgazdaságok felzárkózását. Rendszerbeli átalakítással azonban nem foglalkozik. Ez nemcsak az integráció egész eddigi működésétől idegen, hanem túlságosan költséges és rendkívül kockázatos lenne egy olyan hatékony érdekérvényesítő szervezet számára, mint az Európai Unió.

Harmadik dinamikus célként *a gazdasági rendszerváltás végigvitelét* említhetjük mint integrációs indítékot, amely a jogi-intézményi alkalmazkodás útján bevezeti régióink államait az egymással integrált európai országok bővülő családjába. A nyugati világ eleinte nagy bajban volt az átalakulási folyamat gyógykezelésével. Az EBEÉ utolsó nagyszabású gazdasági konferenciája – amúgy a magántulajdon apoteózisa – 1990 tavaszán, Bonnban két szervezetet kért fel a transzformációs tanácsadásra. Egyikük jó színvonalon teljesítette a feladatot, a másik a mai napig bajlódik vele. Jól vizsgázott a fejlett piacgazdaságok klubja, az OECD, viszont saját múltbeli árnyékával küszködik az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága. *Az Európai Unió eközben tudatosan igyekezett távol tartani magától a transzformáció zűrzavarát.* Egyrészt a Phare-program keretében tanácsadókat küldött, másrészt felvételi követelmények formájában megüzente, meddig kell eljutni az átalakulásban ahhoz, hogy a jelentkező ország „integrációérett” legyen. Ilyen üzenetet hordoznak mindenekelőtt az ún. kopenhágai kritériumok, valamint az egységes belső piachoz való felzárkózás „jogi házi feladatát” tartalmazó fehér könyv. *Az a lényeg, hogy az EU felfogása szerint a rendszerváltást a szervezet falain kívül kell végrehajtani; az átalakulás problémáit ugyanúgy tilos az Unió határain átcsempészni, mint a szomszédokkal való vitás ügyeket.*

A rendszerváltással kapcsolatban a nyugati partnerek gyakran hangsúlyozzák a folyamat vártnál hosszabb és rendkívül problematikus voltát. Mentségükre szóljon, hogy az átalakuló országok többségét, legjobb esetben is az átlagát tekintik, nem pedig az élcsapatot. Csehország, Magyarország és Lengyelország azonban a gazdasági rendszer mintegy hétéves átalakítása után, 1996-ra elérte a legfejlettebb országok követelményszintjét, amelyet az OECD-tagság testesít meg. Egy OECD-tagállamot már nem lehet „más rendszerűnek” tekinteni, hiszen a szervezetbe való befogadás ténye éppen azt jelzi, hogy megszűntek a rendszerbeli különbségek. Úgy is fogalmazhatunk, hogy az OECD, illetve a legfejlettebb országok e szervezet által közvetített ítélete szerint a

szóban forgó három országban befejeződött a gazdasági rendszerváltó folyamat. Az egyetlen lényeges teendő, amely még hátravan, a privatizáció lezárása. A fejlettségi szintet, a gazdaság egyensúlyát, növekedési erejét, inflációs hevületét stb. illetően van még kiigazítani való, de ilyesmi a „legjobb családban”, vagyis az iparilag fejlett államok körében, az OECD-ben is megесik. Ettől azonban még egyetlen tagállamát sem minősíti „átmeneti” gazdaságúnak.

Magyarország azonban nemcsak a fenti három, integrációs természetű igény teljesítését kívánta volna az Európai Közösségtől, hanem ezen felül bizonyos egyedi kezelésre is számított. (Mellesleg a maga módján így volt ezzel Csehország és Lengyelország is.) A megelőző magyar reformelsőség és merész külpolitikai kezdeményezések elismerése és egyedi honorálása helyett azonban tágul – ti. a régió mind több államára kiterjedő – kollektív elbánást kaptunk. A rendszerváltás kezdeti két országa, Magyarország és Lengyelország, nemcsak az 1989-ben elhatározott Phare-program eredeti kedvezményezettjei voltak, hanem az EU-tagságért is elsőként folyamodtak 1994 áprilisában. Mindazonáltal 1994 decembere óta – Csehországgal együtt – mindhárom visegrádi ország a „társult tízek” tagjaként lassító integrációs pályára került.<sup>1</sup> A jelentős összegű, kedvezményes feltételű hitelek és segélyek megszerzésére irányuló magyar politikai és diplomáciai kísérletek is rendre beleütköztek az EU elutasító álláspontjába. Magyarországon hat-hét év kellett annak a felismeréséhez, hogy az Európai Unió a rendszerváltás végigvitelében nem kíván társszerzőséget vállalni, és nagy összegű segílyt vagy kölcsönt sem nyújt. A kormányzat kijózanodását a „segíts magadon...” felismerése és a Bokros-csomag kapkodó kihirdetése jelezte 1995 márciusában. Ám a magyar gazdasági stabilizáció nem maradt teljesen külső támasz nélkül: segítségére volt a beáramló friss működőtőke, ezenfelül ismét bebizonyosodott népünk életereje, a képtelen és váratlan helyzetekben is megnyilvánuló alkalmazkodóképessége. A külföldi beruházó és a magyar vállalkozó viszont egyaránt tág és biztos piacot kíván. Ugyancsak fontos számukra a nemzetközi normákkal való összhang, a felvevőpiacok követelményeivel azonos ipari szabványok, minőségi előírások. Így került a gazdasági integrációs törekvések hangsúlya is a közvetett külső támogatás vagy segélyek kereséséről közvetlenül az EU-tagság szorgalmazására.

### Az integrációs „csapdák”

Az átalakuló közép- és kelet-európai országok integrációs várakozásai és törekvései és az Európai Unió erre adott válaszai között mind a tartalom, mind a reakcióidő tekintetében elég lényeges különbségek fedezhetők fel. Nem csupán klasszikus tárgyalási szituációról van szó: az eltérő érdekek közelítéséről, a kérő és adó pozíciók és a belőlük következő érdekaszimmetriák beméréséről, jogok és kötelezettségek kiegyensúlyozásáról. Az okok mélyebben, a rendszerváltó átalakulás politikai, gazdasági, szociológiai folyamataiban gyökereznek. Nagy részük arra a történelmi egybeesésre vezethető vissza, hogy egy sor ország – egy összefüggő régió – számára a nyugat-európai integrációhoz való felzárkózás külpolitikai lehetősége a mélyreható belső átalakulással egyidejűleg nyílt meg. Ezért szövik át az Európai Unióhoz való csatlakozást nagy horderejű biztonságpolitikai, gazdaságfejlesztési, társadalmi átalakulási, nemzeti identifikációs stb. törekvések. Az integrá-

<sup>1</sup> A nyugat-európai integrációs jogrendhez való felzárkózással kapcsolatban példaként érdemes megemlíteni azt, hogy az e tárgyban útbagazító „fehér könyvet” az EU 1995. júniusi, cannes-i csúcscrtekezlete hagyta ünnepélyesen jóvá a társult európai országok okulására. Magyarországon e tárgyban 1988 szeptemberében született az első kormányhatározat. Ez hét év különbség. Igaz, hogy az első kormányhatározat végrehajtását megakasztotta a rendszerváltó folyamat, ám a cél és a feladat egyáltalán nem volt ismeretlen számunkra.

ciós szerveződés biztonságpolitikai genezise az 1950-es években, Nyugat-Európában is kimutatható, később azonban a gazdasági érdekegyeztetés került a középpontba, és az Európai Közösség a globális kihívásokra való válaszadás eszközeként fejlődött tovább. Tovább bonyolítja a helyzetet az, hogy az Európai Unió keleti kibővítésének kihívása (vagy kényszere) egy minden korábbinál ambiciózusabb integráció-elmélyítési program: a gazdasági és pénzügyi unió valóra váltásával kerül párhuzamba. Ez az összetett szituáció az európai integrációs fejlődés továbbvitelével kapcsolatban furcsa ellentmondásokat, paradox érdekütközéseket produkál. Okaik között szerepel – mindkét oldalon – a hiányos vagy téves helyzetelemzés, egyes döntések halogatása, a politikai taktikázás és a spekuláció is. Nevezzük e komplex ellentmondásokat „integrációs csapdának”. Közülük négyet vázolunk fel, az első kettő (a konszenzus csapdája és a félperiféria csapdája) nagyrészt a nyugati oldalt fenyegeti, a másik kettő (a modernizációs csapda és az identitás csapdája) viszont főként a keleti félre leselkedik.<sup>2</sup>

### *A konszenzus csapdája*

A konszenzus csapdája az integrációs érdekegyeztetés módjában gyökerezik. Az integráció elmélete újabban érdeklődéssel fordul e kérdés felé. Korábban ugyanis a teoretizáló tanulmányok egy része a politikai végcélt (ti. a föderalista törekvéseket, az „Európai Egyesült Államok” megteremtését) igyekezett igazolni, más részük az integrációs (úgy is mondhatnánk: globalizációs) folyamatok törvényszerűségeit, mechanizmusait, feltételezett általános érvényű automatizmusát kereste. Az utóbbi (funkcionalista) elméleteknek fontos alkotóeleme az érdekek öngerjesztő összefonódása, amely a közismert spill over hatást okozza. Az elméleti elemzők azonban nem foglalkoztak kellő alaposítással az érdekképzés törvényeivel, nem különítették el és bontották szálaikra a gazdaság különféle aktorainak motívumait, ezek politikai megfogalmazását és képviselőit. Az integráció-elmélet újabban a politikatudományban keres magának ötleteket és magyarázatokat. Úgy tűnik, hogy a globalizálódó világ gazdaság körülményei között a gyarapodó funkciójú és növekvő taglétszámú nyugat-európai integrációs szervezet működésére vonatkozóan ezen a területen több válasz található, mint a klasszikusnak számító föderalista és funkionalista iskolák tanaiban (lásd például *Moravcsik* [1994]).

Az európai integráció jelenlegi működése a kormányok szintjén összegezett, általuk definiált, vállalt és képviselt érdekek ütköztetésén és harmonizálásán alapszik. Az integrációs szervek ahhoz nyújtanak intézményes kereteket és kínálnak döntési pályákat, hogy a résztvevő államok körében lehetőség nyíljon az érdekek összehangolására és ezáltal teljesebb érvényesítésükre. Bizonyos állami hatáskörök közös gyakorlása is ahhoz segíti hozzá a résztvevő kormányokat, hogy egyes fontos belpolitikai célkitűzéseiket jobb feltételekkel és eséllyel valósítsák meg. Ha az integrációs „csodamalom” a tagállami érdekeket a nemzeti inputoknál dúsabb és tökéletesebb eleggyé őrli, akkor gazdáinak kedvére jár. Nyomban megfordulnak azonban az érdekek malomkerekei, ha az integrált együttműködés úgy darálja le a tagállami törekvéseket, hogy kevesebb jön ki a végén, mint amennyit az egyes aktorok belétöltöttek. Az integrációs előnyök és hátrányok mérlegét minden tagállam külön-külön vonja meg, ám az Európai Unióban kezdettől fogva a konszenzus követelménye uralkodik. Az 1996–1997. évi kormányközi konferencia újabb kísérleteket tett az egyhangúság megtörésére és a többségi szavazás kiterjesztésére, de a legtöbb fontos ügyben továbbra is egyetértéssel döntenek. Ilyen fontos kérdés volt és

<sup>2</sup> További két komplex problémát (a biztonságpolitikai és a földrajzi „csapdát”) az „Európa új határai” című tanulmányban ismertettem (*Balázs* [1997]).

maradt újabb tagállamok felvétele is. E tárgyban a konszenzusképzés annak eldöntésével kezdődik, hogy egyáltalán mely országok vehetők számításba újabb „klubtagokként”, vagyis kivel kezdhető meg a csatlakozási folyamat.

Korábban a csatlakozási eljárás úgy indult, amint az minden rendes egyesületnél szokásos: a belépni vágyó ország először a saját belső politikai döntési pályáin futtatta végig a „belépünk-e” kérdését, majd miután hazai érdekcsoportjai alaposan meghányták-vetették a problémát, és az ország saját alkotmányos rendjének megfelelően meghozták a szükséges kormány- vagy parlamenti döntést, a kormányfő vagy a külügyminiszter benyújtotta a felvételi kérelmet. Ezután az Európai Unió dolga az, hogy a kérelemre válaszoljon. Ugyanígy kezdődött el az Európai Unió keleti kibővítésének folyamata is, mielőtt váratlan és szokatlan fordulatot vett volna. Régióinkból a legelső lépést – mint már annyiszor – ezúttal is Magyarország tette meg: 1994 április elsején benyújtotta az Európai Unióhoz azt az előző napon kelt rövid levelet, amelyben felvételét kéri a szervezetbe. Lengyelország ugyanezt egy héttel később tette meg. Az EU Tanácsa a szokásos módon még ugyanabban a hónapban tudomásul vette a két kérelmet, és azokat – ahogy addig is szokta – vizsgálatra és állásfoglalásra átadta a Bizottságnak. Eddig a dolgok normális medrükben maradtak. Ezután rendszeren az következik, hogy a Bizottság elemzi az illető országnak az integrációs követelményekkel összefüggő állapotát, képet alkot felkészültségéről, és ennek alapján javaslatot készít a Tanácsnak az állásfoglalásra. Ez a javaslat alapvetően kétirányú lehet: a befogadás vagy az elutasítás felé viszi tovább a csatlakozási szándékot.<sup>3</sup>

A magyar és a lengyel kérelemre azonban nem így született meg az első érdemi válasz. Az Európai Unió 1994 decemberében, az esseni csúcson tért vissza a témára, mégpedig oly módon, hogy (több EU-csúcs állásfoglalásaira hivatkozva, közvetett utalások segítségével) megnevezte azt a tíz közép- és kelet-európai országot, amelyeket hajlandó lesz tagként befogadni. Csakhogy ezek közül *mindössze Magyarország és Lengyelország kérte a felvételét, nyolc másik állam ezt a lépést akkor még nem tette meg. Az Európai Unió csoportos befogadó nyilatkozata tehát valójában kellékhányos volt*, mégpedig több szempontból is: először, hiányzott nyolc csatlakozási kérelem; másodsor, a belépést megelőző lépcsőnek tekintett társulási szerződés sem esett át a ratifikáción ugyanezen nyolc ország esetében, sőt a három balti állammal és Szlovéniával még a társulási megállapodás aláírása sem történt meg. Valószínűleg lehet találni az Essenben tagjelöltté előléptetett nyolc állam politikai állásfoglalásai között olyan megnyilatkozásokat, amelyek az EU-tagsággal kapcsolatos „ráutaló magatartásként” értelmezhetők. Tény az is, hogy az örömhír hallatán egyikük sem kezdett tiltakozni (Svájc vagy Norvégia valószínűleg ezt tette volna). Korábban azonban nem volt szokásos, hogy az Unió válassza ki leendő tagjait, hanem ezt a saját szándékaikat szuverén módon megfogalmazó jelentkezőkre hagyta.

*A „tízek” kiválasztását az Európai Unión belül kemény érdekegyeztetés előzte meg, amely puha kompromisszumba torkollott.* A kijelölt közép- és kelet-európai országok mindegyikének voltak támogatói az EU tagállamai között, és egy részüknek valószínűleg ellenzői is akadtak. Az ilyen jellegű vitákat *objektív kritériumok alkalmazásával* lehet eldönteni: nem a jelöltekről kell alkudozni, hanem a belépési követelményeket illetően kell egyetértésre jutni. Ezután elég a jelentkezőt odaállítani a mérce mellé: „aki legalább 180 cm magas, az alkalmas királyi testőrnek, a többi nem”. Csakhogy a probléma éppen

<sup>3</sup> A Bizottság országértékelése (közismert francia nevéen az *avis*) a tíz társult közép- és kelet-európai államra vonatkozóan egyidejűleg készült el, és 1997. július 17-én hozták nyilvánosságra őket. Az „Agenda 2000” című, kísérő dokumentumban a Bizottság azt javasolta, hogy Ciprussal egyidejűleg öt közép- és kelet-európai állammal (Magyarországgal, Lengyelországgal, Észtországgal, Csehországgal és Szlovéniával) kezdjék meg a csatlakozási tárgyalásokat, a többiekkel pedig később.

abban gyökerezett, hogy csupa „méreten aluli” ország neve volt terítéken. Ezt bizonyítják az ún. koppenhágai kritériumok, ti. a csatlakozási feltételként 1993 júniusában közölt általános követelmények. Ezek rostájával ugyanis egyrészt könnyű lenne bármelyik „átalakuló” országot kiszűrni; másrészt azonban bármelyikük át is csúszhat rajta, főként azért, mert nem azonnali megmértetésről, hanem olyan általános feltételekről van szó, amelyeknek a pontosan nem definiált jövőben kell teljesülniük.

*A „tízek” kiválasztása nyilvánvalóan nem az integrációs alkalmasság szempontjai szerint történt.* Ehhez túlságosan is sokfélék a jelöltek: kicsik és nagyok, kezdők és tapasztaltak, tehetősebbek és nincstelenelek egyaránt akadnak közöttük. A válogatás valószínűleg egy „negatív lista” lenyomata: mindazok az országok megtalálhatók a felsorolásban, amelyek az akkori állapotok szerint viszonylag konszolidált helyzetben voltak, azaz nem tartoztak egyik válságövezethez sem. 1993–1994-ben Közép- és Kelet-Európában két, körülbelül hetven esztendőös föderatív államalakulat bomlása vezetett súlyos, etnikai természetű konfliktusokhoz: a volt Szovjetunió és a volt Jugoszlávia egyes utóadalakulatai, illetve azok részei vívtak véres harcokat a saját területükön belül.<sup>4</sup> Az Európai Unió által kijelölt és a tagság perspektívájával megkínált országcsoport mindazokat az államokat felölelte, amelyek kívül estek e válságzónákon. Ilyen szempontból a választás kifejezetten *maximalista volt*: egyetlen országot sem hagyott ki e körből. *A szelekció nyilvánvalóan nem az integrációérettség kritériumait követte, hanem az adott körülmények között az Európai Unió maximális kiterjeszhetőségének határait húzta meg.* A lista egyúttal „puha kompromisszumban” foglalta össze az EU-tagállamok ezirányú preferenciáit.

Az Európai Unió érdekegyeztetési mechanizmusai az idők során mind bonyolultabbá váltak, ezért is nehezebb egy-egy kérdésben egyetértésre jutnia.<sup>5</sup> Viszont *minél komplikáltabb a kompromisszum kialakítása, annál nagyobb az értéke.* És minél nagyobb az értéke, annál jobban őrzik, vagyis annál nehezebb elszakadni tőle. Tapasztalható, hogy az egyetértéssel eldöntött kérdésekre (például a koppenhágai feltételekre, a kormányközi konferencia után hat hónapra kitűzött tárgyaláskezdesre) az unalomig hivatkoznak. Ezekben ugyanis sikerült egyetértésre jutni. Bármilyen módosításukhoz viszont ismét meg kellene nyitni a vitát, márpedig vitából így is túl sok van, elegendő a kormányközi konferencia napirendjén szerepelt kérdéseket felidézni. Az EU számára ez a „konszenzus csapdája”. *Ez a csapda az oka annak, hogy rendkívül nehéz a tagjelöltek közötti differenciálásról beszélni.* Az érintettek többsége ugyanis ezzel nem ért egyet. Nemcsak a tizenöt EU-tagállam nagyobb részének nyílt vagy rejtett szándékairól van szó, hanem a „társult tízek” legalább fele – az integrációs követelmények teljesítésétől ma még messzebb állók – is inkább az „azonos startvonal” koncepcióját támogatja.

### *A félperiféria csapdája*

Az Európai Unió látszólag logikátlan kibővítési lépésére a biztonságpolitikai háttér elemzése kínálja a megfejtést. Ennek egyik fontos ága az Európai Unió és a NATO egyidejű terjeszkedése, amely a „félperiféria csapdáját” állítja e szervezetek elé.

<sup>4</sup> A harmadik, ugyancsak hetven év után felbomlott föderatív állam, Csehszlovákia etnikai problémáit – a másik kettőnél jóval enyhébb formában – Szlovákia örökölte.

<sup>5</sup> Az esseni döntés időzítéséből arra is következtetni lehet, hogy a „tizenkettek” a saját körükön belül kívánták meghozni a döntést. Az esseni csúcsra ugyanis mintegy két héttel a következő kibővítés előtt került sor, 1995. január elsejétől pedig már tizenöt tagállam kívánságait kellett volna egyetértéssé kovácsolni. Még több közép- és kelet-európai tagjelölt ajánlására így sem lehetett volna ugyan számítani, viszont az ellenzések tágabb körből és esetleg még többféle szempont alapján hangzottak volna el, ezért a kompromisszum is nehezebben született volna meg.

A Szovjetunió – és vele együtt az államszocialista rendszer mint modernizációs kísérlet – látványos összeomlása romba döntötte azt a bipoláris biztonsági építményt, amely Európát ötven éven át megóvta a nyílt fegyveres konfliktusoktól. A második világháború óta ezen a kontinensen nem került sor államok közötti véres összecsapásokra.<sup>6</sup> Amikor a bipoláris világ két tartópillére közül a szovjet világhatalom összeomlott, a közép- és kelet-európai volt szovjet szövetségesek biztonságpolitikai vákuumba kerültek, miközben a volt Szovjetunió belül tovább folytatódott a bomlási folyamat. A két szembenálló szövetségi rendszer, a NATO és a VSZ között húzódó semleges mezsgye nyugati államai gyors fordulattal a stabil pólushoz való kapcsolódást keresték, és amelyikük rendelkezett a szükséges belpolitikai háttérrel, az belépett az Európai Unióba. Egyes semleges államok (például Ausztria, Svédország) a NATO-csatlakozást is fontolgatják. A nyugati katonai pillér minden korábbinál nagyobb és egyben monopolisztikus katonai hatalomra tett szert, amit az Egyesült Államok rögtön sikerrel ki is próbált két válságzónában, az Öbölháborúban és Boszniában. A német egyesítéssel megkezdődött az erőpozícióba került NATO terjeszkedése az orosz érdekszféra rovására. A szervezet kibővítése azonban még nem az „új Európa” biztonsági építményének falait emeli, hanem csupán az alaprajzot igyekszik tisztázni: hol húzódik az új határvonal a meggyengült orosz és a relatíve megizmosodott amerikai katonai erő és világpolitikai befolyás között?

E kontextusban figyelemre méltó jelenség az, hogy az *Európai Unió és a NATO kibővítése ezúttal – a történelemben először – egyidejűleg, egymással párhuzamosan zajlik. A szervezeti bővülés iránya mindkét esetben egyedül és egyértelműen Közép- és Kelet-Európa felé mutat.* A nyugati bázisú, stabil és sikeres szervezetekbe azok a közép- és kelet-európai országok kíváncznak elsőként, amelyek fejlődését a hanyatló szovjet birodalom már legalább egy évtizede gátolta, de nem volt módjuk alternatív kapcsolatok kiépítésére, mivel a Varsói Szerződés külpolitikai mozgásterüket is korlátozta. Európa biztonsága és világgazdasági pozícióinak jövője szempontjából annak van jelentősége, hogy a két kibővítési folyamat egymással nemcsak párhuzamosan, hanem nyilvánvaló kölcsönhatásban halad. Ismert a „*kettős visszautasítás*” problémája: azokról az országokról van szó, amelyeket mind az EU, mind a NATO kihagy a bővítési programjából. Szűkebb értelemben ugyanez vonatkoztatható mindkét szervezet kiterjesztésének első körére is. Az Egyesült Államok részéről elhangzott az a politikai óhaj, hogy a NATO szűkebbnek ígérkező kibővítését mintegy az Európai Unió kompenzálja: mielőbb vegye fel azokat az országokat, amelyek a katonai szervezetből kimaradnak. Érthető volt az Európai Unió felhárborodása: az amerikai üzenet nemcsak a nyugat-európai integrációs szuverenitást kérdőjelezte meg közvetett módon, hanem olyan színben tüntette fel a nagy tekintélyű Uniót, mintha az valamiféle pótmegoldás, a NATO „vigaszága” lenne.

Az európai integrációs folyamat egyik legerősebb indítéka az, hogy a volt Szovjetunió volt európai szövetségesei a nyugati bázisú szervezeteknél keresik felemelkedésük kapaszkodóit. A széthullott keleti tömb alkotóelemiből az erős és egyetlen euro-atlanti centrum köré új periféria épül. Idáig ez rendjén is volna, a közép- és kelet-európai államok jelentős része azonban nem csupán kapcsolódni, hanem *teljes jogú tagként* csatlakozni is szeretne a nyugati gazdasági erőt és katonai hatalmat megtestesítő szervezetekhez. Márpedig ha sokuk belépne, akkor egyfajta *belső félperiféria* válik belőlük. E félperiféria a gazdasági fejlettség és integrációs felkészültség tekintetében különbözik a szervezet cent-

<sup>6</sup> Fegyveres polgárháború – a gyors elfojtás miatt valójában annak is csak a kezdete – a szovjet rendszer elleni lázadások formájában jelentkezett a moszkvai központú birodalom legfejlettebb, nyugati végein, nevezetesen az NDK-ban (1953), Lengyelországban és Magyarországon (1956), Csehszlovákiában (1968), majd ismét Lengyelországban (1980). Kontinensünkön jelenleg emikumok csatáznak a többségi nemzettel (Észak-Írországon és a Baszkföldön), illetve egymással (a volt Jugoszlávia és a volt Szovjetunió egyes részein).

rumát alkotó országoktól, tagként viszont azonos (de még bizonyos korlátok esetén is hasonló) jogokat élvezne, mint maga a centrum. *Felvetődik a kérdés: meddig tágítható egy szervezet belső peremvidéke anélkül, hogy ez károsan hatna a befogadó organizmus működésére és kitűzött céljainak elérésére, egyáltalán: a tagállamai érdekei szerint való tevékenységére?* Témánk, az Európai Unió szempontjából ez a kérdés konkrétabb formában a következőképpen tagolható.

Először, meddig tágítható a belső félperiféria anélkül, hogy *politikailag túlsúlyba kerülne* a centrummal szemben? Az EU 1996–1997. évi kormányközi konferenciájának intézményi és döntéshozatali vitáiban a „kis országok–nagy országok” – egyelőre megoldatlan – konfliktusában valójában ez a probléma fogalmazódott meg.

Másodszor, meddig szaporítható a hátrányosabb helyzetű tagok száma anélkül, hogy felzárkóztatásuk feladatai *mértéktelenül sok forrást* vonnának el a szervezetet tápláló centrumtól? Ez a kérdés, illetve félelem már megjelent az Európai Unió kibővítésének költségelemzéseiben, teljes terjedelmében azonban csak a közösségi költségvetés 1999 utáni reformjának vitáiban kerül majd napirendre.

Harmadszor, milyen nagyságú belső félperiféria kapcsolódhat rá a gazdasági centrumra anélkül, hogy *alacsonyabb bérszínvonalra és teljesítményre* lerombolná az EU belső piacát? Ez a probléma egyelőre csupán a csatlakozási folyamat beindításával kapcsolatos politikai időhúzásban ölt testet. Ezenkívül a félperiféria kérdése az előzetes, szervezeten kívüli felzárkóztatási programok mérlegelésében, illetve a különféle résztagsági ötletek formájában jeletkezett. A centrum és a hozzá csatlakozó félperiféria közötti különbségek problematikája teljes súlyával a csatlakozási tárgyalások során, az átmeneti intézkedések meghatározásakor képezi majd vita tárgyát a három érdekelt régió (ti. az EU mint centrum, a jelenlegi, valamint az újonnan csatlakozó belső félperifériája) között.

Habár a NATO és az Európai Unió kiterjesztése történelmi léptékkal mérve egymással egyidőben zajlik, *az egyes országok szempontjából a két szervezeti tagság időrendbe sorolódik.* Az 1990-es évekre gazdasági és biztonságpolitikai szempontból egyaránt integrációs vákuumba került közép- és kelet-európai országok e két szervezet tagságának elérését illetően valószínűleg *három csoportra* fognak oszlani. Az egyiket azok alkotják, amelyek *először a NATO-hoz csatlakoznak.* Ezek az Európai Unióval olyan pozícióból fognak tárgyalni, mint például Norvégia: biztonságuk rendezett lévén, a gazdasági alkut valódi hozadéka szerint mérik, és eszerint fogadják vagy utasítják el az eredményét. A második csoportba azok kerülnek, amelyek *először az Európai Unióval tárgyalnak.* Helyzetük például Finnorszáéhoz vagy Ausztriáéhoz hasonlítható: a gazdasági integráció egyúttal puha biztonsági ernyőt von följük, ami a politika mérlegén mérve bizonyos anyagi áldozatokat is indokolhat a részükről. A harmadik csoportot azok az országok alkotják, amelyek *sem egyik, sem másik szervezet követelményeit nem érik el.* E csoporton belül külön kategóriát képezhetnek *az előzőek valamelyikével közvetlenül szomszédos államok.* Várhatóan ugyanis mind a NATO, mind az Európai Unió törekedni fog barátságos, együttműködő keleti határvidék kiépítésére, és szándékosan enyhíteni igyekszik majd a hidegháborús helyzetre emlékeztető, szakadékszerű, illetve konfrontációs új külső határok meghúzását.

A keményebb és egyszerűbb szabályok szerint működő NATO hamar felismerte, hogy tagsági státus csak azon országoknak ajánlható, amelyek belátható időn belül meg is felelnek a követelményeknek. Hasonlóképpen járt el az OECD is. E két példát egymás mellé állítva az a következtetés is levonható, hogy az Egyesült Államok köré szerveződő

<sup>7</sup> Ugyanakkor az egymáshoz fokozatosan közeledő bér- és árszínvonal egy ideig az összeurópai versenyképességet is erősítené, csakhogy ehhez a nyugat-európai félnek le kellene mondania jelenlegi jóléte egy csekély szeletéről, a kelet-európaiaknak pedig Európán belüli relatív versenyelőnyüket kellene fokozatosan feláldozniuk.

katonai és gazdasági struktúrák eredeti követelményeik fenntartásával és az ebből fakadó szelektivitással közelítenek a kibővítés kérdéséhez, amiből a jelentkezők közötti, teljesítmény szerinti differenciálás fakad. *Ezzel szemben az Európai Unió olyan helyzetbe sodorta önmagát, amelyben nagy kiterjedésű és nehezen kezelhető belső félperiféria politikai vázlatát készítette el, és ezt közzé is tette.* Eközben mintha megfeledezett volna egy további gondról: a számára ugyancsak fontos dél-európai külső félperifériájának tett korábbi ígéreteiről. Ez utóbbi viszont érzékenyen reagált a mind nyilvánvalóbb prioritásváltásra. Különösen kiéleződött (a NATO- és OECD-tag) Törökország pozíciója: nemrég még az első helyen állt az 1963-ban kelt társulási megállapodásban foglalt EK-tagsági perspektívájával; őt Málta és Ciprus követte az EU-val létesítendő vámunió kilátásaival; Közép- és Kelet-Európa pedig hosszú időn át csupán messze utánuk következett. E sorrend most megfordulni látszik.

A kétpólusú biztonságpolitikai rendszer összeomlása folytán mind a volt köztes sáv, mind pedig a volt keleti centrum nyugati perifériája az állva maradt és relatíve megerősödött nyugati pillérre kapaszkodik. A centrális helyzetben lévő Egyesült Államok a közvetlenül hozzá kapcsolódó szervezeteket (a NATO-t és az OECD-t) csak erős szelektivitással engedi bővíteni. A katonai erőcentrumhoz képest a második integrációs szinten elhelyezkedő Európai Uniót azonban a biztonságpolitikai úr megzavarta. *Részben tájékozási problémák, részben a magával hozott öngazdálási törekvések miatt kiterjedt új félperifériát vázolt fel magának, amivel aránytalanul nagy terhet vállalt. Ez a félperiféria csapdája.*

#### *A modernizációs csapda*

A biztonsági dimenzió hangsúlyozása azt a benyomást keltheti, mintha Európán belül az egyes országokra katonai eszközökkel elhárítható veszélyek leselkednének. Valójában azonban az egyes államok katonai fenyegetettsége a legcsekélyebb. Azok a biztonságpolitikai kockázatok, amelyek ma Nyugat- és Kelet-Európát aggasztják, elsősorban a megelőző modernizációs kísérletek<sup>8</sup> összeomlásából, az államok és azokon belül a hatalmi szervek dezintegrációjából származnak. A veszedelmesen terjedő bűnözés, a gazdasági migrációs nyomás stb. is arra vezethető vissza, hogy széteső államalakulatoknak a modernizációban megrekedt és ráadásul regresszív társadalmi fejlődési pályára tért lakossága a posztmodern világ globális kihívásaival szembesül. Amíg az új és nagyrészt tapasztalatlan hatalmi elit a modernizációs pályamódosítás – sokuk számára felfoghatatlanul bonyolult – feladataival bírkóznak, addig a globális gazdaságba rugalmasan beilleszkedő, fordulékony nemzetközi bűnözés Közép- és Kelet-Európában hatalmas hátországra tett szert. A bipolaritás utáni Európa biztonságát elsősorban nem katonáknak, hanem rendőröknek, határőröknek és vámtiszteknek kellene megvédeniük.

A rendszerváltó közép- és kelet-európai országok biztonságukat, boldogulásukat és új identitásukat mindenképp az ún. euro-atlanti szervezeteknél keresik. Ez napjainkban szinte már természetesen tűnik, holott számos alternatív megoldás is elképzelhető volna. A helyüket kutató országok fordulhatnak például e szervezetek egyik vagy másik hatalmas tagállamához, amint azt a második világháborúval lezárult időkben tették. Manapság azonban a patrónusoktól is mindenképp azt kérik, hogy támogassák mielőbbi „euro-atlanti” tagságukat. (Ezt az egyes pártfogoltak ügyének védelmezői az integrációs szer-

<sup>8</sup> A megbukott modernizációs kísérletek sorában nemcsak a szovjet típusú államszocialista modernizációra gondolunk, hanem a mediterrán, közel- és közép-keleti iszlám országok veszélybe került vagy visszajükra fordult, európai jellegű modernizációs törekvéseire is.



vezetek belső fórumain teszik meg, vállalva az egymással való összeütközést is.) A rendszert váltó országok kereshetnének támaszt egymásnál, habár a régió egyes szegmensei (például a visegrádi vagy a balti csoport) összességében véve is periferikus súlyú. Folyamodhatnak a korábbi, moszkvai centrumhoz, abban bízva, hogy az előbb-utóbb ismét megerősödik. (Egyes közép- és kelet-európai országok ezt a lehetőséget is számításba veszik.) Végül megpróbálhatnának szoros szövetségi kapcsolatot kiépíteni Európán kívüli hatalmakkal. *Könnyen belátható azonban, hogy az „euro-atlanti” centrum kívül nincs életképes alternatíva, ezért ennek kell betöltenie a modernizációs centrum szerepét is.*

Modernizáción az ipari termelésen alapuló, polgári társadalom megteremtését értjük. Közép- és Kelet-Európában ez a folyamat történelmi okokból többször is megakadt, végigvitelét az egyes országok politikai elitje tekinti küldetésének. A maga elé tűzött feladat megvalósítása kettős küzdelmet takar: egyrészt meg kell nyernie a célnak a hazai társadalmat, másrészt ki kell vívnia a modern fejlődés mintaképezetét tekintett centrumtól a modernizáció befogadását. A kísérlet akár a társadalom, akár a centrum ellenállásán vagy visszaközösítésén megbukhat, erre számos példát lehetne felsorolni. *A periférián a modernizáció a társadalmi-gazdasági fejlődés erőszakos meggyorsítását jelenti* (Balázs [1996b], Berend [1995], Bogár [1989], Kulcsár [1986], [1995]). A politikai elit az egész társadalmat próbálja a gyorsított fejlesztés pályájára állítani. Ezért kényszerűen szembe száll a hagyománnyal, a változatlan biztonság helyett új értékek sokféleségét kínálja. A kiugró fejlődés esélye, a nélkülözést felváltó jólét jelei stb. alapját képezhetik lelkes, mozgósító nemzeti programnak. *Am a társadalom bele is fáradhat a mesterséges modernizáció megannyi változásába, a túl korán felöltött vagy túlságosan nagyra méretezett, idegen ízlés szerint szabott, modern mez viselésébe.* Az 1990-es években sorozatosan fordultak a visszajukra a javarészt hét évtizeddel azelőtt kezdeményezett – szovjet, jugoszláv, csehszlovák, török stb. – modernizációs kísérletek, és süppedt vissza e társadalmak jelentős része a hagyomány menedékébe. A modernizáció internacionalizáló hatásainak *etnikai-vallási jellegű ellenreakciói* rántották magukkal a térség három „modern” föderatív államalakulatát (Csehszlovákiát, Jugoszláviát és a Szovjetuniót) is. Kisebb terjedelemben valamennyi rendszert váltott országban megfigyelhető a modernizációs előzmények ellenhatásaként felerősödött vallási és nacionalista regresszió, ami a kommunista (szovjet) modernizáció erőszakos módszereit tekintve egyáltalán nem meglepő.

A modernizációs centrum szerepe hármassal: az első a periferikus országok modernizációs kísérletének helyeslése és bátorítása, a második a vállalkozás anyagi – sőt szükség esetén katonai – támogatása, a harmadik pedig a modernizáció útján jól haladó ország egyenrangú félként való elfogadása. A második világháború utáni európai fejlődés sajátos eredménye az, hogy mindezeket a funkciókat ma meghatározó mértékben az integrációs szervezetek gyakorolják. Náluk keresik a modernizációban megkésett európai nemzetek a biztatást, az anyagi vagy biztonságpolitikai támogatást és végül az egyenrangú befogadást. E tételt megfordítva: *alapvetően az „euro-atlanti” szervezeteken múlik az, hogy a súlyosan megkésett – és ezért a posztmodern világ gazdasági környezetben mármár anakronisztikus – közép- és kelet-európai modernizáció révbe ér-e.* Ha az Európai Unió e felelősségét valóban átérezné, akkor nem határolódnék el a reá váró feladatok jelentős hányadától.

A közép- és kelet-európai rendszerváltások közel harminc ország számára nyitották meg az utat ahhoz, hogy a kudarcot vallott államszocialista kísérlet helyett megpróbáljanak – talán utoljára – a nyugat-európai iparosítás által képviselt, sikeres modellhez felzárkózni. Biztatásban és bátorításban általában nincs hiány, az anyagi támogatás azonban már elmarad a szükségletektől. Az akció továbbviteléhez – legfőképpen visszafordíthatatlanságához – szükséges nemzetközi biztonsági feltételeket a NATO igyekszik kialakí-

tani. Az Európai Unió viszont kilátásba helyezte mindazoknak az országoknak, amelyek az átalakulás kezdeti szakaszán túljutottak (és az EU erre vonatkozó, 1994. évi döntésének idején nem küzdöttek súlyos etnikai konfliktusokkal), hogy befogadja őket, *mihelyt az egyenrangúság feltételeit a saját erejükből teljesítik*. A perspektíva tehát adott, de – amint azt fentebb említettük – magát a modernizációs felzárkózást kéretik az integrációs kapukon kívül, önállóan végrehajtani. Ennek a gazdasági-társadalmi átalakulásnak a zűrzavaros mellékhatásaival és nehezen kiszámítható költségeivel az Európai Unió nem terhelhető, az integrációs szinten kezelt költségvetési forrásokból pedig nem lehet finanszírozni a szervezetten kívüli felzárkózás költségeit.

Ebben az összefüggésben két nehéz probléma szembesül egymással: az egyik a modernizációs irányváltás hatalmas földrajzi kiterjedése, a másik az Európai Unió belső érdekegyeztetésének kialakult technikája. A kommunistának nevezett, az osztrályharc ideológiájára épülő marx–lenini modernizációs modell, amely Európában az 1917-es orosz forradalommal jutott először hatalomra, azután erőteljes expanzióval előbb a Szovjetunió terjeszkedő határain belül, majd pedig az általa elfoglalt közép- és kelet-európai térségben is uralkodóvá vált, *egy csapásra omlott össze*. Nem fokozatosan, lépésről lépésre, egy-egy országban, hanem az egész volt szovjet birodalomban, továbbá Jugoszláviában és Albániában egyszerre. Ezért érthető a mértéktartás, amely az Európai Unióban a rendszerváltással összefüggő, közvetlen anyagi támogatással kapcsolatban megnyilvánul. Nem egy vagy két ország folyamodik a tehetős pártfogók segítségével, hanem Varsótól Vlagyivosztokig, Tallintól Tiranáig (sőt ezenkívül Algirtól Kabulig) terjed a Nyugat-Európa (illetve a fejlett világ) által felkarolandók tábor. Ugyanakkor a mind több tagállamot és egyre nagyobb számú integrációs funkciót felölelő EU nehezen jut egy-egy kérdésben ötről a hatra, döntési pályái megnyúltak és rendkívül bonyolulttá váltak. Kisebb gond az, hogy a saját állampolgárai már nemigen igazodnak ki rajtuk. A nagyobb probléma, hogy a résztvevő országok kormányai is egyre nehezebben tudják áttekinteni az integráció egészével, illetve a többi tagállammal szemben egyenként vezetett adok-kapok mérlegek egyenlegeit. A sokrétű kapcsolódás következtében mind körülményesebb arra a kérdésre válaszolni, hogy végül is az integrációs tagság összességében mennyivel viszi előre az adott ország politikai céljainak megvalósulását. Ellenpróbát még gondolatban sem lehet végezni, hiszen az integrációs folyamat megfordíthatatlan, habár intenzitása hullámzik. Mármost *ilyen döntési háttérrel a tagállami érdekharmónizálás természetesen húz a költségek és kockázatok minimalizálásának irányába*. Így van ez a kisebb hatású, mindennapos állásfoglalások alkalmával, és még inkább ez a helyzet az olyan hatalmas horderejű problémák esetében, mint a monumentális méretű közép- és kelet-európai társadalmi-gazdasági átalakuláshoz való viszony. Egyáltalán nem meglepő tehát, hogy az Európai Unió a közép- és kelet-európai rendszerváltással – mint modernizációs pályamódosítással – kapcsolatban csak a minimális költséget és kockázatot hajlandó vállalni. *Ez számára a modernizációs csapda, mivel e folyamat ismételt megrekedésének minden negatív következménye elsősorban az óvatos és fukar adakozó fejére hullhat vissza*.

#### *Az identifikáció csapdája*

A rendszerváltások alapjaikban ingatták meg a nemzeti identitások – többségükben csonka vagy torz – képeit Közép- és Kelet-Európában (Bibó [1986]). A legtöbb esetben a megakasztott modernizáció miatt félbehagyott önarcképek a kommunista internacionalizmus egyszínű leple alatt porosodtak. A különféle előzmények után és körülmények között átalakuló országokban a negyven vagy hetven (esetenként több száz) éve megszakított nemzeti fejlődés szellemének anakronisztikus aktualizálása a huszadik század végé-

nek Európájában tragikomikus következményekhez vezetett, nem is beszélve egyes új államok retrospektív nemzeti buzgalmának irtóztató groteszkségéről. A francia forradalomnak az ipari fejlődést megalapozó, az egységes jogrendet, pénzt, mértékegységet és nyelvet bevezető „nemzetállama”, kétszáz éves kísértetként megidézve, a volt Jugoszláviában gyilkos testvérháborúhoz vezetett. Dohos lehelete Szlovákiában is szomorúságot hozott munkanélkülivé vált muzeológusoknak és tanároknak, anyanyelvű bizonyítvány nélkül hazatérő kisdiákoknak.

*A nemzeti önmeghatározás a modern ember identitásának is szükséges darabja, ezért az elmaradt vagy eltérített nemzeti tudatfejlődést be kell pótolni.* Ami nem helyeselhető, az az „érdeket sértő” nacionalizmus és az egyoldalú múltbanezés. A sokáig lefojtott indulatokat a kirobbanás pillanatában még nehéz féken tartani, ám minél hamarabb sikerül őket mederbe terelni, annál előbb fordulhat az illető nemzet a saját jövőjének építése felé. A felzárkózó politika a fejlett centrumhoz való kapcsolódás lehetőségeit kutatja. A modernizációval összefüggő önmeghatározás a pozitív nemzeti tulajdonságokat elsősorban nem a múltban, hanem a korszerűsödésben előbbre tartó országokkal való azonosulásban találja meg. *A modernizáció szándékának csalthatatlan jele a nemzetközi, integrációs irányú identifikáció.* Amint arra rámutattunk, a második világháborút követő európai fejlődés eredményeként a centrum funkcióit mind nagyobbbrészt nemzetközi szervezetek töltik be, élükön az Európai Unióval. Ezért a századvég rendszerváltásai nyomán a közép- és kelet-európai felzárkózás szinte kizárólagos kritériumává az EU-tagság lépett elő. Közvélemény-kutatások és szociológiai felmérések bizonyítják, milyen értékekkel azonosítja az egyes átalakuló országok lakossága az európai uniós tagságot: a jólét, bőség, korszerűség, hatékonyság általában az első helyeken szerepel köztük. Mindazonáltal az átalakulásban élen járó országokban is számítani kell antimodernizációs reakciókra. Ennek az az oka, hogy a „köztes Európa” országaiban a szovjet fennhatóság megszűnése egy erőltetett, külső katonai hatalom által rájuk kényszerített modernizációs szakasznak vetett véget (*Bogár* [1989]). Ezzel a sajátos körülménnyel magyarázható az, hogy a rendszerváltások az esetek túlnyomó többségében nemcsak a fejlett centrum felé tartó politikai-gazdasági ugrást eredményeztek, hanem erős regresszív reakciókat is kiváltottak, fundamentalista ízü nacionalista és vallási indulatokat engedtek szabadjárára. Minél tovább tart egy-egy országban a „történelmi kibeszélés” időszaka, gyaníthatóan annál nagyobb volt a megelőző modernizációs sokk; és annál tágabb a szakadék múlt és jövő, hagyomány és haladás, „nemzeti” és „modern” között. Holott mindezek nem szükség-szerű ellentétpárok, hanem az érett önazonosság polcain szépen megférnek egymással. A letisztult identitástudat éppen arról ismerhető fel, hogy a nemzeti múlt őrzése és tisztelete nem megy a modern jövő építésének rovására. (Példa rá egybek között a sokat szenvedett, ám sikeresen fejlődő Dánia.)

*A keleti központú birodalomból való kiszakadás sajátos körülményei miatt Közép- és Kelet-Európában a rendszerváltások alkalmával tágra nyílt az olló a modernizációs cél és a feléledt hagyomány között* (*Hankiss* [1994]). Miközben kitárult a külpolitikai mozgástér a vonzó nyugati centrum felé, az is kiderült, hogy mily magasan fekszik az elérendő teljesítményszint. Időmértékkel mérve úgy is fogalmazhatunk, hogy „egyiptomi rabságunk” idején a Nyugat legalább negyven évvel előzött le minket (például négy évtizedes integrációs jogfejlődés teljes anyagát – az *acquis communautaire*-t – kellene most gyorsítva bevezetnünk). E feladatnak azonban úgy készültünk neki, hogy – regresszív, antimodernizációs indulatoktól vezérelve – a rendszerváltó fordulattal egyidőben sok tekintetben legalább hatvan évet hátráltunk a saját történelmünkben. E két számból az következnék, hogy száz évre tágult a szakadék köztünk és a Nyugat között. Ez így szerencsére nem igaz. Különböző mértékű a lemaradás a pluralista politikai rendszer, a jogállam vagy a piacgazdaság intézményi és társadalmi feltételeinek területén, a gazdasá-

gi fejlettségi szintet illetően stb. Kifejezett modernizációs előnyökkel is rendelkezünk, például a társadalmi vagy a női egyenjogúság tekintetében sok nyugat-európai országnál előbbre tartunk (*Andorka és szerzőtársai* [1990], *Kulcsár* [1986]). Az évszázadosra nyílt olló azonban a társadalom bizonyos csoportjainak a modernizációhoz való viszonyában ténylegesen manifesztálódik. Többféle diszciplína együttes munkájával lehetne választ adni arra a kérdésre, hogy ez a tudati regresszió mennyiben szükségszerű és elkerülhetetlen velejárója a példa nélküli átalakulási folyamatnak. Az a része azonban, amelyet a politika szándékosan idézett elő, alighanem súlyos tévedés volt. Ezért nehezebb Magyarországon a rendszerváltás után hét-nyolc évvel a „népies-urbánus” (és más, hasonló címeken közismert) identifikációs dualizmus kérdéseiről beszélni, mint például a hatalomváltást megelőző hónapokban. A társadalom felszisszen, ha bármelyik oldalról hozzáróznak az ismét felnyitott érzékeny sebekhez. Ezt a helyzetet nagyrészt a transzformációval együtt járó modernizációs fordulat magyarázza.

A magyar és más közép- és kelet-európai országok történelmében van ellenpélda, nem is túl régi. Az 1956-os magyar forradalom pozitív emlékei között gyakran idézik azt a nemzeti egységet, amelynek üdítő érzése néhány napig áthatotta az országot. Ennek egyebek között az egyik fontos oka az lehetett, hogy ekkor, ugyancsak a körülmények sajátos kontextusa folytán, a modernizációs olló nyílása kicsiny volt, szinte össze is zárult. Az történt ugyanis, hogy a lakosság nagyobb részének elege lett a rákényszerített, „keleti” modernizációs modellből. A fejlődést sürgető politikai elit egyik szárnya a szovjet centrum kényszerű követése helyett a nyugati felzárkózásra vágyott. A nemzeti-vallási hagyománynak a modernizációtól egyébként viszolygó képviselői ugyancsak a szovjet sémától való elszakadást kívánták. A két, rendszerint szemben álló tábor tehát egyfelé húzott, ami nagy történelmi ritkaság. Polgárháborús konfliktus a politikai elit azon szárnyával és követőivel alakult ki, akik felemelkedésük esélyét a szovjet típusú modernizáció folytatásában látták, és ezért féltek a „reakciótól”; ugyanakkor nem értették (és idő sem volt ezt megmagyarázni), hogy a nyugati felzárkózás valódi demokratizálódást, piaci típusú esélyegyenlőséget és legfőképpen sokkal több szabadságot jelentene. A játszma tehát 1956-ban nem két-, hanem háromesélyes volt: a szovjet típusú visszarendeződéssel szemben a képlet pozitív megoldása a nyugati típusú modernizációs felzárkózás, nem pedig a „reakciós” visszarendeződés lett volna. Ez utóbbit egyébként a magyar társadalom túlnyomó többsége sem akarta. Ám akkor a modernizációs centrumváltás külpolitikai feltételei nem voltak adva.

Ezzel szemben 1989-ben megnyílt az út a keleti centrumtól való elszakadás és az egyidejű nyugati felzárkózás számára. Az 1990-es évek elején a rendszerváltással élre került nemzeti elit akkkor járt volna el helyesen, ha az 1956-os „modernizációs egységet” próbálta volna feléleszteni, vagyis ha a nyugati integrációt nemcsak jelképes értelemben használja, hanem amellett, hogy szembeállítja azt a túlhaladott szovjet modellel, a természetszerűleg feltörő antimodernizációs reflexeket is az ország felemelkedésével ellentétes hatású jelenségként kezeli. Így nagyobb esélye lett volna a felzárkózás meggyorsítását szolgáló nemzeti konszenzus kikovácsolásának. Ezzel szemben a „vissza Európába” főként jelszó és külpolitikai tájékoztatói irány maradt, de nem vált átfogó társadalmi-gazdasági átalakulási programmá. Ugyanakkor megtörtént az, ami talán elkerülhető lett volna: ismét kinyílt az olló a modernizáció és a „nemzeti” jelzővel is felcímkézett ultrakonzervativizmus között.<sup>9</sup> Ez azért nagy kár, mert a magyar társadalmat már e váratlan és kedvező politikai fordulat kezdetén a régóta vágyott, nyugati centrumú modernizáció ügyének kellett volna megnyerni.

<sup>9</sup> Konzervativizmuson itt nem a Nyugat-Európában ismert, erős és tiszteletre méltó polgári politikai irányzat értendő, hanem a társadalmi-gazdasági haladást, a centrumhoz való gyorsított felzárkózást ellenző, antimodernizációs törekvés.

A fenti előzményekből következik, hogy a magyar politika progresszív elitje jelenleg két antimodernizációs pólus közé szorulva keresi a valódi nemzeti kibontakozás útját: az egyik a közelmúlt keleti centrumú modernizációjának igazságosabb szociális rendjét kívánna vissza, a másik a nemzeti-vallási identitás régebbi gyökereit élesztgetné tovább.<sup>10</sup> E két pólus között rendkívül keskeny a járható út, ezért a modernizáció továbbvitele olykor kockázatos politikai vállalkozásnak tűnik. Ebben nyilvánul meg az identifikáció csapdája. Megjegyzendő, hogy a pólusok és prioritások hasonló zavarai az átalakuló országok többségében sokkal nagyobb intenzitással észlelhetők. Magyarország példája azért figyelemre méltó, mert azt mutatja, hogy az antimodernizációs, regresszív indulatok etnikai konfliktusok nélkül is okozhatnak társadalmi feszültségeket, és nehezíthetik az átalakulást kísérő és egyben annak beteljesüléséhez szükséges politikai stabilizációt.

### Integráció és rendszerváltás

Úgy tűnik, mintha az integráció „elmélyítése” és „kibővítése” egyenrangú választás lenne, mintha az előnyök és hátrányok mérlegelése alapján az Európai Unió döntéshozói határozhatnának arról, hogy melyiket, milyen mértékben és mely sorrendben valósítsák meg. A helyzet azonban jóval komolyabb annál, semmint hogy szakértők, tisztviselők vagy politikusok akarata és preferenciái dönthetnének róla. *Két folyamat viharos összetalálkozásáról van szó: a nyugat-európai integráció kiteljesedése váratlanul került kapcsolatba a kelet-európai rendszerváltás hőmpölygő áradásával.* Ez okozza a „csapdák” sorozatát. Az a jelenség tehát, amelyet az Európai Unió a saját szemszögéből az „elmélyítés-kibővítés” dilemmájaként fogalmaz meg, a valóságban nem alternatíva, nem politikai vagy technikai választások kérdése, hanem olyan kollízió, amelynek feloldása csupán a két folyamat optimális összehangolása lehet. A megoldás minősége azon múlik, hogy a kapcsolódás mennyiben segíti elő mindkét fejlődési dimenzió kibontakozását és előrehaladását. Elméletben négy kombinációjuk képzelhető el.

Kezdjük a „játékony” változattal! Eszerint az Európai Unió a saját integráció-elmélyítési programját is feláldozná Európa egyesítésének oltárán: inkább lelassítja globalizációs száguldását, hogy bevárja megkésett szomszédait; inkább megosztja velük a fejlesztési alapjait, hogy azután hosszabb távon együtt haladjanak tovább és hódítsák vissza a világegypályát a Csendes-óceán partjainak sikergazdaságaitól. Az átalakuló államok – legalábbis kezdetben – ilyesféle viselkedést tételeztek föl vagy vártak volna el az Európai Uniótól. A soron következő logikus lépés ez esetben a szervezet mielőbbi és minél szélesebb kibővítése lett volna. A tőkés termelésre és integrálódásra azonban nem a játékonyosság, hanem a hatékonyság a jellemző. Ettől maradt fenn, ettől működik, ezért vonzó. Játékony önfeláldozást az integrációs szervezettől se várjunk!

A második variáns lenne a legszerencsétlenebb: mindkét folyamat lefékeződik, megtörik, félbemarad. Erre akkor van esély, ha nem jön létre közöttük szerves kapcsolat. Az „elzárkózás” modellje akkor következhet be, ha a Nyugat a pillanatnyi érdekeit nézve befelé fordul, nem vállal semmiféle anyagi áldozatot; ha csupán akkor enged vagy adakozik, ha az rövid távon közvetlen hasznot hoz a számára. A következmény Európa keleti felének destabilizálódása lehet, ami nemcsak új piacoktól és pótlólagos gazdasági erőforrásoktól (nyersanyagtól, munkaerőtől, innovatív szellemi kapacitástól stb.) foszta-

<sup>10</sup> Az első antimodernizációs irányzat ez idő szerint főként a piacgazdaság differenciáló hatásainak bírálataival és NATO-ellenességével tűnik ki. A második pólus 1997-ben a földtulajdon „idegen kézbe adásával” kapcsolatban hívta fel magára a figyelmet. Az utóbbira egyébként egyaránt jellemző a megelőző, szovjet típusú és a napirenden lévő, nyugati modernizáció ellenzése, ezt tükrözte például az „elmentek a tankok, itt vannak a bankok” populista jelszó.

ná meg Nyugat-Európát, hanem a konzekvenciák kezelése végeredményében több kiadással járna számára, mint az átalakulási folyamat bőkezű segítése, elsősorban a saját határainak rendészeti, sőt esetleg katonai védelme terén. Habár az EU érdekezési mechanizmusa az ilyesfajta magatartásnak kedvez, a jelek szerint talán bízhatunk abban, hogy a Nyugat politikai előrelátása már túllépett e rövid távú korlátokon.

A harmadik a „*mérsékelt önzés*” forgatókönyve. Eszerint az Európai Unió elsőbbséget ad a saját belső integrációs fejlődésének, az átalakulási folyamat számára pedig csupán azt a minimális támogatás nyújtja, amely annak fenntartásához, a visszafordulás megakadályozásához éppen szükséges. A következmény viszonylag gyorsabb „elmélyülés” – mindenekelőtt az EMU befejező szakaszának sikeres elérése, továbbá az intézmények és a döntéshozatal, az agrárpolitika, a strukturális alapok stb. reformja – és ezzel párhuzamosan medrében maradó, de vontatottan kibontakozó közép- és kelet-európai átalakulás lehet. Minthogy a jelentős külső támogatás nélkül takaréklángon tartott rendszerváltási folyamat az Európai Unió közvetlen szomszédságában megy végbe, a lassabb fejlődés valamennyi negatív következménye ez esetben is közvetlenül hat magára az Unióra. Ha a konzekvenciák nem oly drámaiak is, mint az előző esetben, az Európai Unió gondjai sem enyhülnek, például idegenrendészeti problémái hosszabb távon is fennmaradnak, gazdasága csak szűk körben támaszkodhat szomszédainak új és dinamikus piacaira stb. *A helyzet és az EU eddigi politikája leginkább erre a kombinációra hasonlít.*

A negyedik a „*maximális előnyök*” receptje lenne, ez a két folyamatot, az integráció elmélyítését és a rendszerváltások végigvitelét azok optimumának szintjén hangolja össze. A feladat nem könnyű: olyan kapcsolódást kell találni, amely mindkettő számára a lehető legtágabb mozgásteret nyitja. A kezdeményező, cselekvő fél az Európai Unió, e tekintetben is neki kell először döntésre jutnia. A „maximális előnyök” elérése az Európai Unió számára négy fontos feladatot szabna:

- először, a *kibővítés* kérdéskomplexumát a prioritások listáján nem az „elmélyítés” feladatai után, a sor végén kellene elhelyezni, hanem tényleges súlyának megfelelően e csomaggal *egyenrangú* teendőként bánni vele;

- másodsor, le kellene mondani a „nagy” kibővítésről, azaz valamennyi jelentkező párhuzamos, közel azonos kezeléséről, és a kibővítést körültekintő, óvatos, *kis lépésekben* megvalósítani;

- harmadszor, meg kell húzni az Európai Unió végleges – de legalábbis hosszabb távra szánt – *új külső határait*, elszakadva a Római és a Maastrichti Szerződés „minden európai állam” felvételére vonatkozó tetszetős, de beválthatatlan elvi ígéretétől;

- negyedszer, a kibővülő Európai Unió *közvetlen szomszédságában* élő, tőle függő, vele szorosan együttműködő, de a teljes tagságra nem alkalmas országok számára ki kell alakítani a *társuláznál magasabb rendű* (egy vagy két kapcsolati fokozatból álló, övezet jellegű) viszonyt, amelyet a teljes tagságból kimaradó államok számukra előnyös és sikeres integrációs fokozatként fogadnak el.

### Hivatkozások

ANDORKA RUDOLF–KOLOSI TAMÁS–VUKOVICH GYÖRGY (szerk.) [1990]: Társadalmi riport 1990. Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés.

BALÁZS PÉTER [1996]: Csatlakozás, összenövés vagy periferizálódás? Az Európai Unió keleti kibővítésének forgatókönyvei. Megjelent: *Balázs Péter–Maresceau, M.* (szerk.): Magyarország felkészülése az EU-tagságra. OMIKK.

BALÁZS PÉTER [1996]: Megjegyzések a magyar modernizációhoz az integráció szemszögéből. *Válóság*, 2. sz.

- BALÁZS PÉTER [1997]: Európa új határai. Európa Fórum, 2. sz.
- BEREND T. IVÁN [1995]: Átalakulás a világgazdaság perifériáin. A Magyar Hírlap kulturális melléklete, május 6.
- BIBÓ ISTVÁN [1986]: Eltorzult magyar alkat, zsákutcs magyar történelem. Megjelent: Válogatott tanulmányok. II. kötet. Magvető Könyvkiadó, Budapest.
- BIHARI MIHÁLY [1982]: Politikai mechanizmus és demokrácia. Megjelent: Válság és megújulás, Kossuth Kiadó, Budapest.
- BOGÁR LÁSZLÓ [1989]: Kitzérési kísérleteink. Egy modernizációs csapda anatómiája. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BRÓDY ANDRÁS [1982]: Lassuló idő. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CSABA LÁSZLÓ [1994]: Az összeomlás forogatókönyvei. Figyelő Kiadó, Budapest.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Rendszerátalakítás és/vagy modernizáció? Valóság, 4. és 5. sz.
- HANKISS ELEMÉR [1994]: Imponderabiliák. A társadalmi tudat átalakulása és a kormány. Megjelent: Kormány a mérlegen 1990–1994. Korridor, Budapest.
- KÁDÁR BÉLA [1995]: Pártpolitikai értékzavarok – csorbuló érdekek. Magyar Hírlap, május 22. 19. o.
- KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átalakulás ügyében. HVG Rt., Budapest.
- KÖVES ANDRÁS [1995]: A stabilizáció gazdaságpolitikájáról. Népszabadság, április 1.
- KULCSÁR KÁLMÁN [1986]: A modernizáció és a magyar társadalom. Magvető Könyvkiadó, Budapest.
- KULCSÁR KÁLMÁN [1995]: A modernizáció társadalmi dimenziói. Előadás a XXXIII. Közgazdász-vándorgyűlésen, június 14.
- LENGYEL LÁSZLÓ [1989]: Végkifejlet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MORAVCSIK, A. [1994]: Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. Megjelent: *Bulmer, S. – Scott, A.* (szerk.): *Economic and Political Integration in Europe. Internal Dynamics and Global Context.* Blackwell Publishers.
- MOREAU DERFRAGES, PH. [1993]: La mondialisation. Vers la fin des frontières. IFRI, Párizs.
- SZÜCS JENŐ [1983]: Vázlat Európa három történelmi régiójáról. Magvető Könyvkiadó, Budapest.
- WALLERSTEIN, I. [1983]: A modern világgazdasági rendszer kialakulása. Gondolat, Budapest.

## MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemle Alapítvány kiadásában megjelenő  
**Scitovsky Tibor: Egy „büszke magyar” emlékiratai**  
című könyvet.

A megrendelő neve: .....

Címe: ..... város ..... utca  
..... házszám ..... emelet, ajtó ..... irányítószám.

A kötet ára: 1200 forint. 20 százalékos kedvezménnyel (960 forintért)  
vásárolhatnak azok, akik közvetlenül a szerkesztőségen keresztül, telefonon  
vagy e megrendelőlap eljuttatásával rendelik meg a kötetet.

.....  
dátum

.....  
alírás

Címünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány  
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45. Tel./Fax: 319-3165 vagy 319-3166

NAGY ANDRÁS

## Az Európa és Kelet-Ázsia közötti kereskedelem elemzése

1955–1993-as adatok kereskedelemáramlási modellje alapján

---

A rendkívül dinamikus kelet-ázsiai export nagyon egyenlőtlenül oszlott el a világ különböző importáló régiói, s ezen belül az európai régiók között. Hasonló aránytalanság jelentkezik az ellenkező irányban is: Nyugat-Európa nemcsak összehasonlíthatatlanul többet exportált a kelet-ázsiai övezetekbe, mint a két kelet-európai övezet, de kivitelének növekedése is sokkal egyenletesebb és gyorsabb volt. A kelet-ázsiai export igen gyors növekedése a nyolcvanas évek közepétől Japán esetében szinte teljes egészében a gépeknek, a másik két kelet-ázsiai régió esetében pedig nagyrészt a gépeknek és az egyéb iparcikkeknek köszönhető. A kereskedelemintenzitási mutatók alakulásából arra lehet következtetni, hogy a politikai kapcsolatok és azok változásai nagyon erősen hatnak a kereskedelem alakulására. Igen erős azonban a kereskedelempolitika hatása is, ennek tudható be például, hogy Nyugat-Európa és a kelet-ázsiai régiók kereskedelme többnyire a felét sem éri el annak, ami lehetőségeikből adódna. Ugyanez mondható el a közép- és kelet-európai országokról, ahol számitani lehet a kelet-ázsiai régiókkal bonyolítható forgalom gyors bővülésére.\*

---

Az Európa és Kelet-Ázsia közötti kereskedelmet az alábbiakban mintegy negyven év, az 1955–1993 közötti időszak adatai alapján, egy kereskedelemáramlási modell segítségével vizsgáljuk meg. A nemzetközi kereskedelemben fellelhető új tendenciákat egy nagyobb kutatás keretében elemeztük, mely nem adott országok vagy országpárok külkereskedelmi kapcsolataira irányult, hanem a világ egész áruforgalmában végbemenő strukturális változásokat igyekezett feltárni egy konzisztens rendszeren belül. Ennek részeredménye ez a tanulmány, amely támaszkodik a nemzetközi kereskedelem strukturális változásait feltáró, hosszú évek óta folyó munkára is (*Nagy* [1972], [1977], [1980], [1983], [1985], [1995]).

A vizsgálatunk alapjául szolgáló kereskedelemáramlási modell adatait az ENSZ kiadványa, a *Monthly Bulletin of Statistics* (MBS) publikálja rendszeresen,<sup>1</sup> azokat vontuk össze 11 övezetre és 6 árucsoportra.<sup>2</sup> Az övezetek kereskedelmét vagy az árucsoportonkénti forgalmát összegezve a világ összforgalmát (*WT*) kapjuk. Felhívjuk a figyelmet, hogy amikor kereskedelmi áramlásokról beszélünk, akkor ennek számszerű nagysága eltérhet a külkereskedelmi statisztikában nyilvántartott export- és importértékektől, ahol

---

\* A tanulmány alapjául szolgáló kutatást az OTKA T 018311 sz. témája támogatta. Ez a tanulmány előadás formájában elhangzott a nimes-i Paul Valéry Egyetem nemzetközi kelet-ázsiai szemináriumán 1997. június 20-án.

<sup>1</sup> Minden évben a februári és májusi szám közli a *D* táblázatokban.

<sup>2</sup> Az övezeteket és árucsoportokat, valamint ezek rövidítéseit a cikk végén található függelékben soroljuk fel.



az előbbieket rendszerint *fob*, az utóbbiakat *cif* paritáson<sup>3</sup> szokták számba venni. A kereskedelemáramlási modellekben viszont *A* ország *B* országba irányuló exportjának értéke megegyezik *B* ország *A* országból származó importjának az értékével, akkor is, ha *B* ország importkiadásai – a szállítási, biztosítási és egyéb költségek miatt – nagyobbak, mint *A* ország exportbevételei. Az ENSZ statisztikai hivatala az MBS-ben közzölt áramlási adatokat, ahol csak lehetett, az exportadatok alapján, vagyis *fob* paritáson állította össze. Mivel ez nem tartalmazza a szállítási és egyéb költségeket, az import modellbeli értékei alacsonyabbak a ténylegesnél, a kereskedelmi mérlegekben pedig a többletek magasabbak, a hiányok alacsonyabbak a pénzügyi nyilvántartásokban szereplő egyenlegeknél. A MBS folyó dollárban adja meg az áramlások értékét, ezért a dollár árfolyamváltozásai erősen befolyásolják a megfigyelhető tendenciákat.

Ebben a tanulmányban három európai és három kelet-ázsiai övezet közötti kereskedelem alakulását elemezzük. Övezeteink a következők: a Szovjetunió, illetve az európai FÁK-országok (a továbbiakban Szovjetunió, *SU*), Közép-Kelet-Európa (Kelet-Európa, *EE*), Nyugat-Európa (*WE*), valamint Japán (*JP*), az ázsiai szocialista országok (szocialista Ázsia, *SA*), és főként az úgynevezett kis tigrisekből álló Kelet-Ázsia (*AS*). Mivel a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok hosszú távú strukturális változásai állnak figyelmünk középpontjában, igyekeztünk minél kevesebbet változtatni az egyes országok övezeti besorolásán.<sup>4</sup> Az 1989 utáni politikai változások egyes következményeit azonban nem hagyhattuk figyelmen kívül. Így a Szovjetunióval jelzett övezet 1992-től kezdve a Független Államok Közössége (FÁK), vagyis a korábbi Szovjetunió európai országait jelöli a balti államok kivételével.<sup>5</sup> A közép- és kelet-európai országok adatai 1992-től kezdve tartalmazzák a balti országok, Jugoszlávia, Szlovénia és Horvátország adatait is.<sup>6</sup> 1991-ig a szocialista Ázsia elnevezésű övezet Kínán kívül Vietnámot, Észak-Koreát és Mongóliát is magában foglalta, bár az egymás közti kereskedelmi forgalmukat korábban sem hozták nyilvánosságra. Ennek az övezetnek az 1991–1993 közötti exportadatai csak a Kínai Népköztársaság adatait tartalmazzák, az importadatai pedig hiányoznak. 1992-től Kelet-Ázsia adatai között tartják nyilván Kína importadatait, valamint a többi korábbi ázsiai szocialista ország és a korábbi ázsiai szovjet köztársaságok kereskedelmi áramlásait.

A következőkben először bemutatjuk a különböző európai és kelet-ázsiai övezetek közötti kereskedelem növekedését, majd az áruszerkezet átalakulását elemezzük. A harmadik és negyedik pontban azt vizsgáljuk, hogy a kereskedelempolitikai tényezők milyen módon és mértékben befolyásolják a kereskedelmet az említett európai és ázsiai övezetek között. Ennek érdekében kiszámítjuk a kereskedelemintenzitási mutatókat, és vizsgáljuk alakulásuk tendenciáit. Végül néhány következtetést vonunk le az Európa és Kelet-Ázsia közötti kereskedelem várható alakulásáról.

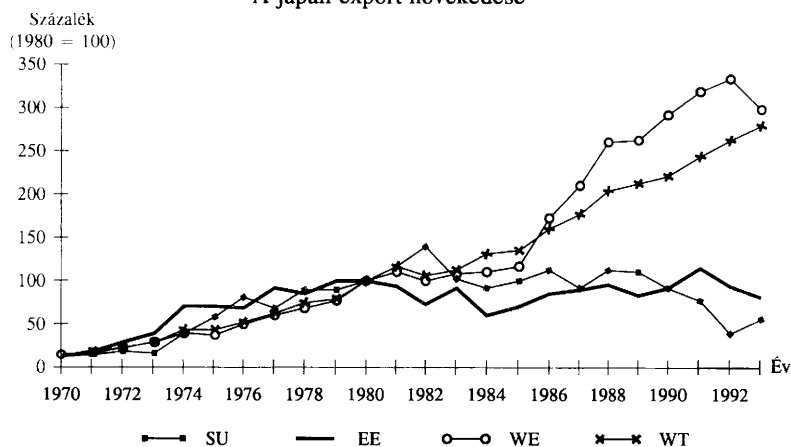
<sup>3</sup> A *free on board (fob)* paritás szállítási költségeket rendszerint nem tartalmaz, a *cost, insurance and freight (cif)*, ezzel szemben magában foglalja a szállítási, biztosítási és egyéb költségeket is.

<sup>4</sup> Az egyes övezetekhez tartozó országok felsorolása megtalálható: UN Standard Country Codes, Statistical Papers, Series M No. 49.

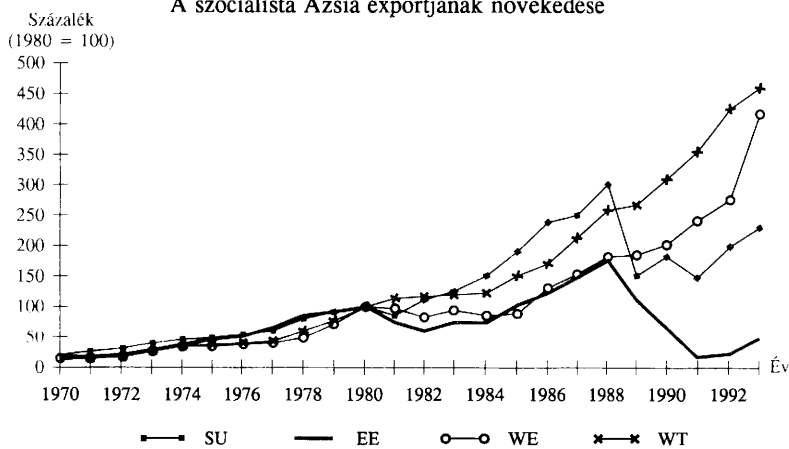
<sup>5</sup> A FÁK országai közötti kereskedelmet még nem jelentik, ezért azok az ENSZ-statisztikákban nem szerepelnek. 1991-től kezdve a korábbi szovjet államok külkereskedelmi forgalmát kereskedelmi árfolyam veszik számba, ezért azok közvetlenül nem hasonlíthatók pontosan össze a korábbi évek adataival.

<sup>6</sup> A jugoszláv kereskedelem adatai korábban a nyugat-európai országok között (*WE*) szerepeltek.

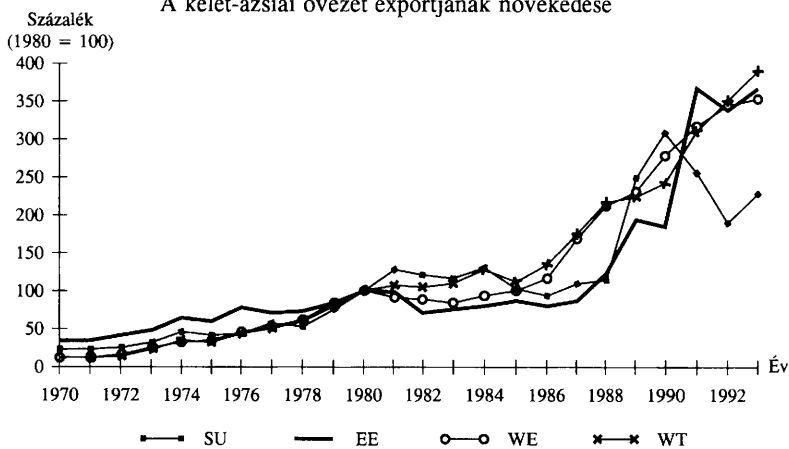
1. ábra  
A japán export növekedése



2. ábra  
A szocialista Ázsia exportjának növekedése



3. ábra  
A kelet-ázsiai övezet exportjának növekedése



## A kereskedelem bővülése Európa és Kelet-Ázsia között

Közismert, hogy az elmúlt évtizedekben a kelet-ázsiai országok exportja rendkívül gyors ütemben nőtt: Japán kivitele például 1970 és 1980 között hétszeresére, majd 1980 és 1993 között 2,8-szorosára emelkedett (*F1. és F2. táblázat*). A másik két kelet-ázsiai övezet (szocialista Ázsia és Kelet-Ázsia) exportjának növekedése még gyorsabb volt: 766 és 864 százalék az első periódusban, 360 és 290 százalék a másodikban a megfelelő sorrendben. Ez a rendkívül dinamikus export azonban nagyon egyenlőtlenül oszlott el a világ különböző importáló régiói között (lásd az *1., 2. és 3. ábrát*). Míg például Japánnak a Nyugat-Európába irányuló exportja közel háromszorosára emelkedett 1980 és 1993 között, vagyis gyorsabban nőtt, mint Japán összes kivitele, addig a Szovjetunióba irányuló exportja 43 százalékkal volt alacsonyabb 1993-ban, mint 1980-ban, és ugyanakkor 18 százalékkal csökkent a Kelet-Európába irányuló kivitele is. A Kína által dominált szocialista Ázsia exportjának alakulása eltérő képet mutat: Nyugat-Európa importja gyorsabban nőtt ebből az övezetből, mint Japánból (418 százalékkal 1980 és 1993 között), a Szovjetunió importja megduplázódott, ezzel szemben Kelet-Európa importja 52 százalékkal csökkent ugyanebben az időben. Jobbára a „kis tigriseket” tömörítő Kelet-Ázsia övezet exportja gyorsan nőtt mindhárom európai övezetbe 1980 és 1993 között: Nyugat-Európába 354, Kelet-Európába 367, a Szovjetunióba pedig 228 százalékkal.

Természetesen nemcsak az exportdinamikák közötti különbségek tarthatnak érdeklődésre számot, hanem a volumenadatok eltérései is, továbbá az, hogyan változott az európai régiók részesedése az ázsiai övezetek összes kivitelében. Japánnak Nyugat-Európába irányuló kivitele például 64 117 millió dollárt tett ki 1993-ban, míg Kelet-Európába és a Szovjetunióba irányuló exportja mindössze 660 és 1581 millió dollár volt. Míg tehát Nyugat-Európa részesedése a japán összes kivitelből 18 százalékot tett ki ebben az évben, addig Kelet-Európáé és Szovjetunióé 0,2 és 0,4 százalék volt csupán. Hasonló volt a másik két ázsiai övezet exportjának megoszlása az európai övezetek között: 1993-ban a szocialista Ázsiának és Kelet-Ázsiának a Szovjetunióba és Kelet-Európába irányuló kivitele csak 2,8 és 8,4 százaléka volt a Nyugat-Európába irányuló exportjuknak. Ilyen hatalmas méretkülönbségek mellett a növekedési ráták eltérései még látványosabbak; a nyugat-európai piacokra irányuló, nagyságrendekkel nagyobb exportvolumenek lényegesen gyorsabban emelkedtek, mint a Kelet-Európába és a Szovjetunióba áramló viszonylag csekély export.

Az ellenkező irányú forgalmat szemügyre véve, azt a meglepő jelenséget tapasztaljuk, hogy míg a volt Szovjetunió és Kelet-Európa összes exportja jelentősen csökkent az 1990–1993 közötti években, addig a Japánba és a többi kelet-ázsiai övezetbe<sup>7</sup> irányuló kivitelük számottevően nőtt. Érdemes emlékeztetni a Szovjetunióba irányuló japán export tendenciájára is, mely erősen csökkent ebben az időszakban. Ennek ellenére a Szovjetunió és a kelet-európai országok lényegesen lassabban növelték kivitelüket a kelet-ázsiai övezetekbe 1980 és 1993 között, mint az előző évtizedben: míg exportjuk a hetvenes években háromötszörösére emelkedett, addig a következő 13 évben csak 30-40 százalékkal nőtt.

Nyugat-Európa nemcsak összehasonlíthatatlanul többet (ötször-tízszer annyit) exportált a kelet-ázsiai övezetekbe, mint a két kelet-európai régió, de kivitelének növekedése is sokkal egyenletesebb és gyorsabb volt. Exportja öt-hatszorosára nőtt a hetvenes években és – majdnem egyformán – 380 százalékkal emelkedett 1980 és 1993 között Japánba és a többi kelet-ázsiai övezetbe.

A kereskedelmi mérlegekre rátérve, az európai övezetek egyenlege erős hiányt mutatott a Japánnal folytatott kereskedelmükben a hetvenes évek közepe óta. E téren a nyugat-

<sup>7</sup> Mivel Kína importja 1991-től az Kelet-Ázsia övezetben jelenik meg, elemzésünknek ebben a részében a szocialista Ázsia és a Kelet-Ázsia övezeteket együttesen kezeljük.

európai deficit 1993-ban már 32 milliárd dollárt tett ki. Mivel a Kelet-Európába irányuló japán export 1990-től jelentősen csökkent, Japán exporttöbblete nem emelkedett, hanem mérséklődött a régióval szemben, az európai FÁK-országok pedig egyenesen kiviteli többletet értek el ebben az időszakban és relációban. Nyugat-Európa kereskedelmi mérlege gyakran volt negatív a másik két ázsiai övezettel szemben is a nyolcvanas évek óta, hiánya 1990-ben 7,5, 1993-ban közel 6 milliárd dollárt tett ki. A Szovjetunió mérlege ezekben az irányokban többletről hiányra változott 1990 után, míg a kelet-európai országok rendszeresen exporttöbbletre tettek szert a másik két ázsiai övezettel szemben.

### Az áruösszetétel változása

Három árucsoportot hoztunk létre a kereskedelemben végbement szerkezeti változások szemléltetése érdekében. Összevontuk a mezőgazdasági termékeket, a nyersanyagokat és a fűtőanyagokat az alacsony feldolgozottságú termékek (*PRIM*) kategóriájába, az ipari termékek közül pedig kiemeltük a gépeket (*MACH*), s így ott a vegyipari és egyéb iparcikkek (*OTHMAN*) maradtak. A három árucsoport kódjai a SITC-klasszifikáció szerint a következők:

- alacsony feldolgozottságú termékek (*SITC* 0+1+2+3);
- egyéb iparcikkek (*SITC* 5+6+8);
- gépek (*SITC* 7+9).

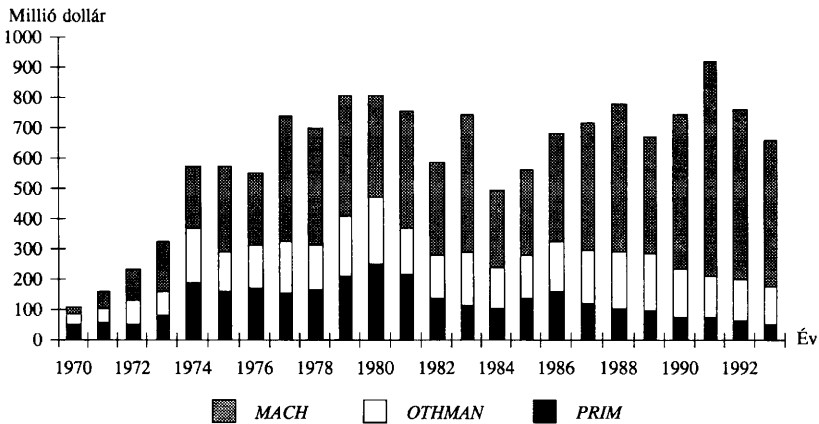
A 4. és 5. ábrán látható, hogyan változott Japán és a Kelet-Ázsia övezet Kelet-Európába irányuló kivitelének értéke és áruösszetétele 1970 és 1993 között. Japán kivitele 1970 után kezdett jelentősen nőni, de a gépek részesedése egészen a nyolcvanas évek közepéig ötven százalék körül maradt. Attól kezdve a feldolgozatlan termékek és az egyéb iparcikkek részesedése a Kelet-Európába irányuló kivitelében erősen csökkent, a gépeké pedig 70 százalék fölé emelkedett. A Kelet-Ázsia övezet exportja Kelet-Európába csak a nyolcvanas évek vége óta mutat jelentős emelkedést. Azóta a feldolgozatlan termékek részesedése jelentősen csökkent: a gépek és egyéb iparcikkek teszik ki a kivitel 80 százalékát, a gépek önmagukban 30 százalékot képviselnek.

A 6. és 7. ábra mutatja Japán és a Kelet-Ázsia övezet Nyugat-Európába irányuló kivitelének alakulását. Ne tévesszük szem elől, hogy ezeken egy nagyságrenddel nagyobb értékek szerepelnek a függőleges skálán, mint az előző két ábrán, tehát az export értéke többszöröse a Kelet-Európába irányuló kelet-ázsiai kivitelnek! Az export növekedése a nyolcvanas évek közepétől rendkívüli mértékű, és Japán esetében szinte teljes egészében a gépeknek, Kelet-Ázsia esetében pedig a gépeknek és az egyéb iparcikkeknek köszönhető. A feldolgozatlan cikkek kivitele eltűnt a japán exportból, és rendkívül alacsony maradt a többi kelet-ázsiai ország Nyugat-Európába irányuló kivitelében is. A könnyűipari termékek részesedése viszonylag alacsony a japán kivitelben, de magas a Kelet-Ázsia övezet exportjában. A kelet-ázsiai országok gyakorlatilag nem szállítottak gépeket Nyugat-Európába a nyolcvanas évek előtt, ezt követően azonban rohamosan emelkedett gépexportjuk, és 1993-ra már 40 százalékot ért el kivitelükben.

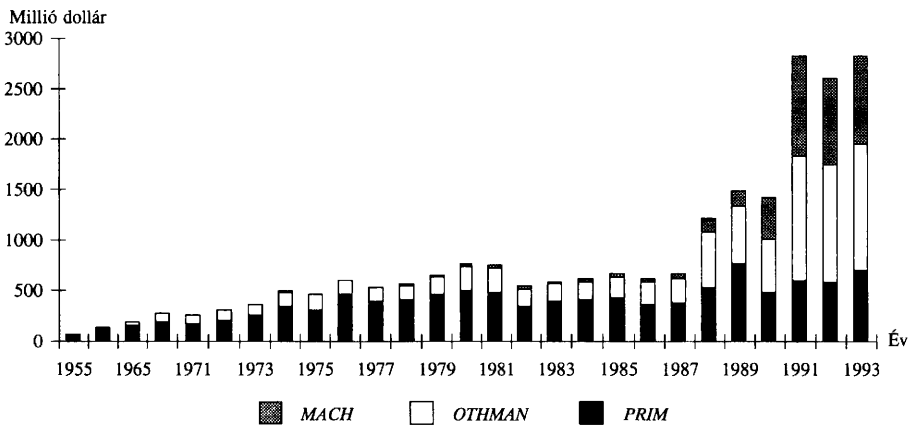
### A kereskedelempolitikai hatás, a kereskedelmi intenzitás mérése

Szemügyre véve azokat a rendkívül erős változásokat, amelyek az elmúlt évtizedekben a Kelet-Ázsia és Európa közötti kereskedelmi kapcsolatokban végbementek, felmerül a kérdés, hogy milyen tényezők okozták ezeket. Nyilvánvaló, hogy mind a kínálat, mind a kereslet gyorsan bővült ezekben az években, egyrészt a Japánban és az újonnan iparoso-

4. ábra  
Japán exportja Kelet-Európába árucsoportonként



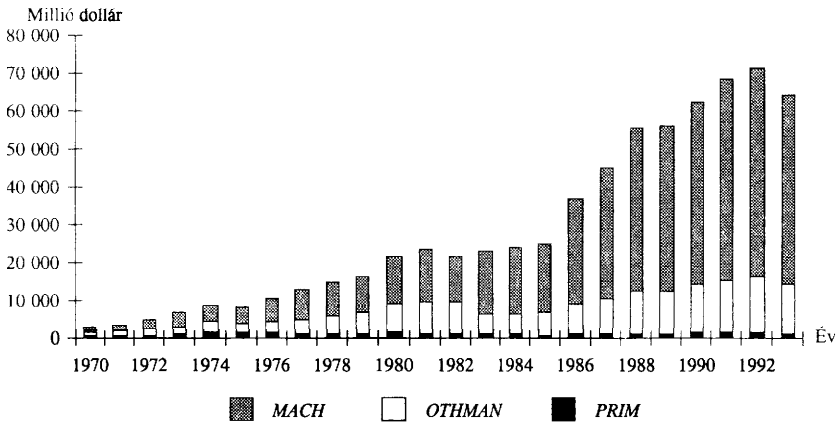
5. ábra  
A kelet-ázsiai övezet exportja Kelet-Európába árucsoportonként



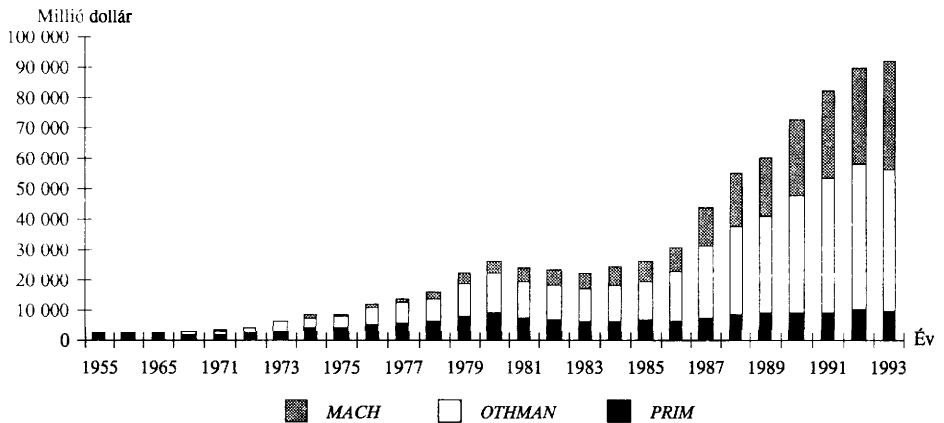
dó ázsiai országokban lezajlott gyors gazdasági fejlődés, másrészt az Európa mindkét felében megvalósított külgazdasági liberalizálás következtében. Mivel az ázsiai gazdasági fejlődés kifejezetten exportorientált volt, az ő oldalukról erősen érvényesült az exportnyomás (*push effect*). Az európai jövedelmek emelkedése és a kereskedelmi liberalizálás következtében az import húzóereje (*pull effect*) is tekintélyes volt. Az európai országok növekvő kereskedelmimérleg-hiánya azt mutatja, hogy a nyomó-húzó hatás az ellenkező irányban (vagyis Európából Ázsiába) nem volt ugyanilyen erős. Pedig az európai politikusok hangsúlyozták az Ázsiába irányuló kivitelük növelésének szükségességét, és az ázsiai országok is liberalizálták a behozatalukat a nemzetközi szabályoknak megfelelően. Utóbbiak mindamellett számos vámokon és kvótákon kívüli akadállyal korlátozták az importot, s úgy tűnik nem is eredménytelenül.

A kereskedelmi áramlások dinamikus fejlődésének eredményei alapján joggal merül fel a kérdés: bár a kereskedelem gyorsan nőtt ezek között az övezetek között, elég gyors

6. ábra  
Japán exportja Nyugat-Európába árucsoportonként



7. ábra  
A kelet-ázsiai övezet exportja Nyugat-Európába árucsoportonként



volt-e bővülése? Hogyan ítéltető meg jelenlegi volumene: talán túl sok, esetleg túl kevés, és mihez képest? Mit várhatunk: tovább fog nőni, gyorsabban vagy lassabban, mint ahogy eddig emelkedett?

E kérdések megválaszolásához meg kell vizsgálnunk a forgalom fejlődését előidéző tényezőket, szét kell választanunk és mérnünk kell a kereskedelmi áramlásokra gyakorolt hatásukat. A nemzetközi kereskedelem tudvalévően szövevényes rendszer; az övezetek közötti árumozgásokat látható és láthatatlan vonzások és akadályok szabályozzák. A nemzetközi kereskedelmet – a partnerországok gazdasági potenciálján, erőforrás-ellátottságán és versenyképességén felül – számos politikai, tradicionális és gazdaságon kívüli tényező is befolyásolja.

Elemzésünk során ezeket a tényezőket két csoportba soroltuk:

– a *voluméntényezők* az övezetek teljes exportkínálatát és importkeresletét szabályozzák, valójában a kereskedelmi potenciáljukat tükrözik;

– a kereskedelemintenzitási tényezők<sup>8</sup> a kereskedelempolitika és gazdasági távolság hatásait ragadják meg, megmutatják a partnerek bilaterális kapcsolatainak jellegét, és az összes kivitel, illetve behozatal piacok közötti eloszlását szabályozzák.

A kereskedelemintenzitási mutató kiszámítása azon a feltételezésen alapszik, hogy a kereskedelmi forgalom az exportőr ország „nyomásától”, az importőr ország „húzásától” és a két ország bilaterális kapcsolatait szabályozó különleges tényezőktől függ. Ez azt jelenti, hogy az országok teljes kivitelének, illetve behozatalának nagyságát főként a saját belső gazdasági tényezők szabályozzák. A különböző irányokban megfigyelt kereskedelmi áramlások mértékét azonban a bilaterális kapcsolatokra jellemző tényezők szabják meg, mint például a szállítási költségek és – ezeknél általában még nagyobb mértékben – a kereskedelempolitikai hatások.

A tényezőknek ebből a kettős felosztásából következik, hogy külön lehet elemezni az országok (vagy övezetek) gazdasági potenciálja által meghatározott *volumenhatást* (vagyis a belső gazdaság „nyomó” és „húzó” hatását) és a különböző irányú áramlásokat ettől eltérítő *intenzitáshatást*. A volumen- és intenzitáshatás szétválasztásának az a módja, hogy először a volumenhatás figyelembevételével kiszámítunk egy fiktív, úgynevezett *normál* áramlást, majd ezt összehasonlítva a megfelelő tényleges áramlással, az intenzitáshatást mint *reziduumot* kapjuk meg.

A kereskedelmi intenzitási mutatóját ezek szerint a következőképpen számítjuk:

$$\delta_{ijk} = \frac{z_{ijk}}{z_{i.k}z_{.jk}},$$

ahol:

$$z_{ijk} = \frac{x_{ijk}}{x_{.k}}, \quad z_{i.k} = \frac{x_{i.k}}{x_{.k}}, \quad z_{.jk} = \frac{x_{.jk}}{x_{.k}}, \quad \text{és}$$

$x$  a kereskedelmi áramlások értékét;  $i$  az exportáló övezetet;  $j$  az importáló övezetet;  $k$  az árucsoportot jelöli.

A  $\delta$  koefficiens mutatja tehát  $k$  árucsoport  $i$  övezetből  $j$  övezetbe való exportjának intenzitását oly módon, hogy összehasonlítja a tényleges áramlásnak a  $k$  árucsoport összes forgalmából való részesedését a normál részesedéssel. Egy kereskedelmi forgalom akkor normál mértékű, ha a részesedése az árucsoport összforgalmából megegyezik az exportáló és az importáló ország összes forgalomban való részesedésének szorzatával, vagyis  $z_{i.k}z_{.jk}$ -val.<sup>9</sup>

A kereskedelemintenzitási mutató mindazon tényezők hatását összegzi, amelyek két ország vagy övezet közötti kereskedelem áramlását befolyásolták egy adott időszakban, eltekintve az összes export, illetve import volumenhatásától. Ha két ország bilaterális kapcsolatait a kereskedelempolitikai intézkedések, diszkrimináció, integráció, a tradicionális kapcsolatok, a távolság stb. nem befolyásolták jelentősen, akkor a kereskedelemintenzitási mutató értéke 1 vagy annak közelében lesz. Ha azonban ezek a tényezők jelentősen csökkentik vagy növelik a két ország vagy régió egymásközti forgalmát, akkor a mutató értéke 1 alatt vagy afölött lesz. A normál intenzitású kereskedelmi forgalom csak viszonyítási pont; ahhoz *nem kapcsolódik normatív értékítélet*. Ha egy kétoldalú kapcsos-

<sup>8</sup> A kereskedelemintenzitási mutató (vagy ahogy korábban hívták, a delta mutató) eredete Froment-Zighera [1964], valamint Theil [1967] tanulmányaira vezethető vissza, de maga a gondolat Leontief-Strout [1963] multiregionális input-output elemzéséből származik. Azóta igen sok publikáció alkalmazta a nemzetközi kereskedelem elemzésének ezt a módszerét (lásd például ECE [1973], [1985], Nagy [1977], [1985] és Panic-Vacic [1995]).

<sup>9</sup> E tanulmány keretei között nem térhetünk ki az árucsoportok szerinti kereskedelmi intenzitásokra. A következők fejezetben csak az övezetek közötti összes forgalom intenzitásait vizsgáljuk.

lat normál mértékű, ez csak azt jelenti, hogy nem befolyásolta kereskedelempolitikai intézkedés, távolság vagy más hasonló hatás (vagy az ellentétes irányú hatások kioltották egymást).

A kereskedelemintenzitási mutatók nem mindig hasonlíthatók össze. A partnerövezetek vagy országpárok nagyságrendi különbségei szisztematikus eltéréseket okozhatnak közöttük, de az idősorok elemzése még ekkor is igen hasznos lehet, mert megmutatja kereskedelempolitikai változások hatását az adott relációban zajló forgalomra. A kereskedelempolitika időnként akadályozza, máskor és máshol viszont előmozdítja és támogatja a nemzetközi árucserét; céljai természetesen mindkét esetben politikailag motiváltak lehetnek. Kereskedelempolitikán nemcsak az exportra és importra közvetlenül ható regulációs eszközöket értjük, hanem mindazokat a gazdasági vagy politikai beavatkozásokat is, amelyek befolyásolhatják a kereskedelmi áramlások irányát vagy megoszlását.

Az intenzitásmutatók idősoraiban három jellegzetes trend figyelhető meg:

- a *stabilitás*, ami lehet a mutató időbeli változatlansága vagy időben egyenletes változása;
- a trend *ellaposodása*, amikor a változás mértéke időben csökken, és a mutató értéke egy bizonyos szinthez közelít;
- a mutató korábbi szintjének vagy trendjének *megváltozása*, a kereskedelempolitika jelentős irányváltása hatására (a gazdasági távolság ugyanis általában nem változik, vagy legalábbis nem hirtelen).

Az intenzitásmutatók tipikus trendjei mögött alapvetően két világgazdasági jelentőségű folyamat húzódik meg:

1. a *világkereskedelem liberalizálása és globalizálódása* következtében az áramlások tartanak a „normál” mértékük felé; ennek következtében az *intenzitásmutatók egyhez közelítenek*;

2. egyes országcsoportok *integrálódása* következtében a csoporton belüli áramlások mutatói *egynél nagyobbak*, az azon kívüli áramlásoké *egynél kisebbek* lesznek.

Azt is meg lehetett figyelni, hogy minél jobban eltérnek a mutatók saját vonzási pontjuktól – az 1. esetben az egytől, a 2. esetben az afeletti, vagy alatti szinttől – időegység alatt annál nagyobb mértékben közelítenek hozzá; ez a fentebb említett ellaposodó trend esete.

### Európa és Kelet-Ázsia kereskedelmének intenzitásváltozásai

Az *F3. táblázatban* láthatók a kelet-ázsiai övezetek exportintenzitásának mutatói 1955–1993 között. Japán exportintenzitási mutatóit szemügyre véve feltűnő a különbség a Kelet-Európába irányuló forgalom rendkívül alacsony intenzitása és a Nyugat-Európába, illetve a Szovjetunió régiójába áramló export közepes intenzitása között. Az Kelet-Európába irányuló japán kivitel intenzitása az egész időszak alatt 0,2 alatt maradt, a nyolcvanas évek közepe óta pedig a legtöbb évben még a 0,1-et sem érte el. Más szóval, a Kelet-Európába irányuló japán export még tíz százalékát sem teszi ki a normál áramlásnak, vagyis annak, amit a két övezetnek a világkereskedelemben való részesedése alapján várhatnánk.

A Nyugat-Európába irányuló japán export lassú, de egyenletes intenzitásnövekedést mutat: a hatvanas évek 0,3 alatti szintjéről a mutató 0,5-höz közelít a nyolcvanas évek végén. A japán export tehát még a felét sem éri el a normál áramlásnak, amit részben indokolhatna a két övezet közötti nagy távolság, s a vele kapcsolatos szállítási és egyéb költség. Más esetben viszont a távolság már nem akadály a jóval 1 fölötti intenzitásértékeket mutató japán exporthoz, ezért fel kell tételezzük, hogy a nyugat-európai kereskedelempolitika számottevően akadályozza a japán kivitelt. Összehasonlítás kedvéért vessünk egy pillantást az *1. táblázat* adataira!



1. táblázat

Az Észak-Amerikába irányuló japán export intenzitásmutatójának alakulása

1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1993
1,48	1,90	2,08	2,05	1,53	1,79	1,98	1,89	1,59

Mint látható, az Észak-Amerikába irányuló japán kivitel intenzitása rendkívül magas, a hatvanas évek közepétől a nyolcvanas évek közepéig 2,0 körüli, és azóta enyhén csökkenő irányzatot mutat. Hasonlóképpen igen magas a más fejlett övezetekbe áramló japán export intenzitása is, de még a Latin-Amerikába és Afrikába érkező japán kivitelé is számottevően magasabb, mint a Nyugat-Európába irányuló exporté.

A Szovjetunióba szállított japán kivitel intenzitása igen eltérően alakult attól, amit a Kelet-Európába menő export esetében figyelhettünk meg. E termékáram intenzitásmutatója 1960 és 1976 között erősen emelkedett 0,35-ről 0,89-re, majd a nyolcvanas évek közepétől erősen süllyedt, és 1992-re 0,28-at ért el. A mutató hosszú időn keresztül lényegesen magasabb volt, mint a Nyugat-Európa által felvett japán kivitel intenzitása, ami meglepő jelenség, különösen ha figyelembe vesszük a két ország közötti politikai feszültségeket és a békeszerződés hiányát. A távolság természetesen ebben az esetben is szerepet játszik, hiszen Oroszország ázsiai ország is, és szomszédos Japánnal. Ennek ellenére megállapítható, hogy a kereskedelempolitikai tényezők ebben az irányban kevésbé akadályozták a forgalmat, mint a másik két európai övezettel folytatott kereskedelemben.

A kelet-ázsiai övezetnek a Nyugat-Európába irányuló exportja hosszú időn keresztül változatlan intenzitású maradt, a mutató a hetvenes évek óta 0,4 körül alakult. Ez hasonló, mint az ugyanoda tartó japán kivitel intenzitása, és csak akkor látszik alacsonynak, ha összehasonlítjuk az Észak-Amerikába irányuló kelet-ázsiai export intenzitásával, mely a hetvenes évek eleje óta 1,4 és 1,8 között volt. A Kelet-Európába áramló kelet-ázsiai kivitel intenzitása – hasonlóan a japánhoz – a nyolcvanas évek végéig igen alacsony volt, a kilencvenes években azonban erősen emelkedni kezdett.

A Kelet-Ázsiából származó szovjet import intenzitása viszonylag magas volt (0,7–0,9) a hatvanas években és a hetvenes évek elején, de később lecsökkent az innen származó nyugat-európai import szintjére. 1989 óta azonban számottevően megemelkedett, és 0,7 és 1,0 között alakult. A távolság természetesen itt is szerepet játszik, de mivel a földrajzi távolságok időben nem változnak, feltételezhető, hogy a kereskedelempolitikai tényezők itt is kedvezőbbek, mint a másik két európai övezet esetében.

Az ázsiai szocialista országok kivitele igen intenzív volt a két európai szocialista övezetbe: a Szovjetunióba áramló kivitelé 2 körüli vagy fölötti volt a hetvenes évek óta. Figyelemre méltó, hogy az 1989–1991-es évek rövid visszaesése után, a következő években ismét 2,5 fölé emelkedett az intenzitás mutatója. A szocialista Ázsia övezetének a kelet-európai országokba irányuló kivitele is erős intenzitást mutatott, bár az – részben a távolság miatt – mindig némileg alacsonyabb volt, mint a Szovjetunió által felvett exporté. A hetvenes évek közepének 2 körüli intenzitása a nyolcvanas évek végére 1,0-1,2-re csökkent, majd – ellentétben a Szovjetunióba irányuló kivittel – 1991-1992-re 0,2-re esett vissza. Ezek a változások jól mutatják, hogy a politikai kapcsolatok és azok változásai milyen erősen hatnak a kereskedelem alakulására. Ez különösen állt a szocialista országokra abban az időben, amikor a nyugati országokkal szembeni ellenségeskedés volt az uralkodó hivatalos politika.

Nyugat-Európa importintenzitása az ázsiai szocialista országokból alacsony volt, és lassan süllyedő tendenciát mutatott a hetvenes évek 0,35 körüli értékétől majdnem 0,2-

re, ami alig fele volt a Japánból, illetve a Kelet-Ázsia országokból származó behozatala intenzitásának. Kétségtelen, hogy ebben az esetben is a politikai kapcsolatok játszottak meghatározó szerepet a kereskedelem alakulásában. Meglepő viszont, hogy Nyugat-Európa importintenzitása jóval alacsonyabb volt az ázsiai szocialista országokból, mint Észak-Amerikáé. Bár az utóbbi is 0,2 alatt volt a hetvenes években, de utána elkezdett emelkedni: a nyolcvanas évekre már 0,5 körül járt, míg 1993-ra a normál szintre, 1-re emelkedett. Az Egyesült Államokba irányuló kínai kivitel korlátai, úgy látszik, lényegesen gyengébbek, mint amivel Nyugat-Európában találkoznak.

Az *F4. táblázat* mutatja, hogyan alakult az európai övezetek exportintenzitása a Kelet-Ázsiába irányuló kivitelükben.<sup>10</sup> A Japánba tartó kelet-európai kivitel intenzitása éppen olyan alacsony volt, mint az ellenkező irányú forgalomé, bár némi emelkedés figyelhető meg a nyolcvanas évek végén. A Kelet-Ázsiába áramló export intenzitása egy *U*-görbéhez hasonló: az 1965 évi 0,35-ös mutató a hetvenes évek közepére 0,1-re csökkent és ezen az alacsony szinten maradt a nyolcvanas évek végéig. Ekkor újra emelkedni kezd és 1993-ra 0,4-es szintet ért el. Ebben persze közrejátszott, hogy akkor a kínai importadatok is már ennek a régióknak az adatai között jelentek meg. Kelet-Európa szocialista Ázsiába (döntően Kínába) irányuló kivitelének intenzitása ugyanis a hetvenes évek végéig 2,0 felett járt, de még az utolsó két regisztrált évben, 1989–1990-ben is 1,64 volt.

Nyugat-Európa Japánba áramló exportjának intenzitása a hetvenes években és a nyolcvanas évek elején sokkal alacsonyabb volt, mint az onnan származó importjáé, majd elkezdett emelkedni a 0,2-es szintről 0,35 körüli értékre. De így is számottevően alacsonyabb maradt, mint az ellenkező irányú japán exporté. Ez jól mutatta annak a nyugat-európai panasznak a jogosultságát, hogy exporttermékeik nehezebben jutnak be a japán piacra, mint a japán termékek a nyugat-európai piacokra. Tegyük ehhez hozzá, hogy a forgalom mindkét irányban alacsonyabb intenzitású a normál szint felénél is, ami azt mutatja, hogy az import tényleges – és nem formális – liberalizálása területén még mindkét félnek jócskán lenne tennivalója. A Japánnal folytatott kereskedelemtől eltérően, nincs nagy különbség Nyugat-Európa és Kelet-Ázsia forgalmának két intenzitásmutatója között, mindkettő elég stabilan 0,4 körül jár.

A Japánba irányuló szovjet export intenzitása 1973-at követően 0,74-ről csökkenni kezdett, és a nyolcvanas évek elejére 0,2-re süllyedt, majd újra felemelkedett 0,75-re 1993-ban. Ez igen figyelemreméltó jelenség, nemcsak azért, mert az európai FÁK-országok köre lényegesen kisebb, mint a volt Szovjetunióé, hanem főleg azért, mert exportintenzitásuk közel kétszerese a Japánból származó importjuk intenzitásának. A Szovjetunió kivitele a Kelet-Ázsia övezetbe hosszú időn keresztül csekély – 0,3 és 0,4 közötti – intenzitású volt, majd 1989–1989 között még ez is a felére esett vissza, hogy azután 1992-ben már újra a korábbinál sokkal magasabbra, 0,8-re emelkedjék. Ez a rendkívüli változás nyilvánvalóan azzal függött össze, hogy ekkor már Kína importja is ebben a régióban szerepelt, a szocialista Ázsiába tartó szovjet kivitel intenzitása ugyanis mindig igen magas volt: 3,0 és 6,0 között mozgott.

### Néhány következtetés

Mondhatunk-e valamit a jövőről az európai és kelet-ázsiai övezetek közötti kereskedelem múltbeli intenzitásának alapján? Kelet-Európa esetében a fejlődés várható iránya elég egyértelműen körvonalazódik. A közép-kelet-európai országok külkereskedelmének li-

<sup>10</sup> A Szovjetunió 1991. évi exportadatai hiányoznak. 1991 óta a kínai importadatok a Kelet-Ázsia övezetben szerepelnek.

beralizálása és piacgazdaságuk megszilárdulása minden valószínűség szerint emelni fogja a korábban rendkívül alacsony kereskedelmi intenzitásukat a kelet-ázsiai országokkal. Hozzátehetjük, hogy nemcsak az intenzitásmutatók emelkedésére lehet számítani, hanem arra is, hogy annál erősebb lesz az emelkedés, minél alacsonyabbak voltak azok korábban. Ez a forgalom mindkét irányára vonatkozóan várható, így például a kelet-európai országokba irányuló japán kivitel rendkívül alacsony intenzitása – 1993-ban 0,09 értéket mutatott! – várhatóan közeledni fog a Nyugat-Európába áramló japán export intenzitásához, ami 1993-ban 0,43 volt. Hasonló fejlemények várhatók a kelet-ázsiai országok Kelet-Európába irányuló kivitelében is.

Azt viszont már nem lehet hasonló valószínűséggel előrelátni, hogyan fog változni Nyugat-Európának az ázsiai országokkal folytatott kereskedelme. Rámutattunk például arra az óriási különbségre, ami az Észak-Amerikába és a Nyugat-Európába irányuló japán export intenzitása között feszül: az előző több mint háromszor akkora, mint az utóbbi. Számítani lehet arra, hogy ez a nagy különbség idővel csökkenni fog, s főként arra, hogy Nyugat-Európa importintenzitása emelkedni fog Japánból és a többi kelet-ázsiai országból is. A világgazdaság globalizálódása előrehalad, a kereskedelem további liberalizálása csökkenteni fogja a kereskedelem útjában még meglévő akadályokat. Az azonban egyáltalán nem nyilvánvaló, hogy ez mikor fog bekövetkezni. Figyelembe véve az intenzitásmutatók hosszú időn keresztül tartó nagyfokú stabilitását és igen lassú növekedését, kérdéses, hogy milyen tényezők tudnának gyorsabb változást előidézni a forgalom adataiban.

Tanulmányunk egyik tanulsága az, hogy *a világgazdaság globalizálódása és a világkereskedelem liberalizálása milyen rendkívüli – és általában fel nem ismert – lehetőségeket tár fel a nemzetközi kereskedelem bővítésére*, ami az általunk használt fogalom szerint a nemzetközi kereskedelem „normalizálódását” jelenti. Ennek bemutatására játsszunk el egy kicsit a számokkal! Nézzük meg, mi történt volna, ha

- a Nyugat-Európába irányuló japán export intenzitásának mutatója az 1993. évi 0,43 helyett 0,75, és a Japánba szállított nyugat-európai exporté 0,36 helyett 0,7 lett volna;
- a Kelet-Európába irányuló japán export intenzitásának mutatója az 1993. évi 0,09 helyett 0,3, és a Japánba irányuló kelet-európai exporté 0,12 helyett 0,3 lett volna!

Az *F3. és az F4. táblázatra* pillantva, ezek a feltételezett változások nem tűnnek túlzott mértékűnek: az első esetben Nyugat-Európa importintenzitása Japánból csak fele akkora lett volna, mint Észak-Amerikáé, a második esetben pedig Kelet-Európa importintenzitása alacsonyabb lett volna, mint amekkora Nyugat-Európáé volt ténylegesen. Számításunkban az 1993. évi volumenadatokat használjuk, tehát azt kérdezzük, mi történt volna, ha az akkori világkereskedelem a becsült intenzitásmutatóknak megfelelően oszlott volna el a vizsgált övezetek között. Ha a jövőre vonatkozóan végeznénk ilyen becslést, sokkal nagyobb hatással lennének a feltételezett kereskedelempolitikai változások a forgalomra, mivel az összforgalom növekedését is figyelembe kellene venni. Ebből következik, hogy a szemléltető példánkban kiszámított adatok lényegesen alábecsülik a jövőben várható változásokat.

A fenti feltételezett kereskedelmi intenzitásokat és az 1993. évi kereskedelmi adatokat az intenzitásmutató képletébe visszahelyettesítve a következő eredményeket kapjuk:

- a Nyugat-Európába irányuló japán export 46,6 milliárd dollárral, az ellenkező irányú forgalom pedig 56,1 milliárd dollárral lett volna nagyobb;
- a Kelet-Európába irányuló japán export 1,5 milliárd dollárral, az ellenkező irányú forgalom pedig 643 millió dollárral lett volna nagyobb a ténylegesnél.

Ezek rendkívüli mértékű változásokat jelentettek volna: az első esetben a két övezet közötti forgalom irányonként 71, illetve 94 százalékkal, a második esetben pedig 227, illetve 157 százalékkal lett volna nagyobb a valóságos áramlásoknál.

Ez a kis számjáték nem előrejelzés akar lenni, csak azt igyekeztem megmutatni, hogy mekkora kihasználatlan lehetőségek vannak a kereskedelem bővítésére Európa és Kelet-Ázsia között, ahol a múltban kialakult kereskedelempolitikai feltételek a forgalom mértékét jóval a normál szint alá szorították. Ha a kereskedelem jövőbeli fejlődési lehetőségeit vizsgálnánk, akkor természetesen számos egyéb tényezőt is figyelembe kellene vennünk, mint például a gazdaságok várható növekedési ütemét, a kereskedelmi mérlegek alakulását, a tőkeáramlásokat, a szolgáltatások nemzetközi forgalmát stb. *Aligha kétséges azonban, hogy a kereskedelmi akadályok további kiküszöbölése és a minden oldalra nyitott exportösztönző gazdaságpolitika elterjedése jelentősen meg fogja változtatni a világereskedelem nagyságát és övezeti szerkezetét is.*

## Függelék

### *A kereskedelemáramlási modell övezeti és árucsoportjai*

#### *Övezetek*

Szovjetunió/Oroszország: *SU*

Közép-Kelet-Európa: *EE*

Szocialista Ázsia/ Kína: *SA*

Nyugat-Európa: *WE*

Észak-Amerika: *NA*

Japán: *JP*

Egyéb fejlett országok: *OD*

Latin-Amerika: *LA*

Afrika: *AF*

Nyugat-Ázsia: *WA*

Kelet-Ázsia: *AS*

Világkereskedelem összesen: *WT*

Árucsoportok	Rövidítések	SITC-klasszifikáció
Élelmiszer- és mezőgazdaság	<i>AGRPROD</i>	0 + 1 + 4 + 2 - 27 - 28
Ásványok és fémek	<i>MINMET</i>	27 + 28 + 67 + 68
Energiahordozók	<i>FUELS</i>	3
Vegyikérek	<i>CHEM</i>	5
Egyéb iparcikkek	<i>OTMAN</i>	6 + 8 - 67 - 68
Gépek	<i>MACH</i>	7 + 9
Világkereskedelem összesen	<i>WT</i>	0 + ... + 9

*Megjegyzés:* Az egyes övezetekhez tartozó országok felsorolása megtalálható: UN Standard Country Codes, Statistical Papers, Series M No. 49. Az árucsoport-beosztás részleteit tartalmazza: UN Standard International Trade Classification, Revision 2 and 3. Statistical Papers, Series M No. 34.

*Fl. táblázat*  
Kelet-Ázsia exportja Európába  
(millió dollár)

Év	JP export				SA export				AS export			
	SU	EE	WE	TW	SU	EE	WE	TW	SU	EE	WE	TW
1955	2	9	195	1 990	740	220	120	1 410	31	61	1 990	6 768
1960	60	4	475	4 057	1000	360	235	2 062	190	125	2 060	7 552
1965	170	40	1 100	8 462	410	190	305	2 018	385	185	2 200	9 283
1970	341	107	2 910	19 315	235	250	394	2 305	494	271	2 964	14 822
1975	1625	574	8 081	55 750	599	637	1 009	7 241	868	467	8 779	46 428
1980	2778	807	21 463	129 541	1230	1415	3 031	19 959	2145	772	25 953	142 891
1981	3259	758	23 687	151 769	1044	1035	2 899	22 594	2726	759	23 673	152 173
1982	3899	584	21 454	138 380	1362	858	2 500	23 494	2608	548	23 172	150 793
1983	2821	747	23 048	146 660	1549	1054	2 801	24 050	2507	587	22 046	158 070
1984	2518	492	23 808	169 940	1838	1049	2 600	24 438	2790	611	24 439	181 795
1985	2751	564	24 934	175 659	2328	1462	2 676	30 061	2206	664	25 888	160 099
1986	3150	682	36 927	208 801	2935	1716	3 952	34 050	2028	616	30 476	193 148
1987	2563	717	45 155	228 787	3078	2091	4 620	42 781	2366	674	43 732	252 502
1988	3130	776	55 736	264 373	3718	2478	5 525	51 485	2447	957	54 937	311 492
1989	3082	673	56 283	274 742	1849	1557	5 555	53 048	5329	1498	60 188	320 436
1990	2563	745	62 412	286 272	2239	909	6 147	61 661	6595	1424	72 508	344 984
1991	2115	922	68 325	314 525	1823	255	7 340	71 113	5502	2835	82 504	445 146
1992	1128	762	71 584	339 651	2448	313	8 331	84 850	4055	2607	89 590	504 117
1993	1581	660	64 117	360 911	2821	675	12 677	91 744	4880	2835	91 944	557 388

importővezetekbe

F2. táblázat  
Kelet-Ázsia exportjának növekedése 1970–1993  
(1980 = 100)

Év	JP export				SA export				AS export			
	SU	EE	WE	TW	SU	EE	WE	TW	SU	EE	WE	TW
	importövezetekbe											
1970	12	13	14	15	19	18	13	12	23	35	11	10
1971	14	20	16	19	26	18	14	13	22	33	12	12
1972	18	29	22	22	32	20	18	16	25	41	16	15
1973	17	40	30	29	40	29	26	25	31	48	25	23
1974	40	71	39	43	45	38	33	33	46	63	32	33
1975	58	71	38	43	49	45	33	36	40	60	34	32
1976	81	68	50	52	54	52	37	40	44	79	47	43
1977	70	91	60	62	61	65	38	43	58	70	54	51
1978	90	86	69	75	78	85	48	60	52	72	62	60
1979	89	100	77	79	92	91	71	76	75	85	85	79
1980	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1981	117	94	110	117	85	73	96	113	127	98	91	106
1982	140	72	100	107	111	61	82	118	122	71	89	106
1983	102	93	107	113	126	74	92	120	117	76	85	111
1984	91	61	111	131	149	74	86	122	130	79	94	127
1985	99	70	116	136	189	103	88	151	103	86	100	112
1986	113	85	172	161	239	121	130	171	95	80	117	135
1987	92	89	210	177	250	148	152	214	110	87	169	177
1988	113	96	260	204	302	175	182	258	114	124	212	218
1989	111	83	262	212	150	110	183	266	248	194	232	224
1990	92	92	291	221	182	64	203	309	307	184	279	241
1991	76	114	318	243	148	18	242	356	257	367	318	312
1992	41	94	334	262	199	22	275	425	189	338	345	353
1993	57	82	299	279	229	48	418	460	228	367	354	390

F3. táblázat  
Kelet-ázsiai övezetek exportintenzitása

Év	JP export			SA export			AS export		
	SU	EE	WE	SU	EE	WE	SU	EE	WE
	importövezetekbe								
1955	0,03	0,10	0,23	16,15	3,37	0,20	0,14	0,19	0,70
1960	0,35	0,02	0,27	11,48	2,93	0,27	0,60	0,28	0,64
1965	0,48	0,08	0,28	4,81	1,56	0,33	0,98	0,33	0,52
1970	0,48	0,10	0,33	2,75	1,95	0,37	0,90	0,33	0,43
1971	0,45	0,12	0,31	3,38	1,75	0,35	0,83	0,29	0,42
1972	0,46	0,15	0,36	3,12	1,57	0,36	0,67	0,28	0,43
1973	0,37	0,17	0,37	2,70	1,55	0,33	0,58	0,22	0,42
1974	0,67	0,22	0,34	2,84	1,76	0,34	0,70	0,22	0,39
1975	0,71	0,19	0,34	2,02	1,61	0,32	0,46	0,18	0,44
1976	0,89	0,16	0,36	2,24	1,80	0,32	0,41	0,19	0,45

F3. táblázat folytatása  
Kelet-ázsiai övezetek exportintenzitása

Év	JP export			SA export			AS export		
	SU	EE	WE	SU	EE	WE	SU	EE	WE
importövezetekbe									
1977	0,67	0,18	0,37	2,41	2,10	0,31	0,47	0,15	0,44
1978	0,72	0,14	0,35	2,25	2,00	0,28	0,36	0,13	0,43
1979	0,71	0,17	0,35	2,20	1,87	0,31	0,42	0,13	0,43
1980	0,68	0,15	0,37	1,96	1,70	0,34	0,48	0,13	0,40
1981	0,63	0,12	0,38	1,36	1,13	0,32	0,53	0,12	0,38
1982	0,74	0,10	0,38	1,53	0,86	0,26	0,46	0,09	0,37
1983	0,49	0,11	0,39	1,65	0,97	0,29	0,41	0,08	0,34
1984	0,40	0,07	0,36	2,05	1,00	0,27	0,42	0,08	0,34
1985	0,42	0,08	0,36	2,06	1,21	0,22	0,37	0,10	0,41
1986	0,44	0,07	0,42	2,54	1,08	0,27	0,31	0,07	0,37
1987	0,37	0,07	0,45	2,36	1,15	0,24	0,31	0,06	0,39
1988	0,40	0,08	0,48	2,42	1,23	0,25	0,26	0,08	0,40
1989	0,45	0,07	0,46	1,40	0,88	0,23	0,67	0,14	0,42
1990	0,46	0,07	0,46	1,86	0,40	0,21	0,98	0,11	0,44
1991	0,43	0,14	0,47	1,64	0,17	0,22	0,79	0,31	0,40
1992	0,28	0,12	0,46	2,45	0,19	0,22	0,68	0,27	0,39
1993	0,37	0,09	0,43	2,62	0,37	0,34	0,75	0,25	0,40

F4. táblázat  
Az európai övezetek exportintenzitása

Év	SU export			EE export			WE export		
	JP	SA	AS	JP	SA	AS	JP	SA	AS
importövezetekbe									
1955	0,03	16,90	0,08	0,03	3,93	0,14	0,20	0,17	0,77
1960	0,45	10,59	0,25	0,03	3,49	0,24	0,23	0,45	0,65
1965	0,63	5,35	0,67	0,07	1,64	0,35	0,21	0,41	0,54
1970	0,63	4,50	0,32	0,10	1,84	0,23	0,25	0,39	0,44
1971	0,69	5,51	0,29	0,08	2,14	0,28	0,24	0,35	0,43
1972	0,68	5,58	0,32	0,08	1,98	0,20	0,23	0,34	0,40
1973	0,74	4,46	0,37	0,08	1,65	0,16	0,24	0,39	0,38
1974	0,69	3,45	0,60	0,08	1,57	0,25	0,19	0,44	0,39
1975	0,50	3,40	0,39	0,07	1,94	0,22	0,17	0,58	0,39
1976	0,49	5,10	0,29	0,06	2,44	0,12	0,17	0,55	0,38
1977	0,50	4,57	0,33	0,07	2,14	0,11	0,18	0,41	0,39
1978	0,41	3,74	0,27	0,07	2,18	0,12	0,21	0,50	0,40
1979	0,40	3,37	0,33	0,08	2,09	0,14	0,20	0,52	0,39
1980	0,33	2,97	0,39	0,06	1,93	0,16	0,16	0,37	0,36
1981	0,24	3,09	0,38	0,06	1,57	0,16	0,17	0,34	0,37
1982	0,20	3,26	0,35	0,06	1,62	0,14	0,17	0,34	0,38
1983	0,21	3,04	0,35	0,08	1,40	0,13	0,19	0,36	0,37
1984	0,20	2,66	0,39	0,08	1,15	0,11	0,21	0,33	0,37

F4. táblázat folytatása  
Az európai övezetek exportintenzitása

Év	SU export			EE export			WE export		
	JP	SA	AS	JP	SA	AS	JP	SA	AS
	importövezetekbe								
1985	0,23	2,59	0,41	0,07	1,21	0,11	0,23	0,42	0,39
1986	0,31	3,26	0,35	0,08	1,16	0,12	0,29	0,40	0,40
1987	0,30	3,49	0,36	0,09	1,10	0,12	0,33	0,36	0,40
1988	0,34	3,53	0,32	0,11	0,86	0,10	0,34	0,31	0,37
1989	0,36	4,90	0,14	0,14	1,64	0,15	0,34	0,39	0,40
1990	0,61	6,37	0,16	0,06	1,64	0,13	0,37	0,40	0,41
1991				0,31		0,44	0,35		0,33
1992	0,68		0,82	0,12		0,36	0,34		0,33
1993	0,75		0,74	0,12		0,36	0,36		0,37

#### Hivatkozások

- ECE [1973]: Trade Network Projections and International Consistency Tests. Economic bulletin for Europe, UN ECE, New York. Vol. 24, No. 2.
- ECE [1985]: The Changing Intensity of East-West Trade. Economic bulletin for Europe, UN ECE, New York. Vol. 37.
- FROMENT, R.-ZIGHERA, J. [1964]: La structure du commerce mondiale. Paper presented to the Conference of the Econometric Society.
- LEONTIEF, L. W.-STOUT, A. [1963]: Multi Regional Input-Output Analysis. Megjelent: *Barna, T.* (szerk.): Structural interdependence and economic development. MacMillan, London.
- NAGY ANDRÁS [1972]: Internal and international consistency of foreign trade estimations. Megjelent: *Bródy András-Carter, A. P.* (szerk.): Input-Output Techniques. North Holland Publishing Co., Amszterdam.
- NAGY ANDRÁS [1977]: A világkereskedelem struktúrája és jövője. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- NAGY ANDRÁS [1980]: A világkereskedelem változásainak összefoglaló elemzése. A világkereskedelem szerkezeti változásai 1955-1977 között. MTA Közgazdaságtudományi Intézete.
- NAGY ANDRÁS [1983]: Structural Changes and Development Alternatives in International Trade. Megjelent: *Hickman, B. G.* (szerk.): Global International Economic Models. North-Holland Publishing Co., Amszterdam.
- NAGY ANDRÁS [1985]: Changes in the Structure and Intensity of East-West Trade. Acta Oeconomica, 359-375. o.
- NAGY ANDRÁS [1995]: CMEA Integration and Trade Structure. Megjelent: *Panic, M.-Vacic, A. M.* [1995].
- PANIC, M.-VACIC, A. M. (szerk.) [1995]: Economic Integration in Europe and North America. Economic Studies No. 5., UN ECE, Genf.
- THEIL, H. [1967]: Information and Economic Theory. North-Holland Publishing Co., Amsterdam.



TÍMÁR JÁNOS

## A munkaerőpiac változásai 1997 és 2002 között

---

**A tanulmány a munkaerő-kínálat és -kereslet középtávú prognózisa, amely átfogó képet ad a munkaerő-kínálat volumenének nemek, életkor és képzettség szerinti struktúrájáról, valamint a munkaerő-kereslet ágazatok és képzettség szerinti összetételéről. A szerző ezek alapján vázolja a foglalkozáspolitikai fő stratégiai feladatait.\***

---

### A munkaerő-kereslet változásai

A kilencvenes évek eleji rendszerváltás felborította a gazdasági kapcsolatokat; a magyar gazdaság hirtelen elvesztette korábbi külső piacainak jelentős részét. Az életszínvonal visszaesése és az import megfontolatlan liberalizálása következtében a hazai termelők számára a belső piac különösen gyorsan szűkült össze. Ez a mezőgazdasági és az ipari-építőipari termelés nagyarányú hanyatlását, a foglalkoztatottság rendkívül nagy visszaesését vonta maga után.

A kapitalizmus évszázados tapasztalatai szerint a gazdaság ciklikus hullámzásainak hatását a foglalkoztatottságra a termelékenység azonos irányú ingadozásai mérsékelik: recessziói idején a termelékenység növekedése lassul, esetenként csökken, konjunktúra alatt gyorsan emelkedik. Hasonló jelenségek következtek be az államszocialista korszak négy évtizede alatt. A rendszerváltás elmúlt éveiben azonban ezzel *ellentétes* irányú folyamat ment végbe. A mezőgazdasági és az ipari termelés hanyatlásának időszakában a *termelékenység növekedése* jelentősen *meggyorsult*. Ennek következtében 1989 és 1997 között 1,7 millióval csökkent a foglalkoztatottak száma,<sup>1</sup> túlnyomórészt a mezőgazdaságban és az iparban-építőiparban. Ez a gazdaság ágazati szerkezetét is radikálisan módosította.

A legutóbbi adatok szerint a gazdaság mély válsága a végéhez ért. A különböző prognózisok a következő években évi két-három százalékos, kedvező esetben ennél gyorsabb növekedést is lehetségesnek tartanak. A munkaerő-keresletet azonban nemcsak a gazda-

\* Kopint-Datorg: A világgazdaság és a magyar gazdaság középtávú prognózisa. 1997–2002 című kiadvány alapján. A középtávú munkaerő-piaci prognózis kiindulópontja az 1995–2010 közötti időszak távlati prognózisa (*Munkaügyi Minisztérium–Világbank* [1996]). A hosszú és középtávú prognózis adatai eltérnek egymástól, mivel a két prognózis céljai és módszerei eltérnek. A számszerű eltérések egyik fő oka az, hogy a távlati prognózis a vándorlási egyenleget is magában foglaló jelenlevő népességből indul ki, míg a középtávú prognózis – a folyó statisztikai adatokkal való egyeztetés fontossága miatt – a KSH kiadványokban szokásszerűen szereplő, és az előbbinél mintegy kétszáz ezer fővel kisebb statisztikai népességen alapszik. (Lásd *Munkaügyi Minisztérium–Világbank* [1996] I. köt. 12. o.) Tisztázatlan kérdés, hogy a kétféle népességi adat közül melyikre helyesebb a munkaerőpiaci elemzéseket alapozni.

<sup>1</sup> A statisztika valószínűleg eltulozva mutatja ki a változást egyfelől azért, mert a foglalkoztatottak közül sokan átkerültek a nem regisztrált gazdaságba, másfelől azért, mert az 1990. évi adat a felfele nagyító munkaerőmérlegen, az 1997. évi a lefele torzító munkaerő-felmérésen alapszik.

sági növekedés, hanem a termelékenység gazdaságon kívüli tényezőktől is függő változása határozza meg. A nemzetgazdasági termelékenység prognosztizálásának nincsenek elfogadott, megbízható módszerei; ehhez – különösen rövidebb távra – a gazdaságtörténeti (időbeli) vagy a nemzetközi (térbeli) összehasonlító elemzések sem adnak biztos alapot. Még kevésbé magyarázható és prognosztizálható a következő néhány év termelékenysége az előző periódus vagy más országok adatai alapján. A termelékenység 1989–1996 közötti gyors növekedését ugyanis főként a következő okok magyarázzák.

– A termelés nagyarányú csökkenését a mezőgazdasági és ipari termelés költségvetési támogatásának radikális csökkentése és a nagyüzemi szektor gyors privatizálása kísérte, ami az államszocialista rendszerből visszamaradt „kapun belüli munkanélküliek”, valamint a termelés hanyatlása miatt feleslegessé vált létszám drasztikus mértékű elbocsátását vonta maga után.

– A beáramló jelentős külföldi tőke a legkorszerűbb technika alapján működő új termelési ágakat telepített le, és a privatizált régi nagyvállalatokat is modernizálta; az elmaradott technikára épült termelés jelentős része megszűnt. A termelési struktúra változása és a technikai modernizáció a termelékenység gyors javulásához vezetett.

– A társadalmi-gazdasági változások következtében, a termelékenység növekedésével párhuzamosan, a reálkeresetek jelentősen csökkentek. Így a munkabérek kiegészítő és járulékos költségeinek emelkedése ellenére a fajlagos bérköltség csökkent, és kedvezőbbé vált Magyarországon, mint a többi posztzocialista országban (lásd *Godfrey* [1994]).

*Az átalakulás záró szakaszában az államszocialista rendszer felszámolásának ezek a hatásai nagyrészt megszűnnek. Ezért a következő években – a gazdaságtörténetileg jellemző trendektől ismét eltérően – a növekedés várható gyorsulása ellenére a termelékenység az eddiginél szerényebb ütemben fog emelkedni, és még ehhez is a korábbiaknál nagyobb mértékben lesz szükség technikai és szervezeti fejlesztésre, ösztönző bérezésre. A gazdaság élénkítése és a társadalmi-politikai viszonyok megszilárdítására irányuló politika erősödő nyomást gyakorol a reálkeresetek növelésére. Ezt a termelékenység javulása, valamint a járulékos bérköltségek arányának feltételezhető mérséklődése ellensúlyozhatja; a magyar bérköltség a nemzetközi versenyképesség szempontjából továbbra is kedvező maradhat.*

Feltételezéseink szerint az előbbieket a következő hatással járnak a munkaerő-keresletre:

– a már konszolidálódó ipari és építőipari termelés növekedése meg fogja haladni a termelékenység emelkedését; a foglalkoztatottak száma – és átmenetileg az arányuk is – kissé emelkedni fog;

– a kialakult új birtokviszonyok, valamint a mezőgazdasági körzetek nagy munkaerő-feleslegei időlegesen a mezőgazdaságban regisztrált foglalkoztatottak számának konzerválását, esetleg kisebb emelkedését is maguk után vonhatják. Emellett szól az is, hogy a múlt rendszer egyik örökségéként a mezőgazdasági keresők aránya, gazdasági fejlettségünkhöz képest, nemzetközi összehasonlításban igen alacsony.

– Magyarországon a szolgáltatásokban foglalkoztatottak mai aránya jóval meghaladja a gazdasági fejlettségünknek megfelelő szintet. A kereskedelem átalakulása (a bevásárlóközpontok és a nagy hálózatok térhódítása), valamint a közlekedés technikai fejlődése a teljesítmények növekedése mellett is korlátozza a létszám növekedését. Az üzleti szolgáltatásokban a profitkövetelmények gyakorolnak ilyen hatást. Az igen nagy hazai államháztartásban pedig a költségvetési korlátok megkeményedése kényszeríti ki a szigorúbb létszámgazdálkodást. Ezért a szolgáltatások dinamikus fejlődése mellett se számíthatunk egyelőre a terciér szektorban foglalkoztatottak számának jelentősebb emelkedésére, arányuk átmenetileg kissé csökkenhet.

– a részmunkaidős foglalkoztatás kirívóan alacsony arányának növelését – és ezzel a létszámban mért munkaerő-kereslet érdemleges emelkedését – a szolgáltatások fejlődése,

a nők társadalmi-gazdasági helyzetének javítása, valamint a részidős oktatás kiterjesztése és színvonalának halaszthatatlan javítása egyaránt sürgetik. A fejlődés kezdeti ösztönzése állami intézkedéseket is igényel. A részmunkaidős foglalkoztatás elterjedése főként a szolgáltatásokban foglalkoztatottak számát és arányát növelné;

– a munkaerő-kereslet és a munkaerő-kínálat közötti kölcsönhatások alapján a munkaerő-kínálat változásából eredő társadalmi nyomás is ösztönözni fogja a munkaerő-kereslet növekedését.

Az előzőekben vázoltak alapján prognózisunk a munkaerő-kereslet következő változását tételezi fel (1. táblázat).

1. táblázat

A nemzetgazdaságokban foglalkoztatottak száma 1997–2002

Ágazat	Létszám (ezer fő)		Megoszlás (százalék)	
	1997*	2002**	1997*	2002**
Mezőgazdaság	316	320–330	8,5	8,4–8,3
Ipar és építőipar	1204	1260–1320	32,4	33,2–33,0
Szolgáltatások	2191	2220–2350	59,1	58,4–58,7
Nemzetgazdaság	3711	3800–4000	100,0	100,0

\* 1996. negyedik negyedév. KSH [1997].

\*\* 2001. negyedik negyedév.

A gazdaság konszolidációja következtében az ágazati struktúra fő szektorok szerinti változása a következő néhány évben szerény mértékű, és – a gazdaság normalizálódásának befejeződéséig – mind az előző időszakok, mind a nemzetközi trendektől részben eltérő irányú lesz. A mezőgazdasági keresők aránya alig csökken, az ipar és építőipar aránya kissé emelkedik, a szolgáltatászektoroké pedig csökkenni fog. A fejlődés elsősorban az egyes szektorokon belüli aláágazatok változását, valamint az ágazati termelési struktúrák és technológiák korszerűsödését hozza magával, és növelni fogja a munkaerő foglalkozási és képzettségi összetételével szembeni követelményeket. A távlati prognózisunk alapján (*Munkaügyi Minisztérium–Világbank [1996] I. kötet, 1. és II. kötet 2., 6. és 9. fejezet*) várható változást a 2. táblázat tartalmazza.

A szakember-keresleti prognózis magas szintű, a legfejlettebb országokat meghaladó ellátottságot irányoz elő, különösen a mérnöki és agrármérnöki szakmákban, ami a gazdaság gyorsabb és hatékonyabb fejlődését segítheti elő.

### A munkaerő-kínálat változásai

A munkaerő-kínálat a népesség munkavállalási hajlandóságának kifejeződése, amit a statisztika a foglalkoztatottakat és a munkanélkülieket magában foglaló gazdasági aktivitás kategóriájával mér. Ennek adatai csak a szokásosan értelmezett „*gazdaságban*” foglalkoztatottakra és munkát keresőkre terjed ki. Ennél több munkát használ fel a fogyasztást közvetlenül kielégítő háztartásgazdaság. Ezenkívül a feketefoglalkoztatás se jelentéktelen. Mindezeket a dolgozókat a közgazdasági-statisztikai konvenció a „gazdaságilag inaktív” közé sorolja. A rendszerváltás a társadalmi időstruktúrát, ezen belül e háromféle „gazdaság” szerepét is módosította a társadalmi szükségletek kielégítésében: a munkaerő egy része a regisztrált gazdaságból a háztartásgazdaságba, illetve a feketefoglalkoztatásba áramlott át.

2. táblázat  
Tízezer foglalkoztatottra jutó munkaerő-kereslet foglalkozási csoport és képzettségi szint szerint 1994-ben és 2002-ben

Foglalkozási csoport	Felsőfokú				Érettsegizett				Szakiskola				Összesen	
	1994		2002		1994		2002		1994		2002		1994	2002
	együtt	együtt	egyem	ebből főiskola szakfőiskola*	együtt	ebből főiskola szakfőiskola*	együtt	ebből főiskola szakfőiskola*	együtt	ebből főiskola szakfőiskola*	együtt	ebből főiskola szakfőiskola*		
Műszaki	231	237	99	79	59	342	583	2199	2030	2 773	2 850			
Számítástechnikai és tkk	51	87	36	28	23	60	123	0	1	111	211			
Mezőgazdasági	28	32	13	11	8	21	46	483	398	532	476			
Egészségügyi	134	179	137	25	17	169	161	121	98	423	438			
Pedagógus	511	511	220	255	36	60	44	-	-	571	555			
Jogi	42	21	5	13	3	2	43	-	-	44	64			
Gazdasági	213	309	130	120	59	1353	1568	1073	968	2 639	2 845			
Egyéb szolgáltatási	19	26	13	10	3	16	43	213	230	247	299			
Humán	132	167	80	40	47	127	120	83	79	342	366			
Együtt	1360	1569	733	581	255	2151	2731	4172	3804	7 683	8 104			
Szakképzetlen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 317	1 896			
Mindösszesen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10 000	10 000			

Munkaügyi Minisztérium-Világbank [1996] II. kötet 64 o. 62 tábla alapján, időarányosan számítva.

\*Post secondary, hivatalos nevén akkreditált iskolarendszerű felsőfokú szakképzés.

A munkaerő-kínálatot – adott társadalmi-gazdasági feltételek között – nagymértékben befolyásolják a demográfiai tényezők, mindenképp a 15–64 éves népesség számának, valamint nemek és életkor szerinti összetételének a változása. Ez utóbbi szempontból a következő néhány évben különösen a fiatalabb korcsoportok számának változása figyelemre méltó.

## 3. táblázat

A 15–64 éves népesség számának változása 1997–2002  
(ezer fő)

Korcsoport	1997			2002			Növekedés/csökkenés		
	férfi	nő	együtt	férfi	nő	együtt	férfi	nő	együtt
15–19	393	376	769	318	304	622	-75	-71	-146
20–24	433	412	845	391	375	766	-42	-37	-79
25–29	362	347	709	430	411	841	68	64	132
15–64	3390	3521	6 911	3331	3469	6 800	-58	-52	-110
Népesség	4859	5317	10 176	4745	5257	10 002	-114	-60	-174

A múltbeli demográfiai folyamatok következményeként az egyes korcsoportok létszáma egyenetlen és hullámzó.<sup>2</sup> A hetvenes évek demográfiai hullámcsúcsának átvonulása miatt a 15–24 évesek száma jelentősen csökken, a 25–29 éveseké nagymértékben nő. Az előbbi komoly feladatokat ró az oktatáspolitikára, az utóbbi számottevően befolyásolja a munkaerő-kínálatot. A 15–64 éves népesség egészének alakulása azonban – változatlan gazdasági aktivitási ráták mellett – alig húszezer fővel növeli a munkaerő-kínálatot.

A posztszocialista országok munkaerőpiacának a fejlett piacgazdaságoktól eltérő, átmeneti sajátossága volt eddig, hogy a munkaerő-kereslet csökkenése csak részben növelte a munkanélküliséget. Magyarországon a kilencvenes évek első felében a foglalkoztatottságból kikerülőknél alig egyharmada lett munkanélküli, a többiek különböző csatornákon (nyugdíjazás, háztartás) inaktívvá váltak. Ennek következtében rendkívüli mértékben csökkent a gazdasági aktivitás aránya. A *férfiak* gazdasági aktivitása 1990-ben még a fejlett országok átlagához hasonló volt, most a 4. táblázatban szereplő 18 ország mindegyikénél *jóval alacsonyabb*. A *nők hazai gazdasági aktivitása is kisebb már az OECD-országok átlagánál*, bár a részmunkaidős foglalkoztatás jelentéktelen aránya miatt munkaidőben mért aktivitásuk még elég magas. A gazdasági aktivitás visszaesése mindenképp a 15–24 éves fiataloknál, a 45 éven felüli férfiaknál és az 50 éven felüli nőknél nagy. Jelenleg 100 foglalkoztatottra 172 eltartott jut, annyi mint a század elején.<sup>3</sup>

Bár a népesség gazdasági aktivitásáról közel százéves összehasonlítható idősorokkal rendelkezünk, a társadalmi-politikai változások oly radikálisan módosították a népesség aktivitását, hogy az egymástól lényegében eltérő 1910–1949, 1949–1990, és 1990–1996

<sup>2</sup> Ez a KSH munkaerő-felmérést is sajátos módon befolyásolja. A reprezentatív adatfelvétel adatait ugyanígy a népesség előző évi számai alapján szorozzák fel teljes körű adatokra. A demográfiai hullámcsúcs korosztályainak jelenlegi átvonulása idején az így kapott számítások az egyik évben magasabb, a másik évben alacsonyabb létszámot hozhatnak ki, mint ha a felszorzás az adott időpontra érvényes népesség száma alapján történne. Ez az 1997. évi adatokat lefele torzította, a 2002. évi prognózist már nem érinti.

<sup>3</sup> Ez az arány 1989-ben még 100:98 volt. A változás azt is jelzi, hogy bár az államháztartást terhelő szociális elosztás rendszerén sok a javítani való, az évek óta növekvő, súlyos szociális problémák gyökere nem az elosztás, hanem az, hogy csökkenő számú keresőnek közvetlenül vagy adók és járulékok útján, növekvő számú népességet kell eltartania. A szociális problémák eredményes megoldása tehát csak a gazdaság hatékonyabb és gyorsabb növekedése, valamint a foglalkoztatottság emelése alapján lehetséges.

közötti időszakok trendjeinek egyike se vetíthető ki a jövőre. Bizonyos, hogy a gazdaság legkedvezőbb fejlődése esetén sem lehet számítani arra, hogy a foglalkoztatottság, illetve a gazdasági aktivitás 1990 előtti magas szintje a belátható távlatban újra elérhető lenne.

## 4. táblázat

A 15–64 éves népesség gazdasági aktivitása az OECD tagországaiban és Magyarországon (százalék)

Ország	Férfiak			Nők		
	1979	1990	1993	1979	1990	1993
Dánia	89,6	89,6	88,5 *	69,9	78,4	78,9 *
Finnország	82,2	80,6	77,7	68,9	72,9	70,1
Norvégia	89,2	84,5	82,2	61,7	71,2	71,1
Svédország	87,9	85,3	80,3	72,8	81,1	76,5
Észak-Európa	87,2	85,0	82,2	68,3	75,9	74,2
Ausztria	81,6	80,1	80,7 *	49,1	55,4	58,0 *
Belgium	79,3	72,7	72,6 *	46,3	52,4	54,1 *
Egyesült Királyság	90,5	86,5	83,3	58,0	65,3	64,3
Franciaország	82,6	74,6	74,7 *	54,2	56,1	58,7 *
Hollandia	79,0	79,9	80,8 *	33,4	53,0	55,5 *
Németország	84,9	80,8	78,9 *	52,2	57,0	58,6 *
Svájc	94,6	96,2	92,9	53,0	59,6	58,1
Nyugat-Európa	84,6	81,5	80,6	49,5	57,0	58,2
Görögország	79,0	82,1	73,9 *	32,8	39,9	40,8 *
Írország	88,7	82,2	81,9 *	35,2	38,9	39,9 *
Olaszország	82,6	78,9	75,1	38,7	44,9	43,2
Portugália	90,9	86,1	81,4	57,3	60,4	61,9
Spanyolország	83,1	76,8	74,4	32,6	40,9	42,9
Dél-Európa és Írország	84,9	81,2	77,3	39,3	45,0	45,7
Európa együtt	84,8	80,6	75,1 *	48,6	54,8	53,3 *
Magyarország*	86,6	80,3	65,0	64,5	62,2	48,3

Forrás: Employment Outlook, 1993, 1994, OECD, Párizs.

\* 1991/1992. évi adat.

\*\* Magyarország 1980., 1990. év eleji adatok a KSH szerint. Az 1996 évi adat a negyedik negyedév. KSH szerinti rátákkal, az *F1. táblázat* szerinti népességre számítva.

A következő öt évben a munkaerő-kereslet növekedésével számolunk. A munkaerőpiac átmeneti sajátosságai miatt azonban ebből még nem feltétlenül következik sem a munkanélküliség csökkenése, sem a gazdasági aktivitás növekedése, mivel azokat nemcsak a kereslet, hanem a munkaképes népesség számának, illetve munkavállalási hajlandóságának, azaz a munkaerő-kínálatnak a változása is befolyásolja. Feltételezéseink szerint az előttünk álló öt év alatt főként a következő tényezők módosítják a népesség életkor és nem szerinti fő csoportjainak gazdasági aktivitását.

– A 15–19 éveseknél a középiskolai oktatás kiterjesztése és a szakképzés áttolódása az érettségit követő időszakra tovább csökkenti e fiatalok, különösen a férfiak gazdasági aktivitását.

– A 20–24 éves férfiaknál is az előbbi tendencia érvényesül. A nőknél azonban az alacsony aktivitás növekedésére ösztönöznek a gyermekgondozási szabadság rendszerének változásai és a részmunkaidős foglalkoztatás feltételezhető kiterjedése.

– Ezek a hatások a 25–34 éves nőknél is érvényesülni fognak. A 40–54 éves nőknél és

a 25–59 éves férfiaknál viszont a feketefoglalkoztatásnak a gazdaság konszolidációjától várható mérséklődése, valamint az öregségi korhatár előtti nyugdíjazás szigorodása a gazdasági aktivitás növekedésére vezethetnek.

– Az öregségi nyugdíjkorhatár módosítása az 55 éven felüli korcsoportok rendkívül alacsony gazdasági aktivitásának számottevő emelkedését fogja eredményezni, még ha jelentős részüik ebben az időszakban élni is fog a korábbi korhatár szerinti nyugdíjazás átmeneti lehetőségével.

– A munkaerő-kínálat feltételezett növekedése ellenére a 15–64 éves férfiak gazdasági aktivitása valószínűleg 2002-ben is az utolsók között lesz az OECD mai tagországai között. A 15–64 éves nőké meg fogja haladni a dél-európai országokat, de továbbra is elmarad a többi fejlett európai országtól. A gazdasági aktivitás feltételezett növekedése tehát csupán a jelenlegi nagyon alacsony hazai szinthez képest jelentős.

Az aktivási ráták nemek és korcsoportok szerint eltérő változása a népesség egyes csoportjainak számától függően módosítja a gazdaságilag aktív népesség állományát. Erről az 5. táblázat ad összefoglaló képet. A munkaerő-ellátás és a gazdaság fejlődése szempontjából is előnyös, hogy a magasabb szinten és korszerűbben képzett 25–34 évesek munkaerő-kínálata nagymértékben növekedni fog. Kevésbé kedvező a következő tízéves korcsoport munkaerő-kínálatának csökkenése és az idősebb korcsoportok kínálatának jelentős emelkedése. A korcsoportok szerint ellentétes irányban változó kínálat a munkanélküliség kor szerinti összetételét is módosítani fogja.

Az 5. táblázat a munkaerő-kínálat várható változásának középértékét ismerteti, amelytől  $\pm 2-3$  százalékos eltérés is lehetséges. A kereslet és kínálat közötti kölcsönhatások következtében az eltérés mértékét és irányát – adott hazai feltételek között – elsősorban a munkaerő-kereslet változása befolyásolhatja: a magasabb kereslet a középértéknél nagyobb kínálatot vonzana és viszont. A fiatalabb korcsoportok növekvő kínálatának kedvező hatása elsősorban abból következik, hogy a következő években a munkapiacra belépő diplomások száma radikálisan emelkedni fog, ami a jóval alacsonyabb képzettségű idősebbeknek a munkaerőpiacról való kilépésével együtt az egész munkaerő-kínálat képzettségi struktúráját nagymértékben javítja.

5. táblázat

A gazdaságilag aktív népesség száma összevont korcsoportok szerint (ezer fő)

Korcsoport	1997	2002	Növekedés/csökkenés
15–24	681	588	–93
25–34	1008	1240	232
35–39	1274	1071	–203
40–54	971	1147	176
55 éves és idősebb	218	304	86
Összesen	4152*	4350	198

\* A KSH munkaerő-felmérése szerint a gazdaságilag aktív népesség száma 4087 ezer fő (Munkaerő-piaci jellemzők 1996. negyedik negyedévében KSH [1997]. Az eltérés abból ered, hogy a KSH a reprezentatív felvétel adatait az 1996. év eleji, míg a prognózis az 1997. év eleji népességszám alapján szorozta fel a felvétellel kapott alapadatokat. (Lásd 6. lábjegyzet)

A gazdaságilag aktív népesség száma összesen mintegy 150 ezerrel fővel növekszik, és ebből mintegy 130 ezer főre becsülhető a diplomások száma (6. táblázat). Ennek kedvező hatását mérsékli, hogy a fiatal diplomások szakmai összetétele a kilencvenes években kevésbé változott, ami növekvő kockázatot jelent a munkapiaci egyensúlyra, csökkenti az oktatás hatékonyságát és társadalmi konfliktusok potenciális forrása lehet.

## 6. táblázat

A munkaerő-kínálat megoszlása képzettségi szint és szakirányok szerint, 1995 és 2002  
(ezer fő)

Szakirány	Egyetem		Egyéb felsőfok		Felsőfok együtt		Érett-ségizett		Szakiskola		Összesen	
	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002
Műszaki*	83	104	72	76	155	180	315	333	890	951	1360	1464
Mezőgazdasági	19	24	25	29	44	52	59	57	72	72	176	181
Egészségügyi	12	18	37	44	49	62	49	59	18	21	117	142
Pedagógus	159	204	53	61	213	265	16	0	0	0	229	275
Jogi	5	5	20	23	25	28	0	1276	0	0	25	28
Gazdasági- kereskedelmi	39	50	25	30	64	80	221	229	177	193	462	503
Egyéb**	27	36	12	17	39	53	573	588	17	41	630	682
Szakképzetlen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1154	1025
Összesen	345	441	244	280	589	721	1233	1276	1176	1278	4152	4300

*Forrás: Munkaügyi Minisztérium-Világbank [1996] II. kötet 54. táblázat (58 o.) alapján, az 1996-ban végzők konstans száma alapján számított létszámnövekmény időarányos továbbvezetésével.*

\* Mérnöki és egzakt tudományok (TTK) együtt.

\*\* Szolgáltató és humán szakmák együtt.

### A munkanélküliség

A konszolidált piacgazdaságokban a munkanélküliség a gazdasági növekedésnek és a munkaerőpiac helyzetének fontos és érzékeny jelzője. A munkanélküliség csökkenése a konjunktúrával, a foglalkoztatottság növekedésével; a munkanélküliség emelkedése a recesszióval, a foglalkoztatottság csökkenésével függ össze. A munkanélküliség változása alig érinti a gazdasági aktivitást, amely az előbbiekhöz viszonyítva stabil, lassan változó trend szerint emelkedik.

Átmeneti gazdaságunkban *ez a kapcsolat eddig egyáltalában nem érvényesült.* Jellemző, hogy 1992 és 1996 decembere között a regisztrált munkanélküliek száma 663 ezerről 478 ezerre, a munkanélküliség aránya 13,2 százalékról 10,5 százalékra, a KSH munkaerő-felmérése szerint 461 ezerről 375 ezerre, aránya 9,7 százalékról 9,2 százalékra csökkent,<sup>4</sup> miközben a foglalkoztatottak száma a „munkaerőmérlegek” szerint közel 350 ezerrel, a munkaerő-felmérés szerint 260 ezerrel csökkent.<sup>5</sup>

Az átmenet időszakában – mint már említettük – a munkaerő-kereslet változása jelentős részben nem a gazdasági aktivitásnak a munkapiacon belül, a foglalkoztatottság és a munkanélküliség közötti státusváltásban, hanem a munkaerőnek a gazdasági aktivitás és

<sup>4</sup> A „regisztrált” munkanélküliséget a Munkaügyi Minisztérium a munkaközvetítő irodákban történő személyes megjelenés alapján, teljeskörűen, a foglalkoztatási törvény előírásainak megfelelően méri. Változását közvetlenül és nagymértékben befolyásolja a munkanélküli-járadék és támogatás feltételeinek, időtartamának és összegének szabályozása. A KSH reprezentatív, kérdőíves háztartás-statisztikai felvétellel, nemzetközi standard kritériumok alapján, a foglalkoztatottsággal együtt méri fel, illetve becsüli meg a munkanélküliséget. A kétféle, párhuzamos adatfelvétel céljai és módszerei eltérők, adataik különböznek egymástól. Mindkét mérési rendszer fontos információkat hordoz, együttes elemzésük különösen hasznos. (Lásd KSH [1995b].) A munkaerő-helyzet elemzésére lényegében csak a KSH munkaerő-felmérés alkalmazható, mivel a regisztrációs rendszer a foglalkoztatottságra nem terjed ki.

<sup>5</sup> Más okok miatt hasonlóan nagy az eltérés a KSH kétféle munkaerő-statisztikai rendszerének eredménye között; a munkarő-mérleg felefele, a munkarő-felmérés lefele torzít. Lásd 3. lábjegyzet.



inaktivitás állapota közötti mozgásában jelenik meg. Ezért a munkanélküliségi adatok *nem adnak hiteles és releváns tájékoztatást a munkapiac állapotáról* és még kevésbé adhatnak alapot a munkanélküliség prognosztizálására. A munkaerő-kereslet és -kínálat prognózisai azonban impliciten a munkanélküliek számának előrejelzését is magukban foglalják. A foglalkoztatottság és a gazdasági aktivitás változására vonatkozó adatokból arra következtethetünk, hogy a kedvező gazdasági fejlődés és a foglalkoztatottság várható növekedése ellenére – a konszolidált piacgazdaságok munkaerő-piaci trendjétől eltérően – a munkanélküliség nagyjából-egészében a jelenlegi szinten marad, esetleg kissé emelkedik, a munkanélküliség aránya azonban csökken. Elmaradásunk behozása ugyanis egyidejűleg ösztönöz a gazdasági növekedés gyorsítására és a termelékenység emelésére, ami a foglalkoztatás bővülését korlátozza. Ugyanakkor a jelenlegi, rendkívül alacsony gazdasági aktivitás növeléséhez erős egyéni és társadalmi érdekek fűződnek, amelyek hatását a fiatal és jobban képzett munkaerő számának átlagot jóval meghaladó emelkedése, valamint az öregségi nyugdíjkorhatár felemelése és az ezt megelőző nyugdíjazás feltételeinek szigorítása is erősíteni fogják. Ezt az összefüggést *csak a részmunkaidős foglalkoztatás gyors és széles körű kiterjesztése módosíthatja*, mivel az a létszámban mért foglalkoztatottságot a munkaidő-felhasználás növelése nélkül emeli, a munkanélküliséget csökkenti.

A következő években érdemi változás következhet be a munkanélküliség összetételében. A fiatalok mai magas munkanélkülisége csökkenne, mivel a képzetlenebb és teljesítőképesebb fiatalok jobban megfelelnek a keresletnek. Az alacsonyan képzett és kevésbé teljesítőképesebb idősebb munkaerő kínálatának növekedése viszont az idősebb korúak, különösen a nők mai alacsony munkanélküliségének emelkedésére vezethet.

Nem várható számottevő javulás az idősebb munkanélküliek jó részét magában foglaló tartós munkanélküliség területén. Ez ugyanis az elmaradott körzetek, illetve a hátrányos helyzetű rétegek, mindenekelőtt a cigányság helyzetének gyors javulását tételeznél fel, amihez nagy infrastrukturális beruházás és hosszú idő szükséges. A cigányság helyzetének érdemleges javításához erőteljes pozitív diszkriminációra is szükség lenne, miközben ma még a gyakorlatban domináns negatív diszkrimináció korlátozása is nehézségekbe ütközik.

A munkaerő-kereslet és -kínálat minőségi összetételének eltérései a strukturális munkanélküliség növekedését hozza magával. Továbbra is fennmarad az alacsonyan iskolázott, szakképzetlen munkaerő túlkínálata és – új jelenségként – számítani kell a diplomások munkanélküliségének emelkedésére, különösen az agrármérnökök és a pedagógusok, valamint egyes mérnökszaktmák körében. Valószínű, hogy ez tovább szélesíti a diplomások kereseteinek differenciálódását. Mindez növekvő társadalmi-politikai problémákat fog okozni, bár a diplomások a munkanélkülieknek továbbra is csak kis részét fogják kitenni.

Konszolidált munkaerőpiac feltételei között a prognózisban feltételezett gazdasági konjunktúra és a foglalkoztatottság növekedése a munkanélküliség javulását vonná maga után. Prognózisunk szerint erre nem nagyon számíthatunk, ami a konvencionális logikának ellentmond, de szerívenes következnek az átmeneti gazdaság munkapiacának változott viszonyaiból. Az elmúlt néhány évben ezek a sajátosságok a mély gazdasági válságból, a korábbi *növekedési pályáról való letérésből* következtek. A piacgazdaságra való átmenet előttünk álló befejező szakaszának sajátosságait a „normális” *növekedési pályára történő visszatérés* magyarázza.

Az ezredfordulót követően már számítani lehet arra, hogy a konszolidált magyar gazdaság munkaerő-piaci folyamatai a fejlett tőkés gazdaságot jellemző mintát követik. Ennek megfelelően a gazdaság további kedvező növekedése a munkanélküliség csökkenését hozhatja magával.

### Foglalkoztatáspolitikai következtetések

A tulajdonviszonyok, a gazdasági kapcsolatok és a gazdasági szabályozás eddigi változásai az új gazdasági rendszer megszilárdulására vezettek. A következő években a társadalmi-politikai rendszer konszolidálása a piacgazdaság szociális vonásainak erősítését igényli, ami csak a gazdasági növekedés és a *foglalkoztatottság javulása alapján* következhet be. *A foglalkoztatás kiterjesztése ma az életszínvonal emelésének és a szociális konfliktusok mérséklésének legfontosabb, legracionálisabb és leghatékonyabb útja.*

Az elmúlt években a foglalkoztatáspolitikai erőfeszítései a munkanélküliek megfigyelési és ellátási rendszerének kiépítésére és megszilárdítására irányultak. Az elért eredmények megőrzése és továbbfejlesztése fontos feladat, de a következő időszakban *a foglalkoztatáspolitikai középpontjába a foglalkoztatottság kiterjesztését, a munkaerő-kereslet és -kínálat jobb összehangolását, a munkapiac módszeres megfigyelését és racionális szabályozását kell állítani.*

A foglalkoztatottság kiterjesztése nemcsak gazdasági növekedést, de hatékony és sokoldalú foglalkoztatáspolitikai intézkedéseket is igényel. Ezek fő irányai a következők.

- Az új munkahelyek létesítését foglalkoztatáspolitikai támogatások útján is ösztönözni kell, elsősorban az elmaradott gazdasági régiók fejlődésének, valamint a hátrányos helyzetűek munkába állásának elősegítésére.

- A rész munkaidős munkahelyek gyors és nagyarányú elterjesztése, mind a foglalkoztatottság javítása, mind a gyermekgondozás családi terheinek enyhítése miatt sürgető feladat, és a részdíjs oktatás korszerűsítésének is fontos feltétele. Ez nem átmeneti jellegű állami támogatást is igényel.

- A munkaerő-kereslet és -kínálat jobb összehangolása céljából a foglalkoztatáspolitikának támogatnia és sürgetnie kell az iskolarendszerű szakképzés, különösen a felsőoktatás szakmai struktúrájának korszerűsítését, az átképzési és továbbképzési rendszer fejlesztését.

- A munkanélküliség összetételének változásai a munkaközvetítés továbbfejlesztését, a diplomás munkanélküliek elhelyezkedését hatékonyan segíteni képes hálózat kiépítését, valamint a tartós munkanélküliség enyhítését szolgáló intézkedések továbbfejlesztését igényli.

- A foglalkoztatáspolitikai célok megvalósításának fontos feltétele a munkaügyi statisztika tartalmi egységesítése és kiterjesztése, valamint a munkapiaci folyamatok megfigyelésére, elemzésére és prognosztizálására irányuló kutatások széles körű fejlesztése.

Az előttünk álló időszakban a foglalkoztatáspolitikai feladatai messze meghaladják a „munkanélküliség kezelését”, kormányzati felelőssége nagymértékben megnő.

## Függelék

## F1. táblázat

A foglalkoztatottak ágazati megoszlása az Európai Unió tagországaiban 1975–1994  
(százalék)

Ország	GDP/fő	Mezőgazdaság		Ipar és építőipar		Szolgáltatások	
	Ausztria =100						
	1993	1975	1994	1975	1994	1975	1994
Belgium	101	3,8	2,9	39,6	28,9	56,5	68,2
Dánia	101	9,8	5,0	31,5	26,5	58,7	68,5
Ausztria	100	12,5	7,1 *	40,9	35,1 *	46,5	57,9 *
Franciaország	98	10,3	5,2	38,6	26,9	51,1	67,9
Németország	97	6,8	3,3	45,4	37,0	47,8	59,7
Hollandia	92	5,7	4,0	34,9	23,4	59,4	72,7
Olaszország	92	15,8	7,7	38,5	32,1	45,7	60,2
Egyesült Királyság	89	2,8	2,1	40,4	27,8	56,8	70,1
Svédország	88	6,4	3,4 *	36,5	25,3 *	57,1	71,1 *
Finnország	81	14,9	8,6	36,1	26,3	49,0	65,1
Írország	72	22,4	13,2	31,8	27,2	45,8	59,6
Spanyolország	70	22,1	9,9	38,3	30,1	39,7	60,0
Portugália	62	33,9	11,8	33,8	32,5	32,3	55,8
Görögország	56	33,2	20,8	29,2	23,6	37,5	55,6

Forrás: Employment Europe 1995. E. C. Brüsszel, 1995.

\*A GDP 1993. évi nemzetközi összehasonlításának előzetes eredményei (KSH [1995a]).

Ausztria 1993. évi adat.

## F2. táblázat

A felsőfokú végzettségű szakemberekkel való ellátottság nemzetközi összehasonlítása

Ország	Év	Tízezer			
		termelésben foglalkoztatottra jutó műszaki*	foglalkoz- tatottra jutó jogász	lakosra jutó orvos**	5-19 éves fiatalra jutó pedagógus
Svájc	1990	434	34	38	1072
Németország	1993	681	26	31	1109
Franciaország	1990	499	14	41	1466
Ausztria	1990	600	57	..	1042
Finnország	1990	651	27	56	1261
Norvégia	1990	495	24	34	1652
Egyesült Királyság	1990	624	52	30	1051
Hollandia	1990	645	41	26	1140
Átlag		579	34	37	1224
Magyarország	1994	729	42	34	1000***
	2010	1200	48	46	1310
Egyesült Államok	1990	889	59	32	1143

\* Iparban, építőiparban és mezőgazdaságban foglalkoztatottakra jutó mérnöki, agrármérnöki, egzakt, természettudományi és számítástechnikai szakmák együtt.

\*\* Orvos, fogorvos együtt (egyek országokban gyógyszereszekkel).

\*\*\* A demográfiai hullámcúcs korosztályai miatt átmenetileg alacsony index.

## F3. táblázat

A gazdasági aktivitás aránya 1997-ben és 2002-ben  
(százalék)

Korcsoport	1997	2002	1997	2002	1997	2002
15-19	21,1	16,0	15,8	15,0	18,5	15,5
20-24	75,5	72,0	51,4	56,0	63,7	64,2
25-29	92,1	93,5	57,5	62,0	75,2	78,1
30-34	91,0	93,0	66,1	72,5	78,7	82,9
35-39	89,5	92,2	78,3	79,5	83,9	85,9
40-44	88,5	91,0	79,2	80,5	83,8	85,7
45-49	83,0	86,0	76,1	79,5	79,4	82,7
50-54	69,7	76,5	51,6	58,0	60,2	66,8
55-59	43,5	52,0	14,2	25,0	27,5	37,3
60-64	8,4	13,0	6,6	9,0	7,4	10,7
65-69	4,1	6,0	2,1	3,8	2,9	4,7
70-74	3,3	3,0	1,6	2,2	2,3	2,5
Összesen	62,4	65,8	44,3	48,5	53,0	56,8
15-24	49,6	46,9	34,4	37,6	42,2	42,4
15-54/59	68,8	76,1	55,7	63,5	62,5	70,1
15-64	65,0	72,0	48,3	55,4	56,5	63,5
Népesség	48,3	50,9	34,0	36,8	40,8	43,5

Forrás: Munkaerő-piaci jellemzők 1996. negyedik negyedévben. KSH [1997].

## F4. táblázat

A munkaerő-kínálat megoszlása képzettségi szint és szakirányok szerint  
(százalék)

Szakirány	Egyetem		Egyéb felsőfok		Felsőfok együtt		Érett-ségizett		Szakiskola		Összesen	
	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002
Műszaki	2,0	2,4	1,7	1,8	3,7	4,2	7,6	7,7	21,4	22,1	32,7	34,0
Mezőgazdasági	0,5	0,6	0,6	0,7	1,1	1,2	1,4	1,3	1,7	1,7	4,2	4,2
Egészségügyi	0,3	0,4	0,9	1,0	1,2	1,4	1,2	1,4	0,4	0,5	2,8	3,3
Pedagógus	3,8	4,7	1,3	1,4	5,1	6,2	0,4	0,2	..	..	5,5	6,4
Jogi	0,1	0,1	0,5	0,5	0,6	0,6	..	..	..	..	0,6	0,6
Gazdasági-kereskedelmi	0,9	1,2	0,7	0,7	1,5	1,9	5,3	5,3	4,3	4,5	11,2	11,7
Egyéb	0,7	0,8	0,2	0,4	0,9	1,2	13,8	13,7	0,4	1,0	15,2	15,9
Szakképzettlen	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	27,8	23,9
Összesen	8,3	10,3	5,9	6,5	14,2	16,8	29,6	29,7	28,2	29,7	100,0	100,0

## Hivatkozások

- FREY MÁRIA–GERE ILONA [1994]: Részmunkaidős foglalkoztatás – kihasználatlan lehetőség. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- FREY MÁRIA–TIMÁR JÁNOS [1992]: A munkaerő-kínálat befolyásolásának lehetőségei és módszerei. Gazdaság, különszám, 165–170. o.
- GODFREY, M. [1994]: Are Hungarian Labour Costs So High ? ILO/Japan Project, Working Paper 9. Budapest.
- KSH [1995a]: A GDP 1993. évi nemzetközi összehasonlításának előzetes eredményei. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1995b]: Munkaerő-piaci folyamatok. Munkanélküliség. Eltérés és azonosság a regisztrált munkanélküliek és az ILO definíció szerinti munkanélküliek állományában. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1997]: Munkaerőpiaci jellemzők. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- MUNKAÜGYI MINISZTERIUM–VILÁGBANK [1996]: Munkaerő-kereslet és -kínálat 1995–2010. I–II. kötet.

CSABA LÁSZLÓ

## Tranzitológia és/vagy közgazdaságtan

---

**Az írás négy különféle időben keletkezett kötet összehasonlító elemzésével arra keresi a választ, hogy megszűnik-e a rendszerváltozás közgazdaságtana vagy az általános standard elemzés keretében él tovább, s ha igen, hogyan.\***

---

A formalizált eljárások áttörésével úgy tűnik, hogy még az alkalmazott közgazdaságtanból is kiveszõben van a tér és az idõ iránti hagyományos fogékonyság. E tudomány szak új területeként jelent meg a rendszerátalakulás kutatása, ami – elsõ jelentõsebb eredményeként – természetesen visszahozta a közgazdasági eszmecserébe a fõáram hatására kiszorult *idõ-, tér- és intézményi dimenziót*. Ez korántsem szorítkozik arra a kézenfekvõ tényre, hogy e terület mûvelése elkerülhetetlenül összehasonlító jellegû. Tágabb értelemben is igaz, hogy az idõ múlásával háttérbe szorulnak a spekulatív-normatív modellek, és a gyakorlattal termékeny kapcsolatban alakulnak egyre inkább leíró és analitikus megközelítések. Ez persze részben abból fakad, hogy az alkalmazott közgazdaságtan absztrakciós szintje alacsonyabb az elméleti közgazdaságtanénál. A rendszerváltozás pedig nem elemi – bárhol, bármikor megtörténhetõ – esemény, hanem nagyon is egyedi, egyszeri folyamat, így eleve csak alkalmazott gazdaságtani szinten értelmezhetõ és elemezhetõ.<sup>1</sup> Igaz, ha ez sem sikerül, akkor maga a történelmi esemény kerül kívül az elméleti közgazdaságtan látókörén, s ez talán egyiknek se lenne jó.

Gondolatmenetünket inspiráló kötetek jól jellemzik a rendszerváltás nemzetközi irodalmát, amennyiben közös bennük az *interdiszciplinaritás*. Az általunk elemzett írások szerzõi igyekeznek saját tudomány szakuknak és az azt jellemzõ paradigmáknak a keretei közt megmaradni, mégis mindnyájan kisebb-nagyobb kitérõkre kényszerülnek – ez természetesen változó sikerrel jár.

Az egy idõben sokat idézett *Islam–Mandelbaum* (szerk.) [1993] kötet elemzésünk jó kiindulópont lehet, amennyiben az 1992/93-as idõszak gondolatvilágát tükrözi. A szerzõk ekkor szembesültek a transformációs visszaesés valódi léptékével, ami messze elmaradt a korabeli *várákázásoktól*. Ez utóbbiakat két – erõsen leegyszerûsített, bevezetõ közgazdasági segédkönyvekbõl kölcsönzött – föltételezés táplálta: 1. ha megfelelõ emberek kerülnek a megfelelõ helyre – azaz szabad választáson legitimált és szakmájához értõ személyek kormányoznak –, az öröklött többrétû csõdötmeget *spontán* automatizmussal megszüntik; 2. azáltal, hogy a birodalmi rendszer és a bürokratikus gazdaság megszűnt,

\* Az említett kötetek bibliográfiai adatait lásd a hivatkozások között.

<sup>1</sup> Egyszerre mulatságos és szomorú, ahogy némelyek immár hazánkban is axiomatikus kijelentésekkel vélik megszabhatónak a „tudományosan kutatható” és a „tudományosan nem kutatható” témáját, módszerét, absztrakciós szintjét és bevetté emelhetõ eljárásait. Lehet, hogy ismét van helyes álláspont és módszer is?

a jólétnövelésnek nemcsak szükséges, hanem egyben elégséges feltételei is létrejöttek, hisz a torzulások kiigazítása definíciószerűen jólétnövelő.

E feltételezésekre épült a kelet-európai gazdasági csoda várása (az Európai Unió térfelén inkább az ettől való megrettenés volt jellemző). Az említett várakozásokhoz – de csak ezekhez<sup>2</sup> – képest a tapasztalatok, a valóság, nem pedig egy-egy kormányzati intézkedés jelentette a valódi sokkot, a kiigazító infláció mértékétől (és beragadásától) a csökkenő reáljövedelemig, a munkabiztonság elvesztésétől a kíméletlen külföldi versenytársak belpiaci térnyeréséig. E megrázó élmények hatására mind a közvélemény, mind az elemzők latolgatni kezdték, hogy vajon meddig maradhat a helyén egy demokratikus kormány, ha a romló életszínvonal miatt a lakosság tömegesen fordul szembe vele. (*Islam–Mandelbaum* (szerk.) [1993] VII. o.)

E kijózanító élmények hatására a következő főbb felismerések születtek: a rendszer-változás *a)* minőségileg tér el a háború utáni újjáépítés (a kötött gazdaság fölszámolása), valamint a fejlődő országok fizetési mérlegét kiigazítani hivatott programok feladatkörétől; *b)* lényege új intézmények meghonosítása és bejárata, ami természete szerint több évig tartó feladat; *c)* bár a demokratikus politikai rendszer tartósan működőképesége feltételezi a magántulajdonon alapuló piacgazdaságot, a két rendszer logikája azonban a napi döntésekben rendre szembe kerül egymással; ebből is adódóan a rendszerváltozás sikere nem előre adott.<sup>3</sup> Még az is előfordulhat, hogy a szovjet birodalom romjain tekintélyelvű rendszerek jönnek létre, s tartósan populista gazdaságpolitikát folytatnak (*Islam–Mandelbaum* (szerk.) [1993] 2., 8. és 13. o.).

Ugyanebben a kötetben Richard Portes szembeszállt azzal – az ekkor még fősodornak számító – nézettel, ami az átalakulás minden gondjára a maximális sebesség és a lehető legradikálisabb eljárások csodagyógyszerét ajánlotta. A keletnémet átalakulás már ekkor jól láthatóan prohibítív költségeire hivatkozva, továbbá a rendszerváltó országok szerkezeti sajátosságival érvelve, a heterodoxnak nevezett megoldásokat szorgalmazta az IMF-ortodoxia ellenében. Az irodalomban valószínűleg itt fogalmazódott meg először elméleti igényvel, hogy az átalakulás sarokpontja a pénzügyi közvetítő rendszer reformja, nem pedig az akkorra már közkeletűvé vált stabilizálás–liberalizálás–privatizáció hármasa. Nem kétséges, hogy a hármas feladattal is meg kell birkóznai, viszont a bankrendszer konszolidálása és működőképesé tétele nélkül hosszabb távon az allokatív hatékonyság aligha javulhat az amúgy könnyen elérhető kezdeti szint fölé. Ez pedig a hosszabb távú növekedési lehetőségeknek szab határokat, amint ez az évtized második felében térségszerte igazolódott is. A pénzügyi fegyelem makro- és mikroszintű megerősítése – nem az erre vonatkozó fogadkozások hangoztatása – híján a valutaárfolyam szokásos fix pontkénti használata súlyos gondokat okoz hosszabb távon. Ez Lengyelországban (1990–1993), Magyarországon (1993–1995) és 1997-ben Szlovákiában, Romániában és Csehországban is bebizonyosodott.

Hasonló felfogású írásában Paul Marer (95–97. o.) a *kínálati oldal alkalmazkodásának* szerepét emelte ki a visszaesés leküzdése és a növekedés kialakítása terén. Szerinte a közép-európai országok piaca túl gyenge a szerkezetváltozás irányításához, ezért aktivista állami iparpolitikát és infrastruktúrafejlesztő beruházásokat is szorgalmazott.

Jeffrey Sachs e kötetben is régóta ismert álláspontját hangoztatta: *nagyszabású kormányközi pénzügyi segélycsomaggal* kell „megmenteni” – 1991-ben Gorbacsovot, 1992-

<sup>2</sup> Magyarországon például a visszaesés mértéke, a kialakuló munkanélküliség nagysága, a keleti kereskedelem részaránya, az ipari, a mezőgazdasági és a szolgáltatási szféra arányai mind megfelelnek az 1987–1989 közt készült – és csak részben publikált – elemzésekben foglaltaknak. Ezek nem azonosak a fent említett várakozásokkal, s e borúlátó jóslatok igazolódtak.

<sup>3</sup> Ezért sem szerencsés a rendszerváltozást az átmenet fogalmával leírni, ahol csak a pálya (*trajectory*) a kérdéses, a célállapot nem.

ban Gajdart, 1993-ban Jelcint<sup>4</sup> és „a reformokat”. Visszapillantva immár bebizonyosodott – ami korábban se volt kétséges –, hogy minden reform főleg a *belső* erőviszonyokon áll vagy bukik, a külső hatás (főleg nagy országok esetében) legfeljebb járulékos lehet. Miután a külső befolyásolási kísérletekkel – az orosz törvényhozás baloldali többségét és az elnök fordulatait látva – 1994 elejétől felhagytak, 1996–1997 során az orosz kormány átütő fordulatot ért el az infláció elleni fellépésében. Ezt ortodox szellemű stabilizációs intézkedéssorral biztosította, amiben az IMF a szokásos *kiegészítő*-támogató – nem pedig a Sachs szorgalmazta szupranacionális szervező és *irányító* – szerepét játszotta. Míg 1992–1995 között a kormányzati központi hatalom ziláltsága minden stabilizációs törekvést illuzórikussá tett, az elnöki koalíció 1996 júliusától fordulatot hozott. Ha 1991–1995 között a „Nyugat” nagyvonalú kormányközi kezdeményezésű pénzinjekciót fecskendezett volna Oroszországba, azaz akkor és úgy, amikor és ahogy Sachs javasolta – *az egyszerűen rossz, megalapozatlan döntést és az adófizetők pénzének elherdálását* jelentette volna. Ezzel szemben az első stabilizációs eredmények láttán – Lengyel- és Csehországhoz hasonlóan – Oroszországban is magától megindult a tőke beáramlása, amit az állampapírok piacának 1997. végi megnyitása csak erősíteni fog.

A kötet zárófejezetében Shafiqul Islam kifinomult érveléssel fogalmazott meg egy *neokeznesianus keresletlénkítő* (válságellenes) *platform gondolatmenetet*, amit aztán más szerzők új, illetve alternatív gazdaságpolitikaként<sup>5</sup> hirdettek meg.

Islam a radikális politika helyett ágazatonként eltérő, enyhén piacvédő, aktívan növekedésgerjesztő és fokozatos gazdaságpolitikát vázolt fel. Eközben számos valós és korábban elhanyagolt szempontra hívta fel a figyelmet, így például a gazdaság nagyszámú szereplőjének korlátozott tanulóképességére, az új intézmények működésének begyakorlásával járó súrlódásokra, az egyes területek eltérő maximális változási sebességére (kamatpolitika és nyugdíjbiztosítás). Másrészt a szerző némi önellentmondásba került azzal a föltételezésével, hogy *lassú, csöpögtetett módosításokkal messzebb lehet jutni* – épp *akkor*, amikor a rendszerváltozás gazdasági következményei ellen tömegével fordul a lakosság, azaz e politikának *épp megszűnt a támogatottsága*. Javaslatára szerint válságelhárító és növekedésgerjesztő intézkedéseket, az állami szektorral szemben nagyobb megértést és a csődökkel kapcsolatban igen nagyfokú óvatosságot kellene tanúsítani. Ez eddig mindenütt megbukott, ahol csak próbálták: Mauroy Franciaországától Papandreu Görögországtól át Belaruszig, Ukrajnáig, az 1992–1996 közötti Bulgáriáig és 1993–1995-ben Oroszországban is.

*Bleuel* [1996] kötete ugyanezt a kérdést az ordoliberalizmus felfogásában tárgyalja. A monográfia 1996. közepi ismeretszintet tükröz, azaz amikor a térség minden, valóban átalakult országában megindult és érezhetővé vált a növekedés. Mint várható, ő az intézkedések komplexitását, az egyes részterületeken végbemenő reformlépések *egymásra épülését és összhangkövetelményét* hangsúlyozza (34–39. o.). Ezt a korai rendszerváltó tervezetek bizonyos mellékkérdésként kezelték. A kötet felhívja a figyelmet az ősröbbanás + spontán alkalmazkodás kísérletének fonákjára. Ha valóban spontán módon alakulnak a folyamatok, a szabályozatlanságból adódóan megnő a járadékvadász magatartás, a jövedelemelosztási küzdelem kiéleződik, és a gazdasági játék végeredményét a társadalom

<sup>4</sup> Az első dumaválasztások után alakult második Csernomirgin-kormányba nem került be Gajdar és Fjodorov, így 1994 januárjától már nem veszik igénybe Sachs professzor szolgálatait Oroszországban sem (Lengyelországhoz, Szlovéniához, Bolíviához és Észtországhoz hasonlóan). Ez a napisajtó és közvélekedés érdeklődését azóta sem csökkentette, bár Sachs működése a reálfolyamatokat és az elmélet fejlődését egyaránt érintetlenül hagyta.

<sup>5</sup> Ez újnak csak Clinton első (1992. októberi) győzelme fényében tűnhetett, mert az ekkor még nem „új demokrata” győztes választási programjának hangulata ilyen értelemben szakítani látszott a friedmani ellenforradalom ideológiájával.



nem fogadja be, bármily gyors legyen is az átalakulás. Az *idődimenzió* visszaszerzéséből pedig a hosszabb távon (parlamentari cikluson túl is) *fenntartható* és *koherens* gazdaságpolitika követelménye adódik. A szerző az adott megközelítésben szokatlan módon csatlatkozik Portes árfolyamrögzítéssel szembeni kételyeihez, és az OECD-szintű árstabilitás kialakulásáig a csúszó leértékelési rendszer pártját fogja (67–108. o.). Ugyanakkor úgy véli: az átalakulás *dinamikája* megőrizhető, ha az árstabilitás, a verseny és a nyitott külgazdasági rendszer hármaskörét betartják; ezen múlik, hogy az új megoldások növelik-e a hatékonyságot, illetve nem képesek erre (140–145. o.).

A rendszerváltó elméletek radikalizmusa ellenében *Bleuel* a *szavahihetőség* kérdését tekinti perdöntőnek, méghozzá mind a kormányzat, mind az újonnan létrehozott intézmények oldalán. E nélkül az OECD-országokban jól működő szabályozás menthetetlenül tévútra siklik, vagy szerepüket veszítik. Az átalakulás *nagy megoldatlan kérdését* *Bleuel* (197–200. o.) *az állami szektorban* jelöli meg. Egyrészt – az elméleteket megcáfolva – a magánszektor térségünkben eddig főleg az új alapításokkal és más alulról építkező formákban nyert teret (Magyarország kivételével). Másfelől sem a gazdaságelmélet, sem a közvélemény nem értékeli központi jelentőségének megfelelően – azaz nagyon szűkös és nehezen újratemmelhető erőforrásként – a *jól képzett államigazgatásban megtestesülő szellemi tőkét*. Az apparátus szokásossá vált meg nem fizetése (olcsó állam) az igazgatás átpolitizálódásával és személyi bizonytalanságával társul. Így – az elvándorlás mellett – megnyílik az ajtó a különféle lobbyk előtt. Az effajta összefonódásból származó *járadékvadászat* pedig a társadalmi és a gazdasági előrejutás *hosszú távú teherterelvé* válik.

*Pickel* és *Wiesenthal* [1997] kötete az előbbi megközelítés érdekes ellenpontja, egyben próbája is. Kelet-Németországnak ugyanis nem kellett megküzdenie azokkal a nehézségekkel, amelyeket a rendszerátalakítás általános elmélete rendszerint előtérbe állít. A valutaunió, majd az ezt követő szociális és intézményi beolvadás, valamint a nyugatnémet közigazgatási és vállalatirányító gyakorlat elérhetővé válásával a legfontosabbnak vélt problémákat megoldották. Ennek ellenére a két társadalomtudós szerint nemcsak a keletnémet gazdasági csoda maradt el, hanem e megoldás mint a radikális átalakítás/sokkterápia megvalósulása sem eredményes. A kötet már csak azért is érdekes, mert a német egyesítési és a rendszerváltási irodalom szinte egyáltalán nem érintkezik egymással.

Egyáltalán releváns lehet-e a keletnémet példa az átalakulás elmélete számára? – vetődhet fel a kérdés. A kötet határozottan ezt igazolja. Egyik fontos felismerésük (18. o.) az, hogy *együttemű radikális átállás eleve csak külső ellenőrzés alatt és külső finanszírozás mellett valósítható meg*. Ha az átalakulás költsége nem közömbös, és a folyamat társadalmi bevettsége is számít, akkor Karl Popper forradalomkritikája az ellenirányú mozgásokra is érvényes. A könyvben érdekes magyarázatot adnak az ún. *Ossi-jelenségre*.<sup>6</sup> E szerint Kelet-Németországban az érdekmegjelenítés és -képviselés súlyos válsága figyelhető meg, mivel az egyesülés módja kizárt minden sajátos keleti érdekképviselőt (alkotmányjogilag az *NDK belépett az NSZK-ba*, átvéve annak intézményeit). Márpedig tény, hogy a keleti tartományoknak mind a mai napig objektíve sajátos társadalmi és gazdasági helyzete van, a munkapiactól a menedzserek piacáig igen eltérő a helybeli lakosság és a nyugatiak, illetve a Nyugatról származók jelenléte, s ez (is) megjelenik az *Ossi-jelenségben*.

Az elemzők utóbb (72–137. o.) azt bizonyítják, hogy amit a nyugatnémet átlagpolgár hálátlanságként és elfajzasként él meg, az végső soron *nem más, mint egy társadalom (és*

<sup>6</sup> Miközben a termelékenységi szint a keleti tartományokban a nyugati szint 25 százalékáról 40 százalékra emelkedett, a jövedelmek a nyugati 80 százalékát érték el. A néhai *NDK* polgárai mégis tömegesen elégedetlenek, s arra panaszkodnak, hogy őket voltaképpen gyarmatosították és az újraegyesülés hasznát is a nyugatiak fölötték le. Az *Ossi* – keleti – a mai németben az alaptalanul hözöngő mellékjelentést kapta.

gazdaság) felülről, egyetlen terv szerint történő átszabásának lehetetlen voltát igazoló tünetegyüttes. Az elmaradt gazdasági csoda sem jelent mást, sőt még meglepetést sem. Ez a végkifejlet elkerülhetetlennek mondható, ha elfogadjuk az emberi tudás korlátairól, az információk központosíthatóságának határaitól és az informális intézmények gazdaság- és társadalomszervező szerepéről szóló felismeréseket, ami – Hayek és North nyomán – az evolúciós közgazdaságtan bevett ismeretanyagába sorolható. Ezért Kelet-Németország a technikailag sikeres,<sup>7</sup> ám társadalmilag és kulturálisan sikertelen, kívülről gerjesztett átalakulás mintapéldája.

A szerzteágazó érvrendszerű kötet a demokrácia és a rendszerváltozás összefüggéseit is feszegeti. A keletnémet tapasztalat elméleti általánosítása szerint a kettő csak akkor és addig ütközik egymással, amikor és ameddig a rendszerváltozás a *kívülről eleve adott szakértői ismeretek* gyors és engedelmes *végrehajtásában* merül ki (153–160. o.). Ez nyilván így van a stabilizációs politika időszakában, viszont aligha lehet így a *közösségi választásokat* igénylő kérdésekben, így például a nagy elosztó rendszerek reformjában. Amint fölhagyunk a rendszerváltozás és a stabilizáció primitív azonosításával, a demokrácia az átalakulás sikerének zálogává válik. Így lehet ugyanis kialakítani azt a *társadalmi konszenzust*, aminek alapján nagy távlatú, rendszerátalakító tervezetekbe illő gazdaságpolitika törvényhozási cikluson túl is *fönntarthatóvá* válik. Érdekes, ahogy a kötet egészében a neoliberalizmus ellen keresztes hadjáratot folytató szerzők végül is Walter Eucken fölismeréseinél végzik (bár őrá nem hivatkoznak), amikor a gazdasági és politikai rendszer közötti *összhang követelényét* fogalmazzák újra.

A Georg Brunner szerkesztésében megjelent kötet a német Kelet-Európa Társaság szokásos interdiszciplinaritását tükrözi, talán épp ezért a feszes, következetes felépítésű könyveket kedvelők csalódnak benne (Brunner [1996]). Kevésbé meglepő módon e kötetben rajzolódik ki a legerőteljesebben az, hogy az átalakulás általános fogalma alatt nagyon eltérő folyamatok mennek végbe az egyes országokban. A politológus Klaus Ziemer, az alkotmányjogász Th. Schweisfurth és R. Allewedt, valamint a jogászprofesszor Brunner egyaránt azt emeli ki a maga területén, hogy az átmeneti gazdaságok sokszínűsége, minőségi különfélesége nem 1991 vagy 1993 után alakult ki (bár az összevont makrostatistikában ekkor vált észlelhetőbbé). *Több évszázados* történeti, kulturális és társadalmi *különbségek* jelennek meg az átalakulásban (is) eltérően teljesítő, és így kézenfekvően más-más *EU-éretiségről* tanúskodó országcsoportokban. Hozzájuk csatlakozva a kölni kultúrantropológus Gerhard Simon eközben óv attól, hogy túlértékeljük a történelmi tényezők szerepét, s a jövőt *közvetlenül* ebből próbáljuk magyarázni: épp ezért az orosz esetben sem szabad eleve kizárni a demokratikus (vagy kevésbé autoriter) és piaci(bb) jellegű fejlődési változat lehetőségét sem (130.o.). Ez a felismerés visszhangzik Kurt Schlöger Oroszország-eszméjében is, aki már-már irodalmi kifejezőmódban érvel amellett, hogy a mindent átfogó orosz államhatalom már rég a múlté, a helyét egy valóban *spontán* (és ezért kissé áttekinthetetlen, nagyon ellentmondásos) *rend* vette át a kilencvenes években (235–240. o.).<sup>8</sup>

A színvonalas közgazdasági fejezetekben a rendszerváltó országok – főleg a CEFTA – gazdasági kilátásainak visszafogottan, de határozottan derűlátó megítélése az uralkodó.

<sup>7</sup> Értve ezen a tervmutatók (köztük a Treuhand fölszámolására kitűzött 1994. december 31-i határidő) betartását, az új intézmények működőképességét. Gazdasági értelemben más kérdéseket vet fel a hivatalos adatok szerint 17,5 százalék, reális számítás mellett 25 százalék körül stabilizálódott munkanélküliség és a tőzsgyökös, önerős kis- és középvállalatok hiánya, valamint az ezt súlyosbító befektetői renyhesség. Ráadásul ma már látható, hogy az eredetileg 1998-ban lejáró keleti óriástranszfer még 5-10 évig fönntmarad. *Forrás:* Die Welt, 1997. április 30.

<sup>8</sup> Az orosz szakirodalomban Vitalij Najsul régóta képviseli ezt a nézetet, angol nyelven is elérhető írásaira (csakúgy, mint más forrásművekre) azonban a szerző nem tartotta szükségesnek hivatkozni.

Horst Brezinski a CEFTA-országok hosszú távú növekedési kilátásait a 4,5-5 százalékos sávba teszi. Ezzel a társult országok 2000-re újra elérhetik az 1989-es egy főre jutó GDP-szintjüket. A jelentős szerkezeti átrendeződések időszakában azonban ez a mutató így elég keveset mond, módszertani szakértők magát az összehasonlíthatóságot is csak erős megszorításokkal tartják értelmezhetőnek. Így nem szabad az említett adatot „a rendszerváltozás összevont teljesítménymutatójaként” értelmezni, bár a politikában esetleg lehetnek erre hajló szereplők. Brezinski helyesen emeli ki: *a stabilizáció és a privatizáció is fokozatosan elveszíti kiemelt jelentőségét* a rendszerátalakító gazdaságpolitika egészében. Ehelyett a kormányzat feladata a spontán már megindult szerkezeti illeszkedés segítése és *felgyorsítása* (amit Islam és az általa képviselt neokeynesianus irányzat lassítani és megszelídíteni szeretne).

Szerkezeti szempontból elemzi a rendszerváltozást Paul Welfens írása. E szerint a fő feladat a *kínálati oldali* alkalmazkodás, méghozzá a *változó komparatív előnyök meghatározta szerkezetben*. Ehhez nem elégséges az EU fehér könyvében foglalt házi feladat elvégzése és az uniós jogharmonizáció kipipálása. A sajátos rendszerváltó feladatok között hangsúlyozza azt, hogy mielőbb *versenyhelyzetet kell teremteni* a korábban elzárt területeken is, így az *energetikában*, a *távközlelésben*, a *vasúti*, a *légi közlekedésben* és az *infrastruktúra* fejlesztésénél. E tekintetben a közép-európai országok számára különösen veszélyes lehet, ha egyszerűen lemásolják a Nyugat-Európában jelenleg igen kevésbé hatékonyan működő, ám minden nagyobb érdemi reformot meggátolni képes megoldásokat (165. o.).

A szerző kiemeli: főleg ahol a *hálózati* jellegű kapcsolatok a jellemzők – általában a *külkereskedelemben nem kerülő termékkörben* és a *pénzügyi szféra* különféle területein –, az átalakuló országoknak *aktív versenypolitikát* kell folytatniuk (nemcsak az erőfölénnyel való visszaélés tilalmára, hanem trösztellenes fellépésre is szükség van), mert pusztán az EU-megoldások átvétele nem lesz elég a versenyképesség növeléséhez. A versenygazdaság feltételeinek megteremtése és a külföldi működőtőke beengedése szerkezetváltozást indukál. Ez esetben pedig *semmi sem akadályozhatja meg a tartós és gyorsuló növekedést* térségünkben (181. o.). Ha eközben az Unió tovább halogatja saját szerkezeti illeszkedését és reformját, a keleti bővülésnek ez lesz az akadálya, nem pedig a tagjelöltek „érettsége” vagy fejlettségi szintje.

Az *időtényező* jelentősége érdekesen mutatkozik meg Hubert Gabrisch tanulmányában. A közép- és kelet-európai országok kereskedelmi szerkezetét vizsgálja, s ebből von le a rendszerváltó gazdaságpolitika egészét érintő következtetéseket. Mivel adatsorai 1992-vel záródnak, helyesen mutat rá arra, hogy az adatokban (akkor még) csak az alkalmazkodás passzív szakasza, az életképtelen területek megszűnése figyelhető meg. De amint az adatsor 1996-ig történő továbbviteléből kitűnik,<sup>9</sup> ez még csak az első felvonás volt. A szerző elmarasztalja a túlértékelt árfolyam és a nyomott bér kettősére épülő gazdaságpolitikát. Ez az EU felemás és elégtelen piacnyitáshoz társulva kevésbé versenyképes (mert a fejlődőkkel párhuzamos), és így rossz irányban kiigazított gazdaság szerkezet kialakulásához vezet. Ez jelenik meg az ágazatokon belüli kereskedelem viszonylag csekély részarányában, ha az EU és a társult országok egymás közti forgalmát tekintjük. Az idősor továbbvitelével azonban bárki meggyőződhet arról, hogy az említett korlátok fokozatosan oldódtak.<sup>10</sup> Ez az adatokban bővelkedő, valóban empirikus elemzés jól mutatja, milyen nagyfokú körültekintés szükséges, mielőtt a tényanyagból elméleti következtetésekre lehetne jutni. A tények nem beszélnek önmagukért. Tényszerűnek lenni természetesen elemi követelmény a tudományban (igazából a közéletben is). Mégis, e statisztikai elem-

<sup>9</sup> Vö. az EGB, a WIIW, a Kopint és az EIU e tekintetben egybecsengő elemzéseivel 1997 tavaszán.

<sup>10</sup> Lásd az Európai Szemle 1996. 4. számában közölt elemzéseket.

zés sorsa is szemlélteti: *nem* lehet *akármilyen* statisztikából, akármilyen – önkényesen megválasztott – *elemzési időszakra*, tetszőleges *értelmezési keretben* tartós eredményre jutni. Az elemző feladata egyebek mellett a forráskritika és utóbb a tartós változásoknak az átmenetiektől való alapos megkülönböztetése, ami persze egyikünk számára sem könnyű, főleg a gyors változások állandósulása mellett.

A rendszerátalakulás nemzetközi irodalmában jelentkező újabb jelenségek néhány általánosabb érvényű gondolat megfogalmazására is alkalmat adhatnak.

1. Láthatólag szó sincs arról, hogy a reálfolyamatok ne befolyásolnák az elméleti kérdéseket (azok súlypontjait), s arról se, hogy a rendszerváltozás egyedisége miatt kizárólag olyan eseményekkel szembesülnénk, amelyekre a meglévő közgazdasági ismeretanyag és eszköztár ne lenne használható. A közgazdaságtan persze nagy „akol”, ahol az alkalmazott matematikától a kikérdezéses vállalati felmérésekig sok minden beletartozik.

2. A megközelítések és módszerek pluralizmusa mellett túl lehet lépni egy másik elmentmondáson is. Amikor a társadalmi élet normájává a sokszólamúság vált, a tranzitológiában sajátos tekintélyelvűség nyert teret. Csak a nemzetközi szervezetek jegyezte kötetek és a főáramú megközelítésből ki-kirándulók széljegyzetei érdemeltek említést. Márpedig a hivatali tekintély történelmileg nem a legkifogástalanabb mércéje a tudományos teljesítménynek. Érdemes és szükséges mást is olvasni, önálló véleményalkotásra törekedni, s kit-kit a szakértelmébe tartozó kérdésekben követni/kérdezni.

3. Az általunk most elemzett kötetekben (is) nyomasztóvá vált az eredeti források hiánya, ami jól mutatja, milyen öncsonkító gyakorlat folyik térségszerte a kutatás és az oktatás elsorvasztásával és erősödő alulfinanszírozásával.<sup>11</sup> A szerzők közt egyetlen térségbeli sincs, a forrásanyagban arányuk mintegy 10 százalék, ami talán nem pusztán a bennszülöttek IQ-ját jeleníti meg a vasfüggöny leomlását követően.

4. A fény az alagút végén látható, amennyiben kiderült, hogy az *alkalmazott* és az *összehasonlító gazdasági kutatások* továbbra is *eredményesek*, és *elméletileg is értékelhető eredményeket hoznak*. A különleges politikai helyzettel a közgazdaságtudomány iránti különleges érdeklődés is elmúlt. Ez a normális viszonyok visszatérését jelentheti országon belül is, és nemzetközileg is: az irántunk való érdeklődés világkereskedelmi vagy a nemzetközi pénzügyi áramlásokból részesezésünkhöz képest még mindig kiemelkedő. Ez talán jobb mutatója a tudományos teljesítménynek, mint az ismert módon készülő életrajzi lexikonok, tankönyvek és annak szánt (bár arra nem használható) többkötetes közgazdasági szótárak tanúságának föl kutatása, amelyekben a rendszerváltozásnak egyáltalán nincsenek közgazdasági problémái, hiszen nincs is ilyen címszó.

### Hivatkozások

- BLEVEL, H-H.[1996]: Wirtschaftspolitik der Systemtransformation. DUW-Gabler Verlag, Wiesbaden.
- BRUNNER, G. (szerk.) [1996]: Politische und Ökonomische Transformation in Osteuropa. Berlin Verlag Arno Spitz, Berlin. (DGOK Serie, No 36).
- ISLAM, S.– MANDELBAUM, M. (szerk.) [1993]: Making Markets: Council on Foreign Relations, New York.
- PICKEL ANDREAS –WIESENTHAL H. [1997]: The Grand Experiment. Debating Shock Therapy, Transition Theory and the East German Experience. Westview Press, Boulder, Col.

<sup>11</sup> Mint ismeretes, hazánkban 0,7 százalékban részesedik a K+F a GDP-ből, Németország kissé nagyobb tortájából 2,5 százalékkal, amit az ottani munkaadói érdekképviselet aggasztóan kevésnek tart az ország mint telephely nemzetközi versenyképessége megőrzéséhez (Die Welt, 1997. április 16.)

## ÁRVA LÁSZLÓ

### Külföldi működőtőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer

---

A működőtőke-beáramláshoz kapcsolódó előzetes felfokozott várakozások nem mindenben teljesültek. Az újabb vizsgálatok szerint a magyar külkereskedelmi mérleg hiányáért fokozódó arányban felelősek a részben vagy egészben külföldi tulajdonban lévő cégek. Az általuk okozott deficit összefüggésben áll többek között a piac-szerző beruházásokkal és a profitkivonás rejtett formáival. A szóban forgó cégek véleménye szerint sok esetben nem kielégítő a hazai beszállítók rugalmassága, termékeik minősége és a határidők betartása sem, ezért gyakran lecserélik őket külföldiekre. Az újabb empirikus felmérések további tanulsága, hogy a külföldi működőtőke-beruházások korábról ismert formái (gyarmati típusú, külkereskedelem-helyettesítő, külkereskedelem-teremtő) mellett egy új is körvonalazódik. Ennek fő motívuma, hogy a poszt-szocialista privatizáció során – mind a zöldmezős beruházásokhoz, mind a máshol szokásos akvizíciós árakhoz képest – viszonylag olcsón lehet termelő- és kereskedelmi kapacitásokhoz jutni.

---

#### A külföldi működőtőkéhez fűződő várakozások a kilencvenes évek elején

A nyolcvanas évek végén, kilencvenes évek elején a külföldi működőtőke-beruházásokat illetően igen nagy várakozások fogalmazódtak meg mind kormányzati, mind közgazdász szakmai körökben. A külföldi működőtőke-beruházásoktól egyrészt pótlólagos tőkét vártunk a krónikus tőkehiányban szenvedő magyar gazdaság növekedéséhez, másrészt a technikai fejlődés előmozdítását és a modern vállalatvezetési módszerek elterjedését is reméltük. A külföldi működőtőke-beruházások további hatásként az ország exportképességének javulását is várta a kormányzat és a szakmai közvélemény. Ez a várakozás reményeket ébresztett, hogy sikerül megtörni a magyar gazdaságban a hetvenes évek óta tapasztalt *stop-go* ciklust: már a gazdaság viszonylag mérsékelt növekedése is újra és újra a kül-

kereskedelmi mérleg tarthatatlan hiányához vezetett, a beinduló gazdasági növekedésnek ezért mindig véget kellett vetni egyensúlyteremtő restrikciónal. E pozitív várakozások igen széles körben elterjedtek a hazai közgazdászok körében, s én is osztottam ezeket a kelet-európai külföldi beruházásokról írt korábbi tanulmányaimban (Árva [1994], [1995b]).

Több oka is lehet annak, hogy a külföldi működőtőke-beruházások népszerűvé váltak a magyar közgazdászok körében. Feltehetően szerepet játszott ebben a korábbi évek merev ideologikus elutasításával szembeni reakció és a fejlődő országok gazdaságpolitikai irányváltása is. A hetvenes években és a nyolcvanas évek elején ugyanis a fejlődő országok inkább külföldi hitelek révén, a külföldi tőkét országukba be nem engedve próbálták – mint később kiderült, meglehetősen sikertelenül – modernizálni gazdaságukat, a nyolcvanas évek második

1. táblázat  
Külföldi befektetések Kelet-Európában  
(millió dollár)

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	álmány	népes- ség (millió fő)	álmány (dollár/ fő)
Bulgária	10	20	100	130	200	105	98	150	813	8,9	91,35
Románia	20	18	187	240	221	341	367	555	2080	23	90,43
Szlovákia	5	20	53	130	350	181	180	150	1960	5,3	369,81
Szlovénia	10	20	100	130	200	128	176	160	1900	2	950,00
Ukrajna	10	50	100	280	520	91	266	440	1757	51,5	34,12
Csehország	10	166	200	1210	600	750	2525	1200	6800	10,3	660,19
Lengyel- ország	60	88	470	830	1100	1600	1134	2300	9200	38,3	240,21
Magyar- ország	500	900	1700	1700	2550	1300	4500	1900	15050	10	1505

Forrás: ENSZ [1995], [1996], [1997], East-West Investments and Joint Ventures News (a periodika külföldi számai 1992-től 1997-ig).

felétől azonban inkább a külföldi működőtőke becsalogatása révén igyekeztek e célt elérni. Bár nem volt ekkor még világos, hogy a külföldi működőtőkére alapozott modernizáció sikeresebb lesz-e a fejlődő országok egészében, mint a korábbi, külföldi hitelekkel finanszírozott kísérlet, de ez a hangsúlyeltolódás elég volt ahhoz, hogy megváltoztassa az uralkodó közgazdaságtani divatot, és a külföldi működőtőkén alapuló modernizációs modellt a közgazdászok körében is népszerűvé tegye. Ez a világméretű szakmai divatváltozás természetesen nem maradhatott hatás nélkül a külföldi szakmai eredményekre érzékeny hazai közgazdász közvéleményben sem.

A külföldi beruházásokkal szembeni igen erős pozitív szakmai várakozások vezettek közismerten ahhoz, hogy a magyar kormányzat elvetette a privatizáció kuponos formáját, s helyette inkább a külföldi stratégiai beruházóknak kedvező privatizációs gyakorlatot alakított ki (Matolcsy [1996a], Diczházy [1997a]).

A külföldi működőtőke-beruházások nagyobb méretű beáramlása 1989-ben kezdődött meg Magyarországon (1. táblázat). Az elmúlt évek során a kelet-európai országok között Magyarországra érkezett a legtöbb

külföldi működőtőke (Diczházy [1996], Privatizációs Kutatóintézet [1997a]), s ezt a tényt a mindenkori magyar kormány a gazdaság (és a saját) kiemelkedő sikerének tekintette. Mostanáig azonban már számos empirikus vizsgálat készült és elég tapasztalat halmozódott fel a külföldi beruházásokra vonatkozóan. Ezek nyomán egyre több elemzés és értékelés helyezi a külföldi működőtőke-beruházásokat a hurrá-optimum és az alaptalan félelmeket egyaránt kerülő megvilágításba (Matolcsy [1996b], Diczházy [1997b]).

Bár az elmúlt hét-nyolc év tapasztalatai alapján a Magyarországra beáramló működőtőke-beruházások közép- és hosszú távú hatásainak számbavételére nyilvánvalóan nincs még lehetőség, ennek ellenére törekedni kell a már kitapintható tendenciák minél alaposabb feltárására. Erre a folyamatos hatáselemzésre már azért is igen nagy szükség van, mert a feldolgozóipari nettó árbevétel 1994-ben 54, 1995-ben pedig már 57 százalékban a részben vagy egészében külföldi tulajdonban lévő társaságok állították elő (KSH [1996], és a KSH adatközlése 1995-re vonatkozóan). A külföldi tulajdonban lévő termelőegységek tehát a magyar gazdaság domináns tulajdonosi szektorát je-

lentik, amely egyre inkább meghatározza az egész magyar gazdaság teljesítményét.

A KSH vállalati mérlegbeszámolókon alapuló vizsgálatai, illetve az elmúlt években – többek között a Privatizációs Kutatóintézetben – készült esettanulmányok részben megerősítették a külföldi működőtőke-beruházásokra vonatkozó kedvező szakmai feltételezéseket, de nem mindenben igazolták a korábbi, túlzottan optimista várakozásokat. A technológiatranszferből és a korszerű vállalatvezetési módszerek átadásából fakadó előnyöket nagyrészt kimutatták az empirikus vizsgálatok eredményei. A külföldi érdekeltségű vállalkozások azonban nem gyakorolnak feltétlenül pozitív hatást a külkereskedelmi mérlegre a legfrissebb adatok szerint. Be kell látnunk, hogy a korábbi pozitív várakozások – amelyeket ismétlem, magam is osztottam korábbi publikációimban – e területen sajnos nem teljesültek. Egyre több meggyőző információ áll rendelkezésre arra vonatkozóan, hogy a külföldi érdekeltségű társaságok összességükben nem hogy csökkentenék ország külkereskedelmi hiányát, hanem éppen ellenkezőleg, egyre nagyobb mértékben felelősök érte.

### **A külföldi működőtőke-import és a külkereskedelmi mérleg kapcsolata a kilencvenes évek közepén**

Első ízben a KSH közölt adatokat arról, hogy bár a külföldi tulajdonban levő társaságok jelentős mértékben hozzájárultak a magyar exporthoz, de nagyobb arányban importáltak is, mint a kizárólag magyar tulajdonban levő vállalkozások (KSH [1996]).

A vállalatok mérlegbeszámolóit feldolgozó részletes elemzés egyértelműen tanúsítja, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok 1992 és 1994 között egyre növekvő mértékben váltak felelőssé a magyar külkereskedelmi mérleg hiányáért. 1992-ben a részben vagy egészben külföldi tulajdonú vállalkozások külkereskedelmi deficitje (folyó dollárra átszámítva) 0,64 milliárd, 1993-ban már 1,71 milliárd, 1994-ben pe-

dig már 2,53 milliárd dollár volt. Ugyanezen időszak során a tisztán hazai érdekeltségű vállalkozások külkereskedelmi teljesítménye lényegesen jobb volt: 1992-ben még 0,59 milliárd dollár külkereskedelmi többletet mutattak, s csak 1993-ban és 1994-ben járultak ezek is hozzá a deficithez (KSH [1996] 88–90. o.).

A KSH a külföldi érdekeltségű társaságok mérlegbeszámolóinak alapján 1997 tavaszára feldolgozta az 1995-re vonatkozó adatokat is. Azok még az 1994-es helyzetnél is aggasztóbb képet tárnak elénk. E szerint a külföldi érdekeltségű társaságok 1995-ben továbbra is csak az export 58,1 százalékát termelték meg, ezzel szemben az import 62 százalékát hozták az országba, aminek következtében ismét jóval nagyobb mértékben járultak hozzá a kereskedelmi mérleg hiányához, mint a tisztán hazai tulajdonban lévő társaságok (a KSH adatközlése alapján).

1995-ben a külföldi érdekeltségű társaságoknak 279,9 milliárd forint, azaz 125 forint/dollár árfolyamon számítva 2,24 milliárd dollár volt a külkereskedelmi hiánya, vagyis ennyivel haladta meg az importjuk a kivitelük értékét. A Privatizációs Kutatóintézetben végzett vizsgálatok alapján valószínűsíthető, hogy az 1993-tól 1995-ig megfigyelt tendenciák 1996-ban is fennmaradtak (2. táblázat).

A külföldi érdekeltségű társaságok külkereskedelmi hiánya több ok miatt növekedett jelentős mértékben az elmúlt évek során.

1. Ez részben abból ered, hogy termelésük elindításához és fejlesztéséhez Magyarországon nem állnak rendelkezésre megfelelő beruházási javak, illetve nincs elegendő hazai beszállító, aki kellő minőségű részegységekkel tudná ellátni a külföldi tulajdonban levő társaságokat. Ez az okot a későbbiek során az esettanulmányok alapján részletesebben megvizsgáljuk.

2. A külföldi érdekeltségű társaságok által kiváltott kereskedelmi hiány másik része annak tudható be, hogy a külföldiek hazai befektetéseinek egy része eleve piacszerező beruházás volt. Ebben az esetben

## 2. táblázat

A külföldi és a tisztán hazai érdekeltségű társaságok exportja, importja és részesedése a külkereskedelmi mérleg hiányából (milliárd dollár)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
Külföldi működőtőke-import (flow)	1,3	2,5	1,5	4,2	1,8
Külföldi működőtőke-állomány (stock)	3,4	5,6	7	11,5	13,5
Külföldi érdekeltségű társaságok importja	4,1	5,59	8,37	9,74	kb. 10-11
Külföldi érdekeltségű társaságok exportja	3,45	3,88	5,84	7,5	kb. 8-9
Külföldi érdekeltségű társaságok kereskedelmi egyenlege	-0,64	-1,71	-2,53	-2,24	-2,0 és -2,5 között
Tisztán hazai érdekeltségű társaságok importja	5,98	5,75	2,88	5,76	n. a.
Tisztán hazai érdekeltségű társaságok exportja	6,58	4,21	1,77	5,4	n. a.
Tisztán hazai érdekeltségű társaságok kereskedelmi egyenlege	0,59	-1,54	-1,11	-0,36	n. a.
Összes import	10,0	11,3	11,2	15,3	16,8
Összes export	10,0	8,1	7,6	12,8	14,2
A kereskedelmi mérleg egyenlege	-0,05	-3,25	-3,64	-2,44	-2,6
A külföldi érdekeltségű társaságok hozzájárulása a kereskedelmi mérleg hiányához (százalék)	n. a.	53	70	92	kb. 80-90

Forrás: 1993-94-re: KSH [1996]; 1995-re: KSH adatközlése; 1996-ra: Privatizációs Kutatóintézet becslése esettanulmányok alapján.

csak azért hoztak ide tőkét, hogy megszerezzék a piac egy jelentős részét, és ott a teljesen külföldi eredetű, vagy csak csekély magyarországi hozzáadott értéket tartalmazó termékeket értékesítsenek. Az esettanulmányok elemzése során e hatásra szintén vissza kell még térni.

3. További oka a külföldi részesedéssel működő szektor által termelt kereskedelmi deficitnek az, hogy a mintegy 16 milliárd dollár külföldi működőtőke valamivel több, mint egyharmada érkezett be a privatizáció révén és a privatizációval kapcsolatos egyszeri költségeket a külföldi beruházók ezekben az években számolták el.

4. Végül a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások külkereskedelmi deficitjének egy másik, nehezen felbecsülhető része az úgynevezett transzferárakból fakadhat, vagyis abból, hogy a nemzetközi társasá-

gok különböző országokban működő részegységei egymás közötti kereskedelmükben előszeretettel szoktak a piacinál magasabb vagy alacsonyabb árakat használni (*transfer pricing*). Ez sok esetben az adózás elkerülését szolgálja. Az elszámolóárakkal „bűvészkedve” az egyik országban elért nyereséget egy másik országban működő leányvállalathoz tolják, amely vagy maga veszteséges, vagy egy „adóparadicsomban” van bejegyezve. De lehet ennél érdekesebb oka is annak, hogy a külföldi tulajdonban lévő társaság nem akar nyereségesnek mutatkozni. Előfordul, hogy a politikusok informális nyomást gyakorolnak a politikai elittel minden országban szoros kapcsolatban álló nagy nemzetközi cégekre, hogy a nyereséget ne vigyék ki, hanem helyben ruházzák be. Az ilyen kéréseket a nagy nemzetközi vállala-



latok, amelyek maguk is igen gyakran felhasználják a politikusokkal való jó kapcsolataikat, nem szívesen utasítják vissza. Ehelyett inkább úgy alakítják a transzfer-árszabás révén eredményüket, hogy az illető országban ne is mutakozzék nyereség. Meg kell jegyezni még, hogy ez a módszer nemcsak a nyereség, hanem a tőke kivonására is felhasználható. Az persze igen nehezen deríthető fel, hogy ez a tényező milyen mértékben járult hozzá a magyar külkereskedelmi mérleg hiányához, mert nyilvánvalóan senki sem hajlandó erre vonatkozóan őszinte adatokat szolgáltatni.

### Egy empirikus vizsgálat tanulságai

A Privatizációs Kutatóintézet mintegy 300 esettanulmányt végzett a külföldi beruházásokról az elmúlt négy év során. Ebből 74 készült 1996 második fele és 1997 májusa között, egységes szempontok alapján, eltérő méretű és geográfiai elhelyezkedésű társaságokban. A következőkben elsősorban e 74 esettanulmány alapján elemezzük a külföldi tulajdonú társaságok néhány jellegzetességét, de egyes kérdések, mindenekelőtt a külföldi érdekeltségű társaságok hazai kapcsolatainak időbeli elemzése során felhasználom a korábban végzett esettanulmányok néhány tapasztalatát is.

A 74 esettanulmány egységes kérdőív felhasználásával készült. A korábbi esettanulmányok eredményeként kialakított strukturált kérdőív segítségével egyrészt igyekeztünk általános képet kapni a vizsgált nemzetközi vállalat jellegéről és fontosabb működési sajátságairól, másrészt bepillantást nyerni a hazai beszállítókkal való kapcsolatába.<sup>1</sup>

### A külföldi befektetések indokai, motivációi

A vizsgálatba bevont külföldi tulajdonú társaságok vezetői a beruházást motiváló legfontosabb tényezőként a *magyar piacra való bejutást* említették, amelyet szorosan követett az a szándék, hogy bejussanak a környező kelet-európai piacokra is. A válaszokban a hazai *politikai stabilitás*, valamint a *privatizációs kínálat nagysága* szintén a magyarországi beruházások fontos motívumai között szerepelt. Érdekes paradoxon, hogy míg a magyar piacra való bejutást nevezték meg az esetek nagy többségében az első számú beruházási indokként, addig a magyar piacot a külföldi beruházók általában nem tekintették túlzottan protekcionistaának, sőt sok esetben kiemelték, hogy még a közbeszerzéseknél sem részesülnek előnyben – azonos feltételek mellett – a hazai társaságok a külföldiekkel szemben.

A fontossági sorrendben ezután következett, hogy Magyarországon *olcsóbbak a termelési tényezők*, mint Nyugat-Európában, majd a nyugat-európai piacok közelségét és a piacra jutás könnyűségét értékelték. A *nyersanyagok olcsósága* vagy közelsége csak kivételes esetben, s elsősorban kisebb méretű beruházásoknál játszott szerepet. A magyar kormányzat által nyújtott *adózási vagy egyéb kedvezmények* is csak a kisebb méretű beruházásoknál jelentek meg a beruházók motivációi között, és elsősorban 1990 és 1992 között lehetett ilyen hatást megfigyelni.

A kisebb méretű beruházásoknál gyakran szerepelt a *személyes kapcsolat* a beruházás indítékai között (magyar származás, korábbi üzleti kapcsolat). Ez egyaránt érvényes volt az osztrák, német, dán és olasz beruházókra, míg a francia beruházásoknál a személyes vagy korábbi üzleti kap-

<sup>1</sup> A kérdőív első része a vizsgált vállalatra vonatkozó általános kérdéseket tartalmazta, második része pedig az alapítási évére, alaptőkéjére, árbevételére, nyereségére és veszteségére, valamint a nyereség felhasználására vonatkozott. A harmadik rész a beruházás jellegét tudakolta (zöldmezős vagy kivásárlás), valamint a motívumait igyekezett feltárni. A kérdőív negyedik része a külföldi érdekeltségű vállalat hazai beszállítói kapcsolatait vizsgálta részletesen. E rész további kérdései arról igyekeztek információt szerezni, hogy a vizsgált vállalat vezetői szerint milyen módon lehetne növelni a hazai beszállítások arányát, s mit kellene tennie a kormányzatnak e kapcsolatok előmozdítása érdekében.

## 3. táblázat

A vizsgált külföldi beruházások átlagos motivációi a magyarországi megtelepedést illetően  
(a beérkezett válaszok módusza)

Mérlegelt tényezők	Milyen erős volt az adott tényező hatása?				
	elhanyagolható	csekély	átlagos	nagy	döntő
Bejutás a magyar piacra					x
Bejutás a kelet-európai piacra			x		
A nyugat-európai piac közelsége		x			
Olcsó munkaerő				x	
Fejlett infrastruktúra		x			
Minőségi munkaerő		x			
Olcsó nyersanyagok	x				
Kormányzati kedvezmények (adó stb.)		x			
Magyar bankrendszer fejlettsége		x			
Privatizációs kínálat nagysága				x	
Politikai stabilitás				x	
Egyéb*				x	

\* A kisméretű beruházások esetén a személyes kapcsolat.

Forrás: A Privatizációs Kutatóintézet által végzett esettanulmányok.

csolat az esetek többségében nem játszott szerepet. Ennek ellenére volt rá példa, hogy a francia beruházók igénybe vették magyar származású „kijárók” segítségét a beruházás megvalósítása során. A francia beruházók válasza legtöbbször az volt, hogy azért vették meg az illető vállalatot, mert éppen az volt eladó. Míg a német és az osztrák beruházásoknál az esetek nagy többségében korábbi üzleti kapcsolatok alakultak át külföldi működőtőke-befektetéssé, a francia befektetők számára a korábbi intenzívebb kapcsolatok – mivel nem voltak – nem is játszhattak nagyobb szerepet a konkrét vállalat kiválasztásánál.

A *minőségi munkaerőt* a külföldi menedzserek általában nem tekintették elsődleges tényezőnek a beruházási döntésben. Elismerték ugyan, hogy a magyar munkaerő jól képzett, de emellett sokan kifogásolták, hogy hiányzik belőle a kezdeményező-készség. Az *infrastruktúra* nem tartozik azon tényezők közé, amelyek Magyarországon jelentős mértékben segítenék a külföldi beruházásokat: a külföldi beruházók a

hazai infrastruktúrával kapcsolatosan meglehetősen kritikusak.

A *hazai bankrendszerrel* általában jobbak a tapasztalatok, bár velük rendszerint csak mint számlavezetőkkel találkoznak a külföldi befektetők. A külföldi beruházók elismerően szólnak a banki szolgáltatások fejlődéséről, de sok esetben említik, hogy a hazai bankrendszer nem viselkedik hitelnyújtóként, s ezért forgóeszköz-ellátásukat és beruházásaik finanszírozását is általában az anyavállalatukon keresztül, az anyaországbeli bankrendszerre támaszkodva végzik. A 3. táblázatban áttekintést adunk a vizsgálatba bevont külföldi beruházók motivációjáról.

*A külföldi érdekeltségű vállalatok szervezeti kapcsolódásának formái*

A részben vagy egészében külföldi tulajdonú magyarországi társaságoknak a következő típusai alakultak ki a külföldi anyavállalathoz, illetve a más országokban ta-

lálható, ugyanazon tulajdonoshoz tartozó társvállalatokkal való kapcsolatuk szerint.

1. *Elkülönült magyarországi társaság (részben vagy egészében) külföldi tulajdonosokkal.* Ez a változat elsősorban a viszonylag egyszerűbb kis- és középvállalkozásoknál jellemző. Ebben a csoportban igen ritkán még az is előfordul, hogy a külföldi beruházónak nincsen otthon vagy más országban hasonló jellegű vállalkozása. Az ide sorolható vállalatok nagy részében a külföldiek csak résztulajdonosok a magyar partnerek mellett. Ilyen tulajdonosi szerkezetet a kereskedelemben fordul elő a leggyakrabban. Az illető vállalkozás általában a külföldi tulajdonos anyaországából származó speciális termék forgalmazását végzi Magyarországon. Előfordulnak ilyen típusú vállalkozások a szolgáltatási szférában is (például az idegenforgalomban). Ezek a társaságok általában a kereskedelmi kapcsolataikkal kötődnek szorosan az anyaországhoz: ott szerzik be a Magyarországon értékesítendő termékeiket, onnan fogadnak turistákat, vagy ott értékesítik a Magyarországon előállított termékeket.

2. *Külföldi-magyarországi iker-társaság.* Ez a forma rendszerint akkor jön létre, ha a külföldiek otthoni vállalatuk profiljának megfelelő vagy ahhoz hasonló tevékenységet folytató magyarországi vállalatot szerznek meg. Ebben az esetben gyakorta munkamegosztás alakul ki a hazai és a külföldi iker-társaság között, s az esetek döntő többségében a pénzügyi irányítás, termékfejlesztés, stratégiai tervezés a külföldi félhez kerül. Előfordul az is, hogy a megvásárolt magyar társaság nem ugyanabban az iparágban működik, hanem vertikálisan kapcsolódik a külföldi ikerpárjához. Az irányítás azonban ebben az esetben is rendszerint külföldre kerül.

3. *Magyarországi társaság egy multinacionális társaságon belül: a nemzetközi piramis esete.* A nemzetközi vállalatbirodalmak egyik fajtája piramisszerűen épül fel. Az irányítást és a stratégiai tervezést az anyaországban található vállalati központba koncentrálják, s a különböző országok-

ban működő részegységek csak teljesítik a központ utasításait. Jó példa erre a Coca-Cola cég felépítése.

4. *Magyarországi vállalat egy multinacionális társaságon belül: a nemzetközi hálózat esete.* A nemzetközi vállalatbirodalmak másik típusa hálózatszerűen épül fel, ahol az irányítás ugyan rendszerint továbbra is a központban összpontosul, de stratégiai feladatokat (marketing, kutatás-fejlesztés, stratégiai fontosságú termékek előállítás) több helyen is ellátnak, s egy világméretű hálózattá áll össze a rendszer. A General Electric (amelynek a magyar Tungsram is része) tipikus példája az ilyen nemzetközi vállalati hálózatoknak.

A bekapcsolódási formától függetlenül a külföldi tulajdonosok szinte minden esetben kiemelték, hogy a vállalatban újja kellett szervezni a marketinget és az értékesítést. Az új tulajdonosok általában alapvető filozófiai változásról beszélnek. Az esetek nagy részében kiemelik, hogy a korábbi magyar állami vállalat nem is gyártott rossz termékeket, nem nyújtott gyatra szolgáltatást, de a marketing, az értékesítés és a szervizelés igen gyenge színvonalú volt, és ezért azon javítani kellett. Ezzel kapcsolatban sokszor említik a csomagolás fejletlenségét is.

A vizsgált vállalatokban szinte kivétel nélkül korszerűsítették a termékszerkezetet. Ez sok esetben a korszerűbb marketingmunkában, s azon belül jobb csomagolásban, illetve a komplex (tehát nem egyegy termékre, hanem komplex szolgáltatáscsoportra koncentráló) értékesítési gyakorlatban jelent meg. Egy-három év elteltével szinte minden átvett vállalatnál megjelentek az anyavállalat (csoport) termékei a termelési palettán, miközben a korábban gyártott termékek közül csak a sikeresek maradtak meg. Erre jó példa az élelmiszeripar, ahol a korábban sikeres termékek korszerűbb csomagolást kaptak, majd fokozatosan beléptek az anyavállalat egyszerűbb, a hazai piacnak megfelelő termékei is (lásd például a Danon üzletpolitikáját).

## 4. táblázat

A hazai beszállítók értékelése a külföldi tulajdonban levő társaságok vezetői, illetve tulajdonosai által (a beérkezett válaszok módusza)

Értékelési szempont	Kedvezőtlen	Közepes	Kedvező
Árak			x
Minőség		x	
Határidők	x		
Megbízhatóság	x		
Rugalmasság		x	

*Forrás:* A Privatizációs Kutatóintézet által végzett esettanulmányok.

*A hazai beszállítók értékelése*

A hazai beszállítói kapcsolatok alakulása alapvetően eltér aszerint, hogy mekkora a beruházás mérete, milyen a jellege (zöldmezős vagy akvizíciós), mely ágazatban működik, és hogy honnan származik a befektető. Ennek ellenére a beérkezett válaszok csak meglehetősen kis mértékben szóródtak, vagyis a külföldi tulajdonban levő társaságok vezetői nagyon hasonlóan értékelték a magyar beszállítók teljesítményét (4. táblázat).

A válaszok azt tükrözik, hogy a hazai beszállítók árai általában kedvezők, a minőség azonban csak gyenge közepes, a határidőket rendszeresen nem tartják be, nem megbízhatók az ígéreteiket illetően, és kevésbé rugalmasak.

A rossz tapasztalatok alapján a privatizáció során külföldi tulajdonba került társaságok jelentős része a hazai beszállítóit külföldre cserélte, vagy ösztönözte az országában működő hagyományos beszállítóit magyarországi megtelepedésre. Ennek nyomán általában csökkent a hazai beszállítók aránya. A külföldi beruházások egy részénél azután stabilizálódott a hazai beszállítások alacsony aránya, míg másoknál sikerült ismét növelni ezt. Ez egyrészt a külföldi beszállítók magyarországi megtelepedésére vezethető vissza, de az effajta „hazai” beszállítások nagy része másodlagos import. A megrendelők másrészt keményen szelektáltak, és így sikerült megtalálni azokat az új magyar beszállítókat, akik

képesek jobb minőségben, pontos határidőkre, rugalmasan szállítani.

A hazai beszállítókkal szembeni magatartás általában erősen függ a külföldi társaság méretétől. A nagyobbak általában könnyebben váltották ki importtal a gyengébb minőségű hazai termékeket, mint a kisebb méretű cégek vezetői. A hazai beszállítókkal szemben tanúsított magatartás erősen függ az ágazattól is. A gépiparban és az elektronikai iparban a hazai beszállításokat hamarabb váltották fel külföldre, míg például az élelmiszeriparban ez sokkal ritkábban történt meg. Ez nyilván azzal függ össze, hogy az élelmiszeripar relatíve nagyobb szállítási költségekkel terhelt tömegtermékekkel dolgozik, amelyeket általában nem érdemes messzebből importálni, szemben a gépipar vagy elektronikai ipar inputjaival. Ugyanakkor az élelmiszer-ipari vállalatok kevésbé voltak elégedetlenek a magyar beszállítókkal, mint a gépipari vagy elektronikai vállalatok.

Vannak esetek azonban, amikor mindenképp kitartanak a külföldi beszállítók mellett, függetlenül a hazaiak megítélésétől. A japán beruházók világméretűben ragaszkodnak az anyaországból érkező beszállításokhoz, ami nyilván összefügg az anyaországbeli munkahelyek védelmének deklarált gazdaságpolitikai céljával. Más országokból származó beruházók nem ragaszkodnak ennyire az anyaországi beszállítókhöz, de ez néha megfigyelhető a koreai, német vagy francia beruházóknál is, különösen a nagyobb méretű befektetések esetében.

A külföldi tulajdonban levő társaságok viszonylag ritkán nyújtottak segítséget a hazai beszállítóknak, s általában akkor is a minőségbiztosítási rendszerek (ISO 9001) bevezetéséhez adtak támogatást.

### A külföldi működőtőke-beruházások tipológiájának kiegészítése a felmérés fényében

Egy korábbi munkámban rendszereztem a külföldi működőtőke-beruházásokat a fogadó országok gazdaságára, valamint a világkereskedelem egészére gyakorolt hatásuk alapján (*Árva* [1995b]). A főbb típusok meghatározásánál elsősorban a japán szerzőkre – mint *K. Kojima* és *T. Ozawa* –, valamint *R. A. Mundell* elméletére támaszkodtam (*Kojima* [1978], *Ozawa* [1979], *Mundell* [1957]). A külföldi működőtőke-beruházásokat a következő három nagy csoportba soroltam.

1. A *gyarmati típusú működőtőke-kivitel* jellemzője, hogy csupán a célországban fellelhető természeti erőforrás hasznosítását célozza, s e kitermelő tevékenységen túl nincsen semmilyen hatása a célország gazdaságára. A vállalat irányítását és a szakmunkát általában az anyaországból érkező szakemberekre bízzák, s a célország állampolgárai csak a legkevésbé kvalifikált munkákat végzik. Technológiatranszfer nem jellemző az ilyen beruházásokra, amelyek elszigetelten működnek a célország gazdaságának többi részéről.

2. A *külkereskedelem-helyettesítő külföldi működőtőke-beruházásokat* először *Mundell* írta le idézett cikkében. Figyelt az egyik fejlett országból a másikba irányuló, új típusú külföldi működőtőke-kivitelre, amely elsősorban a javak és szolgáltatások szabad áramlását akadályozó tényezők semlegesítését célozza. A nem vám jellegű protekcionizmus veszélye fokozott mértékben váltotta ki a hatvanas évek elejétől kezdve külföldi leányvállalatok alapítását, illetve már meglévő vállalatok átvételét. A termékek és szolgáltatások szabad áramlását akadályozó mennyiségi korlátozások (kvó-

ták, „önkéntes” exportkorlátozások stb.) ugyanis viszonylag könnyen megkerülhetők a vámhatárokon belül létrehozott, trójai falóként működő leányvállalatok segítségével, hiszen ezek belföldinek számítanak, s ezért szabadon értékesíthetik termékeiket. Az ilyen külföldi beruházások csökkentik a világ külkereskedelmének volumenét, ezért *Mundell* elméletét a fejlett országok egymás közötti működőtőke-áramlásáról a külföldi beruházások *külkereskedelem-helyettesítési* (más szóval *szubsztitúciós*) elméletének is szokás nevezni.

3. A működőtőke-kivitel új sajátossága a hetvenes évek elején az volt, hogy az előzőleg említett két típus mellett megjelent az úgynevezett *külkereskedelem-teremtő tőke-kivitel* is. Ez a legpregnansabban a délkelet-ázsiai országok felé irányuló japán működőtőke-kivitelben öltött testet, de a latin-amerikai országokba irányuló észak-amerikai tőke-kivitelben is egyre több ilyen vonás mutatkozott. Külkereskedelem-teremtő tőke-kivitelről akkor beszélünk, ha az elmaradott célországokban az olcsó termelési tényezők, mindenképp munkaerő kihasználására hoznak létre kapacitásokat, s az előállított termékeket a világpiacra, tehát a célországon kívül értékesítik. E beruházások nyomán bővül a világ külkereskedelmi forgalma, erre utal e típus elnevezése is. A jelenség olyannyira jellemzője volt a hetvenes évek elején a japán működőtőke-kivitelnek, hogy több kutató sajátos japán modellt látott abban. A jelenség egyik első leírójáról *Kojima*-típusú tőke-kivitelnek neveztek hosszú ideig az ilyen fajta külkereskedelem-teremtő külföldi beruházásokat (*Kojima* [1978]).

Mivel az elmúlt években készített esettanulmányokból jelentős új információk birtokába jutottunk a Magyarországra behozott külföldi beruházásokról, ezért időszerről ismét áttekinteni a fenti tipológiát, s amennyiben szükséges, a megfelelő módosításokat elvégezni rajta.

Az esettanulmányok alapján egyértelmű, hogy gyarmati típusú beruházást csupán a volt Szovjetunió területére irányított kitermelő ipari beruházások jelenthetnek, Ma-

gyarországon ilyen jellegű külföldi beruházás gyakorlatilag nem található. A Kelet-Európába irányuló külföldi beruházások jelentős része a *külkereskedelem-teremtő* (*Kojima*-típusú) beruházások közé sorolható. E beruházásokat mindenekelőtt az alacsony munkabérek vonzzák térségünkbe, s a nyugat-európainál alacsonyabb önköltséggel megtermelt termékeket a fejlett országok piacaira exportálják vissza. Több esetben hangzott el a felmérések során, hogy a vállalat központjában célul tűzték ki az önköltség 20-25 százalékos csökkentését, s ezért telepítették ki a termelést Kelet-Európába. A francia közgazdászok által délocalization-nak, termelés kitelepítésnek nevezett, és a tőkeexportőr ország szempontjából sok esetben károsnak tartott jelenség (*Rapport* [1993]) jellemzően *Kojima*-típusú beruházásokat takar. Magyarországon elsősorban azok a zöldmezős beruházások sorolhatók e csoportba, amelyek inkább a külföldi piacokra termelnek. Jó példái a *Kojima*-típusú beruházásoknak a magyarországi gépkocsipari beruházások. Bár ezek a hazai piacon is értékesítenek, elsősorban mégis a fejlett országokba szánt export érdekében hozták létre őket. A gépjárműipar mellett Kelet-Európában főként más feldolgozóipari ágazatokban található ilyen jellegű beruházásokat.

A külföldi beruházások jelentős része azonban nem exportcélú, hanem mindenekelőtt a hazai piacra termel Magyarországon. E beruházások ennyiben emlékeztetnek a fejlett országok közötti *külkereskedelem-helyettesítő* beruházásokra, de mégsem azonosíthatók azokkal. A fejlett országok közötti külkereskedelem-helyettesítő beruházások ugyanis valamilyen erős protekcionista akadályt kívánnak semlegesíteni, ilyen akadályok azonban rendszerint nem álltak fenn Magyarországon a kilencvenes évek első felében. A nyolcvanas évek végén elindított importliberalizáció után alig beszélhetünk Kelet-Európában protekcionizmusról, s ha később van is nyoma a protekcionizmus iránti követeléseknek, paradox módon azt általában nem a hazai termelők,

hanem a térségbe érkező külföldi beruházók támasztották.

Ezek szerint a Magyarországra áramló piacszerző külföldi beruházások nem a kerülőutat keresték egy zárt piacra. Az esettanulmányok azt támasztják alá, hogy a magyarországi privatizáció során viszonylag alacsony áron lehetett megszerezni termelő és kereskedelmi kapacitásokat. Ezek általában nem voltak alkalmasak arra, hogy a fejlett országok piacára exportáljanak korszerű termékeket, de arra igen, hogy a nem túl igényes hazai (illetve kelet-európai) piacon még hosszabb ideig nyereségesen működjenek. Itt tehát egy olyan tényező – az olcsó vételi ár – játszott a főszerepet, amely a hagyományos külkereskedelem-helyettesítő beruházásoknál szóba sem jön. Nem a piac védettsége indukálta tehát a piacszerző beruházásokat Magyarországon a kilencvenes évek elején, hanem inkább az, hogy viszonylag olcsón lehetett a privatizáció során ezen a kevésbé védett hazai piacon termelő vállalatokat, illetve elosztási, kereskedelmi kapacitásokat szerezni. Az ilyen jellegű beruházásokat „*best-buy*” *piacvásárló beruházásoknak* nevezhetjük.

Minden jel arra mutat, hogy a szóban forgó beruházásokat nem lett volna érdemes sem új, zöldmezős beruházásként, sem a Nyugat-Európában szokásos akvizíciós árak mellett megvalósítani, hiszen a magyar piac nem volt annyira védett, hogy komoly összegű beruházást megért volna az itteni telephely létesítése. Mivel azonban a privatizáció során a fenti alternatívák költségeihez képest általában jóval olcsóbban lehetett termelő és kereskedelmi egységeket vásárolni Magyarországon, ezért érdemes volt ezt megtenni. Elsősorban az élelmiszeripar, a kereskedelem, a hírközlés, valamint a pénzügyi szolgáltatások területén találkozhatunk ilyen jellegű piacvásárlási beruházásokkal. Ezek véleményem szerint leginkább a *Mundell*-féle kereskedelemhelyettesítő beruházások nagy elméleti csoportjába sorolhatók, de sajátosságaik miatt ennek külön alfaját képezik.

Az esettanulmányaink érdekes módon azt jelzik, hogy a tisztán „*best-buy*” piacvásárló

## 5. táblázat

A külföldi működőtőke-beruházások egyes típusainak hatása a célország gazdaságára

Típus	Hazai beszállítói kapcsolatok	Külkereskedelmi mérleg egyenlege	Fejlettebb technológiatranszfer
Gyarmati beruházás	nincsenek	rontja	nincs
Külkereskedelem-teremtő beruházás	közepes vagy erős	rövid távon rontja, hosszabb távon erősen javítja	erős
Külkereskedelem-helyettesítő beruházás	gyenge vagy közepes	rontja	gyenge vagy közepes
„Best-buy” piacvásárló beruházás	kezdetben erős, később rendszerint gyengébb, majd ismét erősödhet	rövid távon rontja, hosszabb távon javíthatja	rövid távon jelentéktelen, hosszabb távon közepes vagy erős

Forrás: Privatizációs Kutatóintézet által végzett esettanulmányok.

beruházások sem vezetnek általában a technológia vagy a termékpaletta konzerválására, még akkor sem, ha a külföldi tulajdonosok hosszabb ideig megelégednek kis jelentőségű, kozmetikai korszerűsítésekkel, esetleg csak a csomagolás módosításával. A technológia korszerűsítése és a termékválaszték átalakítása azonban hosszabb távon rendszerint mégis bekövetkezik. Ennek két oka lehet. A nyitott hazai piacon érvé-

nyesülő verseny miatt erőfeszítéseket kell tenni a magyar piaci pozíció megőrzésére is (vagyis igényesebb lett a piac, s alkalmazkodni kell ahhoz). Az igénytelen hazai piac megszerzésére törekvő beruházó másrészt új célt is kitűzhet idővel: a fejlett vagy a környező országok piacára való exportot. Az eredeti „best buy” piacszerző beruházás ezzel külkereskedelem-teremtő, *Kojima*-típusú beruházássá alakulhat át.

## Hivatkozások

- ÁRVA LÁSZLÓ [1994]: Direct Foreign Investment: some theoretical and practical issues. NBH Workshop Studies. No. 1.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1995a]: Előzésben: A gyorsan iparosodó délkelet-ázsiai országok sikereinek és ritka kudarcainak okai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1995b]: Külföldi tőkeberuházások Közép-Kelet-Európában. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- DICZHÁZY BERTALAN [1996]: A külföldi beruházások Magyarországon 1995 végéig. Valóság, 10. sz.
- DICZHÁZY BERTALAN [1997a]: Tények és adatok a magyar privatizációról. Új Magyarország, február 13.
- DICZHÁZY BERTALAN [1997b]: Külföldi működőtőke ösztönzéséről. Társadalmi Szemle, 3. sz.
- East-West Investments and Joint Ventures News (1993-tól 1997-ig East-West Investments News).
- UN ECE, Genf. A periodika különféle számai 1992-től 1997-ig.
- ENSZ [1995]: World Investment Report 1994. New York.
- ENSZ [1996]: World Investment Report 1995. New York.
- ENSZ [1997]: World Investment Report 1996. New York.
- KOJIMA, K. [1978]: Direct Foreign Investments: a Japanese Model of Multinational Business Operations. Croom Helm, London.

KSH [1996]: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1994.

MATOLCSY GYÖRGY [1996a]: Összefoglaló: az 1994–1996 közötti privatizációról alkotott vélemény. Világgazdaság, június 15.

MATOLCSY GYÖRGY [1996b]: A külföldi tőke: áldás vagy átok? MTI, november 19.

MUNDELL, R. A. [1957]: International Trade and Factor Mobility. American Economic Review, június.

OZAWA, T. [1979]: Multinationalism, Japanese Style. The Political Economy of Outward Dependency. Princeton University Press.

PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓINTÉZET [1997a]: Külföldi befektetések Magyarországon 1996 végéig. Budapest, 1997. február.

PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓINTÉZET [1997b]: Jelentés a külföldi működőtőke-beáramlás kereskedelmi mérlegre gyakorolt hatásáról. Budapest, 1997. május 9.

RAPPORT ... [1993]: Rapport d'information par M. Jean Arthuis. Sénat. No. 337. Párizs.

# 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 5760 Ft  fél évre: 2880 Ft

\_\_\_\_\_ dátum

\_\_\_\_\_ aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány  
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.  
Telefon/fax: 319-3165 vagy 319-3166

**Köszönjük megrendelését!**



# **SUMMARY OF THE ARTICLES**

---

## **Financial discipline and soft budget constraint**

*János Kornai*

The article was written upon request for the Palgrave Dictionary of Economics and the Law. If persistently loss-making firms which ought to go out of business according to the internal rules of the market are regularly bailed out, the budget constraint of the firms becomes soft. Behind the phenomenon of soft budget constraint lies a dilemma of dynamic commitment and credibility. In its declarations the state commits itself to not saving the loss-making firms, but under certain conditions it is unable to keep its promise.

The article emphasizes that although the phenomenon of soft budget constraint appears most sharply in the socialist and post-socialist economies, it is quite widespread in some spheres of mature capitalist market economies as well.

The soft budget constraint weakens the market stimulation, leads to adverse selection, dulls price and cost responsiveness, causes coordination disturbances, involves harmful monetary and fiscal effects and causes demand to run away.

The study surveys the wide and varied theoretical and empirical literature on the soft budget constraint, and the political, societal and economic reasons behind this phenomenon and then draws economic policy implications. Hardening of the budget constraint is of particular importance during the post-socialist transition, when it is one of the yardsticks for measuring the progress of the reform process.

## **Integration “traps” in the relationship between the European Union and East Central Europe**

*Péter Balázs*

It was exactly eight years ago that the European Union opened towards the East Central European countries which showed promising signs of transformation. The time passed since then brought great progress in the expansion of the Eastern systemic relations of the West-European integration, yet the results are still lagging behind the expectations of the countries seeking admission. In spite of this, looking from without the European Union is still more popular than for its own citizens. The approximation to each other of the two halves of Europe is on both sides braked by tensions. In the West there is a fear of the inflow of cheap commodities and labour, of fast spreading organized crime. The Central and East-European countries catching up are, however, disappointed because of the sparse financial supply and the delay of a hoped-for quick and equal acceptance by the organizations of the market economies. Success of the two main branches of the European integration process, i.e. deepening and expansion, depends however first of all on each other, but their mutual linking is made difficult by quite a few integration “traps”.

## **Analysis of the trade between Europe and the Far East**

*András Nagy*

Distribution of the extremely dynamic exports by the Far Eastern countries was very unequal among the various importing regions of the world, within it among the European regions. A similar disproportion can be found in the other direction as well: Western Europe not only

exported incomparably more to the Far Eastern regions than the two East-European subregions, but also the growth of exports by the former was much more smoother and faster. The very fast growth of exports by the Far Eastern countries could be attributed almost entirely to machinery products in the case of Japan, while in the case of the other two subregions mostly to machinery and other industrial goods. From the indicators of trade intensity one may conclude that the development of trade is strongly affected by the political relations and their changes. But also the impact of trade policy is strong. It may e.g. be attributed to this fact that the trade between Western Europe and the Far-Eastern regions does in most cases not even reach half of what would follow from their opportunities. The same could be told about the Central and East-European countries where a rapid expansion of trade with the Far-Eastern regions may be expected.

### **Changes of the labour market between 1997–2002**

*János Timár*

The study is a forecast of labour supply and demand, giving a comprehensive picture on the volume of labour supply and its structure by sex, age and qualification, as well as on the composition of the demand for labour by economic branches and qualifications. The author investigates the main strategic tasks of employment policy on the basis of the above analysis.

### **Transitology and/or economics**

*László Csaba*

With an almost comparable analysis of studies written at four different dates the article seeks answer to the question whether the economics of systemic change ceases to exist or it will survive in the framework of general standard analysis, and if so, how.

### **Direct foreign capital investment, domestic supplier relations, balance of trade and technology transfer**

*László Árva*

The preliminary expectations towards the inflow of direct capital investment have not come true in every respect. According to latest investigations the various firms owned entirely or partly by foreigners are increasingly responsible for the deficit of the Hungarian balance of trade. The deficit caused by them is related, among other things, to the investments made with the aim of acquiring markets and to the concealed forms of profit transfer. According to the opinion of the firms in question the flexibility of domestic suppliers is in many cases not satisfactory, nor is the quality of products and the observance of terms. This is why they are frequently exchanged for foreign ones. A further lesson from new empirical surveys is that beside the formerly known forms of direct foreign investment (of colonial type, substituting foreign trade, creating foreign trade) also a new one is taking shape. Its main motive is that in the course of post-socialist privatization productive and trade capacities can be acquired relatively cheaply compared to both the green-field investments and the elsewhere usual prices of acquisition.

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, November 1997

C O N T E N T S

Remembering Rudolf Andorka ( <i>Iván Szelényi</i> ) .....	937
<i>János Kornai</i> : Financial discipline and soft budget constraint .....	940
<i>Péter Balázs</i> : Integration "traps" in the relationship between the European Union and East Central Europe .....	954
<i>András Nagy</i> : Analysis of the trade between Europe and the Far East (On the basis of a model of trade flows between 1955–1993) .....	970
<i>János Tímár</i> : Changes of the labour market between 1997–2002 .....	987

ORIENTATION

<i>László Csaba</i> : Transitology and/or economics .....	1000
---	------

REVIEW

<i>László Árva</i> : Direct foreign capital investment, domestic supplier relations, balance of trade and technology transfer .....	1007
English abstracts of the articles .....	1019

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELJR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányoként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921)



**Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai**

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Ügyfélszolgálati hely	Ügyfélszolgálati hely	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Ervinné	269 8990	269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Agnes	76/481 883	76/483 224
	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963	77/423 411
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188	72/225 161
Békés	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468	66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933	68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Matuscsák Ernő	46/411 095	46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965	62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004	62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Székesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagyműhely Kálmán	22/315 102	22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takacs Zoltán	96/316 127	96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588	96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Bereczné Apfi Edit	99/340 789	99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Batthány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866	52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Dobó tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300	36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501	36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334	37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246	57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761	56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ady Endre u. 18.	Fölkl Ottóné	34/384 255	34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901	32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677	32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840	269 3859
Somogy	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055	82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856	82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaró. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sőreynyiné Koleszár Anna	42/420 645	42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amásza Miklós	51/415 178	51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922	42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitter Gábor	74/412 086	74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666	94/324 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678	88/426 600
	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 025	87/340 400
Zala	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegerszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015	92/330 015

# Közgazdasági Szemle

XLIV. ÉVFOLYAM

1997. DECEMBER

**ERDŐS TIBOR**

Dezinfláció, seigniorage és az állami költségvetés egyenlege

**FALUSNÉ SZIKRA KATALIN**

Munkanélküliség és képzettség

**HOVÁNYI TIBOR**

Az üzleti stratégia, a K+F és a marketingkoncepció újabb  
elemei a menedzsment-tanácsadásban

**SZALAI ERZSÉBET**

Kaleidoszkóp. A nagyvállalatok, nagyvállalati vezetők  
és a nagyvállalkozók megújulási készségéről

**KATITS ETELKA**

Csőd eljárás vagy csődön kívüli egyezség?

Kornai János Scitovsky Tibor: Egy „büszke magyar” emlékiratai  
című könyvéről

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

**Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaságtudományi Bizottsága:**

Augusztinovics Mária, Ábel István, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Király Júlia, Kornai János, Mátyás Antal, Muraközi László, Nagy Aladár, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Katalin (társelnök), Szabó Kálmán, Veress József, Vörös József, Voszka Éva, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLIV. évfolyam, 1997. december**

**T A R T A L O M**

<i>Erdős Tibor: Dezinfláció, seigniorage és az állami költségvetés egyenlege</i> .....	1021
<i>Falusné Szikra Katalin: Munkanélküliség és képzettség. A magasan fejlett országok tapasztalatai nyomán</i> .....	1047

**VÁLLALATOK AZ ÁTMENETBEN**

<i>Hoványi Tibor: Az üzleti stratégia, a K+F és a marketingkoncepció újabb elemei a menedzsment-tanácsadásban</i> .....	1060
<i>Szalai Erzsébet: Kaleidoszkóp. A nagyvállalatok, nagyvállalati vezetők és a nagyvállalkozók megújulási készségéről</i> .....	1075

**SZEMLE**

<i>Katits Etelka: Csődeljárás vagy csődön kívüli egyezség?</i> .....	1090
--	------

**KÖNYVAJÁNLAT**

Scitovsky Tibor: Egy „büszke magyar” emlékiratai. ( <i>Kornai János</i> ) .....	1108
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	1112
A Közgazdasági Szemle 1997. évi számaiban megjelent írások jegyzéke .....	1114

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest Bank Rt., Inter-Európa Bank Rt.,  
Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank, Soros Alapítvány

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön  
Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás. Korrektor: Cs. Bánhalmi Andrea

ERDŐS TIBOR

## Dezinfláció, seigniorage és az állami költségvetés egyenlege

---

A szerző a seigniorage újszerű elemzését adja. Kiindul abból, hogy mivel a bázispénz háromféle módon születik meg – az üzleti bankoknak nyújtott jegybanki hitel útján, az állami költségvetésnek nyújtott jegybanki hitelen keresztül és végül a jegybank devizavásárlása útján –, seigniorage-t az állam háromféleképpen realizálhat. A seigniorage-t mint a konszolidált állam sajátos, a bázispénz teremtésén alapuló jövedelmét foghatjuk fel. A realizálás egyik módja, hogy a bázispénzben nyújtott jegybanki hitel után a kereskedelmi bankok által fizetett kamathoz jut az állam. Ha a jegybankpénzhitel felvevője az állami költségvetés, a seigniorage úgy realizálódik, hogy a költségvetés ingyen jut hitelhez, és ugyanakkor az infláció miatt a jegybankkal szembeni tartozásának reálértéke csökken. Ha a jegybankpénz teremtésének módja a jegybank általi devizavásárlás, a seigniorage részben a deviza külföldi befektetéséből származó kamat formájában realizálódik, részben úgy, hogy a jegybanki devizavásárlással forgalomba pumpált bázispénz reálértéke az infláció miatt fokozatosan lemarad a vásárolt deviza reálértéke mögött.

A szerző ezekre az összefüggésekre támaszkodva, továbbá az államháztartás jegybankon kívüli belső tartozása után fizetendő kamatterheket figyelembe véve, bebizonyítja, hogy a dezinfláció nálunk szükségképpen javítja az államháztartás egyensúlyát.\*

---

### Bevezető megjegyzések

A gazdaságpolitika egyik legnagyobb gondja, hogy az államháztartás teljes egyenlege a takarékosági intézkedések ellenére még mindig deficitese. Eredmény szemléletben és privatizációs bevételek nélkül a GDP-hez viszonyított hiány 1996-ban csaknem 5 százalékos szintet ért el. Igaz, hogy 1994-ben ez a mutató majdnem 10 százalékos volt, de a maastrichti egyezményben előírt 3 százalékos felső határhoz képest a jelenlegi érték is túl nagy számítás. Egy olyan országban, amely az Európai Unióhoz való csatlakozásra készül, ez a deficit nem hagyható figyelmen kívül.

A problémát bonyolítja, hogy bizonyos tényezők (a vámpótlék leépítése, a nyugdíjak reálértékének bejelentett növelése vagy a későbbi években a hadsereg korszerűsítésével járó kiadások emelkedése stb.) még növelhetik is a deficit nagyságát és esetleg arányát. A gazdasági növekedés beindulása és kibontakozása viszont – egyéb tényezőket adottnak véve – javítja az államháztartás egyenlegét. Figyelemre méltó, hogy 1996-ra csak az

---

\* A tanulmány a T 18133 nyilvántartási számú, A transzformációs válságot követő gazdasági növekedés egyensúlyi és pénzügyi problémái című OTKA-kutatás keretében készült.

államháztartás teljes egyenlege deficités. Mind az elsődleges egyenleg, mind pedig a reálkamatterhekét számításba vevő operacionális egyenleg többletet mutat. Az elsődleges egyenleg többlete (az MNB-nek fizetett veszteségtérítés nélkül) 1996-ban 4,3 százalékos. Az infláció miatt is nagyra nőtt kamatterhek az a tényező, ami miatt az államháztartás és benne az állami költségvetés teljes egyenlege deficités. Ez fontossá teszi annak a kérdésnek a feltevését, hogy az inflációs ráta leszorítása milyen hatással jár az államháztartás, benne főként az állami költségvetés teljes egyenlegére.

A téma nem új keletű. A dezinfláció bizonyos tényezőkön át valóban ronthatja az államháztartás egyenlegét. Mint számosan hangsúlyozzák: a dezinfláció miatt esik az inflációs adó. Továbbá, ha az inflációs ráta esik, kevésbé lehet számítani arra, hogy az infláció miatt sok adóalany magasabb jövedelemadó-kulcs szerint köteles adózni. A kiadások reálértéke az egyes állami kiadások nominálértékének visszatartásával sem csökkenhet a korábbi mértékben, azaz így nem javítható az államháztartás egyenlege. Ha az inflációs ráta csökken, kisebb a lehetőség arra is, hogy az állam a vállalatok ténylegesen realizált profitján túl a pótlási alapjukat is adóztassa, és a nyereségadó tényleges mértékét azáltal növelje, hogy a könyv szerinti leírás nominális értéke nem szorozható fel az inflációs rátának megfelelően.

A dezinfláció azonban csökkenti az állami költségvetés kamatterheit. Ennek mértéke függ attól, hogy mekkora az államháztartás jegybankon kívüli belső eladósodása. Minél nagyobb az utóbbi aránya az összes külső és belső adóssághoz képest, annál nagyobb lehet az államháztartás nettó kamatmegtakarítása az inflációs ráta csökkenése és a fizetett nominális kamat ehhez igazodó mérséklődése esetén. Mivel nálunk az államháztartást éppen a kamatterhek teszi deficitessé, ez a megtakarítási lehetőség nagyon is lényegbevágó probléma.

Az infláció nagyban – bár tételenként eltérő mértékben – befolyásolja az államháztartás kiadási és bevételi oldalát. Az egyenleg emiatt bekövetkező változása azonban nem lehet különösebben jelentős. Továbbá nem állítható, hogy ettől függően eleve a bevételi vagy eleve a kiadási oldal változik gyorsabban. A konkrét körülményektől, az árarányok aktuális változásától, továbbá a bevételek összetételétől függ az eredmény egy-egy adott időszakban. Ettől az utóbbi tényezőtől eltekintünk.

Az inflációnak és az inflációs ráta változásának hatása az államháztartás egyenlegére nálunk alapvetően két tényezőtől függ: 1. attól a nettó kamatmegtakarítástól, amelyet az államháztartás az inflációs ráta leszorítása és a nominális kamatláb ehhez igazodó csökkenése alapján el tud érní; 2. az állam seigniorage-jövedelmének az inflációs ráta leszorítása miatt bekövetkező csökkenésétől és ennek a folyó költségvetési bevételekre gyakorolt hatásától. A végeredmény ezek egyenlegétől függ.

Mindkét tényezőhöz bonyolult problémák kapcsolódnak. Ami az államháztartás lehetséges nettó kamatmegtakarítását illeti: ez nem ragadható meg úgy, hogy vesszük az államháztartás összes kamatterhét, továbbá az államháztartás által átlagosan fizetett kamatlábat, és ezek ismeretében kiszámítjuk a kamatmegtakarítást. A nettó kamatterhek az inflációs ráta csökkenése nyomán csupán az államadósság egy része után csökken. Ez a rész az államháztartás jegybankon kívüli belső adóssága. A külső kamatterhek ugyanis nem csökken csak azért, mert az inflációs ráta és a belső nominális kamatláb mérséklődik. Továbbá, az államháztartás nem ér el nettó kamatmegtakarítást, ha tartozása a jegybankkal szemben áll fenn. Nem számítván a jegybank működtetésének költségeit és a jegybank visszatartott profitját, a jegybanknak teljesített kamatfizetés csökkenése miatt az államháztartás jegybanktól származó bevétele is csökken, és így az államháztartás egyenlege változatlan maradhat. Ezenfelül: egyáltalán nem biztos, hogy az inflációs ráta csökkenésének megfelelően csökken a jegybankon kívüli belső adósság kamatterhe. A nominális kamatláb ugyanis nem mindig követi az inflációs ráta változásait. Ha pedig jelentős



a hosszabb (több éves) lejáratú fix kamatozású állami értékpapírok aránya, biztos, hogy a nominális kamatterher lassabban csökken, mint az inflációs ráta. Ekkor a reálkamatterher számottevően emelkedhet is – igaz, csak átmenetileg.

Még több probléma merül fel az államháztartás seigniorage-jövedelmével kapcsolatban. Talán a legfontosabb: az államháztartás seigniorage-jövedelme nem feltétlenül jelentkezik a folyó bevételek között. Éppen ezért, ha a seigniorage növekszik (tegyük fel azért, mert az infláció gyorsul), az nem feltétlenül javítja az államháztartás egyenlegét. Ugyanígy, a seigniorage esése sem feltétlenül csökkenti a folyó bevételeket, vagyis emiatt az államháztartás egyenlege nem feltétlenül romlik. Ez mindjárt sejteti: *nincs igazuk azoknak, akik a dezinfláció miatt – lévén ez többnyire seigniorage-t csökkentő tényező – az államháztartás egyenlegének romlásától tartanak*. Sőt, a konkrét hazai feltételek mellett az inflációs ráta esése éppen a teljes egyenleg javulását segíti elő. Ez akkor érthető meg, ha a figyelmet főként arra fordítjuk, hogyan realizálja az államháztartás a seigniorage-jövedelmét. Vagyis nem szabad leragadnunk annál a megállapításnál, hogy az inflációs seigniorage forrása a jegybankpénz értékcsökkenése, és hogy azt végül is azok fizetik meg, akik a jegybankpénzt éppen a tulajdonukban tartják.

A seigniorage-t az államháztartás többféle úton realizálja, lényegében attól függően, hogy a létező bázispénzállományt korábban a jegybank milyen módon „teremtette”. A bázispénz háromféle úton jöhet létre: a jegybank *a)* hitelt nyújt az üzleti bankoknak; *b)* hitelt nyújt az állami költségvetésnek; *c)* devizát vásárol a pénzpiacon. Mindhárom esetben jegybankpénz kerül a forgalomba, és az államháztartás mindegyik esetben e jegybankpénz teremtése alapján jut jövedelemhez. A jövedelemszerzés módja (a seigniorage realizálása) mindhárom esetben különböző. Ennek ismeretétől nagyban függ annak megértése is, hogyan hat az inflációs ráta változása (emelkedése vagy csökkenése) a seigniorage-on keresztül az államháztartás egyenlegére.

Mivel e tanulmány célja éppen ennek a tisztázása, eleve a seigniorage eltérő realizálási módjait tesszük a vizsgálat tárgyává, és eszerint formálunk különböző seigniorage-kategóriákat. Ezért e cikkben a fogalomhasználat nem (pontosan) egyezik meg a kérdést vizsgáló szakirodalomban többé-kevésbé megszokottal.

Először azt vizsgáljuk meg, hogyan hat a dezinfláció a seigniorage-n keresztül az államháztartás egyenlegére. Ezt követi annak vizsgálata, miként befolyásolja a dezinfláció az államháztartás kamatterheit. Majd bemutatjuk, hogyan változtatja meg a két hatás együttesen az államháztartás teljes egyenlegét. Mivel a seigniorage, de a kamatterher nagy része is az állami költségvetést érinti, az elemzés az állami költségvetésre gyakorolt hatásra is leszűrhető.

Amellett, hogy célunk döntően a seigniorage realizálásának bemutatása, elsősorban az inflációval kapcsolatos seigniorage vizsgálatát tartjuk szem előtt. De hogy a tárgyalás lehetőleg átfogó legyen, a vizsgálat – tömören – kiterjed az államnak a jegybankpénz teremtésén nyugvó jövedelmére akkor is, ha az infláció nélkül is realizálódik. Nem törekszünk azonban minden részletkérdés vizsgálatára. Így például nem tárgyaljuk, hogy a jegybank által vásárolt deviza külföldi befektetéséből származó seigniorage nagyságát miként befolyásolja az e befektetés útján szerzett értékpapírok árfolyamváltozása. Ennek ugyanis nincs jelentősége annak a kérdésnek az eldöntésében, hogy a dezinfláció a seigniorage-on keresztül az államháztartás egyenlegét javítja-e, vagy sem.

Amikor az államháztartásra és annak jövedelmére hivatkozunk, végig a konszolidált államháztartásról lesz szó azért, hogy egyes esetekben elkerüljük a jövedelmek kétszeres számbavételét.<sup>1</sup> Más szóval: nem szabad ugyanazt a jövedelmet egyszer a jegybanknál, másszor az állami költségvetésnél ismételtlen, tehát kétszer is számításba venni. Ez azzal

<sup>1</sup> E tekintetben az elemzés hasonló az *Oblath-Valentinyi* [1993] cikkben alkalmazotthoz.

is jár, hogy ami a jegybank számára jövedelem, az nem biztos, hogy a konszolidált államháztartás számára is az. Ha például az állami költségvetés a jegybanknak kamatot fizet, az a jegybank eredménykimutatásában bevételként szerepel. Ezt a jegybank – ha eltekintünk bizonyos fizetési kötelezettségeitől és működési költségeitől – évről évre vagy rövidebb időközönként befizeti az állami költségvetésbe. Ami tehát a jegybanknál jövedelemnek számít, az az állami költségvetés és/vagy a konszolidált, a jegybankot is magában foglaló államháztartás számára nem az. Mint látni fogjuk, ennek a megközelítésnek egyes esetekben igen nagy a jelentősége.

## Infláció és seigniorage

### *Fiskális seigniorage*

Az állam részben úgy jut seigniorage-jövedelemhez, hogy a jegybank az üzleti bankoknak jegybankpénzben hitelt nyújt, és ezért kamatot szed, amit befizet az állami költségvetésbe. Ebben az esetben kamatjövdelem formájában realizálódó seigniorage-zsal van dolgunk. Mivel a seigniorage-jövedelemnek ez a formája jól ismert, és az összefüggések a szakirodalomban jól tisztázottak, ezzel itt csak fő vonalaiban, nagyon rövidre fogottan foglalkozunk.

Az egész probléma háttérében a gazdaság pénzigénye – növekvő gazdaságban növekvő pénzigénye – áll. A pénzigénnyel együtt nő a készpénzzel (bankjeggyel és pénzérmekekkel) szembeni igény is, amelyet a szakirodalom bázispénznek nevez azon az alapon, hogy minden pénzaggregátum a bázispénzre épül fel. A seigniorage-jövedelem mindig a bázispénzhez kapcsolódik. Bázispénzt csak a jegybank teremthet, és a bázispénzteremtés e monopóliuma alapján az állam – melynek egyik intézménye a jegybank – seigniorage-jövedelemhez jut.

Ha most azt tételezzük fel, hogy a jegybankpénz (bázispénz) kizárólag az üzleti bankoknak történő jegybanki hitelnyújtás útján kerül a forgalomba, a realizált seigniorage összegét első megközelítésben a forgalomban lévő bázispénz összegével megegyező jegybanki hitel után az üzleti bankoktól beszedett kamattal vehetjük egyenlőnek. Tudjuk azonban, hogy az üzleti bankok a bázispénz egy részét kötelesek a jegybanknál kötelező tartalékként tartani. Ezután ők a jegybanktól kamatot kaphatnak, ami rendszerint kisebb a piaci kamatnál. Ezzel a fizetett kamattal csökken a seigniorage összege. E fizetett kamat az üzleti bankoktól a jegybank által beszedett kamathoz képest nagyon különböző nagyságú lehet – a kötelező tartalékrátától, a kötelező tartalékok után fizetett kamatlábtól, de attól függően is, hogy milyen más formái vannak a seigniorage realizálásának.

Ami számunkra nagyon fontos, az a következő: a kamatláb függ az inflációtól. Ha nincs infláció, a kamat egyúttal a nominális kamatlábhöz pontosan igazodó reálkamat, a realizált seigniorage nem inflációs seigniorage. Ha viszont a nominális kamatláb részben az infláció által meghatározott, akkor az inflációnak betudható kamatrésznek megfelelően realizálódó seigniorage inflációs seigniorage. Ha például a nominális kamatláb 25 százalék, és az infláció 20 százalékos, továbbá ha a bázispénz mennyisége 1000 értékegység, akkor – a kötelező tartalékolásból eredő problémát figyelmen kívül hagyva – a seigniorage 250 értékegység, és ebből az inflációs seigniorage összege 200. A példából úgy tűnik, hogy minél nagyobb az inflációs ráta, és ennek megfelelően minél magasabb a nominális kamatláb, annál nagyobb az inflációs seigniorage.

Ez azonban nem egészen van így. Ha nő az inflációs ráta és vele együtt a nominális kamatláb, a készpénztartás egyre nagyobb áldozattal jár. A nominális pénzigény – ezzel együtt a bázispénz kereslete – adott reál-GDP mellett lassabban nő, mint az inflációs

ráta, ennek megfelelően a bázispénz reálértéke adott reál-GDP esetén nem nő, hanem csökken. Ezért a seigniorage reálértékben lassabban nő, mint az inflációs ráta, sőt bizonyos ponton túl a reálpénzkereslet olyan mértékben esik, hogy az túlkompenzálja az inflációs ráta seigniorage-t növelő hatását. Az inflációval tehát a seigniorage reálértéke korlátok közt növelhető. Már is leszögezhetjük azonban: *az inflációtól valóban függ a seigniorage nagysága*. Annak nemcsak a nominális, hanem a reálértéke is nő vagy csökken, az inflációs ráta növekedésétől vagy csökkenésétől függően.

Az, hogy egy-egy országban a fiskális, vagyis a kamatformában realizálódó seigniorage a GDP-hez képest milyen nagyságot érhet el, függ a bázispénz GDP-hez viszonyított arányától, továbbá az inflációs ráta, és ezzel együtt a nominális kamatláb nagyságától. A fejlett országokban, ahol a bázispénz összege a GDP-hez viszonyítva kevés, és az infláció is mérsékelt ütemű, a seigniorage aránya 0,5 és 1,0 százalék között mozog. Ha például 7 százalékos a jegybanknak fizetett kamat, és a bázispénz a GDP-nek 10 százaléka, a seigniorage nem haladja meg a  $10 \text{ százalék} \times 0,07 = 0,7 \text{ százalékot}$  (a GDP-hez viszonyítva). A fejletlen országokban viszont az állam seigniorage-jövedelme elérheti a GDP 5-10 százalékát is a magas inflációs ráta és a bázispénznek a nominális GDP-hez viszonyított jóval nagyobb aránya következtében.

Azért, hogy a seigniorage más realizálódási formáinak tárgyalását előkészítsük, indokolt a következő megjegyzéseket fűzni az imént leírtakhoz.

– A kamat formájában realizálódó nem inflációs és inflációs seigniorage is a jegybank és így az államháztartás jövedelmének tekinthető. A nem inflációs rész jövedelem mivolta magától értetődő. De jövedelem az inflációs seigniorage is! Igaz ugyan, hogy – ha a vállalatok egymás közti hitelnújtását nézzük – a kamat inflációt kompenzáló része általában nem tekinthető jövedelemnek. Így a kamat csak a kölcsönbe nyújtott pénz inflációs értékvesztését egyenlíti ki, ezzel a kölcsönadó jövedelme nem nő. A jegybank hitelnújtása esetén azonban más a helyzet. A hitelbe adott jegybankpénzt a jegybank teremti, az neki nem kerül semmibe sem. Az inflációból eredően ezért a jegybanknak nem támad vesztesége, az egész kapott kamat – az inflációnak betudható rész is – a jegybank, illetve az államháztartás jövedelme. Jövedelem persze azért is, mert ha a jegybank hitelt nyújt, azt nem kölcsönvett pénzzel teszi, mint a kereskedelmi bankok, hanem a saját maga által teremtett jegybankpénzzel, amiért nem kell kamatot fizetnie.

– A jegybank által az üzleti bankoknak nyújtott jegybankpénzhitel után beszedett, majd az állami költségvetésbe befizetett kamat növeli az állami költségvetés pénzkészletét anélkül, hogy annak tartozása megnövekedne. Vagyis ezen aktus miatt az államháztartás jövedelmi pozíciójának javulása a pénzkészlet növekedésében ölt testet. Itt az összefüggés ugyanaz, mint bármely vállalat, bank vagy magánszemély esetében. Ha bárki jövedelmet realizál, annak pénzvagyona vagy bármely más vagyónrésze értékben megnő anélkül, hogy tartozása nőne, vagy tartozásának reálértéke csökken anélkül, hogy pénzkészletének vagy egyéb vagyónrészének reálértéke csökkenne. Erre a kérdésre visszatérünk a seigniorage következő realizálódási formájának tárgyalásakor.

### *Monetáris seigniorage és infláció*

A seigniorage előbb tárgyalt realizálódási formájától megkülönböztetésül a monetáris seigniorage fogalmát használjuk. Itt a fogalomhasználatunk eltér a szokásostól: monetáris seigniorage-zsal kapcsolatosan a szakirodalomban rendszerint a bázispénz évi növekményére céloznak. Ha infláció van, az emberek átlagosan akkor is több pénzt tartanak maguknál, ha a forgalom reálértéke nem nő. A szakirodalom szerint ezzel együtt jövedelmük egy részét nem költik el, ami végül is az államhoz kerül, amit az állam ugyanúgy

elkölthet, mint az adó formájában beszedett jövedelmet. Ebben az ábrázolásban a seigniorage egyenlő a bázispénz évi növekményével (*Dornbusch–Fischer* [1987] 645–648. o.). Ezt a megközelítési módot most elvetjük, nagyrészt azért, mert nem világos, hogyan jut így az állam ahhoz a jövedelemhez, amit az emberek a készpénztartás miatt nem költenek el. Álláspontunk itt lényegében ugyanaz, mint a magyar szakirodalomban Pete Péteré (lásd *Pete* [1994]).

Ismeretes, hogy a jegybank bázispénzt teremthet olyan módon is, hogy jegybankpénzen nem az üzleti bankoknak, hanem az állami költségvetésnek nyújt hitelt. Ez történhet úgy, hogy a jegybank közvetlenül, a másodlagos piac megkerülésével nyújt hitelt az állami költségvetésnek. De a jegybank úgy is nyújthat hitelt, hogy állampapírokat vásárol fel az értékpapírpiacra. Mindkét esetben megnő a bázispénz mennyisége, mindkét esetben a jegybank a hitelező, az állami költségvetés (illetve az államháztartás) pedig az adós. A két változat különbsége, hogy míg közvetett hitelnyújtásnál a kamatozás mindig piaci, addig a közvetlen hitelnyújtás esetében az állam által vállalt kamat a piacitól gyakran eltér. A kamatozás lehet kedvezményes, de az is előfordulhat, hogy a költségvetés egyáltalán nem fizet kamatot a jegybanknak.

Ákár közvetlen a hitelnyújtás, akár közvetett, a végeredmény ugyanaz: a hitelnyújtás összegével megnő a bázispénz mennyisége, de az államháztartás nettó kamatjövedelme nem nő meg. Ha ugyanis az állami költségvetés nem fizet kamatot a jegybanknak, az ennek hiányában nem teljesíthet jövedelembefizetést az állami költségvetésbe. Ha pedig az állami költségvetés fizet kamatot, akkor emiatt megnő ugyan a jegybank befizetése a költségvetésbe, de az utóbbinak a nettó kamatjövedelme egy fillérrel sem lesz több, hiszen most a jegybank regisztrált jövedelme éppen az állami költségvetés jegybanknak teljesített kamatfizetése miatt nőtt meg. A konszolidált, a jegybankot is magában foglaló államháztartás jövedelme tehát a kamatfizetés ellenére is változatlan marad. Az eredmény ugyanaz, mintha nem lenne kamatfizetés. Magától értetődő, hogy ugyanez az eredmény, ha a kamatláb alacsonyabb a piacnál.<sup>2</sup>

A mi szóhasználatunk szerint ebben az esetben az államháztartás nem realizál fiskális seigniorage-t, mert ez nettó kamatbevételeként jelentkezik. Seigniorage azonban ebben az esetben is realizálódik, de egészen más formában, mint amikor a jegybank üzleti bankoknak nyújt hitelt.<sup>3</sup>

Abból kell kiindulnunk, hogy az állami költségvetés és a jegybank együttesen egyedül-

<sup>2</sup> Martin Klein és Manfred J. M. Neumann – e cikk szerzőjéhez hasonlóan – az állam seigniorage-jövedelmét a konszolidált államháztartás jövedelmeként fogják fel. Eközben figyelembe veszik azt is, hogy a bázispénz állománya előzőleg milyen módon jött létre. Ennek alapján megállapítják: a jegybank profitja függ az állam jegybanknak történő kamatfizetésétől, a pénzüintézetek jegybanknak teljesített kamatfizetésétől, a jegybank által szerzett devizák külföldi befektetéséből szerzett kamattól, e szerzett devizák hazai pénzben kifejezett árfolyamának változásától és természetesen a jegybank költségeitől. De ha már a konszolidált államháztartás bázispénztől függő jövedelméről van szó, akkor a kamatjövedelmek sorában csak a pénzüintézetektől, valamint a szerzett devizák befektetéséből beszedett kamatot jelölik meg. (Mert a jegybank által az államháztartásnak nyújtott hitelek kamatát az állam fizeti meg a jegybanknak.) „Csupán a hazai privát szektornak nyújtott hitelek és a nemzetközi tartalékok azok a vagyონrészek, amelyek kamatjövedelmet hoznak az állami szektor egésze számára” (*Klein–Neumann* [1990] 208-209. o.).

<sup>3</sup> Itt vitatkozom a Klein–Neumann-szerzőpáros állításával. Szerintük akkor, ha a jegybank az állami költségvetésnek nyújt hitelt, a kormányzat pénzteremtésből származó jövedelme elmarad attól az összegtől, amibe a magánszektornak a készpénz tartása kerül. (Mert a készpénzteremtők nem kapnak sem reál-, sem inflációs kamatot.) Ezt azzal magyarázzák, hogy ha a jegybank az államnak nyújt hitelt, a kormányzat nem részesülhet kamatjövedelemben. Ezzel kapcsolatosan a *dead-weight loss* kategóriáját használják, mert arra hivatkoznak: a készpénzteremtők nem kapnak kamatjövedelmet, és ezt az állam kamatjövedelme nem egyenlíti ki. „Létezik egy *dead-weight loss* [hiábavaló veszteség] seigniorage, mert az a kamatjövedelem, amely nem jut a magánszektornak, nincs kiegyenlítve az állami szektor megfelelő kamatjövedelemben jelentkező bevételeiben” (*Klein–Neumann* [1990] 211. o.). Rövidesen látni fogjuk: van az államnak ezt kiegyenlítő jövedelme, de az nem kamatbevételeként jelentkezik.

álló helyzetben van. Ketten együtt pénzt tudnak teremteni, amivel az állami költségvetés vásárolhat. A helyzet olyan, mintha így az államháztartás jövedelemre tenne szert. Egyes esetekben úgy tűnik, mintha bizonyos szerzők éppen erre gondolnának. R. Dornbusch és S. Fischer például így ír: „A kormányok évről évre jelentős összegű forráshoz juthatnak a pénznyomás, azaz a nagy erejű pénz állományának növelése által. Ez a jövedelemforrás olykor mint seigniorage ismert, mely a kormányoknak azt a képességét fejezi ki, hogy növeljék jövedelmüket a pénz teremtéséhez való jogukon keresztül. Amikor a kormányzat a deficitet pénzteremtéssel finanszírozza, valójában folyamatosan, periódusról periódusra pénzt nyomtat, amelyet arra használ fel, hogy fizessen a vásárolt javakért és szolgáltatásokért” (Dornbusch–Fischer [1987] 645–646. o.).

Hallgassuk M. Friedmant! „A kormányzati kiadás finanszírozása a pénzmennyiség növelése által mágiának tűnik, olyannak, mint kapni valamit a semmiért. Egyszerű példát véve, a kormányzat utat épít, a felmerülő költségeikért újonnan nyomott Federal Reserve bankjegyekkel fizetvén” (Friedman [1980] 313–314. o.).

Hiba volna azonban, ha a nem kamat formájában realizálódó seigniorage megszerzését egyszerűen azzal magyaráznánk, hogy a jegybank és az állam együtt pénzt képes csinálni. Az idézett szerzők sem egyszerűen ezt állítják. Mert igaz ugyan, hogy amikor az állam hitelt vesz fel a jegybanktól, a köztük levő adós–hitelező viszony formális, vagyis az állami költségvetés úgy jut pénzhez, hogy jegybankkal szembeni tartozása formai. De ez a tartozás formáiból hirtelen valóságossá válhat, amint a jegybank a megvásárolt állami értékpapírt eladja, hogy a pénzkínálatot szabályozza. Ekkor az állam már a magánszektorhoz tartozik, és kamatot sem a jegybanknak, hanem a magánszektorhoz fizet. Éppen ezekre az összefüggésekre is gondolva bukkanhatunk az állam jegybanki hitelfelvétele alapján ténylegesen realizálódó – és a mi szóhasználatunk szerint monetáris – seigniorage nyomára, ami az államháztartás számára valóságos, de nem kamat formájában realizálódó jövedelem. Vizsgáljuk meg először a nem kamat formájában realizálódó inflációs seigniorage esetét!

Tegyük fel, hogy az infláció miatt a nominális GDP 20 százalékkal nő, és ugyanilyen ütemben nő a bázispénz iránti igény. Legyen a bázispénz eddig állománya 1000 értékegység, és nőjön szükséges mennyisége 1200 értékegységre! Mondjuk, az állami költségvetés deficitje is 200 értékegység, vagyis az pontosan egyenlő a bázispénz növekményével; a szükséges bázispénztöbblet teljes egészében a deficitet költségesen keresztül kerül a forgalomba. Tegyük fel azt is, hogy eddig a bázispénz kizárólag az üzleti bankok jegybanki hitelfelvétele alapján születt meg, most pedig – a 200 növekmény – kizárólag az állami költségvetés jegybanki hitelfelvétele alapján. Az állam a jegybanktól hitelre felvett bázispénzt áruk és szolgáltatások vásárlására fordítja. Feltehető a kérdés: a 200 értékű bázispénznövekmény, amelyet az állami költségvetés elkölt, tekinthető-e inflációs seigniorage-nak?

Eddig a bázispénzállomány 1000 értékegység volt, ami az inflációs rátával megegyező kamatláb esetén 200 kamatjövedelmet hozott az állami költségvetés számára. Most a bázispénzállomány 1200 értékegységre nő. A 200 értékegység kamatjövedelem továbbra is megmarad, de ehhez most 200 értékegység monetáris seigniorage jönne hozzá, így az összes seigniorage 400 értékegységre nőne. Ez 100 százalékos növekedés lenne, noha a bázispénz állománya csak 20 százalékkal nő. Nyilvánvaló, hogy valami nincs rendben.

Igaz ugyan, hogy az állami költségvetés a felvett 200 hitel elköltésével árukhoz, szolgáltatásokhoz jutott, ugyanakkor tartozása a jegybankkal szemben formális, mert saját intézményével szemben vállalt tartozást.<sup>4</sup> De, mint rámutattunk, a jegybank a kapott

<sup>4</sup> „Államadósságról csak akkor beszélhetünk, ha a hitelyújtó az államon kívüli gazdasági szereplő. A költségvetésnek nyújtott jegybanki hitel az állam két intézménye közötti (tehát államon belüli) ügy, amellyel az államnak nem keletkezik adóssága.” És a szerzők lábjegyzetben megjegyzik: „Amiként azzal, hogy a nagyszülő kölcsönt ad az unokájának, a családnak sem keletkezik adóssága” (Oblath-Valentinyi [1993] 842. o.).

állami értékpapírt a pénzkínálat szabályozása során eladhatja a magánszférának, így a tartozás valóságossá válhat. Ezért amikor az állami költségvetés a jegybanktól kölcsönvevett pénzzel vásárol, nem mondhatjuk, hogy a vásárlás összegével megnő a seigniorage-jövedelme. De az állam mégiscsak realizál seigniorage-jövedelmet. Olyan összegű tartozása keletkezett ugyanis, amekkora a jegybanktól felvett hitelnek, valamint deficités költségezésének és a forgalomba pumpált pluszbázispénznek az összege. Amíg a tartozás a jegybankkal szemben áll fenn, nettó kamatfizetést az állam nem teljesít, hiszen amennyit a jegybanknak fizet, annyit a jegybanktól vissza is kap. A tartozás reálértéke azonban az infláció miatt csökken; minden egyes évben annyival, amennyi a jegybankkal szembeni tartozás (az ennek megfelelő bázispénz) és az évi inflációs ráta szorzata. A tartozás reálértékének csökkenése – ha ezzel együtt a vagyონrészek reálértéke nem csökken – jövedelem; évente ilyen összegű már lebonyolított és deficitből finanszírozott költségvetési vásárlás „ingyen” van. Így realizálódik a jegybanki pénzteremtéssel egybekötött, deficitfinanszírozáson alapuló, nem kamatjövdelemként jelentkező monetáris seigniorage.

Az eddig meglévő 1000 értékegység bázispénz után – 20 százalékos infláció és ehhez igazodó nominális kamatláb mellett – az államháztartás 200 értékegység fiskális seigniorage-t realizál (a reálkamaton kívül). Az állami költségvetés most felvett 200 értékegység jegybanki hitele miatt megnövekvő bázispénz nem hoz nettó kamatjövdelemet. A 200 értékegység jegybankpénzért az állam árut és szolgáltatást vásárolt, tartozásának reálértéke azonban  $200 \times 0,2$  értékkel, vagyis 40 értékegységgel csökkent. Ha egy év elmúltával tartozása a jegybankon kívül kerülne, csak 160 reálértékű tartozása lenne. A 40 reálértékű tartozáscsökkenés jövedelem, ilyen értékben ingyenesnek bizonyul az állam korábbi vásárlása! Így az állam 200 fiskális és 40 monetáris seigniorage-t realizál, ami egyenlő a bázispénz (1200) és az inflációs ráta szorzatával. Egyszerre ér el fiskális és monetáris seigniorage-t; a kettő összege nem haladja meg a bázispénz és az inflációs ráta alapján megállapítható inflációs seigniorage maximális nagyságát.

Előfordulhat, hogy a jegybank állami értékpapírt ad el, hogy a pénzkínálatot korlátozza. Tegyük fel, a következő évben a bankok hiteligénye gyorsan nő, mondjuk 440 értékegységgel, és hogy az állami költségvetés ugyanakkor egyensúlyban van. A jegybank a monetáris bázis növekedését túl gyorsnak találja, ezért 200 értékegységben elad állami értékpapírt (vagyis eladja mindazt az állampapírt, ami az előző évben a portfóliójába került). Ekkor az állami költségvetés már nem a jegybanknak, hanem a magánszférának fizet  $200 \times 0,2 = 40$  értékegység kamatot.

Megszűnik az állami költségvetés monetáris seigniorage-jövedelme, a fiskális seigniorage pedig 200-ról 288 értékegységre növekszik; ennyi lesz az összes seigniorage. Az utóbbi azért nő, mert a bázispénz állománya 1200-ról 1440 értékegységre emelkedik. (A kereskedelmi bankok által igénybe vett új hitelek összege 440, ezért ha a jegybank nem vont volna be 200 értékegység bázispénzt, annak állománya  $1200 + 400 = 1640$  volna.) A seigniorage most is egyenlő a bázispénz és az inflációs ráta szorzatával ( $1440 \times 0,2 = 288$ ), de most már az összes seigniorage fiskális. Ha viszont az államháztartásnak a jegybankkal szemben is van kötelezettsége, egyszerre van fiskális (kamat formájában jelentkező) és monetáris seigniorage is. Az utóbbi azonban nem nettó kamatbevételeként jelentkezik, hanem mint a jegybankkal szembeni költségvetési tartozás inflációs értékvesztése. Matriális háttérét pedig azok a korábbi vásárlások adják meg, amelyek a vásárlásokat fedező jegybanki hitel inflációs erodálódása miatt utólag ingyenesnek bizonyulnak.

Monetáris seigniorage akkor is létezik, ha nincs infláció. Tegyük fel, a bázispénz (1000 egység) teljes egészében az állami költségvetés jegybanki hitelfelvétele útján került forgalomba. Tegyük fel azt is, hogy a költségvetés piaci kamatot fizet a jegybanknak. Ha a piaci kamatláb 25 százalékos (20 százalékos infláció mellett), a jegybank kamatbevéte-

le 250 értékegység ( $1000 \times 0,25 = 250$ ). Mivel ezt a jegybank az állami költségvetéstől kapja, a konszolidált államháztartás nem realizál fiskális seigniorage-t. Monetáris seigniorage-t viszont igen. A 20 százalékos infláció miatt 200 értékegységgel csökken tartozásának reálértéke, ami – mint láttuk – valóságos jövedelem. Ráadásul a jegybanki hitelfelvétel az állami költségvetésnek egy fillér kamatába sem kerül, mert a jegybanknak fizetett összes kamatot visszakapja. Azt az 5 százalékos kamatot is, ami a 25 százalékos kamaton belül a reálkamatot jeleníti meg. A tartozás reálértékének csökkenésén felül létezik tehát egy 5 százalékos kamatmegtakarítás. Ha ezt hozzáadjuk a 200 értékegység reálértékben jelentkező tartozáscsökkenéshez, 250 értékegységnyi seigniorage-t kapunk, vagyis éppen annyit, mint amennyi akkor lenne az államháztartás seigniorage-jövedelme, ha a bázispénz kizárólag az üzleti bankok jegybanki hitelfelvétele alapján született volna meg. De míg a fiskális seigniorage az állami költségvetés számára tényleges nettó kamatbevétel, a most tárgyalt monetáris seigniorage nem kamatbevétel, hanem a tartozás reálértékének csökkenése plusz kamatmegtakarítás. Ennek, mint látni fogjuk, nagy jelentősége van, ha azt a kérdést vizsgáljuk: milyen változás várható az állami költségvetés teljes egyenlegében, ha az inflációs ráta csökken.

Könnyen belátható, hogy monetáris seigniorage akkor is elérhető, ha az árszint stabil, és van gazdasági növekedés. Ilyenkor is nő a pénzigény, vele együtt a bázispénz összege. Ha a kapacitáskihasználás részleges, nem biztos, hogy a deficites állami költségvetés inflációt idéz elő, de kiváltja a termelés bővülését, ami pótlólagos pénzigénnyel jár. Ezt kielégítheti az állam jegybanki hitelfelvétele. Ekkor sincs az államháztartásnak nettó kamatbevétele, de van kamatmegtakarítása, méghozzá annyi, amennyi nettó kamatbevétele akkor volna, ha a pénz az üzleti bankok jegybanki hitelfelvétele alapján kerülne forgalomba.

Az is könnyen érthető, hogy egyszerre létezhet bázispénz az (üzleti) banki hitelfelvétel és az állami költségvetés jegybanki hitelfelvétele alapján is. Ha ez, mondjuk, fele-fele arányban történt a múltban, akkor 1000 értékegység bázispénzállomány, 20 százalékos infláció és 5 százalékos reálkamat esetén az állami költségvetés  $500 \times 0,25 = 125$  értékegység fiskális seigniorage-t és ugyancsak 125 értékegység monetáris seigniorage-t realizál úgy, hogy az utóbbiból 100 értékegység a bázispénzhez kötődő tartozás (az államháztartás jegybanki tartozása) reálértékének esése és 25 értékegység a kamatmegtakarítás. Ezért egyszerre létezhet fiskális és monetáris (nem nettó kamatbevételeként realizálódó) seigniorage. A seigniorage összértéke azonban így sem lehet nagyobb, mint ha kizárólag fiskális, vagy kizárólag monetáris seigniorage létezne. Egy rókáról nem lehet két bőrt lenyúzni, a seigniorage egyik fajtája csak a másik rovására nőhet.<sup>5</sup>

Eljutottunk tehát ahhoz a megállapításhoz, hogy a konszolidált államháztartás seigniorage-jövedelme nem kizárólag kamatjövedelemből áll. Sőt azt is lehetségesnek tartjuk, hogy a seigniorage meghatározó része nem a nettó kamatjövedelem. Ez az állítás két pilléren nyugszik: a) a seigniorage-t a konszolidált államháztartás jövedelmeként kell felfogni; b) a bázispénz egy része (akár jelentősebb része) az állami költségvetés jegybanki hitelfelvétele alapján születik meg.

Ha a seigniorage-t nem a konszolidált államháztartás, hanem egyszerűen a jegybank

<sup>5</sup> Pete Péter a seigniorage-t csak mint kamatjövedelmet kezeli. Vitatkozik Vincze Jánossal [1994], aki „a bázispénz állományának változásaként definiált seigniorage-t és a jegybank kamatból származó profitját összeadja, és ezt a jegybank teljes jövedelemtermelésének nevezi... Vagy kamatként definiáljuk a seigniorage-t, vagy a bázispénz növekményeként, de meg nem duplázzhatjuk azáltal, hogy a kettőt simán összeadjuk” (Pete [1994] 558. o.).

A seigniorage realizálásának nem is egy vagy két, hanem három módját különböztetem meg, s e három realizálási csatorna egyidejűleg létezik. De az igaz, hogy ezzel a seigniorage nem duplázzódhat vagy háromszorozódhat meg, emiatt összege nem lehet nagyobb.

jövedelmeként fognánk fel, akkor persze kamatjövedelmeként volna kezelhető akkor is, ha az összes bázispénz az állami költségvetés hitelfelvétele alapján születne meg. A jegybank ugyanis az állami költségvetéstől is juthat kamatjövedelemhez. De ekkor is gondot okozna, hogy az állam megteheti: nem fizet a jegybanknak kamatot, vagy a piacinál jóval alacsonyabb kamatot fizet. Ilyen felfogásban tehát a realizált seigniorage nagysága nagymértékben függne attól, hogy a bázispénzteremtés az állami költségvetés vagy az üzleti bankok jegybanki hitelfelvétele alapján történt-e. A mi felfogásunkban a seigniorage nagyságának ilyen értelmű meghatározottsága nem létezik. Ezt azért is fontosnak tartjuk, mert a jegybank az államháztartás egyik intézménye, ezért a seigniorage eleve mint a konszolidált államháztartás jövedelme értelmezhető. Éppen ezért nem helyes jövedelmeként felfogni azt, amit az állam fizet – saját magának. Ezért nem minősíthető jól végiggondoltnak az, amit Pete Péter leír: „...én a seigniorage kamatjövedelmeként való kezelését tekintem célszerűbbnek... A monetáris hatóság mérlegében eszközoldalon kamatozó tételek állnak. A forrásoldalon lévő monetáris bázis vagy nem kamatozó, vagy a piaci kamatot lényegesen alulmúló kamatozású számlákból áll. Ennek következményeként a jegybank kamatjövedelmet realizál, s ez a seigniorage. Lévén a jegybank nem profitorientált szerv, hanem az állam része, az így keletkező profitját befizeti a költségvetésbe. Ennyi az egész.” (Pete [1994] 558. o.)

Számít-e az, hogy a jegybank kamatjövedelme részben az állami költségvetésből származik? Fontos-e itt az, hogy a jegybank „az állam része”? Függ-e a seigniorage nagysága attól, hogy ki a jegybankpénzhitel felvevője?

Pete Péter gondolat kísérletet is ajánl. „Ha valakit még nem győztem volna meg, annak azt ajánlom, végezze el a következő gondolat kísérletet. Képzeld el, hogy a központi bank piaci kamatot fizet a készpénz egyenlegek után az ilyennel rendelkezőknek. ... a kamatozó pénz ugyanúgy betöltené az összes ismert pénzfunkciót, létezne monetáris bázis, és létezne annak növekménye is. Költségvetési hiány is biztosan volna, amit finanszírozni kell. De seigniorage nem létezne.” (Pete [1994] 558. o.)

Nos, a gondolat kísérlet csak azt bizonyítja, hogy ha a készpénz egyenleggel rendelkezők a jegybanktól kamatot kapnának, őket a készpénztartás miatt nem érné veszteség, az állam pedig nem realizálna seigniorage-t. Azt azonban nem bizonyítja, hogy a seigniorage csak kamatjövedelmeként jelentkezhet. Mert az állam haszna a pénzteremtésből akkor is eltűnne, ha a készpénztartóknak történő kamatfizetés az állam jegybanki tartozásának inflációs értékvesztését egyenlítené ki. Ha valakit még mindig nem győzött volna meg érvelésünk, az gondoljon a következőkre:

Ha a seigniorage kamatjövedelmeként jelentkezik, akkor annak az állami költségvetésben meg kell jelennie olyan formában, hogy egyéb bevételektől és kiadásoktól eltekintve nő a költségvetés pénzkészlete anélkül, hogy e készletnövekedés miatt a tartozása nőne. De éppen ez nem történhet meg akkor, amikor a jegybankpénzhitelt az állami költségvetés vette fel. Ha a költségvetés nem fizet a felvett hitel után kamatot a jegybanknak, az utóbbi a teremtett bázispénz alapján nem teljesíthet az államháztartásnak kamatfizetést, annak pénzkészlete emiatt nem nőhet meg. Ha pedig fizet az állami költségvetés kamatot, azt vagy meglévő pénzkészletéből teljesíti, ekkor a jegybanki nyereségbefizetés után a költségvetés pénzkészlete nem nő, hanem változatlan marad. Ha pedig a költségvetés úgy fizet kamatot, hogy annak fedezésére hitelt vesz fel, akkor a jegybank ezen az alapon teljesíthet ugyan nyereségbefizetést, és így megnő az állami költségvetés pénzkészlete, de ezzel együtt és emiatt, ugyanilyen értékben megnő a költségvetés tartozásának nagysága is. Vagyis ekkor a pénzkészlet növekedése nem tükrözhet realizált seigniorage-jövedelmet, hiszen a nagyobb pénzkészletet éppen az előzetes adósságnövelés teszi lehetővé. Senki nem érhet el jövedelmet úgy, hogy vagyონrészei összegét azzal egyenlő hitel felvétele alapján növeli meg.



Ha a bázispénz az állami költségvetés hitelfelvétele alapján jön létre, az inflációs seigniorage realizálódása csak egyetlen módon érhető meg; ha tudomásul vesszük, hogy az állami költségvetés korábbi jegybanki tartozásának reálértéke csökken. Ha e tartozás reálértéke anélkül csökken, hogy ezzel együtt a vagyonrészek reálértéke esne, a keletkező különbség inflációs seigniorage-jövedelem. Erre hívtuk fel a figyelmet: ha bárki tartozásának a reálértéke csökken anélkül, hogy pénzkészletének és/vagy egyéb vagyonrészeinek reálértéke ezzel együtt esne, akkor jövedelmet realizál.

### *A jegybank valutavásárlása és az inflációs seigniorage*

Bázispénz létrejöhet úgy is, hogy a jegybank devizát vásárol. Ekkor nő a jegybank devizatartaléka,<sup>6</sup> és a deviza jegybanki vásárlása miatt újonnan teremtett bázispénz áramlik be a forgalomba. Ez gyakran előfordul, különösen akkor, ha a folyó fizetési plusz tökélmérleg aktív, s a beáramló devizát a bankok eladják a jegybanknak. A jegybanki devizavásárlás a bázispénz teremtésének harmadik fő útja, és ezen alapul a seigniorage megszerzésének harmadik fő módja. Ily módon is növekedhet a jegybank profitja, és nőhet az állami költségvetés jövedelme. De most a seigniorage megszerzése megint más úton-módon történik, mint az előző két esetben.

A deviza vásárlásával forgalomba pumpált jegybankpénzzel nem történik hitelnyújtás, a jegybank csupán ezáltal még nem jut jövedelemhez. A jegybank azonban az így megnövekedett devizatartalékát nem heverteti tétlenül, hanem külföldön biztosan kamatozó, megfelelő likviditású papírokba fekteti. Ezáltal devizában kamatjövedelemhez jut, aminek mindig van valamekkora belső forintértéke. A jegybank kamatbevétele és az állami költségvetés egyenlege szempontjából azonban nem mindegy, hogy a bázispénz a jegybank belföldi hitelnyújtása vagy a deviza jegybank által történő megvásárlása útján jön-e létre. És az sem mindegy, van-e eltérés a belső és a külső inflációs ráta, továbbá a belső és a külső nominális kamatlábak színvonala között.

Ez könnyen belátható egy egyszerű szám példa segítségével. Legyen a bázispénz szükséges növekménye 1 milliárd forint, az infláció – mondjuk – 20 százalékos, a nominális kamatláb belföldön 25 százalékos! Ha a jegybank az üzleti bankoknak 1 milliárd forint hitelt nyújt, akkor a seigniorage-jövedelem  $1 \text{ milliárd} \times 0,25 = 250 \text{ millió}$  forint. Ha viszont a folyó fizetési plusz tökélmérleg aktív volt, és így nagy mennyiségű deviza áramlott be az országba, akkor a forint reálfelértékelődésének megakadályozásához indokolt lehet a jegybank devizavásárlása. Legyen a dollár árfolyama a vásárlás időpontjában 100 forint, és legyen a vásárolt deviza összege 10 millió dollár! Ebben az esetben a forgalomba beáramlik  $10 \text{ millió} \times 100 = 1 \text{ milliárd}$  forint bázispénz, éppen annyi, amennyire szükség van, és amennyi az előbbi példabeli forinthitel összege.

A jegybank kamatbevételét tekintve azonban nagy különbség jelentkezhet. Ha külföldön az árszint stabil, és ott a reálkamatláb 5 százalékos, a nominális kamatláb is 5 százalék. Ha a jegybank a megvásárolt devizát mind külföldi értékpapírba fekteti be, a 10 millió dollár deviza után 500 ezer dollár kamathoz jut. Ez a deviza vásárlásakor és befektetésekor jegyzett hivatalos dollárárfolyamon számítva 50 millió forint kamattal egyenlő, ami mindössze egyötöde a belföldi hitelezés útján realizálható 250 millió forint kamatnak.

<sup>6</sup> A szakirodalomban gyakran olvasható, hogy seigniorage realizálható a jegybank devizatartaléka alapján. Klein és Neumann is így fogalmaznak a már idézett cikkükben. Az állítás nem pontos. A jegybank devizatartaléka nemcsak a jegybank devizavásárlása miatt nőhet meg. A jegybanki devizatartalék összege nőhet a bankok jegybanki devizabetéteinek növekedése következtében, vagy úgy is, hogy a jegybank devizahitelt vesz fel külföldön. Ezekben az esetekben nem nő a bázispénz mennyisége, és mert ezek után a jegybank kamatot fizet, nem nő a realizált seigniorage nagysága sem.

A külföldinél 20 százalékkal nagyobb belföldi infláció miatt azonban a forintot leértékelik. Ha a leértékelés pontosan igazodik az inflációs ráták különbségéhez, a leértékelés évi 20 százalékos lesz, a dollár árfolyama egy év alatt 100-ról 120 forintra nő. Így egy év múltán az 500 ezer dollár kamat forintellenértéke  $50 \text{ millió} \times 1,2 = 60 \text{ millió}$  forint. Ez még most is csak töredéke a belföldi hitelezés alapján realizálható kamatnak. Ha tehát a jegybank a bázispénz tekintélyes hányadát külföldi valuta (deviza) megvásárlásával juttatja a forgalomba, az általa realizált kamat jóval elmaradhat mind a bázispénz és a belső inflációs ráta szorzata, mind pedig a belső nominális kamatlábnak megfelelő összeg mögött. Ez az eltérés annál számottevőbb, minél nagyobb a jegybanki devizavásárlás részesedése a bázispénz teremtésében, és minél inkább meghaladja az infláció hazai üteme a külföldiét. (Feltételezve, hogy a nominális kamatlábakban belföldön és külföldön is pontosan tükröződik az inflációs ráta.)

Fontos, hogy a bel- és a külföldi inflációs ráta különbözik-e. Ha nem volna különbség, a nominális kamatlábak egyformák lehetnének. (Persze nem biztos, hogy egyformák lennének.) Ekkor a folyamatosan és kamatbevételként realizált seigniorage nagysága szempontjából teljesen mindegy volna, hogy a bázispénzt a jegybank valutavásárlással vagy belföldi hitelnyújtással teremti-e.

Szembetűnő, hogy a bel- és a külföldi inflációs ráta különbsége miatt tér el élesen egymástól a két különböző módon (a jegybank belföldi banki hitelnyújtása és a jegybank által vásárolt deviza külföldi befektetése után) realizálódó kamat. Ennek oka az, hogy a devizában történő befektetés tőkeértéke – ha külföldön nincs infláció – nem veszt nagyságából. Így a kamatnak nem kell tőkevesztést pótolnia, szemben a belföldi hitelművelettel. A számpéldában az 1 milliárd forint hitel reál-tőkeértéke egy év múltán az infláció miatt kevesebb; a 250 millió forint kamatból 200 millió ennek pótlására szolgál. Erről nincs szó a devizavásárlás útján történő bázispénzteremtés és a deviza külföldi befektetése esetén. Ha a külföldi befektetés egy év múltán is tartja reál-tőkeértékét, a külső befektetés forintban kifejezve egy év múltán már 1,2 milliárd forint értékű. Ezért jelentkezik itt az infláció csak úgy, hogy a kamatjövedelem 50 helyett 60 millió forint lesz, vagyis az 1,2 milliárd forint 5 százaléka, illetve az 500 ezer dollár kamat forintára.

Még szembetűnőbb a különbség a belső hitelezés útján nyert kamat és a devizavásárlás által megalapozott kamatbevétel között, ha az inflációs ráta csökkenésének hatását vesszük szemügyre. Csökkenjen az inflációs ráta 20 százalékról hirtelen nullára, és alkalmazkodjék a jegybanknak fizetett nominális kamatláb rugalmasan az inflációs ráta eséséhez! Így a 25 százalékos kamatláb hamarosan 5 százalékra esik. Ebben az esetben 1 milliárd forint jegybanki tartozás után a pénzintézetek 250 millió forint helyett hamarosan csupán 50 millió forint kamatot fizetnek. A kamatbevételként jelentkező inflációs seigniorage rövidesen eltűnik.

Nincs ilyen bevételezés a külföldön befektetett deviza kamathozamában. Az 1 milliárd forintért vásárolt 10 millió dollár deviza 5 százalékos kamata 500 ezer dollár, amely 120 forint/dollár árfolyamon 60 millió forint kamatot hoz. Ha most az inflációs ráta 20 százalékról nullára esik, a forintot nem kell újólá leértékelni, a dollár árfolyama 1 dollár = 120 forint marad. Eszerint a kamatjövedelem forintban a külföldi tőkebefektetés után  $500\,000 \times 120 = 60 \text{ millió}$  forint marad. A kamatjövedelemként realizálódó seigniorage-bevétel tehát itt nem reagál az inflációs ráta zuhanására.

Eszerint az állam nettó kamatbevételeként jelentkező seigniorage annál kevésbé követi az infláció mérséklődését, illetve annál kevésbé igazodik a belföldi inflációs ráta változásaihoz, minél nagyobb az állami költségvetés jegybanki meghitelezésének aránya a jegybank által teremtett összes bázispénzhez képest, és minél nagyobb a jegybanki devizavásárlás részesedése a bázispénz létrejöttében. Emellett úgy tűnhet, hogy a jegybanki devizavásárláson alapuló seigniorage léte miatt nemcsak a kamatbevételre alapuló, hanem maga az egész seigniorage

sem igazodik jól az inflációs ráta változásaihoz. (Ha növekszik az inflációs ráta, akkor a seigniorage miatt alig növekszik meg. Ha viszont az infláció csökken, a devizavásárláson alapuló seigniorage miatt nem mérséklődik). Ez azonban még sincs így! A seigniorage rugalmasan alkalmazkodik az inflációhoz akkor is, ha a bázispénzt jegybanki devizavásárlás hozza létre. Ebből azonban újfent az a tanulság adódik, hogy a seigniorage nem azonosítható feltétlenül a kamatjövedelemmel. Az utóbbi tétel bizonyos feltételek mellett még nyilvánvalóbb, mint az állami költségvetés által hitelben felvett jegybankpénz esetében.

Az, hogy a seigniorage ebben az esetben is függ az inflációtól, könnyen belátható, ha nemcsak belföldön, hanem külföldön is létezik infláció. Vegyük azt az extrém esetet, hogy a külföldi infláció üteme pontosan megegyezik a belsőével, és a nominális kamatlábak mindenütt pontosan igazodnak az inflációhoz! Ekkor – mondjuk – 20 százalékos infláció és 5 százalékos reálkamatláb esetén a nominális kamatláb mindenütt 25 százalék. Így 10 millió dollár devizavásárlás és annak befektetése 100 forint/dollár devizaárfolyam esetén 1 milliárd forint befektetést jelentene forintban, ami dollárban 2,5 milliós, forintban 250 milliós kamatjövedelmet hozna. Ebből 200 millió forint az inflációs seigniorage. Azonnal belátható, hogy ha a belső és a külső nominális kamatláb és inflációs ráta mindig egyenlő volna, akkor az inflációs ráta változása (így esése) azonnal változtatná a kamatjövedelemként jelentkező inflációs seigniorage nagyságát akkor is, ha az a jegybank valutavásárlásán alapulna. Ekkor persze az így realizált inflációs seigniorage is kamatjövedelemként jelentkezne.

A belső és a külső inflációs ráta és emiatt a belső és a külső nominális kamatlábak azonban eltérnek egymástól. Vegyük a másik szélső esetet: a külső árszint legyen stabil, a belső infláció 20 százalékos! A jegybanki devizavásárláson alapuló külső befektetés 5 százalékos reálkamatot hoz dollárban, melynek összege 500 ezer dollár, forintellenértéke 50 millió forint. Ha tehát 10 millió dollár volt a külföldi befektetés, akkor – úgy tűnik – hiányzik 200 millió forint összegű inflációs seigniorage.

Valójában egy fillérrel sem lesz kevesebb az inflációs seigniorage, csak ez ekkor nem kamatjövedelemként jelentkezik. Arra kell gondolni: a 10 millió dollár reálértéke most is ugyanakkora, mint egy évvel korábban, hiszen – mint feltételeztük – külföldön nincs infláció. Ezt a jegybank 1 milliárd forintért vásárolta meg, ennyivel lett több a bázispénz nominális összege. Időközben az 1 milliárd forint bázispénznövekmény reálértéke – ami a jegybank passzívája – az inflációs rátának megfelelően esett, és az most 1 milliárd:  $1,2 = 833 \frac{1}{3}$  millió forint; ennyi reálértékű passzíva áll szemben az 1 milliárd forint reálértékű aktívával, vagyis a 10 millió dollárral. A különbség  $166 \frac{2}{3}$  milliárd forint reálértékben, ami az inflációs rátával, 1,2-del felszorozva éppen 200 millió forintot tesz ki. Vagy másképpen: mivel a dollár 20 százalékkal többet ér egy év elmúltával, mint a forint, kevesebb dollárért tudná a jegybank visszavásárolni az 1 milliárd forint bázispénz-növekményt, ha erre éppen szükség volna. (Ez előfordulhat akkor, ha a jegybank nem akarja, hogy a dollár forintárfolyama egy kívánt szint alá essék, vagyis akkor, ha fix, csúszo vagy „piszkos lebegő” árfolyamrendszer van érvényben.) A példában ehhez egy év múltán elegendő  $10:1,2$ , vagyis  $8 \frac{1}{3}$  millió dollár, hiszen ez ekkor 1 milliárd forintot ér az éppen érvényes árfolyamon. Vagyis az eredeti állapot visszaállítható úgy, hogy a jegybanknak marad  $10 - 8 \frac{1}{3} = 1 \frac{2}{3}$  millió dollárja, ami 120 forintos árfolyamon éppen 200 millió forintot ér egy év elmúltával. Ez nem más, mint a jegybank valutavásárlásán alapuló inflációs seigniorage. Ha van külföldön is infláció – de kisebb mértékű, mint belföldön –, és így a nominális kamatláb külföldön is valamivel nagyobb a reálkamatlábánál, akkor a jegybank valutavásárlásán alapuló inflációs seigniorage részben kamatjövedelemként jelentkezik, részben pedig úgy, hogy a jegybank által vásárolt valuta forintellenértéke megnő az így forgalomba kerülő bázispénz összegéhez képest.

Az, hogy a példában szereplő 200 millió forint az állam számára jövedelem, nem

vitatható. Már magáról a vásárolt 10 millió dollár összegű devizáról is világos: ezt az állam – pontosabban annak intézménye, a jegybank – úgy szerezte meg, hogy az neki semmibe sem került, csupán a saját maga által teremtett és forgalomba dobott 1 milliárd forint összegű jegybankpénzbe. Valamit szerzett az állam semmiért. Jövedelekmént évente azonban csak azt az összeget korrekt elszámolni, amivel az így kibocsátott jegybankpénz reálértéke elmarad a szerzett deviza reálértéke mögött. A pénzkínálat, illetve az árfolyam szabályozása során a jegybank a kibocsátott bázispénz visszavonására és a szerzett deviza eladására kényszerülhet, és csak a teremtett bázispénz reálértéket meghaladó összegű devizát tarthatja vissza. Ennek forintellenértéke a jegybankpénz inflációs értékvesztésével, pontosabban az ehhez igazodó leértékeléssel egyenlő. Ha pedig a deviza reálértéke is csökken, akkor a külföldi kamatlábnak az ott lezajló inflációhoz való igazodása esetén az inflációs seigniorage részben kamatjövedelekmént realizálódik, és csak részben úgy, hogy a jegybankpénz reálértéke elmarad a szerzett deviza reálértéke mögött.

Még jobban érthető, hogy az említett 200 millió forint seigniorage-jövedelem, ha arra gondolunk: a nemzetközi fizetések lebonyolításához a jegybanknak devizatartalékra van szüksége. Ezt valahogyan meg kell szereznie. Erre módot ad a forgalom bázispénz-szükséglete, melyet a jegybanknak ki kell elégítenie. Ezt kihasználva tud szerezni a jegybank devizát úgy, hogy annak megszerzése neki – illetve az államnak – gyakorlatilag semmibe sem kerül. Enélkül az államnak – például költségvetési pénzek felhasználásával – külön kellene gondoskodnia a szükséges devizatartalékok megszerzéséről. A példában szereplő 200 millió forint értékű devizatartalék megszerzése nem kerül semmibe (a jegybankpénz forgalomba hozatalával kapcsolatos költségeket leszámítva); annak ellenértékét, illetve annak terheit végül is a jegybankpénz mindenkori tulajdonosai viselik, mert ők a jegybankpénzért (készpénzért) nem jutnak a készpénz inflációs elértéktelenedését elensúlyozó kamathoz, sőt semmilyen kamatot nem kapnak.

### *A fiskális, a monetáris és a jegybanki devizavásárláson alapuló seigniorage együttes realizálódása*

Elérkeztünk ahhoz a ponthoz, ahol már összefoglaló képet adhatunk arról, miként realizálja az állam a seigniorage-t. Nem a seigniorage forrásoldalát vizsgáljuk, vagyis azt, hogy végül is kik azok, akik az államnak (a konszolidált államháztartásnak) a pénzteremtésből alapuló jövedelmét fedezik. Azt nézzük, hogy az államháztartás milyen csatornákon át miként jut seigniorage- (különösen inflációs seigniorage-) jövedelemhez.<sup>7</sup> Mint már hangsúlyoztuk, ez attól függ, melyek a jegybankpénz-teremtés konkrét módjai. Maga a seigniorage összege nem függ attól, hogy a pénzteremtésnek milyen konkrét formái vannak, és ezek jelentősége idővel hogyan változik. De a seigniorage realizálódásának módja már nagyon is függ ezektől a konkrét formáktól.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> A szerzők rendszerint arra hivatkoznak, hogy az emberek zsebében levő pénz az infláció miatt elértéktelenedik, és ebben igazuk van. De nem mondják meg világosan: miképpen realizálódik jövedelem ennek alapján az állam számára. „Az áremelkedés arra készteti a gazdaság szereplőit, hogy felhalmozzák a csökkenő értékű ... új pénzt ... S jobban beegondolva logikus, hogy ennek az alkalmazkodási folyamatnak az eredményeként az államnak reális erőforrásokhoz kell jutnia. Ha ugyanis a gazdaság szereplői együttesen nem költhetik el teljes pótlólagos jövedelmüket, akkor a nominális jövedelem növekményének egy része a pénzállomány ... növekedésén kívül nem tud más formát ölteni. Ám a jövedelemnek ez az el nem költött (pénz formában tartott) része mögött is valóságos teljesítmény ... áll ... E teljesítmények ellenértéke pedig valahová eljut, s a címzett aligha lehet más, mint a pénz kibocsátója, maga az állam” (*Oblath-Valentinyi* [1993] 829-830. o.).

<sup>8</sup> „A seigniorage összege, ami az államhoz kerül, nem függ azoktól a speciális formáktól és eszközöktől, amelyek segítségével a bázispénzteremtést a központi bank végrehajtja” (*Klein-Neumann* [1990] 213. o.).

Legyen a bázispénz összege 1000 értékegység, melyből 400 egység az üzleti bankok jegybanki hitelfelvétele alapján, 400 egység az állami költségvetés hitelfelvétele, további 200 egység a jegybank devizavásárlása útján született meg! Az infláció 20 százalékos, a kamatláb 25 százalékos, a devizák külföldi befektetésével elérhető kamatláb 5 százalékos, a külföldi inflációs ráta zéró százalék. Egyelőre nem számolunk kötelező tartalékokkal és a jegybank költségeivel. Azonnal megmondható, hogy ezen adatok alapján a seigniorage összege 250 értékegység. Ebből 100 értékegység az üzleti bankok által a jegybanknak fizetett kamatként realizálódik, amit a jegybank befizet az állami költségvetésbe. ( $400 \times 0,25 = 100$ .) Ez a fiskális seigniorage. Az állami költségvetés által felvett 400 értékegység hitel reálértékét a 20 százalékos infláció egy év alatt csökkenti. Ez egy év múlva  $400:1,2 = 333 \frac{1}{3}$  egységet tesz ki, és az így adódó  $66 \frac{2}{3}$  reálértékcsökkenés egy év elmúltával folyó áron  $66 \frac{2}{3} \times 1,2 = 80$ . Ezenkívül realizálódik 20 értékegység jövedelem az állami költségvetés számára úgy, hogy végül is ingyen kap hitelt a jegybanktól. (Ha kamatot fizet, azt a jegybanktól visszakapja.) A 400 értékegység hitel után 80 egység realizálódik a tartozás reálértékének csökkenésével, 20 értékegység pedig úgy, hogy rendelkezésére áll a 400 egység hitel nettó kamatfizetés nélkül. (A 20 egység a 400 egység 5 százaléka.) Végül a 200 értékegység devizavásárlás hoz 10 egység jövedelmet úgy, hogy a jegybank a vásárolt devizát külföldön befekteti, ami 5 százalékos kamattal számolva 10 egység seigniorage-jövedelmet jelent. (Legyen most az egyszerűség kedvéért 1 egység deviza = 1 forint.) A 200 értékegység devizával szemben áll a jegybank 200 egység jegybankpénzben meglévő passzívája. A deviza megtartja reálértékét, a 200 jegybankpénz reálértéke viszont az infláció miatt évről évre esik. Ez egy év múltán  $200:1,2$  vagyis  $166 \frac{2}{3}$  egység, ami  $33 \frac{1}{3}$  egységgel kevesebb reálértékű, mint a 200 értékegység deviza. A  $33 \frac{1}{3}$  reálérték nominálisan  $33 \frac{1}{3} \times 1,2 = 40$  értékegység. Így realizálódik  $40 + 10 = 50$  egység jegybanki devizavásárláson alapuló seigniorage. Az állam által ténylegesen realizált seigniorage a példában szereplő 250 értékegységtől persze eltérhet, ha a kamatláb belföldön nem 25 százalékos. De az a seigniorage-rész, ami nem kamat formájában realizálódik, pontosan egyenlő az elméletileg meghatározhatóval. A realizálódás módját tekintve tehát valóban háromféle seigniorage létezik, de az összes seigniorage értéke ezektől függően nem lesz nagyobb.

E mennyiségi áttekintéshez néhány fontos megjegyzést kell fűzni.

*Először:* a szakirodalomból jól ismert az opportunity cost-seigniorage fogalma. Ez a fogalom közvetlenül a készpénzirtatók használdozatára céloz. Ők a készpénz után nem kapnak kamatot, így makrogazdasági szinten lemondanak annyi kamatról, amennyi a bázispénz után az egyébként elérhető kamatláb mellett járna. Ez a készpénzirtatók vesztesége. Ez a veszteség számukra elkerülhetetlen, mert készpénzre mindenképpen szükség van a forgalom lebonyolítása céljából. A készpénzirtás előnyeit nagyobboknak vagy legalább akkorának tartják, mint amekkora az opportunity cost-seigniorage összege. E cikkben és a fenti számpéldában tulajdonképpen azt tételezzük fel, hogy az állam annyi seigniorage-jövedelemhez jut, amennyi az opportunity cost-seigniorage nagysága (ami 250 értékegység). Az állam három különböző úton realizált seigniorage-jövedelme is 250 értékegység; ennek terhét tehát a készpénzirtatók fedezik.

*Másodszor:* ha a kötelező tartalékokat is bevonjuk a vizsgálatba, a realizált seigniorage összege az eddig tárgyalthoz képest jelentősen módosulhat. Különösen nagy mértékben módosulhat a költségvetés nettó kamatjövedelmeként realizált seigniorage-összege. A fenti példában az állami költségvetés kamatbevételeként realizálódó seigniorage-jövedelme  $100 + 10 = 110$  értékegység. (100 egység az üzleti bankok kamatbefizetéséből és 10 egység a jegybanki devizavásárláson alapuló külső kamatbevételekből.) A kötelező tartalékokat valamely monetáris aggregátum bizonyos százalékában szokták meghatározni, mely utóbbi összege lényegesen nagyobb a bázispénz összegénél. Legyen itt ez az aggregátum

az M3, és legyen ennek összege négyszer akkora, mint a bázispénzé. Így az M3 összegét itt 4000 értékegységnek vesszük. Ha a kötelező tartalékráta 12 százalékos, a kötelező tartalékok nagysága  $4000 \times 0,12 = 480$  értékegység. Ha ezek után a jegybank 15 százalékos kamatot fizet az üzleti bankoknak, az így kifizetett kamat 72 értékegység, ami a példa szerint eddig számított összes seigniorage 28,8 százaléka, és a kamat formájában eddig számított seigniorage 65 százaléka [ $(72:110) \times 100 = 65$  százalék]. Vagyis a kötelező tartalékok után fizetendő kamat változtatja a seigniorage összegét. Így az összes seigniorage  $250 - 72 = 178$  értékegység, a kamatformában realizálódó pedig  $110 - 72 = 38$  értékegység lesz.

Kimondhatjuk: minél nagyobb összegű monetáris aggregátum alapján állapítják meg a kötelező tartalékokat, és minél nagyobb a kötelező tartalékráta,<sup>9</sup> valamint a tartalékok után fizetendő kamatláb, a seigniorage nagysága annál jelentősebben módosulhat lefelé.<sup>10</sup> Ha pedig a kamatformában jelentkező seigniorage hányada az összesen belül mérsékelt arányú (mert nagyarányú a költségvetés jegybanki hitelfelvétele, továbbá a jegybanki devizavásárlás szerepe a bázispénz teremtésében, és ugyanakkor az inflációs ráta magas), az is előfordulhat, hogy a kamatjövedelemként jelentkező seigniorage – a kötelező tartalékok után fizetendő kamat levonása után – végül is nagyon kicsiny összegű lesz, vagy hogy ez ilyen formában esetleg nem is realizálódik. Ennek a problémának Magyarországon megvan az aktualitása.

*Harmadszor:* előfordulhat, hogy a jegybank a folyó fizetési plusz alapmérleg jelentős aktívuma miatt igen nagy összegben kénytelen devizát vásárolni, ezzel gyorsan nő a bázispénz jegybanki devizavásárláson alapuló komponense. Ez nem jelenti azt, hogy a bázispénz összege végül is ilyen összeggel megnőne, és vele együtt növekedne a seigniorage is. A jegybank az így forgalomba kerülő bázispénzt sterilizálhatja például állampapírok eladásával, saját kamatozó értékpapír kiadásával vagy passzív repóval. Ekkor a bázispénz összege csökken, az nem lesz nagyobb a szükségesnél, és csak a forgalomban maradó bázispénz hoz az államnak seigniorage-jövedelmet.

Példánkat folytatva, tegyük fel, hogy a jegybank nem 200, hanem 300 értékegység devizát vásárol, mert ezt a fizetési mérleg alakulása szükségessé teszi. Az így kikerülő 300 értékegység bázispénzből a jegybank 100-at sterilizál, mondjuk, úgy, hogy elad 100 értékegység saját kamatozó kötelezvényt. A 300 értékegység deviza külföldi befektetése hoz 15 értékegység kamatot, és 60 értékegység az a jövedelem, ami abból adódik, hogy a bázispénz reálértéke az infláció miatt elmarad a vásárolt deviza reálértéke mögött. Ez eddig 25 értékegység realizálódó seigniorage-többlet, mert a 300 értékegység deviza az előző példában szereplő 200 értékegységgel szemben nem 50, hanem 75 egység seigniorage-t hoz. Ezt a 25 értékegység többletet egyenlíti ki a sterilizáció során kibocsátott jegybanki kötelezvény után fizetett 25 értékegység kamat. Vagyis a forgalomban lévő bázispénz most is 1000 értékegység, de ebből most az üzleti bankok hitelfelvétele 400 egységet, a jegybank devizavásárlása 300 egységet, az állam hitelfelvétele csak 300 egységet hozott létre, mert a korábbi 400 értékegységből 100 értékegységet kivont a

<sup>9</sup> A bankoknak a kötelező tartalékon felül szabad tartalékuk is lehet a jegybanknál, ezzel azonban itt nem foglalkozunk.

<sup>10</sup> A problémát azonban bonyolítja, hogy a kötelező tartalék képzése a bankok számára hátrányos, mert emiatt kevesebb hitelt nyújthatnak adott összegű bázispénz esetén. Minél nagyobb a kötelező tartalékráta, annál nagyobb lehet az ebből származó hátrány. Ezért a bankok – ha nagy a kötelező tartalékráta – nagyobb hitelkamatláb elérésére törekcsenek, ami felfelé nyomja a kamatlábak átlagos színvonalát. De éppen ezért a jegybank által kamat formájában realizált seigniorage is magasabb lehet. A végeredmény azon múlik, hogy a kötelező tartalékok után a jegybank által fizetett kamat hogyan aránylik ahhoz a kamattöbbletthez, ami a jegybanknak jut az esetlegesen magasabb kamatlábszínvonal miatt. Biztosra vehető, hogy a jegybank által a kötelező tartalék után fizetett kamat összege a magasabb, ezért ha a kötelező tartalékráta nő, az a seigniorage – és főként a kamat formájában realizált seigniorage – csökkenésére vezet adott összegű bázispénz esetén.

forgalomból a kamatozó jegybanki kötelezvény kibocsátása. (Ugyancsak 300 értékegység volna a bázispénznek az állami hitelfelvételre visszavezethető része, ha a jegybank 100 egység állami értékpapír eladásával sterilizált volna.)

Az összes realizált seigniorage így 100 értékegység kamat az üzleti bankoktól, 15 egység kamat a külföldi befektetésből, 60 értékegység seigniorage abból következőleg, hogy a bázispénz reálértéke erodálódik a vásárolt deviza reálértékéhez képest, 80 értékegység az állami költségvetés jegybankkal szembeni tartozásának reálérték szerinti erodálásából származik (mert a költségvetés a jegybanknak 400 értékegységgel tartozik), 20 értékegység jövedelem pedig úgy keletkezik, hogy a költségvetés ingyen kap hitelt a jegybanktól (akár fizet neki kamatot, akár nem).

Ez összesen  $100 + 15 + 60 + 80 + 20 = 275$  értékegység. A jegybank viszont a saját kötelezvénye után 25 egység kamatot fizet, ami  $275 - 25 = 250$  értékegység. A seigniorage összértéke – eltekintve a kötelező tartalékok után fizetendő kamattól – változatlan. Megváltozott azonban a bázispénzállomány és a realizált seigniorage deviza- és forintkomponense, mert a forintkomponens mindkettőben esett. Ugyanakkor a ténylegesen realizált nettó kamatjövedelem is esett, mert az a korábbi példában  $100 + 10 = 110$ , az utóbbi példában, ahol a bázispénz devizakomponense nagyobb, a nettó tényleges kamatjövedelem  $100 + 15 - 25 = 90$ . Vagyis a fizetési mérleg egyenlegének változása, illetve az országok közötti tőkeáramlás következtében megváltozhat a bázispénz forint- és devizakomponense. (Vagyis hogy a bázispénzállományban milyen szerepet játszik a pénzintézetek és az állami költségvetés belső jegybanki hitelfelvele, továbbá a jegybank devizavásárlása.) Ugyanez okból változik a seigniorage realizálódásában a nettó kamatjövedelem jelentősége. Ennek a kérdésnek is van aktualitása Magyarországon.

*Negyedszer:* nem vitatható, hogy a jegybanki devizavásárláson alapuló seigniorage ugyanúgy jövedelmet jelent az állam számára, mint az, amelyik a költségvetési vagy az üzleti banki hitelfelvétellel együtt megszülető bázispénz alapján realizálódik. Problémát okoz azonban az, hogy ha az infláció miatt a hazai valutát leértékelik, a jegybanki devizavásárláson alapuló seigniorage csak részben jelenhet meg kamatjövedelemként, és folyhat be ilyen formában az állami költségvetésbe. (A számpéldában – amikor a jegybank valutavásárlása 200 értékegység volt – az 50 seigniorage-jövedelemből csupán 10 egység.) A maradék seigniorage-rész azon alapul, hogy az infláció és a leértékelés miatt a devizáért kibocsátott bázispénz reálértéke elmarad a vásárolt deviza reálértéke mögött. A jegybank könyvelésében ez nyereségként jelentkezik azért, mert a vásárolt deviza folyó forint ára a hazai pénz leértékelése miatt nő, míg a devizáért adott bázispénz összege, ami a jegybank passzívája, változatlan marad. Az értékkülönbséget nyereségként számolható el. Ha ezt a jegybank befizetné az állami költségvetésbe, kénytelen volna ezzel együtt a forgalomba pumpált bázispénz összegét újból megnövelni.<sup>11</sup> (Mert nem valós pénzbevételből fizetné be az így regisztrált nyereséget.) De eddig is az a gond, hogy infláció van, éppen ezért kellett a hazai pénzt leértékelni. Ezért jelentkezett a vásárolt deviza értékösszege és az érte adott bázispénz összege közti különbségként nyereség a jegybank könyvelésében. Ha ezt a jegybank az állami költségvetésbe befizetné, a költségvetés feltehetően elköltené.

Ezért az így képződő nyereséget nem helyes az állami költségvetésbe befizetni, ahelyett vagy a jegybank tartaléktőkéjét kell növelni vele (ha egyébként szükség van a tartaléktőke növelésére), vagy az állami költségvetéssel szemben mint tartozást kell elismer-

<sup>11</sup> Az, hogy ilyen alapon a pénzkínálat nem növelhető meg, a szakirodalomban különböző formákban kap hangsúlyt. „Leértékeléskor a devizában számított nettó külföldi tartozás állománya nem változik, csak annak forintértéke, így pénz sem kerülhet a rendszerbe. Éppen ezért, amikor a nettó devizabeáramlást és annak monetáris bázisra gyakorolt hatását akarjuk elemezni, a nettó devizaeszköz-állomány változásából ki kell szűrniünk az árfolyam nettó devizaadósságra gyakorolt hatását” (Barabás-Hamecz [1997] 655–656. o.).

ni.<sup>12</sup> Így a változás végül is akként jelentkezik, ami: növekszik az állami vagyon, hiszen nő a konszolidált államháztartás aktíváinak összege, tulajdonképpen annak alapján, hogy a bázispénz reálértéke erodálódik, és így az állam ingyen jut devizához. (Ez lényegében ugyanolyan természetű eljárás, mint amit 1996 végéig alkalmaztak azzal kapcsolatban, hogy a jegybank korábban hitelt vett fel devizában az állami költségvetés számára. Az állam nem fizetett a jegybanknak a forint leértékelését is figyelembe vevő kamatot, de azt tartozásként elismerte a jegybankkal szemben.) Eszerint az inflációs seigniorage, ha az a jegybanki devizavásárláson alapul, nem a folyó költségvetésben, hanem „vonat alatt”, a *stock* nagyságok között jelenik meg.

**Ötödösör:** a seigniorage a konszolidált államháztartás jövedelme. Ha közvetlenül a jegybankhoz kerül is, a jegybank végül átengedi az állami költségvetésnek. Nem javítja azonban feltétlenül az állami költségvetés egyenlegét. Ha a jegybankpénzhitelt az üzleti bankok vették fel, az általuk fizetett kamat – amelyet a jegybank továbbít a költségvetésnek – javítja mind a költségvetés elsődleges, mind az operacionális, mind a teljes egyenlegét. Ekkor az egyenlegjavulás egyben realizált kamatjövedelmet tükröz.

Ha az állami költségvetés volt a hitelfelvevő, akkor a teljes egyenleg nem változik, akár fizet a költségvetés kamatot a jegybanknak, akár nem. A jegybank ugyanis a kapott kamatot visszafizeti a költségvetésnek. Az elsődleges és az operacionális egyenleg viszont javul, mert az elsődleges egyenleget nem érinti az állami költségvetés kamatfizetése, az operacionális egyenleget pedig az inflációs kamatfizetése. A fizetett kamat visszaramotatása viszont a bevételi oldalon szerepel, mint a jegybank nyereségbefizetése.

Javul tehát az elsődleges egyenleg és kisebb mértékben az operacionális egyenleg. Ez azonban nem bizonyítja, hogy így az államháztartás kamatjövedelemként realizál seigniorage-t. Ez csak akkor volna igaz, ha az állami költségvetés pénzügyi aktíváinak összege ilyenkor is nőne új hitel felvétele nélkül. De mert ez nincs így, seigniorage csak azért realizálódhat, mert a költségvetés jegybankkal szembeni tartozásának reálértéke az infláció miatt csökken, és mert a költségvetés kamat nélkül juthat hitelhez. (Vagyis a tartozása értékcsökkenésén kívül pozitív reálkamatot is megtakarít.)

Ha pedig a jegybank valutavásárlásán alapul a realizált seigniorage, akkor, eltekintve a külföldről ténylegesen befolyó és az állami költségvetésnek átengedett kamatjövedelemtől, és csupán a nominális leértékelés hatásával kalkulálva (vagyis csak azt figyelembe véve, hogy a vásárolt deviza reálértéke mögött elmarad az érte kifizetett bázispénz reálértéke), azt mondhatjuk: nem változik sem az állami költségvetés teljes, sem elsődleges és operacionális egyenlege. A seigniorage ilyenkor eleve a *stock* nagyságok változásában jelentkezik úgy, hogy a vagyon reálértéke megnő a tartozások reálértékéhez képest. Ebben az esetben eleve nem lehet szó kamatról, hiszen a leértékeléssel együtt jelentkező jövedelem nem kamat. És ennek a seigniorage-résznek a nagysága és részesedése igen nagy, sőt meghatározó lehet akkor, ha a leértékelés a hazai inflációs rátának a külföldihez képest nagy többlete miatt nagyarányú, és ha a jegybank nagy összegben

<sup>12</sup> Hasonló gond akkor is felmerül, ha a külső és a belső infláció megegyezik, és így a külföldről jövő kamatbevétel megegyezik a jegybanki devizavásárláson alapuló seigniorage-zsal. Ekkor úgy kell eljárni, mint a külföldről származó minden tényleges jegybanki bevétel (jövedelem) esetében: a képződő nyereséget forintban be kell fizetni az állami költségvetésbe. Ha emiatt a pénzkínálat túl gyorsan nőne, azt kivendődő, sterilizációt kell végrehajtani. Ha azonban az történik, hogy a vásárolt deviza reálértékéhez képest csökken a már kipumpált bázispénz reálértéke, nem érdemes a különbözet reálértékének megfelelő elkönnyvelt banki nyereséget először a költségvetésbe befizetni, ezzel együtt a pénzkínálatot növelni, majd sterilizálni. Ez költséges és felesleges művelet. Egyszerűbb e különbséget az állami költségvetéssel szemben mint tartozás-növekményt jóváírni. (Ha ezt egyébként a jegybank költségvetéssel szemben devizaalapon már meglévő követelésének épp a leértékelés miatt bekövetkező növekedése nem egyenlíti ki.) A seigniorage realizálódása így is nyilvánvaló.



vásárolt devizát. Magyarországon 1996-ban éppen ez volt az évi realizált seigniorage meghatározó része.

Mindent összevetve: az államháztartás (állami költségvetés) egyik egyenlege sem reagál jól az évi seigniorage nagyságára és változására. Erre többször utaltunk az államháztartás teljes egyenlegével kapcsolatban. Az elsődleges és operacionális egyenlegről is elmondhatjuk ugyanezt: ezek nem javulnak, vagy értékük nem kedvezőbb, ha az államháztartás nem fizet kamatot a jegybanknak. Mégis van – inflációs – seigniorage, ha az állam jegybanki tartozásának reálértéke csökken. A jegybanki valutavásárlással és a hazai valuta leértékelésével összefüggő seigniorage pedig teljesen érintetlenül hagyhatja az államháztartás akármelyik egyenlegét! Vagyis a seigniorage realizálódása csak úgy érthető meg, ha tudomásul vesszük: 1. nemcsak az államháztartás folyó bevételeire és kiadásaira, hanem a stock-nagyságokban bekövetkezett változásokra is ügyelni kell; 2. nemcsak kamat formában jut az államháztartás seigniorage-jövedelemhez, sőt gyakran nem is a kamattjövdelem-forma a meghatározó.

Itt kell azt is megjegyezni, hogy a jegybank nyereségbefizetése az állami költségvetés elsődleges egyenlegét befolyásolja, az az elsődleges költségvetésben szerepel. A jegybank nyereségbefizetésének forrása azonban lehet az állami költségvetés által a jegybanknak fizetett kamat, amit a költségvetés a jegybanktól felvett hitellel is finanszírozhat. Ekkor a jegybank nem a magánszekortól elvont jövedelmet fizet be a költségvetésbe. Ha emiatt javul a költségvetés elsődleges egyenlege, annak nincs keresletkorlátozó hatása. A jegybanki nyereségbefizetéstől függően javuló elsődleges egyenleg tehát nem feltétlenül restriktív, az emiatt romló egyenleg pedig nem feltétlenül expanzív hatású. Ha a jegybanki nyereségbefizetésnek jórészt az államháztartás kamattfizetése a forrása, ennek pedig az állam jegybanki hitelfelvétele (vagy a jegybank által közvetve finanszírozott hitelfelvétele), nagyon is vitatható, helyes-e a jegybanki nyereségbefizetést az elsődleges költségvetésben szerepeltetni.

*Hatodszor:* mindig úgy fogalmaztunk: a jegybank a hozzá befolyó seigniorage-t befizeti az állami költségvetésbe. Ez szó szerint azt jelenti: ennyi befizetést ténylegesen teljesít. Csak az egyszerű tárgyalás kedvéért fogalmaztunk így, hiszen a tényleges befizetés egészen más összegű lehet. A jegybank korábban nagy összegben vett fel hitelt az állam számára. Az állam azonban nem fizetett a jegybanknak mindig annyi kamatot az így felvett hitelért, mint amennyit a jegybank a külföldi hitelezőnek fizetett. Ezért a jegybank nem is tudott akkora összeget befizetni az állami költségvetésbe, mint amekkora a hozzá befolyó seigniorage-jövedelem. Ez a probléma azonban nem érinti a seigniorage tényleges nagyságát! Az így is annyi, amennyi: a jegybankba befolyó seigniorage nélkül a jegybank tényleges költségvetési befizetése még kisebb összegű lett volna, vagy nélküle a költségvetésnek nagyobb összegű támogatást kellett volna fizetnie a jegybank számára.

#### *A jegybank nyeresége és költségei, valamint a realizált seigniorage nagysága*

Végig hangsúlyoztuk: a seigniorage a jegybank pénzteremtő tevékenységéhez kapcsolódik. Ebből azonban nem következik, hogy a jegybank nyeresége feltétlenül jól tükrözi a seigniorage nagyságát.

Ha a realizált seigniorage teljes egészében fiskális, akkor maradéktalanul jelentkezik a jegybank nyereségként. Hasonló a helyzet, ha a fiskális seigniorage mellett létezik jegybanki valutavásárláson alapuló seigniorage. Az utóbbi esetben a jegybank nyeresége nemcsak a kereskedelmi bankok kamattfizetésére vezethető vissza, hanem a vásárolt deviza külföldi befektetéséből eredő kamatra is, továbbá arra – ha a belső infláció nagyobb, mint a külső, és ha ehhez igazodóan a hazai valutát leértékeli –, hogy a vásárolt deviza

ellenében teremtett jegybankpénz reálértéke elmarad a vásárolt deviza reálértéke mögött. Ezekben az esetekben a jegybank által így kimutatott nyereség megegyezik az állam seigniorage-jövedelmével.

Komplikáltabb a kép, ha az előbbi kettő mellett létezik monetáris seigniorage is. Ilyenkor az állami költségvetés a jegybanktól felvett hitel után vagy fizet piaci kamatot, vagy nem. Ha fizet, a jegybanknál kimutatott nyereség most is akkora lehet, mint az állam által ténylegesen realizált seigniorage. Tudjuk azonban, hogy a monetáris seigniorage nem a jegybank által fizetett kamatként realizálódik, hiszen a kamatot maga az állami költségvetés fizette a jegybanknak. Ezért azt mondhatjuk: ilyenkor a jegybank nyeresége pontosan *tükrözi* az állam által realizált seigniorage nagyságát, de az utóbbi nem mint kamat, hanem mint a jegybankkal szembeni tartozás reálértékének csökkenése növeli az állam jövedelmét. Ha pedig az állami költségvetés vagy egyáltalán nem fizet kamatot, vagy nem piaci kamatot fizet, a jegybank kimutatott nyeresége *nem is tükrözi jól* a realizált seigniorage nagyságát (jóval kisebb összegűként jelentkezik). A jegybankkal szembeni költségvetési tartozás reálértékének csökkenése ugyanis teljesen független attól, hogy mekkora az állami költségvetés által felvett jegybanki hitel kamatlába, és fizet-e a költségvetés kamatot a jegybanknak.

A jegybanknak a bázispénzteremtéssel és a pénzkínálat szabályozásával kapcsolatosan vannak költségei. Ezek részben a pénznyomással, a pénzkínálat szabályozásával és a jegybank üzemeltetésével kapcsolatos költségek, részben a kötelező tartalékok után fizetett kamatot foglalják magukban. Ezek mind a jegybanki nyereséget, mind a seigniorage nagyságát csökkentik, vagyis nem okoznak eltérést a jegybanki nyereség és a seigniorage között.

Vannak (lehetnek) azonban a jegybanknak olyan ügyletei is, amelyek a jegybanki eredményt befolyásolják ugyan, de a seigniorage nagyságát nem. Az előző alfejezetben rámutattunk: a jegybank saját nevében hitelt vehet fel külföldön az állami költségvetés számára. Ezért a jegybank külföldön piaci kamatot fizet, de nem biztos, hogy az állami költségvetéstől e kiadást teljesen kiegyenlítő kamatot kap. Ha ez így van, csökken a jegybank kimutatott nyeresége, de nem csökken a seigniorage nagysága. Ugyanis a bázispénz alapján realizálódó kamatjövedelem, továbbá a jegybankpénzhitel felvételével kapcsolatos, jegybankkal szembeni költségvetési tartozás értékcsökkenése független attól, hogy a külső hitelfelvétel után a költségvetés mekkora kamatot fizet a jegybanknak. Ha az így felvett hitel nagy összegű (mint Magyarországon), és ezért a költségvetés a jegybanknak átlagosan a piaci kamathoz jóval kisebb kamatot fizet (mint ahogy ez nálunk történt 1996 végéig), akkor lehet, hogy a jegybank nyeresége és nyereségbefizetése, valamint a seigniorage még köszönőviszonyban sincsenek egymással. Egyéb, itt nem említett okok miatt is eltérhet a jegybank nyeresége a seigniorage nagyságától annak ellenére, hogy csak a jegybank teremthet bázispénzt, és a seigniorage mindig a bázispénzhez kapcsolódó jövedelem. Magyarországon a seigniorage összege 1996-ban mintegy 150 milliárd forintba tehető, a jegybank adózás előtti nyeresége viszont csak 2,4 milliárd forint volt annak ellenére, hogy a jegybank 1996 decemberében 58,1 milliárd forintos költségvetési támogatásban részesült. A seigniorage nagysága tehát nem állapítható meg a kimutatott jegybanki nyereségre való egyszerű rátekintés alapján.

### Infláció és költségvetési egyensúly

Azt mondtuk: az infláció döntően két tényezőről keresztül képes alakítani az állami költségvetés egyenlegét: a seigniorage-ra gyakorolt hatásán és az állami költségvetés kamatterhére gyakorolt hatásán keresztül. Az egyenleg infláció miatt bekövetkező változásának összege nagyrészt attól függ, hogy az állami költségvetés egyenlegét befolyásoló

seigniorage vagy az állami költségvetés kamatterhei változnak-e erőteljesebben az infláció következtében. Ez a megállapítás értelemszerűen igaz mind az inflációra, mind a dezinflációra nézve. E szerint akkor, ha az infláció növeli az állami költségvetés hiányát azért, mert miatta a költségvetés kamatterhei gyorsabban nőnek, mint a költségvetés egyenlegét ténylegesen javító seigniorage, akkor a dezinflációnak – *ceteris paribus* – javítania kell az állami költségvetés egyenlegét.

Már a bevezető megjegyzések között leszögeztük: az állami költségvetés egyenlege az inflációs ráta változásától függően nem az összes, az állami költségvetésből fedezett kamatkiadás nagyságától függően változik. Az államnak vannak – akár közvetlenül, akár a jegybankon keresztül – külső tartozásai, ebből következően külföldi kamatfizetési kötelezettségei. Ha az inflációs ráta esik, emiatt a kamatfizetésnek külföldre nem kell csökkennie. Forintban kifejezve a fizetett kamat maradhat változatlan, sőt nőhet is, ha a leértékelés üteme csökken ugyan, de maga a leértékelés folytatódik. Az állam kamatot fizet a jegybanknak a vele szemben fennálló tartozásai után is. Ha ezek a kamatok rugalmasan igazodnak az inflációs ráta változásához, vagyis ha az inflációs ráta esése esetén az állam által vállalt nominális kamatlábak gyorsan csökkennek, akkor gyorsan eshet ugyan az állami költségvetés által a jegybanknak fizetett kamatok nominális nagysága, de ekkor – megint *ceteris paribus* – a jegybank költségvetési befizetései is esnek, még hozzá ugyanolyan mértékben, mint a költségvetés által neki fizetett kamatok összege. Az állami költségvetés egyenlege ezért ilyen okból sem változhat. De a költségvetés egyenlege változik akkor, ha az inflációs ráta változása miatt nőnek vagy csökkennek az állam által a jegybankon kívüli belső tartozás után fizetett kamatok. Ezek ugyanis függnak a belső inflációs rátától, továbbá – mert nem a jegybanknak teljesített kamatfizetésről van szó – nem áramlanak vissza az államháztartásba.

Az eredmény tehát attól függ, hogy az inflációs ráta változása miatt az állami költségvetésbe ténylegesen befolyó seigniorage összege változik-e jobban, vagy az állami költségvetés által a jegybankon kívülrre teljesített belső kamatfizetés összege. Láttuk, hogy ha az inflációs ráta csökken, arra csak a pénzintézetektől származó kamatbevétel reagálhat rugalmasan (a kamatbevétel ekkor gyorsan eshet), a külföldről származó kamat viszont emiatt nem esik, hiszen az a devizában elért kamat nagyságától, nem pedig a hazai kamatlábtól függ. (Ez a kamatbevétel forintban kifejezve adott külső adósság és adott külső kamatláb mellett csak akkor esne, ha a forintot a külföldi valutákkal szemben nominálisan felértékelnék.) Ezért ha fel akarjuk mérni a dezinfláció hatását az állami költségvetés és vele együtt az államháztartás egyenlegében, akkor azt kell megnézni, hogy az inflációs ráta csökkenése miatt milyen megtakarítás várható az állami költségvetés nettó kamatterheiben (ezt az állami költségvetés jegybankon kívüli belső adóssága kamatterhének várható változásán keresztül mérhetjük fel), és milyen erőteljes visszaesés következhet be a költségvetés bevételi oldalán megjelenő seigniorage-ban. (Azzal a seigniorage-résszel tehát itt nem számolunk, ami a stock-nagyságok változásaként jelenik meg.)

Az államháztartás jegybankon kívüli belső adósságának összege 1996 végén 1794 milliárd forint volt. Ennek nagyrészt piaci a kamatozása. A pontos számbavétel azt kívánná, hogy e belső adósság átlagos kamatlábából induljunk ki. Célunk azonban az inflációs rátában és a hozzá igazodó nominális kamatlábban bekövetkező változás hatásának megközelítő felmérése. Arra vagyunk kíváncsiak, hogy bizonyos százaléku infláció és kamatlábcsökkenés mekkora megtakarítást tesz lehetővé. Ha az államkötvények 1996. végi átlagkamatát vesszük – ez 20,5 százalékos volt –, és ilyen alapon 20 százalékos kamatlábbal számolunk, az 1794 milliárd forint jegybankon kívüli belső államadósság kamata kereken 360 milliárd forint. Ha e belső adósság átlagos kamatlába az inflációs ráta csökkenése alapján 20-ról 10 százalékra csökkenne, a kamat csak 180 milliárd forint lenne. A különbség 180 milliárd forint, és ennek az összegnek van döntő jelentősége. Ez ugyanis

azt fejezi ki, hogy az inflációs ráta és vele együtt a nominális kamatláb csökkenése adott összegű jegybankon kívüli belső adósság alapján mekkora kamatlábcsökkenést vonna maga után. A csökkenés így 10 százalékos kamatlábcsökkenés esetén nominálisan 180 milliárd forint, 1 százalékos kamatlábcsökkenés 18 milliárd forint kamatmegtakarítást hozhatna. (Ha a jegybankon kívüli belső adósság összege változatlan maradna.)

Az így elérhető kamatteher-csökkenéssel kell szembeállítani az inflációs seigniorage azon részének esését, ami a bevételt szorítja lejjebb. Noha az inflációs seigniorage valóban egyenlő a bázispénz és az inflációs ráta szorzatával, a seigniorage már bemutatott részletes elemzése alapján azonnal belátható: nem igaz, hogy az inflációs ráta 1 százalékos csökkenése az állami költségvetés seigniorage-bevételeiben a bázispénzállomány 1 százalékaival egyenlő kiesést okoz. A kiesés meglepően kevés, sőt az is kétséges, hogy számolni kell-e egyáltalán bevételkieséssel!

Az átlagos bázispénzállomány 1996-ban 760,8 milliárd forint volt, az év végi állomány 779,8 milliárd forint. Hiba volna arra következtetni, hogy az inflációs ráta és a nominális kamatláb 10 százalékpontos csökkenése a maga részéről kerekén 78 milliárd, 1 százalékos csökkenése 7,8 milliárd forint bevételkiesésre, illetve egyenlegromlásra vezetne. Még ha ez igaz volna is, akkor is jóval kisebb volna a bevételkiesés, mint a jegybankon kívüli belső adósságot terhelő kamatok csökkenéséből eredő megtakarítás, hiszen a bázispénz összege a felét sem éri el a jegybankon kívüli belső államadósságnak. A valóságos helyzet azonban jóval kedvezőbb, amiről meggyőződhetünk, ha közelebbről megvizsgáljuk a seigniorage-ból eredő tényleges költségvetési bevétel alakulását.

Mivel inflációtól függő tényleges nettó bevételként szereplő seigniorage-jövedelemre a költségvetés csakis akkor számíthat, ha a bázispénzt a kereskedelmi bankok jegybanki hitelfelvétele hozta létre, azt kell megnézni, mennyi a jegybanknak teljesített pénzügyi kamatfizetés. Ennek összege 1996-ban 45,8 milliárd forint volt. Az összeg messze kisebb, mint a bázispénz 1996. évi átlagos nagyságának – mondjuk – 20 százaléka, ami  $760,8 \times 0,2 = 152,16$  milliárd forint lenne. Vagyis mindjárt szembekerülünk azzal a ténnyel, hogy a bázispénz állománya nemcsak a pénzügyintézeteknek a jegybanktól való hitelfelvételére vezethető vissza. Ezért ha az inflációs ráta 10 százalékponttal esik, és a nominális kamatláb igazodik hozzá, a jegybank kamatbevétele – ha a nominális kamatláb korábban 20 százalékos volt – nem a 152,16 milliárd forint felére, hanem csak a 45,8 milliárd forint felére esik. Így a kamatveszteség csupán  $45,8 : 2 = 22,9$  milliárd forint. (A pénzügyintézeteknek nyújtott jegybanki hitelek átlagkamatlába valójában 19,52 százalék volt 1996-ban.)

A seigniorage összegét csökkenteni kell a kötelező tartalékok után a jegybank által fizetett kamattal. Ettől itt nem szabad eltekinteni, mert nálunk a kötelező tartalékok után a jegybank által fizetett kamat aránya a jegybanknak fizetett kamatok összegéhez képest rendkívül nagy. Ennek három fő oka van. 1. Magyarországon a kötelező tartalékrata nemzetközi mércével mérve igen magas, a nominális tartalékrata 1996 júniusában például 12 százalék volt. 2. Nemzetközi mércével mérve nagyon magas a kötelező tartalékok után fizetett kamatláb nagysága is. 1996-ban a kötelező betétek után fizetett átlag kamatláb 16,39 százalékos volt. 3. A kötelező tartalékok összege adott tartalékrata esetén természetesen nem attól függ, hogy mekkora az üzleti bankoknak a jegybankkal szembeni tartozásállománya. A tartalékolás nálunk lényegében az M3 pénzzaggregátumhoz van kapcsolva.

A kötelező tartalékok nagysága annál nagyobb a pénzügyintézetek által igénybe vett jegybanki hitelekhez képest, minél nagyobb szerepet játszott a bázispénz teremtésében az állami költségvetés jegybanki hitelfelvétele és a jegybank valutavásárlása. Mivel Magyarországon 1996-ban különösen az utóbbi tétel súlya igen nagy volt, természetes következmény, hogy míg a kötelező tartalékok átlagállománya 1996-ban 278,5 milliárd forint

volt, a pénzintézetek jegybanktól felvett hitelállománya ugyancsak évi átlagban 234,6 milliárd forintot tett ki. Nagyobb volt tehát a kötelező tartalékok összege, mint a jegybanktól felvett pénzintézeti hitelek átlagállománya. Ennek következtében annak ellenére, hogy a kötelező tartalékok átlagos kamatlába elmaradt a pénzintézetek által a jegybanknak fizetett átlagos kamatlábtól, a jegybank által a kötelező tartalékok után a pénzintézeteknek fizetett kamat (45,7 milliárd forint) szinte hajszálpontosan egyenlő volt azzal a kamattal, amit a jegybank a pénzintézeteknek nyújtott hitel után kapott (45,8 milliárd forint). Ez azt jelenti, hogy 1996-ban az állami költségvetés nem juthatott seigniorage-jövedelemhez annak klasszikus formájában, vagyis a pénzintézetektől származó és a jegybankon keresztül futó nettó kamattjövedelemben – a mi szóhasználatunk szerint fiskális seigniorage-ban. Ez viszont azzal a következménnyel jár, hogy az inflációs ráta csökkenése az állami költségvetést nem foszthatja meg a tényleges, a költségvetés folyó bevételei között szereplő seigniorage-bevételtől. Amilyen összeggel csökken a pénzintézetek által a jegybanknak fizetett kamat, olyan összeggel csökkenhetnek a kötelező tartalékok után a jegybank által fizetett kamatok is. Az egyenleg ugyanaz maradhat. Ilyen címen a jegybanktól nem folyhat be később kevesebb jövedelem a dezinfláció miatt. Egy százalékpontos inflációcsökkenés esetén – ha ezt követik a nominális kamatlábak – az állami költségvetés 18 milliárd forintot takaríthat meg a jegybankon kívüli belső tartozásai után fizetett kamatokban.

Az inflációs ráta leszorítása tehát akkor okoz az állami költségvetés számára a seigniorage-jövedelemben tényleges, a költségvetés egyenlegében is jelentkező romlást, ha a jegybank forintkamatmérlege a pénzintézetekkel szemben aktív. Ez akkor a legvalószínűbb, ha csak a pénzintézetek vettek fel hitelt a jegybanktól, ha bázispénz nem keletkezett a jegybank értékpapír-vásárlása alapján, továbbá ha a jegybank devizavásárlásának a bázispénz teremtésében kicsi a súlya, és ha a kötelező tartalékolás mértéke csekély, vagy nincs kötelező tartalékolás. Ha a pénzintézetekkel szemben a jegybank forintkamatmérlege passzív, az inflációs ráta leszorítása az állami költségvetés egyenlegében ilyen elszámolásban nem romlást, hanem javulást okoz. (Mert a dezinfláció miatt jobban esnek a jegybank forintkamat-kiadásai, mint forintkamat-bevételei, és esetleg a költségvetésnek kevesebb támogatást kell fizetnie a jegybank számára.)

A jegybank forintkamatmérlege a pénzintézetekkel szemben 1996-ban passzív volt, mégpedig jelentős mértékben (kamatbevétel 45,8 milliárd forint, -kiadás 88,1 milliárd forint). A 42,3 milliárd forint negatív egyenleget a passzív repo után fizetett kamatok okozták. Ennek háttérében a jegybank valutapiaci intervenciója áll. A folyó fizetési plusz tökemérleg aktívuma miatt gyorsan nőtt a deviza beáramlása és ezzel együtt a jegybank valutavásárlása. Ez a bázispénz túl gyors növekedését okozta, ezért a jegybank jórészt a passzív repóval sterilizálást hajtott végre.<sup>13</sup> Noha a passzív repokamatláb 1996-ban csökkenő irányzatú volt, mindvégig meghaladta a 20 százalékos szintet. (Az 1 hónapos passzív repo kamatlába például az 1996. januári 26 százalékos szintről 1996 december végére 22,25 százalékra csökkent.) Könnyű belátni, hogy ha a sterilizálás hirtelen nagyarányúvá válik, és ez passzív repóval történik, a jegybank forintkamatmérlege gyorsan romlik. Ha ezt követően az inflációs ráta és a nominális kamatlábak gyorsan esnek, a jegybank

<sup>13</sup> A jegybank a fölös bázispénzmenyiséget igyekezett bevonnai a passzív repo alkalmazásával. A megvásárolt devizát a jegybank természetesen befektette külföldön, ezért devizában kamat jár. A sterilizálást teljesítő passzív repo kamata forintban nagyobb, mint a deviza befektetése útján szerzett kamat forintban, hiszen a belső inflációs ráta és a nominális kamatláb nálunk jóval nagyobb, mint a külső. Korábban bemutattuk, hogy ha a bázispénz mennyisége adott, a realizált seigniorage a jegybank gyorsan megnövekvő devizavásárlása ellenére nem nő meg, erről gondoskodik a passzív repóval végrehajtott sterilizálás. Az viszont igaz, hogy a jegybank forintkamatmérlege emiatt romlik, ezért lett az erőteljesen negatív egyenlegű 1996-ban. De éppen ezért az inflációs ráta esése a forintkamatmérleget és végül az állami költségvetés egyenlegét – egyéb feltételektől eltekintve – így is javítaná.

forintkamatmérlege javul, ami végül is javulást hoz az állami költségvetés egyenlegében. Egyéb feltételek adottak véve, az inflációs ráta 10 százalékpontos csökkenése miatt a jegybank forintkamatmérlege az 1996-os helyzetet alapul véve csaknem 20 milliárd forintot összeggel javulhatna.

Összegezve a számszerű áttekintést, megállapítható: az inflációs ráta leszorítása önmagában (egyéb tényezőket adottak véve) jelentősen javíthatná az államháztartás egyenlegét. Döntően azért, mert az állami költségvetés jegybankon kívüli tartozásai után fizetett kamatok összege esne, de azért is, mert a dezinfláció miatt a jegybank forintkamatmérlege nem romlana, hanem javulna. Ezt figyelembe véve, az inflációs ráta 10 százalékpontos csökkenése – egyéb tényezőket adottak véve és kedvező esetben – akár 200 milliárd forintot egyenlegjavulást is okozhatna. (180 milliárd forinttal csökkenhetne az állami költségvetés jegybankon kívüli belső kamatterhe, és az 1996-os adatok alapján csaknem 20 milliárd forinttal javulhatna a jegybank pénzintézetekkel szembeni forintkamatmérlege.)

Az igazság azonban az, hogy az eddig bemutatott kép túl szép: a valóságban nem remélhető ekkora egyenlegjavulás az inflációs ráta csökkenésétől. A következőket kell ugyanis figyelembe venni.

Fontos, hogy a jegybankon kívüli belső adósság kamatlábai milyen rugalmasan alkalmazkodnak az inflációhoz. Ha nagy a többéves lejáratú papírok aránya, és ezek kamatozása jelentős hányadban rögzített, más lesz a dezinfláció mennyiségi hatása az államháztartás egyenlegére, mint az eddig alapul vett modellben. Ha a jegybankon kívüli belső adósságnak csak a fele rugalmas kamatozású, és különösen, ha a fix kamatozású adósság átlagos lejáratára hosszabb egy évnél (nálunk az utóbbi években a fix kamatozású adósság aránya nagyjából 50 százalékos, és az átlagos lejáratú idő nő), a dezinfláció alapján bekövetkező egyenlegjavulás – egyéb tényezőket adottak véve – 200 milliárd forint helyett már csak 100 milliárd forint körüli érték lehet, és előfordulhat, hogy a költségvetés reálkamatterhe nem csökkenne, hanem – átmenetileg – még növekedne is.<sup>14</sup>

Igaz, később, a fix kamatozású papírok lejáratá után az egyenleg tovább javulhat, és a reálkamatterhe gyorsan eshet. Csökkenő inflációs ráta mellett az inflációnál lassabban mérséklődő nominális – és növekvő – reálkamatterhe komoly gondot okozhat. Ezt a kamatterhet a nominálisan lassabban növekvő állami bevételből nehezebb finanszírozni, vagy csak a nominális bevételhez képest relatíve nagyobb összegű hitelfelvétellel lehet fedezni. Ez határt szabhat az antiinflációs törekvéseknek; esetleg a kormányzat az inflációt csak olyan mértékben igyekszik visszafogni, amilyen mértékben kisebb a fix kamatozású később lejáratú papírok kamatlába a jelenlegi nominális kamatlábnál. Minél nagyobb a fix kamatozású adósság aránya, minél hosszabb ezen adósság lejáratú ideje, és minél kisebb mértékben marad le a később lejáratú adósság kamatozása a jelenlegi kamatozáshoz (kamatlábhöz) képest, annál óvatosabbá válhat az antiinflációs politika. Az idő múlásával azonban az inflációs ráta csökkentésének mindinkább az előnyei kerülnek előtérbe; az állami költségvetés kamatterhei végül is jelentősen csökkennek majd.

További gond, hogy a jegybankon kívüli belső adósság összege nem adott. Ha az állami költségvetés deficitese, és azt a költségvetés a belső pénz- és tőkepiacon hitelfelvétellel finanszírozza, a jegybankon kívüli belső adósság összege nő. E belső adósság növekménye 1995-ben 1994-hez képest 334 milliárd forint, 1996-ban 1995-höz képest 413 milliárd forint volt. És ennek az adósságnak az összege mindaddig növekszik, amíg az állami költségvetés deficitese marad, s ezt belső, jegybankon kívüli hitelfelvétellel finanszírozzák. (1997 januárjától kezdve az állami költségvetés nem is vehet fel hitelt a jegy-

<sup>14</sup> "A hitelszerződések esetén a nem indexelésből fakadnak a dezinfláció költségei. Az infláció csökkenése ugyanis megnöveli a nominálisan rögzített szerződések *ex post* reálkamatát... A kormányzatnál ... jelentős reálkamat-növekedéssel járhat a dezinfláció. Az elmúlt időszakban ugyanis egyre hosszabb lejáratú, rögzített kamatozású papírokkal finanszírozta magát a költségvetés" (*Csermely Ágnes* [1997] 33. o.).

banktól, igaz, hogy a hitelfelvételt a jegybank közvetve, a nyílt piaci műveletek keretében finanszírozhatja.) Az imént alkalmazott példát folytatva, most azt mondhatjuk: ha az inflációs ráta 10 százalékponttal csökken, akkor – feltéve, hogy az állam belső adósságának kamata rugalmasan alkalmazkodik az inflációhoz – az állami költségvetés kamatterhe akár 200 milliárd forinttal is eshet. Ha a jegybankon kívüli belső adósság kamatterheinek a fele rögzített, lehet, hogy a kamatterhe – kezdetben – csak 100 milliárd forinttal csökken. Ha most azt is figyelembe vesszük, hogy közben a jegybankon kívüli belső államadósság összege nő – legyen a növekmény 400 milliárd forint –, akkor ez utóbbi összeg kamatterhét is figyelembe kell venni. Ha a piaci kamatláb 20 százalékról 10-re esik, az új adósság kamatlába is 10 százalék, amely 400 milliárd adósságnövekmény mellett 40 milliárd forint pótlólagos kamatterhet jelent. Vagyis, ha egyébként a jegybankon kívüli belső adósság felének kamatlába rögzített, kezdetben a tényleges kamamegtakarítás a 10 százalékponttal csökkenő infláció mellett nem 200 milliárd forint, hanem csak  $100 - 40 = 60$  milliárd forint. Természetesen ha az inflációs ráta csökkenése 10 százalékpontnál kevesebb, a kamatmegtakarítás még mérsékeltebb.

Ráadásul egyéb tényezők miatt a kamatmegtakarítást nem feltétlenül kíséri javulás az állami költségvetés és főként az államháztartás egyenlegében. Fontos ügyelni a *ceteris paribus* klauzulára, vagyis arra, hogy a kamatmegtakarítás csak akkor vezet egyenlegjavuláshoz, ha az államháztartás egyéb tételei adottak. Ezek azonban nem adottak. A korábban bevezetett vámpótlék eltörlése például csökkenti az állami költségvetés bevételeit. Felduzzadhat az egyes gazdasági szektoroknak nyújtott költségvetési támogatás. Nőhet a hadsereg fenntartására fordított kiadás. A közalkalmazottak jelentősebb fizetésemelése elkerülhetetlen lehet. Nőhet a társadalombiztosítási alapok hiánya és így tovább. Mindezt könnyen előfordulhat, hogy az állami költségvetés és az államháztartás egyenlegének javulása – legalábbis átmenetileg – az inflációs ráta jelentős csökkenése ellenére sem javul.

Az azonban mindenképpen igaz, hogy nálunk a dezinfláció kedvező hatást gyakorol az állami költségvetés és az államháztartás egyenlegére. Enélkül az állami költségvetés kamatterhei sokkal nagyobbak volnának, és nagyobb lenne az államháztartási deficit nagysága és a GDP-hez viszonyított aránya is. Az államháztartási deficit csökkentése mind a belső gazdasági fejlődés szempontjából, mind pedig az Európai Unióhoz való csatlakozás előfeltételeit figyelembe véve fontos feladat. A deficit összegének csökkentése, még inkább a GDP-hez viszonyított arányának mérséklése a legkisebb áldozattal az inflációs ráta leszorításán át valósítható meg.

### Hivatkozások

- BARABÁS GYULA–HAMECZ ISTVÁN [1997]: Tőkeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség. Közgazdasági Szemle, 7-8. és 9. sz.
- CSERMELY ÁGNES [1977]: A radikálisabb inflációcsökkentés feltételei. Figyelő, 11. sz.
- DORNBUSCH, R.– FISCHER, S. [1987]: Macroeconomics. McGraw-Hill. International Editions, New York.
- ERDŐS TIBOR [1996]: A jegybank veszteségéről. Figyelő, 49. sz.
- FISCHER, S. [1982]: Seigniorage and the Case for National Money. Journal of Political Economy. Vol. 90. 285–313. o.
- FRIEDMAN, M. [1980]: Free to Choose. Penguin Books. New York.
- FRIEDMAN, M. [1971]: Government Revenue from Inflation. Journal of Political Economy, 846–856. o.
- GÁSPÁR PÁL [1997]: Hit, remény, infláció. Figyelő, 13. sz.

- GROS, D. [1989]: Seigniorage in the EC: The Implications of the EMS and Financial Market Integration. IMF Writing Paper. Brussel.
- KLEIN, M.–NEUMANN, M. J. M. [1990]: Seigniorage: What Is It and Who Gets It? Weltwirtschaftliches Archiv, 205–220. o.
- KUN JÁNOS [1995]: Seigniorage és az államadósság terhei. MNB füzetek, 3. sz.
- MAGYAR NEMZETI BANK: Éves jelentések: 1993, 1994, 1995, 1996.
- OBLATH GÁBOR–VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage és inflációs adó. I.– II. Közgazdasági Szemle, 10. sz., 825–847. o. és 11. sz., 939–974. o.
- PETE PÉTER [1994]: Makroökonómia, seigniorage, államadósság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- VINCZE JÁNOS [1994]: Megjegyzések a seigniorage fogalmához. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

# 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 5760 Ft

fél évre: 2880 Ft

\_\_\_\_\_ dátum

\_\_\_\_\_ aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány

1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Telefon/fax: 319-3165 vagy 319-3166

**Köszönjük megrendelését!**



## FALUSNÉ SZIKRA KATALIN

### Munkanélküliség és képzettség

#### A magasan fejlett országok tapasztalatai nyomán

---

A cikk a magasan fejlett országok tapasztalatait vizsgálva, megállapítja: a munkafeladatok felbontása, a szükséges tudás megosztása ma is folyik. Az új technológia ma sem igényel minden dolgozótól egyre nagyobb tudást. Különösen az információs technológia hatására az alacsony képzettségű munkaerő iránti kereslet nagyon megcsappant. A képzett dolgozók iránti igény azonban inkább csak relatíve, az alacsony képzettségűekhez képest nő. A magasabb képzettségűek védettsége a munkanélküliséggel szemben csak viszonylagos. A tanulók részaránya a tartósan munkanélküliek között növekszik. Nem ritka a túlképzettség, a munkahelyeknek a szükségesnél magasabb végzettségűekkel történő betöltése. A képzés körének szélesítése és színvonalának emelése önmagában nem megoldás.\*

---

A második világháborút követő expanziót, amely tulajdonképpen az 1970-es évek elejéig tartott, nagyon mérsékelt munkanélküliség jellemezte. Olyan magasan fejlett országok, mint Franciaország vagy az NSZK, munkaerő-behozatalra szorultak. Újonnan alkalmazott dolgozók közel 10 százaléka külföldről érkezett. Az azóta eltelt negyedévszázadban gyökeresen megváltozott a helyzet. A munkanélküliség már nem konjunkturális jelenség, hanem magas szinten állandósult, és az egyén számára is gyakran hosszan tartó vagy végleges. Különösen Európában súlyos a helyzet, ahol a munkahelyek létrehozása már az 1960-as évektől rendszeresen lemaradt a lakosság növekedésétől. Az átlagosan 11 százalékos munkanélküliség az EU-országokban nemcsak nagy gazdasági teher, hanem veszélyes politikai gyújtóanyag is.<sup>1</sup>

#### Műszaki színvonal és képzettség

Növeli vagy csökkenti a műszaki fejlődés a munkafeladatok végzéséhez szükséges képzettséget? Ekörül még ma is sok a vita. Nagyon különböző elméletek léteznek egymás mellett. Fő típusaik: *a dekválifikáció, a növekvő kvalifikáció és a polarizáció elmélete.*

1. *A dekválifikáció elmélete* szerint a tőkés üzemszervezés, amely darabokra tördeli az egyes munkafolyamatokat, és elválasztja az önálló szellemi munkát a végrehajtó tevékenységtől, ma is a termelőmunka végzéséhez szükséges képzettség csökkenését vonja maga után.

\* A cikk a T 20219 sz. OTKA-témához kapcsolódó kutatás alapján készült.

<sup>1</sup> Az 1960-as évek közepén Európában 65 százalék volt a munkaképes korúak foglalkoztatottságának a foka, az Egyesült Államokban pedig 63 százalék. Az 1990-es évek közepére ez az érték a 15 EU-tagországban 59 százalékra csökkent, míg az Egyesült Államokban 72 százalékra nőtt. (Schmid [1996] 630. o.)

2. A *növekvő kvalifikáció elmélete* szerint a gépesítés és az automatizálás a szakképzett munka terének a kiszélesedéséhez, a munkaerő átlagos képzettségi szintjének a növekedéséhez vezet.

3. A *polarizáció elmélete* szerint a gépesített termelésről az automatizált termelésre való áttéréssel valójában nem csökken és nem nő, hanem polarizálódik a munkafeladatok elvégzéséhez szükséges képzettség. Az egyik oldalon nagyon egyszerű, egyoldalú, különösebb képzettséget nem igénylő, míg a másikon bonyolult, magas képzettséget igénylő feladatok jönnek létre, miközben a közepes követelményeket támaztó tevékenységek tere szűkül.

Mindhárom elmélet napjainkban is végbemenő valóságos folyamatokat tükröz. A munkafeladatok felbontása, a szükséges tudás megosztása ma is folyik. Ez nem a taylorizmussal kezdődött, és nem is ért vele véget, a taylorizmus ma is élő irányzat. Az új technológia ma sem igényel minden munkástól egyre nagyobb szakmai tudást, intelligenciát. Számos esetben megállapítható a munkafeladat elvégzéséhez szükséges képzettség, szakmai tudás csökkenése (*deskilling effect*). A *dequalifikációs elméletnek* ma is van valóság alapja. A dequalifikáció folyamata azonban a múlt században és századunk első évtizedeiben volt markáns kísérője a nagyipari munkaszervezésnek, napjainkban már nem az. Főképp három körülmény hat a dequalifikáció ellen:

- állandóan új termékek és szolgáltatások előállítása,
- egyre bonyolultabb termékek és szolgáltatások előállítása,
- egyre bonyolultabb termelőberendezések és termelési eljárások alkalmazása (például a kézi összeszerelés helyett robotok), ami különösen a karbantartási munkákkal szembeni követelményeket növeli.

Mind a makro-, mind a mikroszintű adatok alátámasztják a *növekvő kvalifikáció elméletét*. A jelentős technológiai változások többségükben növelik a dolgozók szakmai ismereteivel, felelősségével és általában a szellemi tevékenységével szembeni követelményeket. A gyártmány- és a gyártásfejlesztés is rendszerint *csökkenti* a tanulatlan és a betanított munkások iránti, és *növeli* a technikusok és a mérnökök iránti igényt. Ez kétségtelenül olyan eltolódást jelent, amely a magasabb képzettségű dolgozói csoportoknak kedvez. Nyitva marad azonban az a kérdés, hogy eközben hogyan változik az egyes dolgozói csoportok munkájának a tartalma. Előfordul ugyanis, hogy például a technikusok egy részének munkafeladata egyszerűbbé válik, mint a szakmunkásoké volt azelőtt. (Senker [1994] 358. o.)

Egy technológiai megoldásnak a szükséges képzettségre gyakorolt hatása nem feltétlenül állandó, változhat az idők folyamán. Az esetek egy részében a magasán képzett munkások foglalkoztatásának a növekedése csak átmeneti, az új technológia bevezetésének, bejáratásának az idejére korlátozódik. (Matzner–Schettkat–Wagner [1990] 697. o.)

A magasabb képzettség iránti össz gazdasági igény növekedése nemcsak az egyes ágakon belüli növekedésnek a következménye, az ágazati struktúra eltolódása is ebben az irányban hat. Különösen gyorsan növekszik az új technika előállításában kulcs helyet elfoglaló, nagy arányban magas képzettségű munkaerőt foglalkoztató ágazatok súlya.

Egy új technológia bevezetésekor gyakran nem látható előre, hogy annak alapvető következménye a magasabb képzettségűek iránti igény vagy pedig a *polarizáció* lesz. Számos empirikus vizsgálat – így például egy sor új, németországi esettanulmány – számol be polarizációs jelenségekről. A betanított vagy szakmunkások specializált tevékenysége a technológiai változás hatására nemritkán egyrészt magas képzettséget igénylő szakfeladatra, másrészt szakképzettséget egyáltalán nem igénylő segédmunkás funkcióra bomlik. (IFO [1981] 206. o.)

Az irodai munkakörökre is érvényes az általános tendencia: a képzettséggel szemben támasztott követelmények jelentős növekedése, mégsem ritka, hogy a munkafeladat egy

részét a régebbinél lényegesen alacsonyabb képzettséggel is el lehet látni. A kereskedelemben sem kivételes a polarizáció. A brit kiskereskedelemnek a nyolcvanas évekre vonatkozó adatai az alkalmazottak fokozódó differenciálódására utalnak. Az új technikai berendezések részben igénytelen, szakképzettséget nem igénylő új munkahelyeket teremtettek, de még inkább növelték a már addig is képzettek szükséges képzettségét. (Penn [1995] 233. o.)

A különböző esettanulmányok tanúsága szerint az információs technológia befolyása a képzettségi szerkezetre a technológia műszaki jellemzőitől, a munkafeladat jellegétől és a menedzsment célkitűzéseitől függ. Ezek együttes hatásaként például a numerikus kontroll elterjedése az Egyesült Államok gépkereskedelmében nem gyakorolt érdemleges befolyást az ágazat általános képzettségi színvonalára. Előfordul bizonyos képességekkel szembeni követelmények csökkenése is. Így például az elektronikus képletapogató rendszer alkalmazásával zuhanásszerűen csökken a pénztárosok megfigyelőképességével szemben fennálló követelmény. Más tanulmányok a német feldolgozóiparban végbement dequalifikációról és képzettségi polarizációról tanúskodnak. A nagyszámú esettanulmány eredményeinek összegzése alapján a kutató mindenekelőtt a polarizációs tendenciák jövőbeli erősödését várja. (Howell [1995] 28. o.)

Napjainkban a műszaki fejlődés hatásaként mind a három tendencia, a dequalifikáció, a magasabb képzettség iránti igény növekedése és a polarizációs tendencia is érvényesül, de az összehatás kétségtelenül a magasabb képzettség iránti kereslet erőteljes növekedése. A foglalkoztatottak átlagos képzettségi színvonala meglehetősen gyors ütemben nő. Ez azonban nem csak a termelésben végbemenő technológiai változások következménye.

### A különböző szakmai-képzettségi kategóriákra gyakorolt hatás

Közhelynek számít, hogy a képzetlen vagy alacsonyán képzett dolgozók elhelyezkedési lehetőségei a műszaki fejlődéssel párhuzamosan romlanak, és különösen a komputerizálás előrehaladásával csökken az alacsony képzettséggel betölthető munkahelyek száma. Az információs technika a nyolcvanas években kezdte átalakítani a fejlett országok munkahelyeit, jelentősen megváltozott a munkaerő iránti kereslet képzettség szerinti szerkezete, a képzetlen vagy alacsony képzettségű munkaerő iránti kereslet nagyon megcsappant. Az átalakulás más következményekkel járt az Egyesült Államokban és másokkal Európában. Az Egyesült Államokban az alacsony képzettségűek reálbére jelentősen csökkent, és ennek nyomán a bérskála széthúzódott, a kereseti egyenlőtlenségek nagymértékben fokozódtak, miközben nagy tömegű új, csupán alacsony képzettséget igénylő munkahely is létrejött, mindenekelőtt a szolgáltatásokban. Európában, ahol a bérek sokkal rugalmatlanabbak, az alacsony képzettségűek nagymértékben váltak munkanélkülivé, ami részben magyarázza a munkanélküliség gyors általános növekedését is. A munkanélküliségnek ez a megnövekedése sem tulajdonítható csupán a technológiai változásoknak, abban az általános gazdasági feltételek rosszabbodása (olaj-, illetve nyersanyagár-robbanás, cserearányromlás stb.) és a munkahelyteremtést meglehetősen háttérbe szorító gazdaságpolitikai szemlélet is szerepet játszott.

A végbemenő technológiai változások kétségtelenül a magasabban képzetteknek kedveznek. A legmagasabban képzett munkaerő egyes csoportjai iránt óriási a kereslet a kínálathoz képest. Különösen a komputerizálással kapcsolatos technológiai változások hatnak így. Az automatizálás, a komputerizálás azonban nem csupán az alacsony képzettséggel betölthető munkahelyeket fenyegeti. A legegyszerűbb, ismétlődő, könnyen modellezhető feladatokkal kezdődött, de fokozatosan áttérjed az egyre bonyolultabbakra. Az informatika fejlődése nemcsak a tanulatlan, hanem a tanult munkásokat és a magasán

képzett szakembereket is növekvő számban teszi feleslegessé. Az amerikai vezetési társaság felmérésében részt vett munkaerő csupán 8 százalékát kitevő középvezetők a munkahelyvesztés 19 százalékát szenvedték el a kilencvenes évek elején. (The Economist, 1994. március 12. 20. o. Igaz, nem csak a műszaki változások következtében, a szervezeti változások is belejátszottak.) Számos közlemény ad számot művezetők, üzemvezetők feleslegessé válásáról. A távközlési rendszerek tökéletesedésével az üzemen vagy a cégen belüli információáramlás nélkülük is megoldható. Ennek következményeként Franciaországban a nyolcvanas évek folyamán erősen csökkent a művezetői munkakörben foglalkoztatottak száma (Castagnos [1990] 17. o.).

A képzett munkások, dolgozók iránti kereslet inkább csak relatíve – az alacsonyan képzettekhez viszonyítva – nő, abszolút mértékben nem feltétlenül. Ugyanakkor a múlt-hoz képest megváltozott az egyes szaktudásfajták piaci értékelése. Mivel a legmodernebb technológia körülményei között a szükséges ismeretek már nem egy-egy szűk szakmához, hanem inkább szakmacsaládhoz, szakmacsoporthoz kapcsolódnak, az új technológia a magas szintű szakképzettséget is leértékeli, ha az szűk körű. Az általános intelligenciát, problémamegoldó képességet, rugalmas alkalmazkodást, az új iránti fogékonyságot többre értékeli a szűk körű, speciális szakismereteknél.

Mint már szó volt róla: a magasabb képzettség iránti nagyobb kereslet nemcsak az egyes tevékenységi területeken belüli technológia fejlődéséből fakad, hanem a különböző tevékenységi területek súlyának az egymáshoz viszonyított eltolódásából is – a „tudásigényesebb” területek javára. Így ebben az irányban hat a nem termelő szféra (oktatás, egészségügy, kultúra, szociális ellátás, tudomány stb.) szélesedése, de például az iparon belül is a nem termelő dolgozók iránti kereslet növekedése is.

Az új technológia terjedése általában fokozatos, a nagy tömegeket érintő hirtelen változások a képzettség szerinti igényekben ritkák. Az új technológia önmagában, rövid idő alatt nem változtatja meg jelentősen az igényelt képzettségi színvonalat, az egyes foglalkozások, szakmák tartalmában és súlyában azonban nagy eltolódások mennek végbe. Ennek ellenére a szoros értelemben vett technológiai munkanélküliség ritkán széles körű.

A szükséges képzettséget nagymértékben az alkalmazott technológia határozza meg. Erre, illetve ennek alkalmazási módjára viszont a menedzsment szemlélete mindig rányomja a bélyegét. Egy, a numerikus vezérlésű szerszámgépek terjedését és ennek hatását Nagy-Britanniában és Japánban vizsgáló kutatócsoport arra a következtetésre jutott (Gann–Senker [1993] 4. old.), hogy míg Japánban az új gépek fejlesztéséhez és alkalmazásához jelentős szempont a gépkezelő ismereteinek a hasznosítása, Nagy-Britanniában gyakran éppen ellenkezőleg, e tudás feleslegessé tétele, a szakmunkások alkalmazásának kiküszöbölése az automatizálás egyik fő célja. Ezt támasztják alá a két ország építőiparában a robotok alkalmazása során szerzett tapasztalatok is. Japánban viszonylag egyszerű, de a gépkezelő készségeire, ismereteire is támaszkodó robotokkal igyekeznek növelni az építőipari munka termelékenységét és visszaszorítani az ismétlődő, veszélyes vagy különösen terhes munkákat (a kutatások kb. 80 százaléka itt egy feladatkört helyettesítő robotok kifejlesztését célozza). Nagy-Britanniában ezzel szemben sokkal drágább, bonyolultabb építőipari robotokat fejlesztenek ki, lehetőség szerint feleslegessé téve a szakmunkás tudását, helyi tapasztalatait és ítélőképességét. A kutatók szerint nem elhanyagolható mértékben a menedzsment eltérő hozzáállásának a következménye, hogy az angolszász országokban lényegesen gyakoribb a technológiai innovációt követő dequalifikáció, mint Japánban, Svédországban vagy Németországban.

Ami a különböző technikai színvonalú ágazatok létszámának alakulását illeti, az OECD országainak feldolgozó iparában 1970 és 1993 között csak a high-tech szektor mutatott fel – bár nem folyamatos, de végül is jelentős – létszámnövekedést, szűken 10 százalékponton. Azonban a kilencvenes évek eleje óta itt is csökkent a foglalkoztatottak száma. A

közepes műszaki szintű ágazatokban ingadozott a létszám, 1990-ben valamivel az 1970. évi szint alatt helyezkedett el. Az alacsony technológiai szintű ágazatokban pedig még jobban, a feldolgozó ipar egészénél lényegesen nagyobb mértékben csökkent. (Potratz-Widmaier [1996] 8. o.)

Az a remény, hogy a high-tech ágazatok viszonylag gyors létszámnövekedésén keresztül olyan foglalkoztatásnövekedés érhető el, amely kompenzálni képes a közepes és az alacsony műszaki szintű ágazatok létszámcsökkenését, illúzióknak bizonyul. A high-tech ugyanis egy meglehetősen szűk területre korlátozódik, ugyanakkor nem munka-, hanem tőkeigényes, és a termelés, illetve munkaszervezés szempontjából is élenjáró. Ennélfogva foglalkoztatásának csak korlátozott bővítésére képes, esetleg még erre sem.

### Képzettség és munkanélküliség

Az alacsonyan képzettek körében szinte mindig, mindenütt nagyobb a munkanélküliség, mint a magasan képzettek között. Ezt főképp két tényezőre vezetik vissza a szakértők. Egyrészt az újonnan iparosodó alacsony bérű országok versenyére, ami – érthető módon – elsősorban az alacsonyan képzett dolgozók munkahelyét veszélyezteti; másrészt a képzetlen, illetve alacsony képzettségű munkaerő alkalmazását egyre inkább feleslegessé tevő modern technológiára. Minden jel arra mutat, hogy a kettő közül – legalábbis egyelőre – a második a meghatározó jelentőségű, az újonnan iparosodó, alacsony bérű országok versenyének a szerepe sokkal kisebb az általunk vizsgált terület szempontjából. A technológiai átalakulás legfőbb vesztesei kétségtelenül a legkevésbé képzettek. Ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy az új technológia bevezetése során elsőként ők veszítik el munkahelyüket, inkább azt, hogy amennyiben elveszítik, rendkívül nehezen találnak maguknak újat.

A magasan képzettek foglalkoztatásának a foka általában lényegesen nagyobb, mint az alacsonyan képzetteké, őket kevésbé sújtja a munkanélküliség, és ha mégis elvesztik munkahelyüket gyorsabban találnak maguknak újat. (Lásd az 1. és a 2. táblázatot.)

A felmérés eredményei szerint a vizsgált 20 magasan fejlett országban 1992-ben a 25 és 64 év közötti népesség 7,6 százaléka volt munkanélküli, ezen belül azonban a csak elemi iskolát vagy csak a középiskola alsó tagozatát végzettek 10,5 százaléka, a középiskolát végzettek 7,2 százaléka, a főiskolát végzettek 4,9 százaléka, míg az egyetemet végzetteknek csupán 3,8 százaléka. A 20 ország közül csak egyben, Svájcban volt magasabb a munkanélküliség az egyetemet végzettek, mint a középiskolát vagy a főiskolát végzettek körében.

Hasonló tendenciáról tanúskodik a 3. táblázat, mely nyolc OECD-ország férfi munkavállalóinak 1971 és 1993 közötti képzettségi szint szerinti munkanélküliségi adatait tartalmazza. Itt Olaszország kivételével az alacsonyan képzettek munkanélküliségi rátája mindenütt lényegesen magasabb, mint a magasan képzetteké.

Más kutatók lényegesen lazább kapcsolatot találtak. Bourdon a felsőfokú diplomával rendelkezők munkanélküliséggel szembeni védettségének a számszerűsítésére 16, túlnyomó részben gazdaságilag magasan fejlett ország diplomásainak a munkanélküliségi rátáját az adott ország egészének munkanélküliségi rátájához viszonyította (lásd a 4. táblázatot). Az eredmény: a vizsgált országok több mint egyharmadában (16-ból 6-ban) a felsőfokú diplomával rendelkezők munkanélkülisége nagyobb volt a teljes lakosságénál.

A 4. táblázat adatai is megerősítik, hogy a magasabb képzettségűek védettsége a munkanélküliséggel szemben csak viszonylagos – csak az alacsonyabb képzettségűekkel szemben áll fenn –, és ez is erősen korlátozott. Németországban például a munkanélküliek 50 százaléka szakmai képzettséggel rendelkezik. (Görgens [1996] 180. o.) Sok országban a

1. táblázat  
A munkanélküliség rátája képzettségi szint szerint 1992-ben  
(25–64 éves korú népesség)

Ország	Elemi iskola és középiskola alsó tagozat	Középiskola felső tagozat	Felsőfokú, nem egyetemi végzettség	Egyetemi végzettség	Összesen
<i>Észak-Amerika</i>					
Kanada	15,1	9,7	9,0	5,2	10,0
Egyesült Államok	13,5	7,2	4,6	2,9	6,6
<i>Csendes-Óceán térsége</i>					
Ausztrália	11,2	8,9	5,7	4,4	8,8
Új-Zéland	11,2	8,5	4,6	3,7	8,0
<i>Európai Közösség</i>					
Belgium	13,0	4,7	2,3	2,2	7,8
Dánia	15,6	9,2	5,8	4,8	10,6
Franciaország	12,1	7,4	4,6	4,4	8,8
Németország	8,9	6,4	4,5	3,7	6,2
Írország	19,8	9,3	5,8	3,3	13,5
Olaszország	7,3	8,2	?	6,0	7,4
Hollandia	8,0	4,7	?	3,9	5,6
Portugália	5,3	4,5	1,9	1,8	4,9
Spanyolország	16,0	14,1	12,5	9,9	14,7
Nagy-Britannia	12,3	8,3	3,3	3,6	8,4
<i>Más európai országok</i>					
Ausztria	5,6	3,2	?	1,3	3,6
Finnország	14,9	12,1	5,7	3,4	11,4
Norvégia	7,1	4,9	2,8	1,8	4,6
Svédország	4,6	4,3	2,3	2,0	3,8
Svájc	3,5	2,2	2,3	3,0	2,5
Törökország	5,1	6,7	?	4,1	5,2
<i>Az országok átlaga</i>	10,5	7,2	4,9	3,8	7,6

Forrás: Education... [1994] 228. o.

magas képzettségű fiataloknak vannak elhelyezkedési nehézségeik, és ezek nagyobbak, mint néhány évtizeddel ezelőtt voltak. A munkahelykeresés, a stabil munkahely megtalálásának az időigénye jelentősen meghosszabbodott. (Vimont [1996] 303. o.) Az Egyesült Államokban a nyolcvanas évek eleje óta a fehérgallérosok munkanélküliségi rátája sokkal gyorsabban növekedett, mint a kékgallérosoké, és az ütemkülönbség növekvő. (Business Week, 1994. február 28., 22. o.)

Szembetűnően megnőtt a tanultak részaránya a tartósan munkanélküliek között. Franciaországban súlyuk 1979 és 1987 között 11 százalékról 20 százalékra emelkedett (Frémeaux [1991]). Az NSZK-ban a nyolcvanas évek végén a tartós munkanélkülieknek is közel a fele szakképzett volt. Az Egyesült Államokban is növekvő a magasabban iskolázott tartósan (több mint 26 hét elteltével is) munkanélküliek aránya. 1995-ben a tartósan munkanélküliek 20,6 százaléka menedzser vagy diplomás foglalkozású volt (Levin-Waldman [1997] 112. o.) Egyes megfigyelések arról adnak számot, hogy a felsőfokú (legalább főiskolai) végzettségűek nagyobb arányban képviseltetik magukat a tartósan munkanélküliek között, mint a rövid ideje munkanélküliek. (Uo. 115. o.)

Úgy tűnik, a tömegkommunikáció néha eltúlozza a szakképzettség hiányának a szere-

2. táblázat  
A munkanélküliség rátája képzettségi szint szerint 1992-ben  
(25–34 éves korú népesség)

Ország	Elemi iskola és középiskola alsó tagozat	Középiskola felső tagozat	Felsőfokú, nem egyetemi végzettség	Egyetemi végzettség	Összesen
<i>Észak-Amerika</i>					
Kanada	20,9	11,9	10,3	6,5	11,9
Egyesült Államok	17,9	8,9	5,7	3,0	8,2
<i>Csendes-Óceán térsége</i>					
Ausztrália	14,7	8,7	5,8	3,7	10,0
Új-Zéland	16,0	8,2	5,6	5,0	10,3
<i>Európai Közösség</i>					
Belgium	14,8	6,3	3,1	3,4	8,6
Dánia	23,0	10,5	7,2	7,8	13,6
Franciaország	18,0	9,5	5,6	6,8	11,3
Németország	10,2	6,1	4,6	4,3	6,1
Írország	25,6	9,7	6,4	5,0	15,0
Olaszország	12,9	14,1	?	17,2	13,7
Hollandia	8,8	4,2	?	5,2	5,8
Portugália	6,6	6,0	2,7	5,5	6,1
Spanyolország	23,7	18,7	16,7	17,5	21,1
Nagy-Britannia	21,2	9,8	3,8	3,8	10,2
<i>Más európai országok</i>					
Ausztria	6,6	2,6	?	2,2	3,3
Finnország	21,5	13,3	8,1	6,6	13,4
Norvégia	12,5	7,4	4,1	2,8	6,8
Svédország	9,6	6,4	3,2	3,7	6,1
Svájc	4,5	2,7	2,7	4,8	3,1
Törökország	7,7	8,0	?	6,9	7,7
<i>Az országok átlaga</i>	14,8	8,7	6,0	5,9	9,6

Forrás: *Education...* [1994] 230. o.

pét a tartós munkanélküliségben. Ez nem játszik benne olyan mértékben domináns szerepet, mint ahogy az a köztudatban él. Újabb kutatási eredmények elsősorban a gyenge egészségi állapotra, a különböző pszichés rendellenességekre, magatartási zavarokra, valamint az idősebb korra hívják fel a figyelmet. (The Economist, 1994. március 12., 20. o.)

Ha az 1. és 2. táblázat adatait összevetjük, szembevetjük, hogy a munkanélküliség, képzettségi szint szerinti mértékei nagyobbak a fiatalok (a 25 és 34 év közöttiek), mint az idősebbeket is magában foglaló 25 és 64 év közöttiek között. Ez azzal függ össze, hogy a hosszabb szakmai tapasztalat bizonyos fokig ellensúlyozhatja az alacsonyabb képzettséget. Egy alacsonyabb képzettségű, de hosszabb gyakorlattal rendelkező személy elhelyezkedési lehetősége adott esetben nagyobb lehet, mint egy magasabb képzettségű, de kisebb gyakorlattal rendelkező. Részletesebb adatok azt mutatják, hogy a 45–54 éves, középfokú végzettséget meghaladó, de egyetemi végzettséggel nem rendelkező munkavállalók átlagos munkanélküliségi rátája 1992-ben szinte megegyezett a 25–34 éves, egyetemi végzettségűekével. (*Education...* [1994] 227. o.) A képzettségi szint különösen erősen a fiatalok elhelyezkedési lehetőségét és munkahelyi biztonságát befolyásolja.

3. táblázat  
A férfiak képzettség szerinti munkanélküliségi rátája  
(százalék)

Megnevezés	1971–1982	1983–1990	1991–1993
<i>Németország</i>	3,1 <sup>a</sup>	5,6	4,1
Magas képzettségűek (1)	1,7	3,1	2,2
Alacsony képzettségűek (2)	6,4	13,0	10,7
(2)/(1)	3,8	4,2	4,9
(2) – (1)	4,7	9,9	8,5
<i>Olaszország</i>	7,7	11,2	11,2
Magas képzettségűek (1)	12,2	13,1	12,5
Alacsony képzettségűek (2)	4,6	7,3	7,5
(2)/(1)	0,38	0,55	0,6
(2) – (1)	-7,6	-5,8	-5,0
<i>Hollandia</i>	6,3	10,0	6,8
Magas képzettségűek (1)	3,2	5,7	5,0
Alacsony képzettségűek (2)	7,0	14,0	9,9
(2)/(1)	2,2	2,5	2,0
(2) – (1)	3,8	8,3	4,9
<i>Spanyolország</i>	8,9	16,9	15,1
Magas képzettségűek (1)	6,2	9,9	9,0
Alacsony képzettségűek (2)	10,6	19,6	20,0
(2)/(1)	1,7	2,0	2,2
(2) – (1)	4,4	9,7	11,0
<i>Svédország</i>	2,4	2,5	5,8
Magas képzettségűek (1)	1,0	1,1	2,8
Alacsony képzettségűek (2)	2,9	3,3	6,9
(2)/(1)	2,9	3,0	2,5
(2) – (1)	1,9	2,2	4,1
<i>Nagy-Britannia</i>	5,0	9,0	10,8
Magas képzettségűek (1)	2,4	4,4	6,2
Alacsony képzettségűek (2)	7,5	15,9	17,1
(2)/(1)	3,1	3,6	2,6
(2) – (1)	5,1	11,5	10,9
<i>Kanada</i>	6,8	9,1	11,5
Magas képzettségűek (1)	2,5	3,9	5,1
Alacsony képzettségűek (2)	8,3	11,9	16,1
(2)/(1)	3,3	3,1	3,2
(2) – (1)	5,8	8,0	11,1
<i>Egyesült Államok</i>	4,9	6,2	6,0
Magas képzettségűek (1)	2,0	2,4	3,0
Alacsony képzettségűek (2)	7,8	11,3	11,0
(2)/(1)	3,9	4,7	3,7
(2) – (1)	5,8	8,9	8,0

<sup>a</sup>1975 – 1982.

Forrás: Nickell–Bell [1996] 303. o.



## 4. táblázat

A felsőfokú végzettségűek munkanélküliségi rátája az egész népesség rátájának százalékában  
(az 1989 és 1991 közötti átlag növekvő sorrendjében)

Ország	Férfiak	Nők	Összesen
Franciaország	37	32	35
Finnország	54	70	59
Japán	55	78	64
Hollandia	64	78	70
Nagy-Britannia	74	72	73
Belgium	67	90	74
Svédország	78	83	80
NSZK	80	96	82
Ausztria	97	78	90
Norvégia	73	114	90
Ausztrália	102	105	103
Kanada	108	109	108
Egyesült Államok	120	113	118
Spanyolország	121	138	128
Olaszország	137	123	131
Görögország	152	189	163

Forrás: Bourdon [1996] 9. o.

## Túlképzettség a láthatáron?

Napjainkban nem ritka jelenség a magasan fejlett országokban a túlképzettség, a munkahelyeknek a szükségesnél magasabb képzettségűekkel való betöltése. A diplomások egyre nagyobb része nem talál képzettségének, tudásának megfelelő munkahelyet sem Európában, sem az Egyesült Államokban. Azoknak a felsőfokú végzettségűeknek az aránya, akik munkahelyüket a tradicionálisan megkívánnál magasabb képzettséggel töltik be, két évtized alatt a duplájára nőtt az Egyesült Államokban, és a kilencvenes évek elején 20 százalékot tett ki. (The Economist, 1994. január 15., 27. o.) Hasonló tendencia figyelhető meg Nagy-Britanniában is. Itt a nyolcvanas években a megkérdezett diplomásoknak csak 66 százaléka érezte úgy, hogy hasznosítani tudja megszerzett tudását. (Dolton [1997] 714. o.) Különösen nagy volt a túlképzettség a bankszektorban.

Minden jel arra mutat, hogy a megszerzett diploma és a gyakorolt tevékenység egymástól való elszakadása nem csupán időleges, konjunkturális jelenség a magasan fejlett országokban. A diploma megszűnt útlevel lenni a biztonságba. Úgy tűnik, megvalósul Schumpeternek a Kapitalizmus, szocializmus és demokrácia című művében szereplő prófécia, hogy a felsőfokú oktatást ösztönző és kiterjesztő kapitalizmus végül is értelmiségi túltermeléshez vezethet. Nem egyedülálló az a szakértői vélemény, amely szerint az ezredfordulóra sok egyetemet végzett diplomásnak kell munkásként vagy irodai alkalmazottként megkeresnie a kenyerét. (Mayol [1997] 41. o.) Ez viszont annyit jelent, hogy a magasabb képzettségűek az alacsonyabb képzettségűek rovására jutnak munkahelyhez, elfoglalva azokat az állásokat, amelyek betöltéséhez az utóbbiak képzettsége is elegendő lenne. „A jobb iskolai végzettség úgy javítja az azzal rendelkezők elhelyezkedési esélyeit, hogy általában (hosszú távú trendeket nézve) rontja azokét, akiknek alacsonyabb az iskolai végzettsége.” (Molnár-Szegő [1997] 31. o.)

Az esetenkénti „túlképzettség” jelensége szorosan összefügg azzal, hogy a képzettség

növekedése nemcsak a munkavégzésnek a műszaki adottságok változásából fakadó követelménye. Nemcsak a munkahelynek, az életnek tanulunk – hangozhat a klasszikus tétel parafrázisa. A magasabb iskolázottság szükséges a modern társadalom szövevényeiben való mindennapi eligazodáshoz, a civilizáció vívmányainak a használatához és a kultúra gyümölcseinek az élvezetéhez is. Elsősorban az iskolázás teszi lehetővé azoknak az ismereteknek a megszerzését, képességeknek a kibontakozását, melyekkel gazdagabbá, tartalmasabbá tehetjük életünket. A társadalmi előrehaladás, az elérhető rang is nagymértékben ennek a függvénye. A családok főképp három céllal igyekeznek minél magasabb szinten iskoláztatni gyermeküket: gazdasági céllal (jól jövedelmező foglalkozás); kulturális céllal (műveltség) és társadalmi érvényesülési céllal (felemelkedés a társadalmi ranglétrán).

Az ilyen indítékokból megnövekedett iskolázottsági szint azután visszahat a munkahelyi igényekre, megnöveli azokat. Ha lehetősége van a válogatásra, a munkáltató általában a magasabb képzettségű dolgozót választja, ugyanazt a munkafeladatot magasabb képzettségűvel végezteti. Olyan munkahely betöltéséhez is közép- vagy felsőfokú végzettségűeket keres, amihez ez nem feltétlenül szükséges. Az okok kézenfekvők: az iskolázottabb dolgozó fegyelmesebb, jobban tud alkalmazkodni a változó körülményekhez, tanulékonyabb stb. Különösen a személyi szolgáltatások körében találhatunk számos olyan szolgáltatást, amelynél az igénybevevők iskolázottságának a növekedése szinte automatikusan vonja maga után a szolgáltatást végzőkkel szembeni magasabb igényeket. Ha a vendégek nagy része felsőfokú végzettségű, akkor a velük „csevegő” viszonyban lévő fodrásznak is legalább középiskolai végzettséggel kell rendelkeznie.

Napról napra tanúi vagyunk a tanulmányi idő meghosszabbodásának mind a közép-, mind a felsőfokú oktatásban. Ezt elsősorban a szükséges ismeretek körének a szélesedése okozza. De szerepet játszik benne az elhelyezkedési lehetőségek rosszabbodása, latens módon közreműködik valamiféle parkolópálya-effektus is. Az iskola (főiskola, egyetem) padjaiban tanulva kivárni az elhelyezkedési lehetőséget természetesen sokkal kedvezőbb, mint munka nélkül, súlyos veszélyeknek kiteve csellengeni. Kérdés azonban, hogy ez valóságos megoldás-e.

Széles körben elfogadott nézet, hogy a munkanélküliség elsősorban a munkavállalók megfelelő képzésével mérsékelhető, hogy a legtöbbet ígérő megoldás az alacsony képzettségű dolgozók szakmai tudásának a növelése. Ezzel kapcsolatban sok az illúzió és a pótcselekvés.

Többé-kevésbé minden gazdaságilag fejlett országban hiány van a magasán képzett szakemberek bizonyos típusaiból, de az alacsony képzettségűek között ennél sokszorosan nagyobb a felesleg. Következésképp: ha sikerülne is valamennyi alacsony képzettségűt alkalmassá tenni a magasabb képzettséget igénylő munkák végzésére, akkor is sokan maradnának munka nélkül. A szakképzés vagy az átképzés megoldást jelent strukturális munkanélküliség esetén, amikor egyes foglalkozásokban felesleg, másokban pedig hiány van, de nem orvosság a globális munkanélküliségre, amikor a szabad munkahelyek száma összességében kevés. Az oktatás magas színvonala önmagában sehol sem szünteti meg a munkanélküliséget. A súlyos munkanélküliségtől szenvedő olyan európai országok, mint Franciaország vagy Németország oktatási rendszere közismerten kiváló, a fele akkora munkanélküliségű Egyesült Államokénak közel sincs ilyen jó híre.<sup>2</sup>

A képzetlen vagy egészen alacsony képzettségű munkanélküliek számára szervezett szaktanfolyamok egy része sok országban inkább csak a statisztikát, semmint a résztve-

<sup>2</sup> Az Egyesült Államok képzettségi színvonalát (azt is) mindenekelőtt a polarizáltság jellemzi. A lakosság jelentős része képzetlen, alkalmatlan a modern technika működtetésére, a másik oldalon viszont ott vannak a kiválóan képzett magas szintű szakemberek milliói. Ez utóbbiban persze a magas színvonalú saját egyetemi oktatás mellett az agyszívás is lényeges szerepet játszik.

vők elhelyezkedési lehetőségeit javítja. Az utóbbi célt szolgáló kormányzati programok – ha csak nem élveznek különösen nagy anyagi támogatást – rendszerint igen szerény eredménnyel zárulnak. Úgy tűnik, hogy az elemi ismeretek hiányát eredményesebb megfélelő színvonalú gyermekkori, ezen belül kisgyermekkori gondozással megelőzni, mint felnőtt korban pótolni. (Bár ez utóbbi sem nélkülözhető.) A tartós munkanélküliség elleni küzdelmet az óvodában kell kezdeni a hátrányos helyzetű, adottságú gyermekek fokozott gondozásával.

Speciális nehézségekkel jár az idősebb munkanélküliek szakmai „karbantartása”: ők gyakran nem azért nem tudnak elhelyezkedni, mert képtelenek a szükséges új ismeretek elsajátítására, hanem mert a munkáltatók nem hajlandók képzésükbe pénzt fektetni. Az már kevésbé térül meg.

Mint már szó volt róla, az elhelyezkedni nem tudó fiatalok számára a felsőfokú tanulmányok nemegyszer a parkoló pálya szerepét töltik be. Az egyik felsőfokú intézmény elvégzése után tanulmányaikat egy másodikban, majd esetleg még egy harmadikban is folytatókat nem mindig csak érdeklődési körük szélesedése hajtja.

Mindez persze nem jelenti, hogy az oktatás ne töltene be elsőrendűen fontos szerepet a gazdaság egészének a fejlődésében és így a foglalkoztatási egyensúly megteremtésében is. A globalizálódó világban a munkanélküliség visszaszorításához mindenekelőtt a nemzetközi szinten versenyképes, rentábilisan működtethető munkahelyek kellenek, amihez viszont megfelelően képzett, korszerű tudással felvértezett munkaerőre van szükség. Továbbá: a munkanélküliség legsúlyosabb formája, a tartós munkanélküliség alakulása szempontjából nemcsak a munkanélküliek összlétszámának van jelentősége. Az is eredmény, ha csak időlegesen is, de helyet cserél a munkanélküliség, ha nem tapad végzetesen ugyanazokhoz a személyekhez, véglegesen kiszorítva őket a hasznos tevékenységet folytatók társadalmából. Ebben viszont segíthet az időnkénti „felzárkóztató” képzés.

Az általános és szakmai képzés körének szélesítése és színvonalának emelése nélkülözhetetlen része a munkanélküliség elleni küzdelemnek, de önmagában nem megoldás. Nem ellensúlyozhatja sem a vállalati vezetés gyenge távlati és napi munkáját, sem az országos gazdaságpolitika hibáit.

### Utószó – paradigmaváltás felé?

A második világháborút követően a hetvenes évek elejéig, a keynesi gondolkodás hatotta át a magasan fejlett országok gazdaságpolitikáját. E szerint a modern gazdaságban a termelés és ennek megfelelően a foglalkoztatás alapvetően a kereslettől függ, és a foglalkoztatás növekedése a keresletet növelő céltudatos állami intervencióval érhető el, miközben a kereslet szintjének a fenntartása érdekében az államháztartás deficitje is vállalható. Ebben az ún. aranykorban az árak, a bérek és a profit szabályozásában, az állam fiskális, hitel- és jóléti politikájában szociális konszenzus érvényesült, amely garantálta a tömegek minimális életszínvonalát, és fenntartotta az összkereslet szintjét. Több jóléti állam képes volt a teljes foglalkoztatásra, az Európai Közösség országai a munkanélküliség mértékét – a súrlódásos munkanélküliség szintjéhez közelítve – három százalék alá tudták szorítani, miközben az infláció is elviselhetően alacsony volt.

A hetvenes években azonban, a stagfláció megjelenésével, a stagnálás és az infláció egymás mellett létezésével, a keynesi gazdaságelmélet számára megoldhatatlan helyzet alakult ki. A stagnálásnak a szokásos eszközökkel való kezelése súlyosbította az inflációt, az inflációé pedig a gazdasági pangást. Mindezek hatására a keynesi gazdaságpolitika helyét a monetarista felfogás foglalta el. Ez a munkanélküliség alakulásában a meghatározó szerepet a költségvetési fegyelemnek és ennek érdekében a bérek és a szociális

járulékok színvonalának tulajdonítja, amit igyekszik leszorítani. Tagadja az állami intervenciók pozitív hatását a munkanélküliségre, e helyett a rugalmasabb munkajogot (az elbocsátás védelemtől a munkaidő szabályozásig) és általában a „több piacot a munkapiacra” elv érvényesítését igényli. A teljes foglalkoztatás megvalósítását lehetetlennek és egyúttal nem kívánatosnak tartja.

A monetarista felfogást követő országok – ezen belül az Európai Unió országai – gazdaságpolitikájuk középpontjába a pénzügyi egyensúly biztosítását, az eladósodás és az infláció megfékezését állították. Ebben jelentős sikereket is értek el, az inflációt a nyolcvanas években sok országban sikerült minimálisra csökkenteni, a munkanélküliséget azonban nem tudták megfékezni. Ez a rendszer Achilles-sarka. A jórészt az amerikai példa nyomán végrehajtott dereguláció, a munkapiac fokozott rugalmasítása, „piacosítása” nem vezetett a kívánt eredményre, a foglalkoztatási egyensúly megbomlott.

A monetáris gazdaságpolitika eszköztára – úgy tűnik – nem megfelelő a munkanélküliség megfékezéséhez. De változatlan formájában, tartósan erre ma már a keynesi növekedéspolitika sem képes. Bár a monetarista szemlélet még szilárdan uralja a terepet, de mintha egy paradigmaváltás előszelei fújdogálnának, mintha egy új „makropolitika” körvonalai sejlénének fel a láthatáron. Ez az új koncepció – megfelelően összehangolva – valószínűleg mindkét paradigma elemeit tartalmazná, keynesi keresletközpontú és monetarista elemeket egyaránt magában foglalna, mindkét nézőpontot érvényesítené. A megfelelő pénzügyi egyensúly ugyanis elengedhetetlen feltétele az eredményes keresleti politikának, súlyos infláció vagy eladósodás mellett nincs egészséges fejlődés. Másrészt viszont a reálbér és a szociális juttatások csökkentése nem lehet alapvető eszköze a foglalkoztatáspolitikának. Csupán megszorításokkal, „spórolással” nem sokra lehet menni. A pesti kereskedők század eleji jelmondata így szól: „Nicht sparen, verdienen”! („Nem spórolni, keresni”!). Ez mára sem vesztette el teljesen az érvényét. Ugyanakkor nélkülözhetetlen a munkapiac működésének esetenkénti állami korrekciója és egy új, megreformált érdekegyeztetési rendszer is. Továbbá a súlyos munkapiaci egyensúlyhiányt pusztán munkapiaci eszközökkel nem lehet leküzdeni, ahhoz a gazdaságpolitika egészének a bevetése szükséges.

### Hivatkozások

- ALIC, A. [1986]: Employment and job creation impacts of high technology. What can be learned from the US example? Futures, augusztus.
- BALDWIN, J.–DIVERTY, B.–SABOURIN, D. [1995]: Technology Use and Industrial Transformation: Empirical Perspectives. Research paper No. 75. Anatical Studies Branch, Statistics Canada.
- BERMAN, E.–BOUND, J.–GRILICHES, Z. [1994]: Changes in Demand for Skilled Labor Within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufacturers. Quarterly Journal of Economics, június, 367–397. o.
- BICHOT, J. [1996]: Rationner le travail? Chroniques économiques, július 15.
- BOISSONNAT, J. [1996]: L’absurde débat entre monnaie et emploi. Sociétal, november.
- BOURDON, J. [1996]: Les études supérieures assurent-elles une protection contre le chômage? Une comparaison internationale. Problèmes économiques, május 15.
- BROUWER, E.–KLEINKNECHT, A.–JEROEN, O.–RAIJNEN, N. [1993]: Employment growth and innovation at the firm level. An empirical study. Journal of Evolutionary Economics, 3.
- CASTAGNOS, J. C. [1990]: Technologie et formation continuée: l’amorce d’une relation stratégique. Economies et Sociétés, 11.
- DAVIONE, T. [1996]: De l’avenir du travail. Revue Economique et Sociale, 4.
- DOLTON, P.–GREENWAY, D.–VIGNOLES, A. [1997]: „Whither Higher Education?” The Economic Journal, május.
- EDUCATION...[1994]: Education at a Glance. OECD Indicators, Párizs.

- FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1996]: Műszaki fejlesztés és foglalkoztatás. Az iparilag magasan fejlett országok tapasztalatai. OMFb-tanulmány.
- FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1996]: Műszaki fejlesztés és foglalkoztatás. Vezetéstudomány, 10.
- FÓTI KLÁRA [1993]: A munkanélküliség kezelésének tapasztalatai Nyugat-Európában. Munkaügyi Szemle, 9. sz.
- FÖLDES KÁROLY [1997]: Az európai munkanélküliség tényei és összefüggései. Kézirat.
- FRÉMEAUX, H. [1991]: Les chomeurs de longue durée: Problèmes économiques, június.
- GANN, D.–SENKER, P. [1993]: Construction robotics: technological change and work organization. New Technology, Work and Employment, 1.
- GÖRGENS, E. [1996]: Aktive Arbeitsmarktpolitik. WIST Heft, április.
- HAMES, L. [1993]: Technischer Fortschritt. Arbeitslosigkeit und Technologie-politik, Bécs.
- HERMANN, C. [1997]: Zum Zusammenhang von Wachstum und Beschäftigung. WSI Mitteilungen, 5.
- HOWELL, D. R. [1995]: Collapsing Wages and Rising Inequality: Has Computerization Shifted the Demand for Skills? Challenge, január–február.
- IFO [1981]: Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft. Strukturberichterstattung 1980. Berlin–München.
- KUTTNER, R. [1997]: The Limits of Labor Markets. Challenge, május–június.
- LAPID, K. [1996]: A K+F stratégia és foglalkoztatáspolitikája az Egyesült Államokban. Kézirat.
- LEVIN-WALDMAN, O. [1997]: Unemployment Insurance for a New Age. Challenge, március–április.
- MATZNER E.–SCHETTKAT R.–WAGNER M. [1990]: Labour Market Effects of New Technology. Futures, szeptember.
- MAYOL, P. [1997]: La vérité sur le chômage des jeunes. Sociétal, május.
- MEYER, F.–KRAHMER, V. [1992]: The Effects of new Technologies on Employment. Econ. Innov. New Techn., 2.
- MOLNÁR PÉTER–SZEGŐ SZILVIA [1997]: Ifjúság – tanulás és munka a munkanélküliség fenyegetettségében. Társadalmi Szemle, 1. sz.
- MÜM [1996]: Foglalkoztatás és termelékenység. Munkaügyi Kutató Intézet. november.
- NICKELL, S.–BELL, B. [1996]: Changes in the Distribution of Wages and Unemployment. AEA Papers in OECD Countries and Proceeding, május.
- OECD [1996]: Technology, Produktivity and Job Creation. Executive Summary.
- PENN, R. [1995]: Flexibility, Skill and Technical Change in UK Retailing. The Service Industries Journal, július, 229–242. o.
- POTRATZ, W.–WIDMAIER, B. [1996]: Industrie und Innovation in Europa: Verlust von Wettbewerbsfähigkeit durch Spezialisierung? WSI Mitteilungen, 1.
- SALAMON J.-J. [1996]: Europe-États-Unis: progres technique et myopie des économistes. Futuribles, július–augusztus.
- SCHMID, G. [1996]: Reform der Arbeitsmarktpolitik. WSI Mitteilungen, 10.
- SENKER, P. [1992]: Technological change and the future of work. Futures, május.
- SINGLI, A. [1994]: Global economic changes, skills and international competitiveness. International Labour Review, 2.
- SZABÓ KATALIN–KOCIS ÉVA [1996]: Technológiai korszakhatáron. OMFb, Budapest.
- TURNHAM, D. [1993]: Employment and Development. OECD, Párizs.
- VIMONT, C. [1996]: Comment réconcilier l'Université avec l'emploi? Chroniques économiques, március.
- VISNYEVSZKAJA, N. [1995]: Rinok truda – problemi i resenyye. Mirovaja Ekonomika i Mezsdurodnie Otnosenyya, 5.
- WALTHER, H. [1996]: Zurück zur Vollbeschäftigung – aber wie? Wirtschaft und Gesellschaft, 4.
- WEINERT, G. [1996]: Beschäftigungsgipfel ohne neue Recepte. Wirtschaftsdienst, IV.

HOVÁNYI GÁBOR

## Az üzleti stratégia, a K+F és a marketingkoncepció újabb elemei a menedzsment-tanácsadásban

---

A nemzetközi szintű menedzsment-tanácsadás az a tevékenység, amelyben leg hamarabb és legátfogóbban jelennek meg a legújabb vállalati koncepciók és módszertani megoldások. Ilyenek – többek között – az üzleti stratégia területén az iparágak, gyártási ágak határainak feloldódása vagy a vertikális innovációs szövetségek kialakulása; a K+F körében a hierarchiához és a szaktudáshoz kötött kettős vállalati értékrend létrejötte különleges „sejtszervezetek” segítségével; a marketing szempontjából pedig a vállalati funkciók határainak „légiesítése” a piaci reakcióidő lerövidítésére. A tanulmány e három területen tekinti át azokat az új törekvéseket, amelyek napjainkban jelentek meg a nemzetközi szintű menedzsment-tanácsadásban.

---

A menedzsment-tanácsadás igen gyors, az átlagos gazdasági növekedésnél jóval gyorsabb térhódításának – úgy tűnik – három fő hajtóereje van: 1. A gazdasági fejlődés élvonalától elmaradt országok és vállalatok *felzárkózási kísérlete*. 2. A gazdálkodás egyes működési-működtetési tevékenységeit megújító olyan *technikai fejlődés*, amelynek bevezetése sajátos szaktudást igényel viszonylag rövid ideig. 3. Olyan *konceptcionális változások* bekövetkezése a tanácsadás néhány szakterületén, amelyek nemcsak a menedzsment szemléletét és irányítási rendszerét, hanem a gazdálkodás szervezetét és működését is módosítják. E három hajtóerő közül az elsőre épp úgy példák a közép-európai átmeneti gazdaságok és vállalataik, mint a harmadik világ országai. A második jelentőségét érzékeltetik a nagyvállalatok egész irányítását és működését, sőt üzleti kapcsolatait is átfogó számítógépes adatbázisok és információrendszerek. A harmadik hajtóerő jelentőségét pedig azok az új koncepciók jelezhetik, amelyek az üzleti stratégia, a kutatás-fejlesztés és a marketing szakterületén jöttek létre az utóbbi években – s amelyek néhány elemét a következőkben tekintjük át.

### Új elemek az üzleti stratégia koncepciójában

A vállalatvezetésnek – és nemcsak az óriás- és a nagyvállalatok menedzsmentjének – a vállalati stratégia kialakításakor az üzleti környezet több új sajátosságát is figyelembe kell vennie. Ezek közül a legjelentősebbek:

– Egyre erőteljesebb a *műszaki fejlődés* hatása a gazdaságokra, a piacokra, a versenyhelyzetekre: a vállalati stratégiák kialakításakor mind nagyobb súllyal kell figyelembe venni a műszaki fejlődés élvonalát és azt a távolságot (*gap*), amely az azt képviselők és a követők között kialakul. A távolság megváltozása ugyanis együtt jár piacok, piaci szeg-

---

*Hoványi Gábor* a közgazdaságtudomány doktora, a Janus Pannonius Tudományegyetem tanszékvezető egyetemi magántanára.

mensek megnyerésével vagy elvesztésével; ha pedig egy határon túlnő a távolság, könnyörtelenül bekövetkezik a vállalat leszakadása, piacvesztése és tönkremenése.

- A *globalizálódás* a verseny mind több szféráját hatja át: már nemcsak a multinacionális vállalatok működését segíti (előnyös beszerzési források kiaknázásával, termelőfolyamatainak a legkedvezőbb feltételeket kínáló országokba való kitelepítésével, kutatás-fejlesztési eredményeik és marketingmódszereik roppant széles körű hasznosításával stb.), már nemcsak világot átfogó tőke- és pénzmozgásoknak ad teret, hanem eseményeivel, szándékaival és ítéleteivel befolyásolja mind a nagy-, mind a kisvállalatok helyi piacait, üzleti céljait és erőforrásainak értékét is.

- A vállalatok üzleti eredményeit mind jobban befolyásolja majd a *környezetvédelemben* betöltött szerepük: milyen anyagokat használnak fel termelésük során, mennyire veszélyeztetik a környezetet gyártási folyamataik, azt mennyire szennyezi termékeik használata, illetve megsemmisítése a felhasználás után stb. Az egyre környezettudatosabb társadalmakban a környezetét szennyező vállalat önmagát fogja kizárni a versenyből.

- Korábban egyértelműek voltak az *ágazatok, az iparágak, a gyártási-működési profilok határai*. Ez megkönnyítette a vállalati stratégiák kialakítását, hiszen többé-kevésbé egyértelmű volt mind a kereslet, mind a versenykínálat. Az utóbbi években azonban egyre inkább *feloldódtak* ezek a határok. Ennek következtében adódnak a következő kérdések. Milyen iparágban tevékenykedik például a két évtizede még a szórakoztató elektronika területén indult, majd a számítástechnikában innováló s végül a multimédia területére érkezett óriásvállalat? Milyen működési profilba sorolható az automatizált vezérlésben jártas kisvállalat, amelyik számos iparágban szolgálja ki megrendelőit? Az ágazati, iparágai, gyártási-működési profilhatárok légiessé válása merőben új versenykonceptiókat követel.

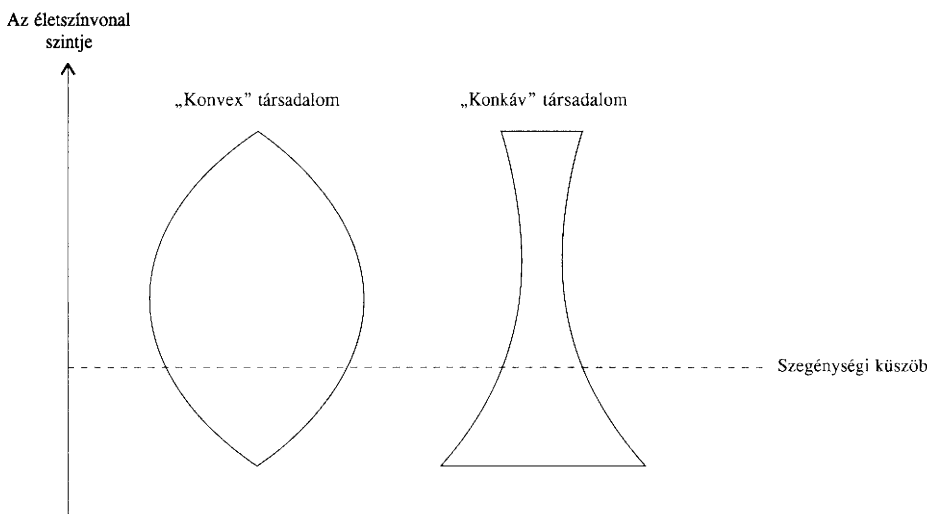
- Úgy tűnik, egyre erőteljesebb a vállalatok nagyság szerinti polarizálódása. Az egyik „erőpólust” a multinacionális és az óriásvállalatok alkotják: tőkekonzentrációjukkal, fejlesztési, termelési és marketingpotenciáljukkal mind kevésbé tudják felvenni a versenyt a hagyományos nagyvállalatok. A másik „erőpóluson” a kis- és közepes nagyságú vállalatok helyezkednek el: ezek előnye nagyfokú rugalmasságuk, amire a nagyvállalatok – működési sajátosságaik miatt – már képtelenek. A két pólus vállalatípusai támogatják is egymást: az óriásvállalatok ugyanis érdektelenek a kis- és közepes vállalatok által kiszolgált piaci résekben, viszont szívesen veszik kis, rugalmas bolygóvállalatok bekapcsolódását merevebb termelési rendszereikbe. A két „erőpólus” fokozott érvényesülése jelentősen módosíthatja a jövőben a már kialakult piaci egyensúlyokat.

- A kis- és közepes nagyságú vállalatok, valamint az óriás- és a multinacionális vállalatok „szövetségének” sajátos és egyre számottevőbb területe az innováció. Közismert, hogy nagyságrendekkel több innovációs ötlet jön létre a találmányos kis- és közepes nagyságú vállalatokban, mint a merev, nehézkes óriás- és multinacionális vállalatokban. De az ötlet még nem innováció: átütő erejű megvalósításához olyan források és értékesítési lehetőségek kellene, amelyekkel a kis- és közepes nagyságú vállalatok többsége nem rendelkezik. Ezért jönnek létre egyre gyakrabban olyan innovációs szövetségek, amelyek keretében az óriás- és multinacionális vállalatok váltják valóra a kis- és közepes nagyságú vállalatokban kidolgozott innovációs ötleteket. Ezeknek a szövetségeknek az eredménye szinte berobban a piacokra – amely ismét új feltétel a stratégiai tervezés számára.

- Ám nemcsak az innovációs szövetség, hanem maga a multinacionális vállalat is felboríthatja a piac régóta kialakult egyensúlyát, amikor betör átütő erejű kínálatával (nemegyszer a piac megszerzéséért vállalt jelentős áráldozattal), vagy amikor már meglévő piacán merőben új, diverzifikált kínálatot jelenik meg. Mindez fokozza a piacon jelenlévők kiszolgáltatottságát – különösen annak fényében, hogy sokszor igencsak ne-

1. ábra

A „konvex” és „konkáv” társadalom modellje



héz feladat a hazai „törpék” számára, hogy idejében prognosztizálják a nemzetközi óriások szándékát.

– A piaci erőviszonyokat saját területükön, elsősorban a piaci résekben, maguk a kis- és közepes nagyságú vállalatok is váratlanul megváltoztathatják. Erre leginkább akkor kerül sor, ha lebomlanak számukra a vámhatárok, mert új, integrált gazdasági régióban kezdenek működni. Ebben a környezetben ugyanis óhatatlanul kilépnek a nemzetközi színtérre, ahol – akár más országban terjeszkednek, akár hazai piacukon maradnak – rövid idő alatt merőben új versenytársakkal és versenyfeltételekkel találják szemben magukat. De hasonlóan új versenyhelyzeteket teremt az a törekvés is, hogy – műszaki-gazdasági előnyeiket kölcsönösen kihasználva – mind több, határokon átívelő termelési és értékesítési kapcsolat jöjjön létre kis- és közepes nagyságú vállalatok között.

– Az üzleti stratégia kialakítása szempontjából azonban nemcsak az előrejelzési és tervezési feladatot nehezítő, hanem azt bizonyos mértékig könnyítő tényezőkkel is számolni lehet a jövőben. A kereslet szempontjából számottevő, hogy egyre nő mind a fogyasztási cikkek és szolgáltatások vásárlóinak, mind a termelőeszközök vevőinek tájékozottsága. Ez részben egységesíti a keresletet, részben kitérít a kínálat piaci lehetőségeit.

– Tartós irányzatnak tűnik, hogy sok tekintetben konvergál az eltérő politikai alapállású kormányok gazdaságpolitikája: erre éppúgy példa a fejlett ipari országok körében a brit konzervatívok és munkáspártiak szinte azonos álláspontja a privatizálás kérdésében, mint az amerikai republikánusok és demokraták a meghirdetett elvekhez képest tartalmilag felcserélt állásfoglalásai a szociál- vagy az oktatáspolitikai egy-egy kérdésében. Ez a gazdaságpolitikai konvergencia összességében kiegyensúlyozottabb háttérrel ad az üzleti stratégia megformálásához.

– Végül stabilizálhatja a környezetet, hogy egyre inkább bebizonyosodik: tartós gazdasági növekedéshez a társadalom konkáv és nem konvex modelljére van szükség, vagyis a növekedést a középosztályok túlsúlya biztosíthatja. A konvex modellben ugyanis – az



1. ábra szerint – óhatatlanul megnő a létminimumon vagy az alatt élők aránya, ami visszafogja a termelést és a fogyasztást egyaránt. A konkáv modell jelentőségének felismerése, a középosztályok túlsúlya szintén a kereslet és a kínálat biztosabb előrejelzését és tervezését segíti.

A műszaki-társadalmi-gazdasági környezetnek ezek az új sajátosságai több *hangsúlyeltolódást* jelentenek azok számára, akik kialakítják az üzleti stratégiákat. Elsősorban a következőket vehetik számításba: 1. *Felgyorsul a verseny*, kevesebb idő áll rendelkezésre mind a stratégiák megformálására, mind azok megvalósítására. 2. Várhatóan jelentősen *élesedik a piaci verseny*, és *megnő az üzleti kockázat*. 3. Egyre *fenyegetőbbek* lesznek a *vállalati válságok*: váratlanabban következnek majd be és átfogóbb lesz a hatásuk. (Ezt jelzi az is, hogy a többé-kevésbé egyenletes nemzetgazdasági fejlődés ellenére egyre-másra jelennek meg a fejlett piacgazdaságok országainak szakirodalmában a vállalati válságmenedzseléssel foglalkozó cikkek, tanulmányok.) 4. Mind nagyobb lesz a vállalati *rugalmasság* szerepe, amivel a vállalatok felelhetnek a környezet kihívásaira: mindinkább a stratégia időtávjában alkalmazzák a változásmenedzselés (*change management*) technikáját. 5. A környezeti kihívásokra adható válasz ideje azonban valószínűleg jobban csökken, mint amekkora időt a vállalat szervezetének és működésének módosítása igényel. Ezért jut majd nagy szerep a „gyenge jelek” alapján indított stratégiai pályamódosításoknak. 6. Egyre *jelentősebb* lesz a versenyben az *innovációk* szerepe, s ezek az átfutási idők (*lead time*) lerövidülése miatt mind nagyobb versenyelőnyt adnak majd. 7. Megnő a vállalati *értékrend* szerepe, s ezen belül számottevően felértékelődik az *emberi erőforrás*: tőkét, technikát, más erőforrást jóval könnyebben szerezhetnek majd meg a vállalatok a nemzetgazdaságok növekedésének feltételei között, mint kreatív, intenzíven dolgozó és elkötelezett munkaerőt. 8. Az emberi erőforrás motiválásában egyre nagyobb szerepe lesz annak, hogy a menedzser munkatársai úgy lássák: a vállalat és annak stratégiája is segíti őket szakmai életpályájuk megvalósításában.

A környezetnek ezek az újabb kihívásai új tényezők és összefüggések figyelembe vételét kívánják a stratégia kialakításakor alapvető SWOT- és PEST-elemzésekben<sup>1</sup> is.

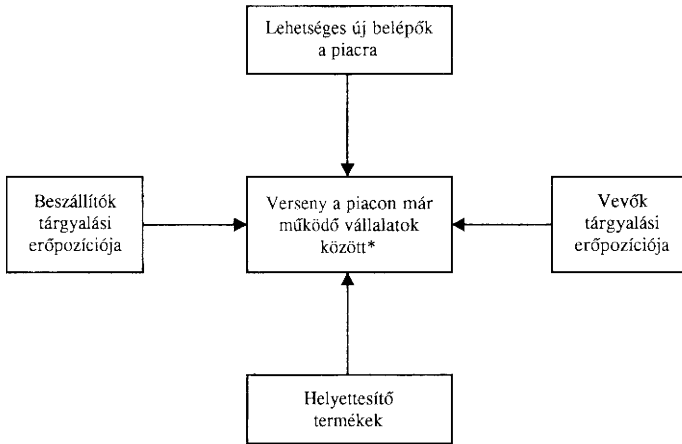
A SWOT-elemzésben a menedzsment már nem csak a hagyományos erőforrásokkal, a tőkével, a technikával, az emberi és a természeti erőforrásokkal számol. Ezek mellett mind nagyobb súlyt kapnak azok a versenyelőnyök, vagyis „erős oldalak”, amelyekre *újabb erőforrások* kiaknázásával tehet szert a vállalat. Ezek közé tartozik az *információrendszer*, az *innoválás* készsége és képessége, az egész vállalatot átfogó *irányítási rendszer*, az *immateriális erőforrások* tartalmi összehangolása és működtetésének intenzitása, a szerves *illeszkedés* a beszerzési, termelési és értékesítési hálózathoz a vertikum szinergiájának növelésére, valamint az *idő* jobb kihasználása mind a reakcióidő, mind a belső átfutási idők lerövidítésével.

Új elemek és szempontok jelennek meg a SWOT-elemzés során a *vállalati célok* között is. A hagyományos nyereség-, likviditás-, megtérülés- és humán célok közül különösen a *humán cél* jelentősége nő: mint említettük, a kreatív, nagy szaktudású és elkötelezett emberi erőforrás lesz a vállalatok egyik legnehezebben megszerezhető erőforrása. Bizonyos szempontból új, önálló célként jelenik meg a *piaci pozíció*, a *műszaki fejlődés trendjében elfoglalt hely* és a *társadalmi célokhoz való fokozott illeszkedés*. Merőben új célként épül be a vállalati stratégiákba az *elviselhető legnagyobb kockázat* és a *kívánatos minimá-*

<sup>1</sup> A SWOT-elemzés köztudottan a vállalat erős oldalait (*strong points*), gyenge pontjait (*weak points*), a környezet kínálta lehetőségeket (*opportunities*) és az attól várható fenyegetéseket (*threats*) veszi sorra. A PEST elemzés pedig a politikai (*political*), gazdasági (*economic*), társadalmi (*social*) és technikai (*technical*) háttértényezők hatását építi be a stratégiába.

## 2. ábra

A versenyelemzés általános modellje M. Porter szerint



\* Lásd a hét mérőszámot.

*lis rugalmasság célja*: mindkettőt a környezet felgyorsult és nemegyszer váratlan változásai indokolják. A jövőben várhatóan mindezeket átfogja majd a *távlati növekedés stratégiai célja* – de a vállalat versenyképessége szempontjából meghatározó lesz: megfelelő szerepet, súlyt kapnak-e a növekedési célon belül az egyes célelemek és erőforrásfajták (Hoványi [1997a]). A vállalatvezetés és az azt segítő menedzsment-tanácsadás fő „belső” stratégiai feladata – úgy tűnik – a távlati növekedést szolgáló célelemek és erőforrásfajták optimális szerkezetének „megkomponálása” lesz.

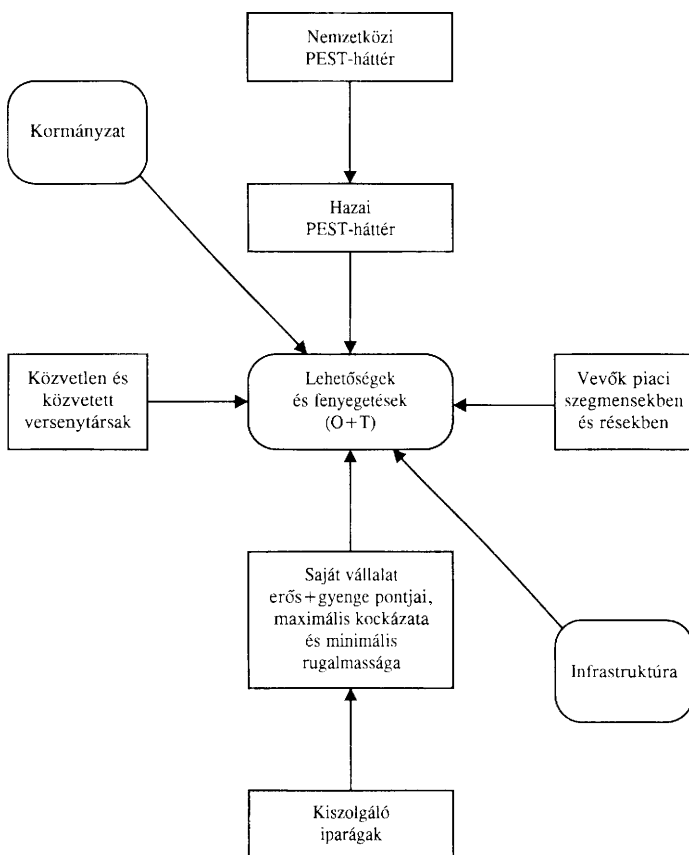
A SWOT-elemzést megalapozó *átfogó versenyelemzés* várhatóan a jövőben is követi az eddigi gyakorlatot. Alapjaként mindvégig elfogadható lehet például az elemzés porteri koncepciója, amelynek fő tényezőit a 2. ábra szemlélteti. Ebben nehézséget csupán a *Verseny a már működő vállalatok között* tényező mérése jelenti. A verseny intenzitásának érzékelésére menedzsment tanácsadásunk már eddig is a következő *hét mérőszámot* javasolta a versenytársak egész körére kiterjedően:

1. éves K + F költségek/éves árbevételek;
2. éves beruházások értéke/éves árbevételek;
3. éves marketingköltségek/éves árbevételek;
4. a tárgyévben piacra hozott új termékfajták száma/a vállalatok összes termékfajtája;
5. a munka- és a teljes termelékenységnövekedés mértéke a tárgyévben;
6. az iparágban felszámolt vállalatok száma/az iparág összes vállalatának száma a tárgyévben;
7. az iparágban megvalósult vállalati összeolvadások és felvásárlások száma/az iparág összes vállalatának száma a tárgyévben.

A versenyhelyzet *tételes elemzésére* pedig a 3. ábrában bemutatott összefüggés javasolható. Ebben már szerepel a PEST háttértényezőinek számbavétele is. De újabban – és várhatóan a jövőben mindinkább – már nem is a PEST, hanem a *STEEPLE* szerepel majd a vállalati stratégiákban. Három új betűjének értelme és indoka a következő: az *L (legal)* elsősorban a nemzetközi jogi tényezők számításba vételére hívja fel a figyelmet, hiszen mind több vállalat lép ki a nemzetközi szintérré; az első *E (environment)* a környezetvédelem követelményeit mint a versenyképesség egyre fontosabb feltételét hangsúlyozza; a második *E (education)* pedig az emberi erőforrás fejlesztését szorgalmazza, beleértve

## 3. ábra

A vállalati versenyhelyzet tételes elemzésének modellje



ebbe mind a folyamatos szakmai fejlesztést, mind a közös értékrend kialakítását vállalaton belül.

A stratégiák jellegét tekintve – úgy tűnik – kialakult az a *nyolc fő stratégiatípus*, illetve vezetési koncepció, amellyel a jövőben is számolni lehet (részben *Farkas–De Baker* [1996] alapján):

- A *stratégiai vezetés* érzékeli a távolabbi jövőt, felismeri vagy egyenesen megteremti ennek lehetőségeit és ezek kiaknázására alakítja ki stratégiáját, szervezi-működteti a vállalatot. Ez főként olyan környezetben sikeres, amelyben viszonylag nagy biztonsággal prognosztizálható a hosszabb távú változás. A stratégiai vezetés az élvonalba tartozó vállalatok jellegzetes stratégiája.

- A *szabályozásorientált vezetés* szigorúan szabályozza a vállalat általában igen centralizált működését, hogy versenyképességét elsősorban a veszteségforrások felszámolásával növelje. Az ilyen stratégia eredményességéhez hosszabb távon stabil környezetre van szükség, amelyben legfeljebb lassú változások jönnek létre. A szabályozásorientált vezetés elsősorban a követő vállalatok stratégiája.

- Az *emberierőforrás-központú vezetés* a munkatársak kreativitására és a vállalati célokkal való azonosulására építi stratégiáját. Ez többnyire decentralizált szervezettel páro-

sul, és a stratégia akkor válik be, ha igen gyorsan változnak a környezeti feltételek és a versenyképesség döntő feltétele a gyors alkalmazkodás.

– A *technikaorientált vezetés* a vállalat technológiájának hatékony, többnyire folyamatos működtetését és a kritikus időpontban való fejlesztését tartja fő feladatának. Ez főként olyan iparágakban, gyártási ágakban válik be, amelyekben igen költséges beruházásokra van szükség, és ezeknek nagyon lassú a megtérülése.

– Az *innováció-központú vezetés* legfőbb törekvése, hogy megfelelő innovációs légkört alakítson ki a vállalatban, mert ezzel tudja létrehozni a legjelentősebb versenyelőnyt. Ez a stratégia általában akkor sikeres, ha a vállalat iparágában, gyártási vagy szolgáltatási ágában igen gyors a műszaki fejlődés.

– Az *értéktörző vezetés* stratégiája viszonylag szűk területre korlátozódik. Célja, hogy változatlanul megőrizze a vállalat hagyományos és vevőkörében, sőt az annál szélesebb társadalmi körben elismert értékeit. Ez a stratégia csak olyan környezetben kulcsa a jövőnek, amelyben van egy konzervatív és nagy fizetőképességgel rendelkező vásárlóréteg, vagy amelyik honorálja vásárlásaival a vállalat termékeinek vagy szolgáltatásainak tartósan kimagasló minőségét.

– A *válságmenedzselés* is átfoghat stratégiai időtávot. Lényege a veszteségforrások felszámolása és a gyors vállalati növekedés beindítása, adott esetben drasztikusan leépített erőforrások árbevételéből finanszírozott fejlesztéssel. Alkalmazása általában váratlan és megrázó környezeti változások bekövetkezésekor indokolt.

– A *változásmenedzselés* módosítja a stratégiai célokat és átcsoportosítja – ritkábban leépíti – a vállalati erőforrásokat. Főként olyan környezetben alkalmazzák, amelyben számottevők ugyan, de idejében előre jelezhetők a változások.

A menedzsment-tanácsadók egy része azonban egy általános szempont érvényesítését is szorgalmazza a jövő versenyképes üzleti stratégiájának kialakításához. Úgy látják: ha a közelmúltban romlott egy vállalat versenyképessége, a vezető rögvést az eredményességet jelző tört „nevezőjéhez”, nevezetesen a ráfordításokhoz nyúlt – vagyis lefaragta a költségeket, összevont működési feladatokat, megszüntetett szervezeti egységeket, csökkentette a létszámot stb. A jövőben ehelyett a tört „számlálójával” kell foglalkoznia – vagyis új üzleti lehetőségeket kell feltárnia, gyorsabban kell kielégítenie a piaci igényeket, rugalmasabban kell alkalmazkodnia a környezethez stb. Sőt, még a „nevező” területén is rá kell találnia a „számláló” körébe tartozó elemekre: például létszámleépítés helyett munkatársainak innovációs készségét és képességét kell növelnie (*Hamel–Prahalad* [1994]).

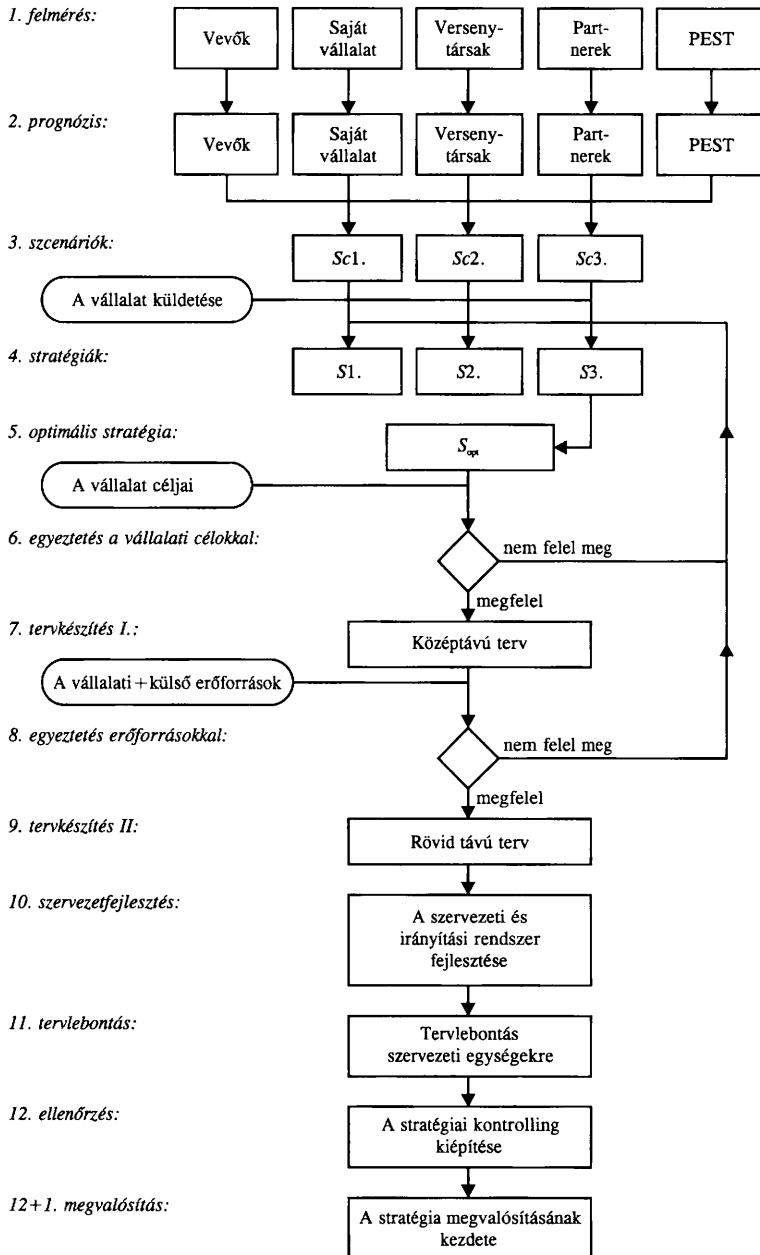
Mindezeket számba véve a menedzsment-tanácsadás a 4. ábra lépéseit javasolhatja az üzleti stratégiák kialakítására a jövő változó környezeti feltételei között. Ebben egyetlen, eddig nem említett új fogalom szerepel: a stratégia megvalósításának ellenőrzése. Erre valószínűleg a kontrolling továbbfejlesztett változatát, a *stratégiai kontrollingot* fogják használni a jövőben, amelyik már nemcsak a megvalósítás adatait veti össze a tervadatokkal, hanem a környezet előrejelzett feltételeit is a ténylegesen bekövetkezett feltételekkel. Így válik lehetővé, hogy a vállalat vezetése a kitzűzött tervcélok, tervadatok helyességét is folyamatosan ellenőrizze a környezet mindenkori alakulásának függvényében.

### Új elemek a kutatás-fejlesztés koncepciójában

A vállalatoknál folyó K+F változásának általános és már napjainkban is megvalósuló irányzatát az 5. ábra mutatja be egy-egy termék összesített eredménygörbéjének tükrében. Ebből látható, hogy a távolabbi múlt  $T'$  termékéhez képest napjaink  $T''$  termékének

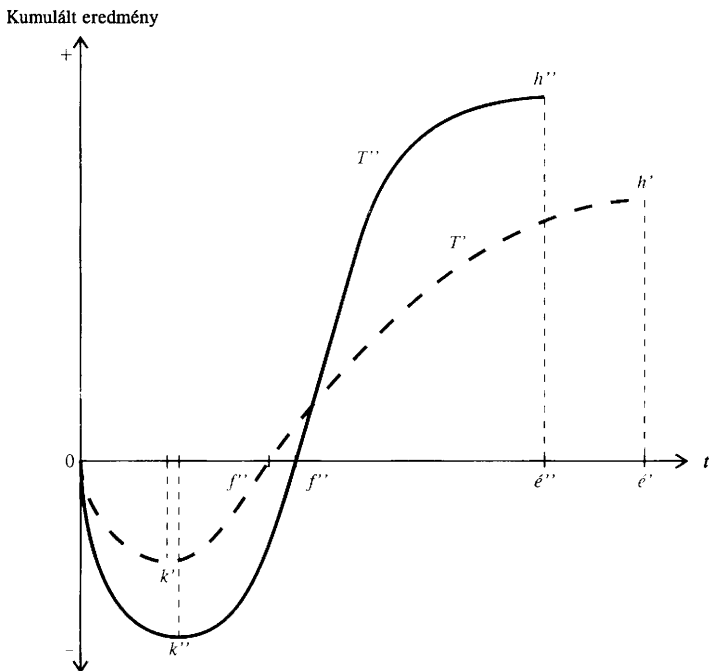
4. ábra  
A stratégiai tervezés folyamatábrája

Lépések



5. ábra

A K+F jellegzetességei korábbi termékfejlesztések ( $T'$ ) és jövőbeli termékfejlesztések ( $T''$ ) tükrében



– lerövidült a *piaci életgörbe időtartama* ( $é' > é''$ ), hiszen felgyorsult mind a műszaki fejlődés, mind a piaci kereslet és kínálat változása;

– ezzel szemben megnőtt *fejlesztésük időigénye* ( $f' < f''$ ), mert mind bonyolultabbak lettek a gyártmányok, s ezeket már nem egyedi feltalálók valósítják meg egy-egy ötletük alapján, igen gyorsan, hanem nagy létszámú munkacsoportok hozzák létre komplex tervek alapján, hosszú idő alatt;

– ennek következtében *fejlesztésük költségigénye* is jelentősen megnövekedett ( $k' < k''$ );

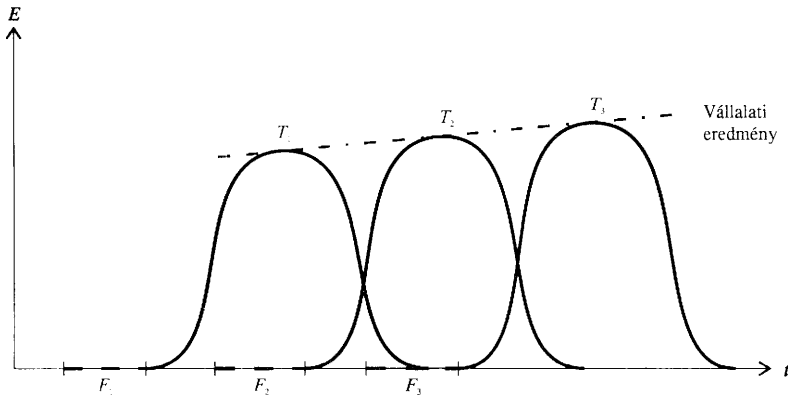
– de *hozamuknak*, a piacon elért eredményüknek is számottevően meg kell nőnie ( $h' < h''$ ), mert ebből kell fedezni nemcsak a termékek időközben szintén megnövekedett marketingköltségeit, hanem a következő termék egyre magasabb K+F költségeit is;

– végül a magasabb költség- és hozamkövetelményeknek – mint említettük – rövidebb idő alatt kell eleget tenni, ami azt jelenti, hogy a múlthoz képest megnőtt az új termékek kutatásának és fejlesztésének *kockázata* ( $r' < r''$ ) – ezt a következményt nem tartalmazza az ábra.

A kockázat jelentős megnövekedéséhez a műszaki fejlődés és a piaci kereslet-kínálat változásának felgyorsulása is hozzájárul. Ezt érzékelteti a 6. ábra az egymást „kiváltó” egyre újabb termékek életgörbéivel. Ezeknek ugyanis úgy kell egymásba fonódnuk, hogy a vállalat összeredménye – a már említett átfogó, hosszú távú vállalati célnak megfelelően – növekedjék. A mind sűrűbb egymásba fonódás következménye viszont az, hogy – a helyzetet sarkítva –  $T_2$  termék kutatás-fejlesztését már akkor el kell kezdeni, amikor  $T_1$  termék életgörbéje még csak a piaci bevezetés időszakában van. Vagyis akkor indul az új K+F, amikor a menedzsment még nem látja, hogy a kiváltandó termék piaci siker lesz-e vagy bukás – és azt sem, hogy ez mikor következhet be.

6. ábra

A termékfejlesztés megkezdésének időpontjai a felgyorsult műszaki fejlődés és piaci változás feltételi között



$T_i$ : egymást követő termékek

$F_i$ : az egyes termékek fejlesztésének kezdete

Míndezenekre az újabb kihívásokra a menedzsment-tanácsadás újfajta *jelzőrendszer* bevezetésével és a K+F *átszervezésével* igyekeznek válaszolni. Az új jelzőrendszer alapja, hogy a K+F már a feltárható *gyenge jeleket* is érzékeli, s ezekhez igazítja tevékenységét. Ez egyszerűbb a műszaki fejlődés területén és bonyolultabb a piaci-gazdasági események körében. A műszaki fejlődés esetében ugyanis már a kutatási eredményekből, a szabadalmi leírásokból, a kiállítások, bemutatók újdonságaiból is viszonylag könnyebben érzékelhetők a gyenge jelek. De ezen a területen is alapvető új követelmény, hogy a vállalati K+F a beszerzés (anyagok, alkatrészek, részegységek), a gyártás vagy szolgáltatás és a felhasználás *egész vertikumában* érzékeli a gyenge jeleket. A piaci-gazdasági események körében viszont nemcsak jóval nehezebb, hanem kétségesebb is a gyenge jelek feltárása és értékelése. Felismerésük megkönnyítésére és félreismerésük elkerülésére a K+F-nek a gyenge jelek *klaszterének* kialakítására kell törekedni: fel kell ismerni, hogy milyen piaci-gazdasági jelenségek kapcsolódnak egymáshoz, vagyis mikor „igazolja” az egyikükről szóló gyenge jel a másikükről beérkező jelzést.

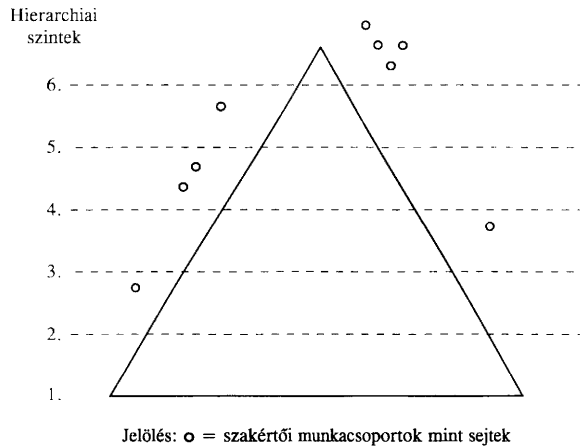
Mind a termelés vagy szolgáltatás egész vertikumának áttekintése, mind a gyenge jelek klaszterének kialakítása a hagyományos K+F szervezetének átalakítását kívánja. Ez *három szinten* jelenik meg:

- Az *egyen szintjén* azt jelenti, hogy olyan szakemberekre is mind nagyobb szükség lesz a K+F-ben, akik egyszerre *több tudományos diszciplína* ismereteivel rendelkeznek – sőt, akik a hagyományos diszciplínák új párosításával kialakított merőben *új tudományterületeknek* lesznek a művelői.

- A *K+F szervezetén* belül mind nagyobb szerepe lesz az olyan csoportmunkának, amelyben különböző szakterületeket képviselő munkatársak vesznek részt. Korábban a vállalatok úgy szabályozták a K+F folyamatát, hogy abba meghatározott időpontokban kapcsolódtak be a vállalat különböző szakterületeinek (funkcióinak) munkatársai. (Ennek példáját lásd *Hoványi [1996]*). Az „egymást követést” a jövőben *az egyidejűségnek* kell felváltania, hogy a K+F megőrizhesse hatékonyságát és versenyképességét. A szakmailag vegyes munkacsoportban viszont elsőrendű követelmény lesz a munkatársak magas fokú *kommunikációs készsége* – ami eddig elhanyagolt szempont volt a K+F humánpolitikájában.

7. ábra

Példa a vállalatnál kialakuló kettős, hierarchikus és „sejtszerű” értékrendre



– A vállalat egészében még alapvetőbb változást igényel a K+F új koncepciója. És várhatóan ez lesz az egyik legfontosabb mozgatórugója annak, hogy létrejöjjön a vállalatoknál egy új, *kettős értékrend*. A hagyományos vállalati szervezetben ugyanis egyetlen értékrend érvényesült: a döntésekhez, döntési körökhöz kötött hierarchia. Ez két következménnyel járt: *a)* a hierarchia piramisának egymást követő szintjeire mind kevesebben juthattak fel, ezért sok tehetség szorult ki az előrejutásból, vált frusztrálttá vagy hagyta el a vállalatot; *b)* a piramis egyre magasabb szintjein már mind kevesebb lehetőség nyílt a szakmai kvalitások érvényesítésére, hiszen ezeken már egyre több vezetői (sőt, sokszor adminisztratív) tevékenységre volt szükség. E két káros következményt küszöböli ki a második értékrend bevezetése: ennél a szakismeretet, a kreativitást, a kommunikációs készséget és a vállalati célokkal való azonosulást új „*sejtszerkezet*” ismeri el, amelyik független a hierarchikus szerkezetű piramistól, de amelynek sejtjei – a vállalati eredményhez való hozzájárulásuk alapján – a piramist átszelő szintek egyikén helyezkednek el (Allred [1996]). A két párhuzamos értékrend létezését érzékelteti a 7. ábra.

Ennek a kettős értékrendnek a kialakítása valószínűleg éppen a K+F területén lesz alapvető, hiszen szakembereinek kiemelkedő, a vállalati hierarchiától független anyagi és „erkölcsi” elismerése – az innováció és az átfutási idő felértékelődése miatt – mind döntőbb feltétele lesz annak, hogy a vállalat megőrizze, sőt, növelje versenyképességét.

### Új elemek a marketingkoncepcióban

Kétirányú fejlődés érzékelhető a piacokon már napjainkban is: részben *egységesedik* a kereslet (főként a multinacionális vállalatok hatalmas tömegű és országhatárokat átívelő kínálatának hatására), részben *differenciálódik*, vagyis egyre több piaci szegmensre és az egyre bomlik (elsősorban a mind nagyobb szabad rendelkezésű jövedelemhányad és az egyre inkább specializálódó termelőeszköz-gyártás hatására). Várható, hogy a piacoknak ez a polarizálódása még növekedni fog a következő években-évtizedekben, és a kétirányú fejlődés más-más műszaki, működési és gazdálkodási követelményeket állít majd a két piactípust kiszolgáló vállalatok elé. A két különböző jellegű piac azonban nem lesz független egymástól: mindkettő vállalatai, vállalkozásai megpróbálják majd piacukat



növelni a másik vállalatának, vállalkozásának rovására. A nagy, stabil piaci szegmensek és a gyorsan változó piaci részek vállalatának, vállalkozásának ez a törekvése várhatóan új típusú, „Dávid-Góliát” versenyhelyzeteket hoz majd létre a jövőben – és a vállalatoknak, vállalkozásoknak (akárcsak a menedzsment-tanácsadóknak) fel kell készülniük a merőben eltérő műszaki, működési és gazdálkodási követelmények kielégítésére.

Az üzleti stratégia körében már említett sajátosság, nevezetesen az, hogy a vállalatok eltérő műszaki és piaci pozíciókat foglalhatnak el, ahhoz vezet, hogy közöttük kisebb-nagyobb távolságok (*gap*) jönnek létre. Ez is újfajta versenyhelyzetet teremt: az azonos vagy közel azonos pozícióban lévő vállalatok harcolni fognak egymással adott piaci szegmensen belül a nagyobb piaci részesedésért – a számottevően jobb és a jelentősen rosszabb pozícióban lévő vállalatok azonban más-más piaci szegmens keresletét elégítik ki, ezért nem állnak majd harcban egymással a nagyobb részesedésért. A közvetlen versenyben nem lévő vállalatok azonban árgus szemekkel fogják figyelni egymást: a jobb pozícióban lévők azt elemzik majd, hogy nem közelednek-e hozzájuk a rosszabb pozícióban lévők, ezek pedig azt fogják vizsgálni, hogy nem fenyegeti-e őket a távolság növekedésének, végső soron a leszakadásnak a veszélye? Így alakul ki a hagyományos, „*harcos versenyhelyzet*” (*fighting competition*) elemzése mellett a „*bemérő versenyhelyzet*” (*matching competition*) elemzése.

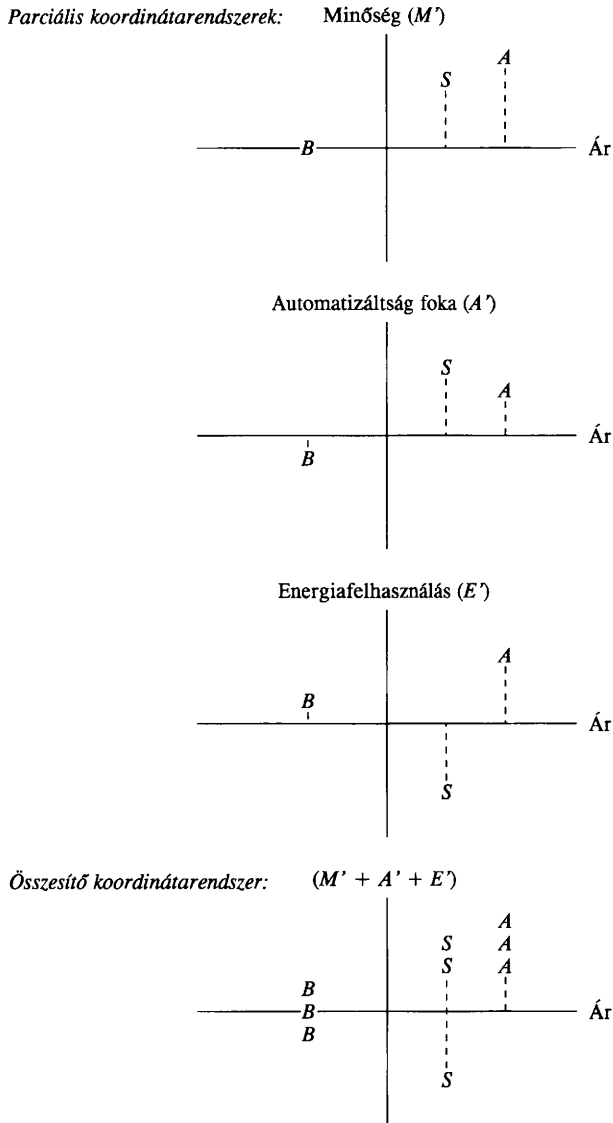
Megváltozik a versenyelemzés tartalma is. Kezdetben ez a kínált termékekre és szolgáltatásokra összpontosult (*market research*). Később kibővült már a kínálat minden elemének – a reklámnak és promóciónak, az értékesítés formájának és szervezetének stb. – a vizsgálatára (*marketing research*). Napjainkban már az a marketing feladata, hogy megszervezze és részben elvégezze a versenytársak *komplex bemérését*, vagyis erőforrásaiknak, működésüknek, versenyhelyzetüknek, elért eredményeiknek, céljainak és terveiknek minél teljesebb feltárását és összevetését. A versenyelemzés tehát egyre inkább hasonlít majd ahhoz, amit a menedzsment-tanácsadás teljes átvilágításnak nevez – csak erre jóval szűkösebb információforrásokkal, jóval szerényebb feltárási eszközökkel kell törekednie.

A komplex bemérés egyik hatékony eszköze lehet a jövőben a vállalat egészét átfogó információrendszer (*marketing intelligence*). Ennek információt gyűjtő, feldolgozó, majd szétsugárzó központja a vállalat marketingszervezete, az inputfunkciót pedig a többi szervezeti egység látja el: ezeknek minden közvetlenül beszerzett információt továbbítaniuk kell a marketingszervezethez, ha feltételezhető, hogy annak tartalma akár a közeli, akár a távolabbi jövőben alapvetően befolyásolhatja a vállalat piaci helyzetét. Ez teszi lehetővé, hogy a versenytársak komplex beméréséhez olyan információk is rendelkezésre álljanak, amelyek feltárása nem marketing-szakismeretet kíván. A begyűjtött információk feldolgozását pedig akár több szakterület képviselőiből álló munkacsoport végezheti. S ezután a marketingnek célzottan kell szétsugároznia a felhasználók igényeihez igazított információfeldolgozásokat a vállalat vezetőinek és valamennyi szervezeti egységének a számára. Egy ilyen információ input-output-rendszer lehetővé teszi a versenytársak komplex bemérésének folyamatos szakértői karbantartását is.

A marketing és a vállalati kutatás-fejlesztés tartalmi kapcsolatát erősíti az a *fejlesztés-orientált termékpozicionálási rendszer* (FTP-rendszer) is, amelyet a menedzsment-tanácsadás keretében alakítottunk ki. (Hoványi [1996]). Ennek lényege – mint az a 8. ábrából érzékelhető –, hogy a pozicionálás „parciális” koordináta-rendszereiben a vízszintes tengely mindig az ártengely, vagyis csupán a függőleges tengelyek tartalma változik (gépipari termék esetén például: *minőség, automatizáltság foka, energifogyasztás, élettartam, környezetvédelem mértéke* stb.). A parciális koordinátarendszerek mindegyikében szerepel a saját vállalat terméke és valamennyi versenytérkép. Végül az egymás alá

8. ábra

A fejlesztésorientált termékpozicionálási rendszer elve  
(Jelölés:  $S$  = saját termék,  $A$  és  $B$  = versenyttermékek)



helyezett parciális koordináta-rendszerekben feltüntetett jellemzők értékét az összesítő koordináta-rendszer összegezi.

Ebben értelemszerűen minden termék egy-egy ponton metszi a vízszintes ártengelyt és az erre a pontra emelt merőlegesen helyezkednek el az adott termék egyes parciális koordináta-rendszerekben bejelölt különböző jellemzőinek értékei. A marketingnek ez az összesítő koordináta-rendszere két tekintetben iránymutató a  $K + F$  számára: tájékoztat arról, hogy *a*) megfelelő-e a vállalat saját termékénél az egyes jellemzők bokrosítása, közel fekszenek-e egymáshoz a különböző jellemzők értékei (vagyis létrejött-e a paramé-

teregyensúly) és b) illeszkedik-e a termék ahhoz a függőleges és vízszintes tengelyt metsző átlós vonalhoz, amelyek az árnövekedés függvényében jelzi az egyes jellemzőbokok egyre magasabb értéktartományát. (Meg kell jegyezni: ha egy jellemző értéke minden termék esetén azonos irányban nagymértékben kilóg a bokorból, akkor annak a jellemzőnek a parciális koordinátatengelyénél rosszul választották meg a koordináták metszéspontjában a függőleges tengely értékét.)

Megkezdődött a termékek *versenyelőnyeinek átalakulása* is, és ez az irányzat várhatóan tartós lesz. A fejlett piacgazdaságokban megnőtt az innovációs jellegnek, a minőség és az ár kapcsolatának, az egyéni igény kielégítésének és a termék környezetbarát tulajdonságának a szerepe. A minőség mint piaci szegmensre vagy résre irányított tényező önmagában egyre inkább a piacra lépés feltétele lesz és nem minősül különleges versenyelőnynek. A korábbi, önmagában értékelt árelőny, vagyis a termék olcsósága pedig már csak a társadalom egyre alsóbb rétegeiben, egyre kisebb vevőkörben számít majd versenyelőnynek (Porter [1993]).

Egyre inkább terjed a marketingmix *hagyományos 4 P-re* (termék – *product*, ár – *price*, értékesítés – *place* és promóció – *promotion*) alapozott felfogásának *kiterjesztése*. Az újabb felfogás a mix szinergiájának kialakításába már a következő *P*-ket is bevonja: beszerzés – *purchasing*, üzletfelek – *partners*, saját marketing-szakembergárda – *personal*, értékesítést követő szolgáltatás – *post sale service*, a vevőtapasztalatok visszacsatolása – *process of feedback*, valamint mindezek időátfutása – *passing time in actions*. Ez a kiterjesztés igen erőteljesen növeli meg a marketingelemek időbeli és tartalmi összehangolásának, vagyis a szinergiahatásnak a lehetőségét: így lesz a jövőben a *szinergia* az egyik leghatásosabb, de csak kis ráfordítást igénylő, vagyis leghatékonyabb *marketing-versenyelőnyé*.

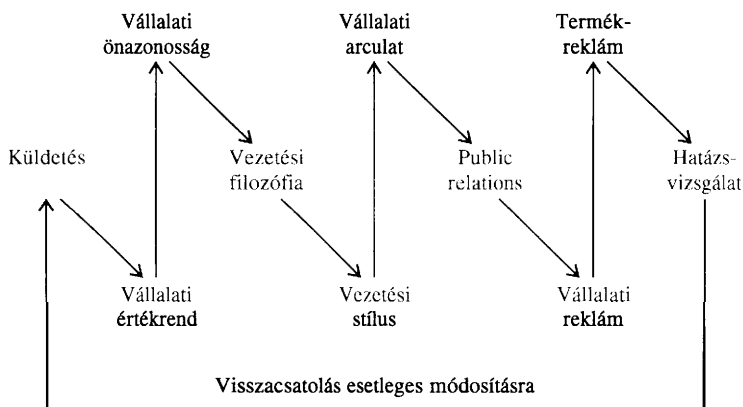
Egy másik, már napjainkban is jól érzékelhető fejlődési irányzat a marketing területén, hogy a vállalat- és a termékreklám nem elszigetelt tevékenységként jelenik meg, hanem tartalmilag beépül – utolsó két elemként – a vállalati sajátosságok tudatosan kialakított láncába (Hoványi [1997b]). Ezt a láncot mutatja be az eredményességet értékelő visszacsatolással együtt a 9. ábra. A lánc egyes elemeinek kialakításakor alapvető közös szempont, hogy 1. mindegyikük tartalma maximálisan feleljen meg a vevők, illetve a szélesebb társadalmi kör értékrendjének, 2. maximálisan szolgálja a vállalati célokat és 3. maximálisan térjen el a versenytársak láncának tartalmától. A menedzsment-tanácsadás fokozottan törekszik arra, hogy – a vállalat egyik igen jelentős és ugyancsak kevés új erőforrást igénylő immateriális erőforrásaként – e „három maximum” alapján alakítsa ki a jövőben az ábrában szereplő láncot.

Mindezek az új irányzatok azt is jelzik, hogy jelentősen megnőnek majd a *szakismeret követelményei* a marketingszakemberekkel szemben. A marketing hagyományos szakterületén belül várhatóan igen nagy szerepet kap majd a pszichológia és a számítástechnika. A hagyományos szakterületet pedig kiegészíti a műszaki fejlődés trendjének és a gazdasági háttérnek olyan ismerete, amely lehetővé teszi a vállalat piaci esélyeire vonatkozó következtetések levonását. A *készségek* tekintetében egyre nagyobb szerepet kap a marketingtevékenységben az elemző és szintetizáló készség, az empátia és a kommunikációs készség. Úgy tűnik, a marketingmunkakör betöltésének szinte minden vállalatnál, sőt, vállalkozásnál elengedhetetlen követelménye lesz legalább egy világnyelv ismerete. És minden azt valószínűsíti, hogy a jövőben számottevően átalakul majd a marketing-szakemberek képzése is: ez új *diszciplínákkal* gazdagodik és nagy szerepet kap benne a *készségfejlesztés*.

Végül még egy jelenségre érdemes felfigyelni a marketingkonceptió kialakításakor. Már jelenleg is tanúi vagyunk annak, hogy a vállalatok nem marketingterületen dolgozó munkatársai átvesznek egyes marketingfunkciókat: a fejlett piacgazdaságokban például

9. ábra

A vállalati és termékreklám tartalmi beépülése az immateriális erőforráslánc elemeibe



már fejlesztő mérnökök keresik fel a nehéziparban új termékre vonatkozó ötleteikkel a potenciális vevőket, hogy felmérjék érdeklődésüket és igényüket; értékesítő mérnökök járnak sorra a reménybeli megrendelőket a számítástechnikai nagygépek piacán, hogy tájékoztathassák őket az általuk igényelt hardver- és szoftverlehetőségek megvalósíthatóságáról stb. Ezzel szemben marketingszakemberek is bekapcsolódnak nem marketing-szervezetek feladatainak ellátásába: a piaci lehetőségek és fenyegetések ismeretében paramétermérésben folynak bele új gyártmányok fejlesztésébe, vesznek részt a vállalati arculat és PR kialakításában, kapcsolódnak be a vállalati likviditás tervezésébe stb. Vagyis a jövő marketingkoncepciójában nemcsak „légiesednek” a marketingfunkció határai, hanem *feladatátadásokra* is mindinkább sor kerül majd a marketing és a többi vállalati szervezet között. Ez is azt jelzi, hogy a jövő század vállalata már *konzisztens rendszerként* fog működni.

### Hivatkozások

- ADCOCK, D.-BRADFIELD, R. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1995]: Marketing. Principles & Practice. Pitman, London.
- ALLRED, B. B.-SNOW, CH. C.-MILES, R. E. [1996]: Characteristics of Managerial Careers in the 21<sup>st</sup> Century. Executive, 10. kötet, 4. sz. november 17-27. o.
- DAVID, F. R. [1995]: Concepts of Strategic Management. Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- FARKAS, CH. M.-DE BAKER, PH. [1996]: Maximum Leadership. Hold Co., New York.
- HAMEL, G.-PRAHALD, C. K. [1994]: Competing for the Future. Harvard Business School Press, Boston.
- HOVÁNYI GÁBOR [1996]: Új technológia kialakítása és menedzselése a Calorex Rt.-nél. (Megjelent: Technomenedzsment. Tanulmánykötet, szerk.: Inzelt Annamária.) OMF B – IKU, Budapest, 1-18 o.
- HOVÁNYI GÁBOR [1997a]: A vállalat versenyképességének fő tényezői. (Megjelent: Parányi György-Török Ádám: Vezérfonal a vállalati potenciál-tényezők felméréséhez és elemzéséhez.) MTA-IVKI, Budapest, 1-4. o.
- HOVÁNYI GÁBOR [1997b]: Az emberi erőforrás menedzselésének távlatai. Vezetéstudomány, 10. sz. 23-30. o.
- PORTER, M. E. [1993]: Versenystratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest.

## SZALAI ERZSÉBET

### Kaleidoszkóp

#### A nagyvállalatok, nagyvállalati vezetők és a nagyvállalkozók megújulási készségéről

---

**A szaksajtó a rendszerváltás kezdete óta a magyar vállalatok lanyguló innovációs késztetéséről és tevékenységéről számol be. Ebben a tanulmányban arra teszek kísérletet, hogy képet adjak a nagyvállalati szintű megújulási törekvések alakulásáról, és főként arról, hogy melyek azok a szociológiai, szociálpszichológiai tényezők, amelyek differenciálják a nagyvállalati vezetők és nagyvállalkozók innovációs képességét. \***

---

#### A fogalom

Az innováció fogalmának nincs általánosan elfogadott meghatározása. A modern közgazdaságtan ismerettára a következő meghatározást adja: „Gyakran használják a »találmányok« szinonimájaként, és a termelési folyamatban bevezetett technológiai fejlesztéseket és piacképes termékek különböző tulajdonságainak és e tulajdonságok kombinációinak bevezetését értik alatta. Az utóbbi szövegösszefüggésben az innováció a termékdifferenciálás forrása, és a termelők a kereslet generálására, piaci részesedésük növelésére használják fel.” (Pearce [1993].)

A *The McGraw-Hill Dictionary of Modern Economics* ennél rövidebb meghatározást ad: „...az innováció valamely új terméknek vagy szolgáltatásnak új módon történő előállítását jelenti” (*Handbook...* [1965]).

Az innováció legjelentősebb teoretikusa, J. A. Schumpeter szerint „...az innovációt egy új termelési forma kialakításaként definiáljuk. Az innováció éppúgy magában foglalja egy új termék feltalálását, mint új piacok vagy új szervezeti forma feltárását...” Másik meghatározása szerint az innováció nem más, mint alkotó rombolás. (Schumpeter [1980] 110–111. o.)<sup>1</sup>

Az innováció fogalmának egy általánosabb megközelítésével dolgozom. Ez a megközelítés szociálpszichológiai. Azt a nem feltétlenül tudatos késztetést és folyamatot értem

\* A tanulmány az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság megbízásából készült. Az interjú készítésében a szerzőn kívül részt vett: Hámor Szilvia, Kiss Károly, Molnár Emília, Pokol Gábor, Révész Éva, Szabó Adrienn, Szerencsi András, Szikszai Szabolcs.

<sup>1</sup> Schumpeter elméletében az innováció fogalma a fejlődés fogalmával kapcsolódik össze. „A termelés meglévő dolgok és erők kombinációját jelenti. Más vagy ugyanazt más módon termelni viszont annyit tesz, mint ezeket a dolgokat és erőket másképpen kombinálni. Ha ez az új kombináció az idő folyamán kis lépésekben, folyamatos alkalmazkodással érhető el a régiből, akkor bizonyára van változás – alkalmasint növekedés –, nincs azonban sem új jelenség, sem pedig a mi értelmezésünk szerinti fejlődés. Amennyiben nem ez a helyzet, és az új kombináció hirtelen, lökészerűen lép fel, akkor a fejlődésre jellemző jelenség áll előttünk. Ezért a továbbiakban a kifejtés célszerűsége érdekében csak erre az esetre gondolunk, amikor a termeléseszközök új kombinációjáról beszélünk.” (Schumpeter [1980] 110–111. o.)

innováció, amikor egy egyén vagy egy rendszer mint egész, mint totalitás törekszik, vagy mint egész, mint totalitás képes megújítani magát. Az innováció alanya – legyen az akár egy vállalat – mindig élő, több életfunkciót integráló organizmusként szemléli önmagát, vagy viszonyul önmagához. Teljes lehet az innováció, ha ez a viszonyulás racionálisan is vállalt, és az életfunkciók többségét érinti; és részleges, ha ösztönösen vagy tudatosan csak egyes életfunkciókra vagy azok egyes elemeire irányul, akár szándékában, akár megvalósulásában (vagy mindkettőben).

Holisztikus megközelítem alapvető magyarázata az, hogy az átfogó, komplex szemléletet nélkülöző megújítási törekvések csak ritkán vezetnek valódi innovációhoz, mert megvalósítási kísérletük során beleütköznek a már meglévő „nagy” struktúra korlátaiba, ellenállásába – a „nagy” struktúra hajlamos idegen testként kivetni azokat magából. Vagy pedig éppen ellenkezőleg: a részek egymástól elszigetelt megújítása a már meglévő egész stabilizálását, konzerválását szolgálja.

E meghatározásból is következik, hogy az innováció különösen izgalmas kérdés egy rendszerváltó ország gazdaságában, egy olyan gazdaságban, amelynek súlyos válsággal kell megküzdenie. A válság ugyanis lehet a teljes leépülés, de lehet a megújulási törekvések megerősödésének katalizátora is.

### Körkép

Bihari István a gyógyszeripar államszocializmusbeli innovációs tevékenységét vizsgálva, arra az általánosítható következtetésre jutott, hogy az államszocializmusban nem működnek az innovációra mint komplex folyamatra ösztönző társadalmi és gazdasági mechanizmusok. „Képzeljünk el egy akváriumot, amelyben pusztulnak a halak! A megoldás első megközelítése az, hogy új halakat telepítünk az akváriumba. Azonban ha ezek is elpusztulnak (vagyis a »termékváltás« sikertelen volt), akkor fel kell ismernünk, hogy az akvárium egy olyan rendszer, amelyben a levegőadagolásnak, a vízhőmérsékletnek, a víz tisztaságának és egyéb paramétereknek egyaránt meghatározó szerepe van abban, hogy a halak létezni tudjanak. Bármelyik paraméternek a megengedett határértéktől való eltérése az egész rendszer működésképtelenségét eredményezi. *A szocialista gazdasági rendszer egyik legnagyobb hibája az volt, hogy a gazdálkodás – és az innováció – komplex rendszeréből egy-egy elemet ragadott ki, ezt próbálta határozatokkal megfelelő irányba terelni, ezek a kísérletezések azonban sorozatosan kudarcba fulladtak. A szocialista gazdasági rendszer eleve életképtelen volt, mert – az akvárium példájára visszatérve – hiányzott belőle a gazdálkodás legfontosabb eleme a piac, vagyis a víz.* (Kiemelés tőlem – Sz. E.) (Bihari [1993] 30–31. o.)

A magyarországi rendszerváltás éveit jellemző innovációs készletésekről és tevékenységekről eddig számos elemzés látott napvilágot. Bár ezek csupán az innováció egyes részelemeire koncentrálnak, legfőbb megállapításaikat érdemes csokorba gyűjtenünk.

Mint arra legutóbb Nyíri Lajos mutatott rá, a termelőszervezetekben végbemenő innovációs folyamatok egyik leglényegesebb eleme a szellemi megújulást szolgáló kutatás-fejlesztési tevékenység (Nyíri [1996]).

Kovács István számításai szerint a nyolcvanas évek végétől napjainkig a magyar gazdaság egészének kutatás-fejlesztési ráfordításai reálértékben mintegy 60 százalékkal estek vissza. Ennek oka elsősorban a korábbi nagyvállalati rendszer felbomlása, a kis- és középvállalatok elszaporodása. A nagyobb cégek felbomlása nyomán alakult és újonnan létrejött kisebb szervezetek zöme tőkével rosszul ellátott, és jövedelméből alig jut fejlesztésekre. (Kovács [1996] 44–45. o.)

Az OMF B tanulmánya szerint a magyarországi K+F ráfordítások GDP-hez viszonyított aránya 1995-re az 1990. évinek a felére csökkent, és nem sikerült az 1991–1993 között

stabilizálódni látszó – nemzetközileg is igen alacsony – 1 százalékos körüli arányt sem megtartani. Az egy lakosra jutó K+F ráfordítások összege (a nemzetközi gyakorlatban is alkalmazott vásárlóerő-paritáson átszámítva) Magyarországon rendkívül alacsony, mindössze 49 dollár, az OECD átlagának 12 százaléka, az EU átlagának 14 százaléka. (*Jávorka* [1997].)

Lengyel György 1993–1994-es mikroszintű kutatásai szerint az általa vizsgált vállalati kör mintegy felének volt valamiféle kutatási-fejlesztési tevékenysége, 45 százaléka ilyen természetű kiadása.<sup>2</sup> Ezen belül azonban az alapkutatást folytató cégek aránya csak 2 százalékot tett ki. Lengyel kutatásai szerint a kutatási-fejlesztési tevékenység jelentős mértékben összefügg a cég méretével. (*Lengyel* [1997].)<sup>3</sup>

Tamás Pál az innovációs hálózat rendszerváltással bekövetkező bomlását alapvetően három tényezőre vezeti vissza. Egyrészt a korábban kiépült rendszer – a nyolcvanas évek reformretorikája ellenére – nem volt piacconform. Ezért az új gazdasági környezetben életképtelennek bizonyult és darabjaira hullott szét. Másrészt a nehéz helyzetbe került vállalatok külső kapcsolataik redukciójával olyan gyorsan és olyan mértékben fogták tudatosan vissza az e rendszer irányába mindaddig fennálló megrendeléseiket, hogy a háló a gazdaság más szféráinál gyorsabban esett szét. Végül „a privatizáció kezdeti »romantikus« szakaszában a külföldi (rész)tulajdonos kezébe jutó technológiaintenzív vállalatok kezdtek magukat már nem teljesen a hazai gazdasági tér részének tekinteni, és olyankor is külföldi kutatási infrastrukturális partnerek szolgáltatásait vették (veszik) igénybe, amikor ebben a korábbi hazai hálózatban is találtak volna hasonlókat.” (*Tamás* [1995] 75. o.)

Farkas Péter a külföldi működőtőkének a hazai K+F tevékenységre gyakorolt hatását értékelő kutatásokat összegezte. E szerint a külföldi működőtőke pozitív és negatív technológiai és innovációs multiplikátorhatásának megítéléséről nagyok a véleménykülbségek. Akik a külföldi tőke innovációs és K+F hatásait az egyes konkrét vállalatok szintjén elemzik, azok számára a pozitív következmények kerülnek előtérbe. Az átfogó, makrogazdasági hatáselemzések azonban már erőteljesebben hangsúlyozzák a kedvezőtlen következményeket is. (*Farkas* [1996].)<sup>4</sup>

Az innováció átfogó szemléletére visszaváltva, érdemes idéznünk a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem vállalatgazdasági tanszéke egyik legújabb reprezentatív felmérésének (*Chikan–Czakó–Demeter* [1996]) eredményeit. A kutatási jelentés ellentmondásos képet ad a vállalati szféráról. Egyfelől megállapítja, hogy a vizsgált vállalati kör versenyképességi esélyei határozottan javultak az elmúlt esztendőben: „...ezek a vállalatok már nem, vagy alig hasonlíthatnak a szocialista gazdaság elkényelmesedett szereplőjéhez. Ahhoz azonban, hogy esélyeiket valóra váltsák, több feltétel teljesülésére is szükség

<sup>2</sup> A nemzetközi gyakorlatnak megfelelően ideértve összességében az alap- és alkalmazott kutatás, a kísérleti és gyártmányfejlesztés, valamint a licenc- és know-how-alkalmazás eseteit is.

<sup>3</sup> „Míg a 300 főnél többet foglalkoztató vállalatok 95 százaléka, és az 500–300 fős cégeknek is több mint háromnegyede folytat valamiféle kutató-fejlesztő tevékenységet, a tíz főnél kevesebbet foglalkoztató cégeknek valamivel több, mint harmada. Az alkalmazotti létszám, az árbevétel és a tőzrőstőke nagysága, tehát a vállalat mérete, valamint az, hogy a cég exportál-e, látszik a legszorosabb összefüggésben állni a vállalat kutatási-fejlesztési kapacitásával.”

Lengyel György összességében arra a következtetésre jut, hogy a kutatás-fejlesztés, a környezetvédelem és a minőségbiztosítás területei – amelyek az európai gazdasági integráció szempontjából kiemelkedő fontossággal bírnak – a magyar vállalatok stratégiájában nem játszanak fontos szerepet. Az okok a három területen részben azonosak: a gazdasági recesszió feltételei között a vállalatok elsősorban ilyen természetű költségeiket igyekeznek minimalizálni, s ilyen jellegű beruházásaikat halasztják el. „A halasztás szankcionálása nem számottevő, és ugyanakkor az elérhető hazai és külföldi központi források mindhárom területen jelentéktelenek.” (*Lengyel* [1997].)

<sup>4</sup> Nem ritka, hogy a belföldi tulajdonosok a privatizáció során tulajdonukba került vállalatok termelését annak munkakultúrájával, szellemi háttérével együtt építik le. Másrészt fejlesztő cégek szűnnek meg magyar tulajdonú, de jellegzetesen bérmunkára szakosodó cégeknél is.

van – a kedvezőbb gazdaságpolitikai feltételrendszer mellett elsősorban arra, hogy a vállalatok határozottabban merjenek elébe menni a kihívásoknak, környezeti hatásoknak.”

A vállalati stratégiákat vizsgálva, a szerzők arra az eredményre jutnak, hogy az elmúlt években azok határozottan nagyobb mértékben növekvők és támadók, miközben a visszahúzódó és védekező stratégiát követő vállalatok száma egyre csökken. A környezethez való alkalmazkodás kapcsán a vállalatvezetők többsége úgy véli, hogy képes volt felismerni (54,9 százalék) és előre jelezni (55,2 százalék) a változásokat. A mintában szereplő vállalatok 55,2 százaléka, vezetőjük megítélése szerint elébe ment a változásoknak, és 13,2 százalékuk képes volt arra is, hogy az eseményeket saját maga is befolyásolja. „Csak alig néhány olyan vállalatvezető akadt, aki megvallja, késve ismerte fel a környezeti változásokat”.

Ugyanakkor konkrétan vizsgálva a vállalatok közötti stratégiai szövetségek természetét, megállapítható, hogy a mai magyar gazdaságban azok még sokkal inkább kötöttek a vállalati működés környezeti bizonytalanságának csökkentése szándékával (amit a hosszú távú termelési, szerzési és értékesítési szerződések tudnak szolgálni), mint a jövőbeli pozíciók kiépítését megalapozó közös stratégiák érdekében.

Papanek Gábor empirikus kutatásai szerint, bár az általa vizsgált cégek legnagyobb csoportja csupán az éppen adódó lehetőségek kihasználására törekszik – nemritkán minden érdemi stratégia nélkül sodródik – „...ma már vannak olyan »hazai« vállalatok, amelyek ambiciózus stratégiát megvalósítva, a belföldi piacon is sikerrel küzdenek az importtal, s tényekkel, jelentős exporttal igazolják világgpiaci versenyképességüket is. E gazdálkodók (...) feltűnően gyakoriak az intenzív nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező és/vagy részben vagy egészében külföldi kézbe került vállalatok körében.” (Papanek [1997] 260–261. o.)

Angyal Ádám a vállalati stratégiák jellegét tekintve empirikus vizsgálatait során az előzőektől némileg eltérő eredményekre jutott. Angyal négy vállalati állapotot – dinamikus, stabil, labilis, válságos – különböztet meg. A magyar vállalatok többsége kutatásai szerint a „labilis” zónában helyezkedik el. Ezzel összefüggésben a vállalati vezetőknél a fennmaradási szükségletet találta dominánsnak. „Az mindenesetre valószínűsíthető, hogy nem lehet jellegzetesen dinamikus és stabil állapotokról beszélni olyan környezetben, ahol a gazdaság mikroszférajának, a vállalatoknak az összeteljesítménye az elmúlt években visszaesett, a makrojellemzők sok vonatkozásban nem érik el az elmúlt évtizedvégi szintet.” (Angyal [1997] 13. o.)

## Vajúdasban

1996–1997-ben munkatársaimmal 34 ipari nagyvállalati vezetővel és 20 nagyvállalkozóval készítettünk mélyinterjúkat. A következőkben a kutatás innovációt érintő eredményeit tárgyalom.

A mintában nagyvállalatnak a minimum ezer főt foglalkoztató vállalatokat tekintettem. (Indoklását lásd Szalai [1989] 17–22. o.) 1995-ben 249 ilyen vállalat volt, ebből a körből

<sup>5</sup> A 34 vállalatból 4 villamosenergia-ipari, 6 kohászati, 10 vegyipari, 10 gépipari, 4 könnyűipari vállalat. 10 zömmel állami tulajdonban van, 22 zömmel külföldi tulajdonban, 2 zömmel hazai tulajdonosok kezében. 24 vállalat a hazai piacon monopolhelyzetben van (de többségük az exportpiacokon versenyhelyzetben), a többieknek vannak jelentős hazai versenytársai. 10 vállalat termékeinek több mint egyharmadát nyugati, 3 keleti és 5 belföldi piacon értékesíti, 16 vállalatnál az értékesítési viszonyok kiegyenlítették.

<sup>6</sup> Az általunk vizsgált 20 nagyvállalkozás közül 2 a kohászat, 7 a gépipar, 3 a könnyűipar, 6 az élelmiszeripar, 1 a kereskedelem, 1 pedig a pénzügyi szektor területén tevékenykedik.



választottunk ki véletlenszerűen 34 vállalatot.<sup>5</sup> Nagyvállalkozásoknak tekintem azokat, amelyek éves forgalma meghaladja a 4-5 milliárd forintot.<sup>6</sup>

A nagyvállalati vezetők (és maguk a nagyvállalatok), valamint a nagyvállalkozók (nagyvállalkozások) szociológiai szempontból (elsősorban geneziséüket tekintve) két külön világot alkotnak, ezért külön elemzem őket. Lesznek azonban a két szférára vonatkozó általános következtetések is.

### *Nagyvállalatok, nagyvállalati vezetők*

Korábbi kutatásaim alapján a nagyvállalati magatartásmintáknak alapvetően három típusát különítettem el attól függően, hogy az adott nagyvállalatok vezetése az irányító szervezetekkel való alkukban, a piacon vagy mindkét terepen kívánta-e – és milyen intenzitással, hatékonysággal tudta – érdekeit érvényesíteni.<sup>7</sup>

Az ambivalensek vállalatuk és termékeik adottságai folytán képesek és fogékonyak voltak a piaci gazdálkodásra, ugyanakkor minden eszközzel igénybe vették az egyedi újraelosztási rendszer nyújtotta lehetőségeket, és ez a kettős kötődési képesség kiemelkedő érdekérvényesítési lehetőségeket nyújtott számukra. A piacellenesek, vállalataik piaci alkalmazkodást erősen korlátozó vagy lehetetlenné tévő adottságai miatt csak a párt- és állami bürokrácia egyedi újraelosztó rendszerén keresztül voltak képesek érdekeik érvényesítésére, ezért a legérdekeltebbek voltak e csatornák – és általában az indirekt irányítási rendszer – fenntartásában. A harmadik típus, a közömbösek legfőbb jellemzője a mindkét terepen tapasztalható gyenge érdekérvényesítő képesség volt.

A nyolcvanas évek felemás reformkísérleteinek legfőbb gazdasági hatalmi bázisát az ambivalensek jelentették. Reformpártiságuk korlátai leginkább a nagyvállalati keretekhez való ragaszkodásukban nyilvánultak meg, ezen a ponton érdekeik egybeestek a nagyvállalati szféra többi vállalatáéval. Ez volt az a tényező, ami miatt a nagyvállalati szféra erősödő megosztottsága nem válhatott teljessé.

1995-ös<sup>8</sup> nagyvállalati vizsgálataim egyik legáltalánosabb tapasztalata az ambivalens nagyvállalat-vezetői magatartásminta szinte kizárólagos fennmaradása a másik két magatartásminta életképtelenné válásával. Számos körülmény hatott ebbe az irányba. Egyrészt az ellátási felelősség (közüzemi szférán kívüli) teljes felszámolódása, a belső piac minden korábbinál radikálisabb szűkülése, a kereskedelmi hálózat szétesése, a jelentős importverseny és a KGST-piac összeomlása. E körülmények között csakis a piaci alkalmazkodásra alkalmas gazdálkodó egységek maradhattak fenn. Nem utolsósorban pedig az állami szerepvállalás általános elbizonytalanodása, és ezen belül a hatalmi súlypontok hektikus változásai, amely miatt az állami bürokráciával stabil, kiszámítható kapcsolatok nem, vagy csak gyengén alakulhattak ki. A nagyvállalati érdekérvényesítés terepe a piaci alkalmazkodóképesség erősítése mellett átterelődött a bankszférára, a politikai pártokra (a hűség itt nem volt jellemző, a nagyvállalati vezetők igyekeztek egyszerre több vasat tűzben tartani), és közvetlenül az országgyűlési képviselőkre. Vagyis a nagyvállalati

<sup>7</sup> Részletes kifejtését lásd *Szalai* [1989] 157–168. o.

<sup>8</sup> Voszka Évával és Major Ivánnal közösen kezdett kutatás.

<sup>9</sup> Tapasztalataim egybeesnek Angyal Ádám kutatási eredményeivel: „Nagyon egyértelműen, kivétel nélkül mindenki azt mondta, hogy nem politizál, nem tagja semmilyen politikai szervezetnek vagy pártnak, legfeljebb ha szimpatizáns – de ezt is többnyire múlt időben emlegették. Az interjúk alapján az a benyomás alakult ki, mintha a politikai elkötelezettséget valamiféle szégyennek, titkolnivalónak tekintenék. Más – főleg sajtó- – forrásokból tudni lehet, hogy a vállalati, elsősorban a nagyvállalati vezetők ugyanakkor szoros kapcsolatokat tartanak fenn politikai szerepet vállaló emberekkel, a politikai befolyást ugyanúgy sokra értékelik, mint az üzleti kapcsolatrendszereket. Úgy tűnik azonban, hogy ez a háttér a vezetők megnyilvánulásaiban általában nem szalonképes, nem szívesen beszélnek róla.” (*Angyal* [1997].)

érdekvényesítésben a piaci készségek fokozott elsajátítása mellett továbbra is nagy jelentőségük volt a politikai kapcsolatoknak. Ugyanakkor ezen kapcsolatokról a nagyvállalati vezetők szégyenlősen beszéltek, vagy rejtegetni igyekeztek azokat.<sup>9</sup>

A piaci alkalmazkodóképesség fejlődése nem jelentette sokoldalúan kidolgozott, közép- vagy hosszú távú piaci stratégiák kialakítását sem. Az adott körülmények között – melyekhez a már vázoltakon kívül hozzávehetjük a vállalatokat terhelő jelentős adósságokat, magas hitelkamatokat, a beruházási források hiányát – a cél nem a profit növelése, hanem a pusztta fennmaradás, túlélés volt. Laki Mihály kisvállalkozói kutatásai során kidolgozott terminológiájával élve: *a vállalatok takaréklángon égtek.*

A megkapaszkodási reflex magyarázta a nyugati piacokra való kijutás első számúnak tekinthető motivációját. A versenyhelyzet, az öröklött adósságállomány, a korábbi fejlesztések nagyságrendje és színvonala és az ezáltal kialakuló műszaki-technológiai színvonal, valamint a pótlólagos forrásokhoz jutás lehetősége mellett, illetve ezekkel összefüggésben elsősorban nyugati piacokon megnyilvánuló exportképesség differenciálta az általunk vizsgált vállalati kört.

Az alkalmazkodóképesség erősítésének számos technikája volt fellelhető, ezek azonban nem voltak mentesek az államszocializmus piacgazdaságára jellemző, *kényszer szülte innováció* elemeitől (szintén Laki kifejezése): a piaci rések kitapogatására irányuló korábbiaknál is erőteljesebb törekvés, az önálló kiskereskedelmi hálózat kiépítése, s nem ritkán önellátásra való berendezkedés (korábban kívülről vásárolt termékek saját előállítására).

Mostani empirikus vizsgálatom megerősíti azt a korábbi tapasztalatomat, hogy a politikai rendszerváltás után csak a piaci alkalmazkodóképesség jegyeit felmutató nagyvállalatok képesek a fennmaradásra. Ugyanakkor azt is mutatja, hogy a nagyvállalatok egy része – részben az elmúlt évek jelentősebb vagy kevésbé jelentős innovációs kísérletei eredményeként – túljutott a válságon, és ezzel összefüggésben a viszonylag rövid távú szempontok vezérelte alkalmazkodás korszakán.<sup>10</sup>

A politikai rendszerváltás utáni korszak gazdasági válsága a vállalatok többsége számára teljes innovációs kihívást jelentett, akár felismerték ezt, akár nem. Az általam alkalmazott definíció szerint a vizsgált nagyvállalatokból az elmúlt években 4 hajtott végre teljes innovációt, 16 részleges innovációt, 14 pedig semmiféle újításba nem bocsátkozott.

A rendszerváltás jelentette cezúrát is bekapcsolva, az innovációhoz való viszony alapján négy vállalattípust lehetett megkülönböztetni.

1. A vállalat piaci alkalmazkodóképességének és innovatív képességének jegyei már a rendszerváltás előtt megjelentek, majd a rendszerváltás után teljes innovációt tudott végrehajtani (négy vállalat).

Az egyik kohászati vállalat például a kohászatra nem nagyon jellemzően már a hatvanas évek elején kifejlesztette azokat a továbbdolgozott termékeket, amelyek értékesebbek, mint az alapanyag. Ma az ország legnagyobb kohászati vállalata. Termékeinek 60 százalékát exportálja. A vezérigazgatót idézve: „A magyar ipar az elmúlt 5-6 évben erősen visszafejlődött az acéltermékek felhasználását illetően, ez is oka annak, hogy termékeink zömét exportáljuk. A világ több mint 40 országával vagyunk export-import kapcsolatban, és jellemző, hogy exportunk fő irányai azok az országok, ahol a legfejlettebb az acélgégyártás. Például Németország, Olaszország. Ebből következik az, hogy minőségben és kiszolgálásban egyaránt versenyképesek vagyunk... Azt szoktuk mon-

<sup>10</sup> Eredményeim jól harmonizálnak Bögel György és Salamonné Huszty Anna azon megfigyelésével, mely szerint „...egy-egy vállalatoknál a legfontosabb üzletágakban a helyzet stabilizálódott (részben a privatizáció befejezése, részben az üzletág piaci helyzete miatt), megszűnt a tűzoltás kényszere. Van idő és energia hosszabb távra előretekinteni, megkülönböztetni a sürgőset a fontostól. A napi gondok szinte sehol sem szűntek meg, de súlyuk csökkent.” (*Bögel-Salamonné* [1996] 18. o.)

dani, hogy vállalatunk alatechnológiája egy közepesen fejlett európai színvonalon. A továbbfeldolgozó technológiák egy fejlett európai színvonalnak felelnek meg. Nagyon fontos, hogy az expanzív fejlesztés már jóval korábban megállt, az elmúlt tíz évben már intenzív fejlesztési szakaszban vagyunk. Ennek az időszaknak az összes fejlesztése arra irányult, hogy minél értékeesebb, magasabb színvonalú termékeket állítsunk elő. Tehát elsősorban a minőségfejlesztésre fordítottunk sokat. A másik jellemző az – ezt Kelet-Európában viszonylag kevés cég mondhatja el magáról –, hogy nagyon sokat fordítottunk környezetvédelmi beruházásokra.”

Az elmúlt tíz év időszakára esik az, hogy a régi alatechnológiát is és a kiegészítő technológiát is megújították. Az ötvenes évek elején épült fel a vállalat, az alatechnológiai berendezések szinte kizárólag szovjet gyártmányúak voltak, bár a negyvenes évek amerikai tervei alapján készültek. A kiegészítő, feldolgozó technológiák az akkor ismert legfejlettebb technológiák. 35-40 év után mindegyik berendezés megújításra szorult. Volt olyan, amelyiket teljesen át kellett építeni, például a kohót lebontották, és tökéletesen újjáépítették. A hengereléstechológiában is fontos fejlesztést hajtottak végre. Abban tökéletesen egyéniek voltak Európában, hogy a robusztus, túlterhelhetetlen szovjet berendezésekhez nyugat-európai fejlett elektronikát, szabályozástechnikát vásároltak, és ezzel tulajdonképpen egy nagyon hatékony öszvérmegoldást találtak. Olyannyira, hogy sikerült a Nyugatot és a Keletet is meggyőzni arról, hogy ez a párosítás jól működik. Így ma az oroszok a vezérlést, szabályozást Nyugatról vásárolják, és a nyugatiak is vásárolnak orosz gépészeti berendezéseket.

A következő jelentős állomása ezen időszaknak, hogy az egész világon elkezdődött egy minőségbiztosítási rendszer kialakítása. Ez az ISO 9001 és 9002. A vállalat időben felismerte, hogy fontos ebben részt venni, és 1991-ben indítottak egy olyan 3-5 éves programot, amelyben megcélozták azt, hogy az összes termelőfolyamat ISO minőségbiztosítási rendszerben működjön. A következő lépés volt a környezetvédelem. Fokozatosan megszüntették a Siemens-Martin acélgyártást, ami rendkívül környezetszennyező és amellet fizikailag is igen megerőltető volt. Másik jelentős beavatkozás az volt, hogy az erőműveket átalakították széntüzelésről folyékony és gáznemű anyagok tüzelésére. Mindkét intézkedéssel radikálisan csökkent a levegő por- és gázzszennyezettség. Mindemellett meghonosították a bevonatolt lemezgyártást. (Világtenencia, hogy egyre jobban növekszik a bevonatolt lemezek aránya a korábban gyártott fekete lemezekhez képest. Ez horganyozást, fóliabevonatolást jelent.) A számítástechnika nagymértékű alkalmazásának bevezetése szintén erre az időszakra esett.

A vállalati szerkezetátalakítás a következőképpen történt. „A megalakulástól kezdve ez a cég egy nagy állami vállalat volt, és tíz évvel ezelőtt is Magyarország első öt legnagyobb vállalata közé tartozott. Ahogy tevékenységi körünk egyre bővült, úgy egyre inkább láttuk, hogy piacszerűen kell működni, mert Magyarországra is beérkezik egyszer a piacgazdaság. A nyolcvanas években kezdődött el egy belső folyamat, melyben a fiatal vezető garnitúra felismerte azt, hogy teljesen át kell alakítani a vállalat struktúráját. Kezdetben nagy ellenkezés volt az akkori legfelső vezetés részéről, azonban egy-két éven belül ki lett dolgozva a tervzet odáig, hogy emészthetővé, érthetővé, elfogadhatóvá vált a vállalatvezetés számára. Az első megmozdulások azok voltak, amikor a magyar törvénykezés lehetővé tette, hogy gazdasági társaságok alakuljanak. Nagyon fontos lépés volt az is, amikor a korábban monopolhelyzetben lévő külkereskedelmet sikerült áttörni, amint volt erre lehetőség, a vállalat az elsők között volt, amely megcsinálta a saját külkereskedelmi cégét. Igaz, hogy elsöre a korábbi nagykereskedelmi céggel 50-50 százalékban, de ahogy megerősödünk, azonnal kivásároltuk a másik 50 százalékot, azóta is száz százalékban a mi tulajdonunk a saját külkereskedelmünk. Mi csináltunk az elsők között az országban vegyes vállalatot, tehát hoztunk be külföldi tőkét. Ez a folyamat ott kulminált, hogy 1991. március 1-jével teljesen átalakítottuk a vállalatot. Az állami nagyvállalatot – aminek voltak már kisebb bolygóvállalatai, de nem meghatározó súllyal – átalakítottuk egy társaságcsoporttá, és egy konszernszerű szervezetbe szerveztük. A vállalatkonszern irányító központja megmaradt állami tulajdonban, egy évvel később, 1992 júniusában alakítottuk át részvénytársasággá, és ekkor fejeződött be a vállalat nagy átalakítási folyamata.

Nagyon fontos a konszernszerűség. Ez egy rendkívül keményen, központilag irányított vállalatcsoport a társasági törvény szabályai szerint. A konszern és a holdingot minimum ez különbözteti meg egymástól. Az irányítást taggyűlésen vagy alapítói határozatokon keresztül érvényesítjük, attól függően, hogy van-e más tulajdonos, vagy a részvénytársaság 100 százalékban tulajdonos.

Ha más tulajdonos is van, akkor muszáj taggyűlést összehívni, ha nincs, elég az alapítói határozat, ami szintén taggyűlési határozatként jelenik meg.

Mi indokolja a koncentrátságot, illetve az erős központi vezetést? Az egyik az, hogy óriási a tőkeállomány. A részek fejlesztésének összege biztosan nem egyezik meg az egész fejlesztésének optimumával. Ebből következik, hogy a fejlesztést központilag kell vezérelni. Csak olyat szabad végrehajtani, ami az egész szempontjából előbbre visz. A másik az, hogy hallatlanul nagy pénztöke mozog. Az elmúlt évben majdnem 150 milliárd forint volt a vállalat árbevétele. A tőkeszegénység ma is fennáll, ha nem is a korábbi mértékben, és a mostani infláció miatt nagyon fontos, hogy a folyamatok egy helyről vezéreltek legyenek, és mindenki egy irányba húzzon. Ennek az az eredménye, hogy a részvénytársaságnak ma már az ország nyolc legnagyobb bankjával középtávú megállapodása van, és ez azt jelenti, hogy ugyan a közvetlen banki szerződéseket a társaságok kötik, de a bankok egyetlen társaságunkkal nem kötnek úgy szerződést, hogy a részvénytársaság pecsétje ne legyen rajta. Vannak emellett olyan szolgáltatások, funkciók, amelyek nem lennének gazdaságosak, ha szétszórónánk őket. Így a központban vannak ma még olyan intézetek – most folyik ezek társaságokká alakítása –, amelyek az egész társaságcsoportha kiterjedően szolgálnak. Nem lenne ésszerű az, ha egy kutatóintézetet meghatszoroznánk. Vállalatunknak van az országban az egyik legnagyobb oktatási hálózata. Itt szakmunkásképzéstől az egyetemi képzésig minden megtalálható. Évente 5-6 ezer ember vesz részt egy napnál tovább tartó oktatáson. Az egyetemekkel, főiskolákkal együttműködve diplomát kapnak azok, akik valamilyen szakterületen speciális felsőfokú képzésben tanulnak.”

A tulajdonosok és a menedzsment viszonyát a következők jellemzik: „Ez ismét speciális eset a cégnél, ilyen nincs az országban több. A részvénytársaság vagyionkezelését megkapta a menedzsment, egészen pontosan a menedzsmentből alakult kft. A vállalatcsoport legfontosabb 21 vezetőjéből alakult ez a kft., amelyik megpályázta a részvénytársaság vagyionkezelését, és megnyerte a tendert, ami egy nemzetközi kiírás volt. Ez azt jelenti, hogy megjelent a menedzsment kvázitulajdonosként. Azért kvázi, mert ugyan megkapta a döntési jogokat, a tulajdonosi jogok egy jelentős részét, de mégsem ő a tulajdonos. (A sikerdíj nem tulajdonszerzésben, hanem készpénzben jelenik meg. A tulajdonosok egyébként az ÁPV Rt. és a Kincstári Vagyionkezelő, valamint jelentős, 15 százalék feletti tulajdonrészrel rendelkezik a helyi önkormányzat.)

A menedzsment ilyen jellegű tulajdona mellett megjelenik a menedzsment személyi jellegű tulajdona is. Nem a részvénytársaságban, hanem az egyes társaságokban, és egyelőre kevésben még, de az a szándékunk, hogy ezt a számot szaporítsuk. Amikor alapítunk egy új céget, akkor megadjuk a lehetőséget azoknak a vezetőknek, akiknek közvetlen hatásuk van az adott cég működésére, hogy tulajdonhoz jussanak. Nem prémiumként vagy ajándékként kapja, hanem saját zsebből kell ezt kifizetni.”

A rendszerváltás folyamatában a vállalat piaci stratégiája tovább fejlődött. „Tíz évvel ezelőtt a kapacitáskihasználás volt a legfontosabb, a minél több termelés. Már akkor is bennünk volt a törekvés, hogy piaci körülmények közé kerüljünk. Ennek a vállalatcsoportnak és ennek a vezetésnek óriási előnye a mai magyar vállalatokkal szemben, hogy a piacgazdaságot nem 1989-ben ismerte meg. Az évek során kialakult a közgazdasági szemlélet a vállalati vezetésben, és ma ott tartunk, hogy minden társaságunknál megjelöltünk 7-8 olyan gazdasági mutatót, amely nemzetközi szinten is összehasonlítást ad. Ezek különböző tőkemegfelelési mutatók, eszközjellegű mutatók, hatékonysági mutatók stb., és eljutottunk oda, hogy ezeknek a mutatóknak a vállalatcsoport egészére kialakítottuk, illetve kialakítjuk az optimummérési rendszerét. Ennek megfelelően mondjuk meg, hogy egyes társaságoktól mit követelünk meg a fejlődésben. A társaságokra bontásra az összes társaság megkapta a belkereskedelmi jogot. Minden társaság ott van tehát a piacon. Hallatlanul sok marketingszakemberre volt szükség ennek lebonyolításához. Ez úgy történt, hogy a közgazdaságtudományi egyetem segítségével itt helyben képeztük a marketingszakembereket, felsőfokú végzettségükből egy két éves kurzuson.”

Az erős alkalmazkodóképesség és innovációs képesség ellenére a gazdasági recesszióval összefüggésben a kilencvenes évek elején a vállalatnál likviditási gondok keletkeztek. Ekkor azonban a vállalat nem a leépítést, hanem a növekedést jelölte meg célként. „Az előremenekülés stratégiáját választottuk, és teljesen minket igazolt az élet. Két dolgot is fontosnak tartok elmondani. Az egyik, hogy hallatlanul kemény költséggazdálkodási intézkedések indultak, és csak két költséget nem faragtunk le: az oktatásra és a minőségfejlesztésre fordított költségeket. A másik intézkedés-

ként 1992 végére készítettünk egy olyan válságtervet, hogy megállítsuk az eladósodási folyamatot, és elinduljunk a növekedési pályán fölfelé. Ha nem csináljuk meg 1991-ben a szervezeti átalakítást, nem vagyok róla meggyőződve, hogy az állami vállalat túlélte volna ezt az időszakot. Ekkor szabadítottuk fel azokat a belső energiákat, ami ugyan a vezetésben benne volt, de teljesen más-ként működik, ha a vezető felülről várja, hogy mit kell tennie, mint amikor elkezd piacszerűen, saját felfogása szerint és saját felelősségére működni. Ez hallatlanul segítette az egész folyamat továbbvitelét. Mindenki benne volt a bizonyítási kényszer. Amikor kineveztek vezérigazgató-nak, azt várta tőlem a miniszterem is, hogy lefejezem az itteni vezetést, mert ez egy posztkommunista vezetés. De gondoljon bele, hogy az összes felső vezető fiatalabb nálam, tehát nem volt idejük megtanulniuk a kommunizmust. Az utóbbi tíz évben már nem az volt a meghatározó, hogy valaki párttag vagy sem, hanem hogy mit tesz le az asztalra.

A válságsomag megvalósítása 1993. január 1-jével kezdődött. Ennek egyik része volt, hogy 4,5 milliárdnyi hosszú távú kötvényt, illetve részvényt bocsátottunk ki. 1993. május 9-én, a győzelem napján a gazdasági igazgató közölte velem, hogy megállt az eladósodási folyamat. Minden külső beavatkozás illetve segítség nélkül.”

2. A vállalat piaci alkalmazkodóképességének és innovatív képességének jegyei már a rendszerváltás előtt megjelentek, de a recesszió, a vállalati környezet bizonytalanságai következtében a rendszerváltás után csak részleges innovációt tudott végrehajtani (14 vállalat).

Az egyik gépipari vállalat vezetője például a következőket mondta: „A cég bizonyította túlélő-képességét az elmúlt 5-6 évben. A gépparkunkat, mely régi, meglehetősen elavult volt, nem tudtuk megújítani, de a felhalmozott szakmai tudással sikerült a vállalatot egyben tartani. Ezért vagyunk képesek új termékeket is gyártani. Megvan az a termelői szakembergárda, amely még tudja működtetni az összetett technológiákat. És megvan néhány termékcsoport, amelynek olyan piaca van, mely fejlesztéssel bővíthető.”

„1992–1993-ban volt a mélypont, és a nehéz helyzet ellenére is azért két alapfejlesztést megcsináltunk, mely közül az egyik érdemi műszaki fejlesztés volt... Végül is örülni lehet annak, hogy egybe tudtuk tartani a céget. Ezzel megtartottunk egy műszaki kultúrát, a fejlesztőgárdát, és így megmaradt az esély arra, hogy kedvezőbb, biztonságosabb feltételek között fejlődni tudjunk.”

3. A vállalat a rendszerváltás előtt nem mutatott innovatív képességeket, majd a privatizáció során külföldi többségi tulajdonos irányítás alá került, aki technikai, technológiai újításokat hajtott végre (két vállalat).

Az egyik könnyűipari vállalatot például a rendszerváltás előtt közepes műszaki színvonal, közepes minőségű termékek jellemezték. „Erős volt a termeléscentrikus szemlélet, hogy mindent termelni kell, azután majd valaki eladja.” A politikai rendszerváltás után a kereslet rohamos zsugorodásának hatására törésszerűen csökkent a termelés, a vállalat mélypontra került. Egészen a jelentős külföldi tőkebevonást jelentő privatizációig. Ekkor megújították a kereskedelmi és marketingvonalat, számos új technológiát, terméket vezettek be. „A vállalat általános színvonala azonban közepes maradt, mert az új tulajdonosok döntése alapján zömmel bérmunkára álltunk át.”

4. Sem a rendszerváltás előtt, sem utána nem innovatív (14 vállalat).

Az egyik vegyipari vállalat vezetője például a következőket mondta: „A technológiában, a kellékek minőségét illetően az elmúlt tíz évben jelentős, markáns változást nem tudtunk felmutatni. Vállalatunk ma is száz százalékban állami tulajdonban van, az ÁPV Rt.-hez tartozik. A vállalatnak csak számviteli eredménye volt, üzleti eredménye nem. Ebből következett, hogy mindenkor kizárólag az amortizációt lehetett a törvények szerint felújításra vagy beruházásra fordítani. Ebből pedig képtelenség a technológiát és a termékeket megújítani. Mindez összefonódott a vállalaton belüli éles hatalomváltásokkal és hatalmi küzdelmekkel. Vezérigazgatók távoztak, hogy azután tromfból visszatérjenek. Ezen hatalmi harcok közepette a vállalat érdemi ügyei elsikkadtak.”

A vállalatvezetés kreativitása szempontjából figyelemre méltók Angyal Ádám kutatási eredményei. Angyal reprezentatív mintán vizsgálta, hogy a vezetők tulajdonságai milyen szerepet játszanak a versenyképességben. (A szakértők összesen tízféle tulajdonságot vizsgáltak meg, és ezeket egyenként minősítették a nem túl fontos = 1 és a meghatározó = 5 skála mentén.) Az értékelés után első helyre került a felkészültség, ami alatt a tanultságot és a tapasztalatokat értették (4,44). És rögtön a másodikra az átfogó, holisztikus problémakezelési képesség, a stratégiai szemlélet (4,28).

Amikor a menedzsment siker szempontjából legjelentősebb tulajdonságait értékeltette, Angyal azt tapasztalta, hogy a „szofisztikusabb, megfoghatatlan képességeket többre értékelték, mint a mérhetőeket, azonosíthatóakat.” (Angyal [1997] 30–31. o.)

Angyal eredményei jól harmonizálnak saját tapasztalataimmal és azzal az innováció-definícióval, amit tanulmányom elején adtam – csakis az intuitivitás és a holisztikus vezetési szemlélet és attitűd az, mely alapja lehet a vállalat mint egész, mint élő organizmus megújításának. Különösen válság időszakában.

Megfigyelésem szerint holisztikus igényű kreativitásra csakis azok a vezetők képesek, akik nem pusztán rövid távú anyagi haszon reményében kapcsolódnak az adott vállalathoz – kapcsolódásuk „történeti” és érzelmi is. Vizsgálatom szerint mindazokban a vállalatokban, ahol az adott időszakban teljes vagy részleges innovációt hajtottak végre, a vállalati vezetők döntő része a nyolcvanas évek elején a vizsgált vállalatban alsó vagy középvezetői posztot betöltő, majd a rendszerváltással csúcsvezetői pozícióba kerülő vezetők közül rekrutálódott. Ezek a – nyolcvanas években harmincas éveikben járó – vezetők az államszocializmus utolsó évtizedében már jelentős piaci készséget sajátíthattak el, nem függetlenül attól, hogy ezekben az években éles küzdelemben álltak az alapvetően műszaki szemléletű régi vállalati „nómenklatúrával”. Paradox módon a rendszerváltás után azok tudtak innovatívak lenni vagy maradni, akik nem a „korszellemet” követték, vagyis nem váltottak át egyik pillanatról a másikra egy „rövid távú, haszonorientált” vezetési módszerre (nem „árúsították ki” a vállalatot), hanem egy komplex, átfogó, hosszabb távra tekintő attitűdöt voltak képesek előhívni magukból.

Ez nem jelenti azt, hogy minden olyan vállalat esetében, ahol a vezetés folyamatossága kimutatható volt, sor került teljes vagy részleges innovációra. (Hat olyan vállalat volt, ahol a folyamatosság érvényesült, megújításra azonban még részlegesen sem került sor.) Az innovációs képességet a vezetés attitűdje mellett jelentős mértékben befolyásolják a vállalat hosszabb távon is nehezen változtatható adottságai és a rövid távú piaci viszonyok. (A tulajdonviszonyok változása jóval kevésbé – a teljes innovációt végrehajtó négy vállalat közül kettő még mindig állami vállalat.) Mindazonáltal a vállalati vezetés szocializációs sajátosságaival összefüggő kreativitásnak döntő jelentősége van.

Ehhez kapcsolódóan módosítanom szükséges az úgynevezett spontán privatizációval kapcsolatos korábbi, meglehetősen sommás elmarasztaló véleményemet. A szóban forgó kreatív, vállalatukhoz érzelmileg is kötődő vállalatvezetők mindegyikére igaz, hogy pozíciójukat részben a spontán privatizáció, vagyis új tulajdonosaik saját kiválasztása útján tudták megőrizni vagy tovább erősíteni.

A szocializációs örökség fontosságát támasztja alá az is – de egyben a „fennálló” viszonyok kritikájaként is megfogalmazható –, hogy arra a kérdésre, hogy mit tekint szakmai csúcsteljesítményének, a megkérdezett 34 vállalatvezető közül 19 egy rendszerváltás előtti teljesítményét említette meg (például téesz-melléküzemág létrehozása, vgmk megszervezése, jelentős újítás stb.).

A szocializációs örökségnek a menedzsment és a tulajdonos (tulajdonosok) viszonyában is döntő jelentősége van. A vizsgálat általános tapasztalata, hogy ezt a viszonyt nem pusztán a tulajdonos (tulajdonosok) határozza meg. Ahol a menedzser a korábbi évtizedben komoly piaci ismereteket és kreatív készségeket volt képes felhalmozni, ott az így

kivívott tekintélye és ebből származó alkupozíciója alapján inkább beszélhetünk a tulajdonos (tulajdonosok) és a menedzsment közötti funkciómegosztásról, mint alá-fölérendeltségi viszonyról. Ahol viszont a tulajdonosnak (tulajdonosoknak), például az egész régi gazdasági vezetést el kellett bocsátania és újjal helyettesítenie, ott egyértelműen a tulajdonos (tulajdonosok) diktál. (Ami nem jelenti azt, hogy a tulajdonos [tulajdonosok] döntése minden esetben „jó, racionális és méltányos” volt.)

A menedzserek kreativitásához ma még – sőt elmondható, hogy egyre inkább – a politikai kapcsolatok építése és ápolása is hozzátartozik. És ez már kevésbé szemérmes formákat ölt, mint egy-két évvel ezelőtt.

Egy volt KISZ KB funkcionárius menedzser-vállalkozó a következőképpen nyilatkozik erről: „Nekem az a véleményem, hogy teljesen természetes a politika és a gazdaság összefonódása. Csak míg a korábbi rendszerben a politika egyértelműen meghatározta a gazdaságot, rátelepedett a gazdaságra, most a determináció útvonaltól meg kell fordítani – és fordul is. A gazdasági folyamatok, a gazdasági érdekcsoportok, a gazdasági elit, a gazdasági szereplők a meghatározók, és a politikai érdekcsoportoknak, pártoknak az a feladatuk, hogy a gazdasági érdekcsoportok érdekeit megvalósítsák, képviseljék. Ez itt elég furán hangzik, a következőképpen tudom szemléletesen kifejezni: adottak bizonyos gazdasági érdekcsoportok, elitcsoportok, amelyek kijelölik, hogy ki lesz az a néhány »balfék« a következő években, aki meghozza azt az áldozatot, hogy politikus lesz, és akkor azt belökik a parlamentbe, ott bohóckodjál, ott te a mi érdekeinket szolgálod, mi ezért eltartunk téged, és megígérjük, hogy ha már nagyon unod, és nagyon fáraszt a légkör, és nagyon megutál téged a nép, akkor visszajössz, és mi visszafogadunk téged. Ez nagyon durván hangzik, de nekem az a szent meggyőződésem, hogy a politikai erőter végül is egy cirkusz, amit hátulról mégiscsak az érdekcsoportok diktálnak, és ez így van jól. ”

### *Nagyvállalkozások, nagyvállalkozók*

Az általunk vizsgált nagyvállalkozások közül egy sem volt 10–15 évnél régebbi eredetű, így mindegyik történetének volt erősen innovatív szakasza.

Azt vizsgáltam, hogy a vállalkozások történetét egy lassú, már a rendszerváltás előtt megindult szerves építkezés vagy a privatizáció útján történő gyors kitörés, felfutás, vagy pedig kevert stratégia jellemzi-e inkább. Azt találtam, hogy a húsz vállalkozásból tíz története a legutóbbival, vagyis a kevert stratégiával írható le leginkább. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozó már a rendszerváltás előtt megindította vgmk-ját, gmk-ját, kisvállalkozását, ez a rendszerváltásig szép lassan fejlődött, majd a privatizáció folyamatába való bekapcsolódással terebélyesedett a vállalkozás valódi nagyvállalkozássá. Öt vállalkozásra a lassú, szerves, ugrások nélküli fejlődés, 5-re a privatizáció nyomán való születés volt jellemző.

A vállalkozások fontos jellemzője a hitelek felvételétől való tartózkodás – ezt a vállalkozók szinte erkölcsi erényként tüntetik fel. 12 vállalkozó soha nem vett igénybe hitelt, hét vállalkozó minimális összegben, egy pedig jelentős nagyságrendben – de belebukott.

A vállalkozók attitűd- és értékrendszerét, ezen belül az innovációhoz való viszonyát egyfelől szocializációs sajátosságok, másfelől a konkrét történeti kihívások határozzák meg.

A szocializációs sajátosságok közül alapvetően három érdemel különös figyelmet.

1. A vállalkozók közül 13 inhomogén családi környezetből jött, vagyis édesapja és édesanyja gyökeresen eltérő társadalmi státusú családból származott (például az apa parasztcsaládból jött, anya magas rangú katonatiszt lánya; apa vidéki kisvállalkozó család fia, anya polgári értelmiségi család lánya). Igen fontos megemlíteni, hogy kilenc vállalkozó legalább egy nagyszülője maga is vállalkozó volt.

2. A vállalkozók közül 14 eredetileg nem gazdasági pályára készült (hanem bölcsésznek, orvosnak, sok esetben matematikusnak stb.).

3. A vállalkozók életútját elemezve vizsgáltam azt a kérdést, hogy életútjuk során milyen tőkekonverziókat hajtottak végre, vagyis „mennyi” szimbolikus tőkét halmoztak fel. (Ez a kérdésfelvetés Pierre Bourdieu elméletén alapszik, aki négy társadalmi tőketípust – a szociális tőkét, a gazdasági tőkét és a kulturális tőkét, valamint az ezek egymásra való átválthatóságát biztosító szimbolikus tőkét – különbözteti meg – Bourdieu [1983].<sup>11</sup>)

A vizsgált vállalkozók mindegyike egy vagy két diplomával rendelkezett.

A húsz vállalkozó közül hét a rendszerváltás előtt alkalmazásban állt a párt- és állami bürokrácia intézményeiben (például KISZ KB apparátusában), ez előtt vagy ezt követően volt vállalati menedzser és közvetlenül a rendszerváltás előtt vagy után kisvállalkozó is. Három vállalkozó közvetlenül állampárti karrier után vált kis-, közép-, majd nagyvállalkozóvá, hat vállalkozó eredetileg vállalati menedzser volt. Pályája kezdetétől vállalkozó volt négy vállalkozó.

Tizenhatan fiatal éveikben legalábbis vállalati KISZ-vezetők voltak, tizen tagjai voltak az MSZMP-nek.

Összességében megállapítható, hogy részben a komplex, sokszínű fiatalkori szocializáció következtében, majd az államszocializmusban felhalmozott jelentős nagyságrendű szimbolikus tőke nyomán a vizsgált vállalkozókból összetett, sokféle kreativitásra képes személyiségek váltak. Ez tette és teszi őket alkalmassá arra, hogy sikeresen rezonáljanak az „eredeti tőkeátcsoportosítás” éles és komplex kihívásaira.

A vállalkozók habitusára – adott esetben arra, hogy egyikük fiatalkori kulturális tőkétjét hogyan konvertálja ma gazdasági tőkévé – csak egy példát mutatok be: „Én történésznek vagy irodalmárnak készültem 14-15 éves koromtól. Akkor jelentek meg az egzisztencialista művek első magyar fordításai, ebbe ástam bele magam. Mind a mai napig ezzel a »körbefényképező« egzisztencialista látásmóddal közelítem meg a problémákat, és talán ennek is az eredménye, hogy az átlagnál sikeresebb vagy innovatív választ találok egy-egy felmerülő kérdésre, hogy át tudok látni egy többdimenziós eseményt is.” A vállalkozó pályája: kutatómérnök (a nyolcvanas évek eleje óta mellette gmk) – kisvállalkozó – a rendszerváltás közepétől középvállalkozó – részben privatizáció révén nagyvállalkozó.

A vizsgált vállalkozók nagyobbik részét erős innovációs és kockázattűrő képesség jellemzi.

Egyikük elmondta, hogy akár termékről, akár technológiáról, akár vállalkozásszervezésről van szó, őt kizárólag a „vadászatú” megoldások érdeklik. (Ami nem jelenti azt, hogy döntéseinél korábbi tapasztalatait ne venné figyelembe.) „Egyszerűen ilyen alkat vagyok. A kitaposott utak nem érdekelnek.”

Az egyik csődbe jutott és éppen onnan kiemelkedő vállalkozó mondja: „Kockázat nélkül a mai világban el se induljon az ember. Most csak egyet tudok mondani: akkor – 1993–1994-ben – jól döntöttem, hogy vállaltam a harcot, és nem kezdtem új vállalkozást, új életet. Még valamit tanul-

<sup>11</sup> Az egyes tőketípusok átváltási arányát Bourdieu elméletében a domináns osztály határozza meg. A szimbolikus tőke fogalma igen jól alkalmazható az államszocialista rendszerek és a felbomlásukat követő társadalmak hatalmi viszonyainak leírására. Az államszocialista rendszerekben a politika, a gazdaság és a kultúra szférája erősen összefonódik, majd a felbomlás után ez az összefonódás csak lassan gyengül. A három szféra közötti szoros intézményes kapcsolat a hatalom szereplői számára megkönnyíti a szociális, gazdasági és kulturális tőke egymásra való konvertálását, az ezt jelképező szimbolikus tőke, vagyis a három szféra közötti könnyű átjárhatóság viszont újratermeli az intézményes összefonódásokat, pontosabban az államszocializmus bukása után nehezíti a három szféra elválasztását.

Fontos hangsúlyozni, hogy a hatalom szereplői – egyének és csoportok – adottságaikat és lehetőségeiket tekintve különböznek abból a szempontból, hogy a három közül melyik tőke birtoklása és melyik típusú konvertáció erejük legfőbb forrása. (Részletesen lásd Szalai [1997].)



tam az elmúlt évek során: egyszer lehet csődbe menni, sőt – az amerikai mentalitás szerint – ez kötelező is. Másodsorra azonban nem szabad. Másodsorra már nincs visszatérés.”

A nagyvállalati menedzserekhez képest a vizsgált nagyvállalkozók jóval tisztább, plasztikusabb jövőképpel rendelkeznek, világosabban látják és fogalmazzák meg az előttük álló alternatívákat.

Igen jellemző a következő attitűd: „Mi mindig nagyon sok pénzt fordítottunk műszaki fejlesztésre, most már nálunk van a legjobb fejlesztőgárda. A nemzetközi cégek nem tartottak igényt a magyar szakemberekre, mondván, ők onnan a tengerentúlról tudják, hogy mit kell gyártani, hogyan kell csomagolni. Négy-öt éves periódusban ez nem működik, mindegyik magyar vállalat jócskán veszett piaci pozíciójából, mióta külföldi tulajdonba került. A mi dilemmánk mostanra az lett, hogy vagy tovább növekszünk, vagy el kell adnom a céget egy olyan nagyvállalatnak, amelyik képes komoly tőkét beletenni. De az számomra nem megoldás, hogy tőkét vonjunk be, vagyis együtt dolgozzam egy másik tulajdonossal. Megvan a magam munkastílusa, rettenetes gyorsan döntök, nem vagyok képes arra várni, míg valaki más megfontolja és meggondolja a dolgokat. Onnantól kezdve engem ez az egész már nem érdekel.”

A fenti dilemma feloldására számos pozitív példa is fellelhető. Jól jellemzik ezt Bógel György és Salamonné Huszty Anna kutatási eredményei. Bár a szerzők elsősorban kis- és középvállalkozások történetét vizsgálták, a helyzetüket jellemző alternativitás a nagyvállalkozásoknál is hasonlóan merül fel: „A társaságok alapításának lehetősége teret adott az önálló vállalkozások beindítására. A vállalkozás kezdeti szakaszában nem foglalkoztak a jövőkép vagy misszió tudatos meghatározásával, de az értékeknek már az első években fontos szerepük volt a működésükben. Elsősorban azok a vállalkozások tudták sikerrel túlélni az első éveket, amelyeknél a munkatársak által követett alapvető értékek megegyeztek. A kezdeti szakasz túlélése után a növekedési szakaszba lépve, az általunk vizsgált mindegyik vállalkozásnál bekövetkezett az az időpont, amikor a vezetőknek el kellett gondolkodnia azon, hol és hogyan akarnak növekedni, mire fókuszálnak, hogyan akarják a már „családiás” keretből kinőtt vállalkozásukban a munkatársaik elkötelezettségét megtartani. E kérdések megválaszolásához a kis- és középvállalkozásoknál a jövőkép és misszió alkalmas eszköznek bizonyult. Kutatásaink azt bizonyítják, hogy ennél a vállalatcsoportnál épültek be a legintenzívebben a víziók és missziók a vezetők eszköztárába...”

A társaságok első alapítási hullámában létrehozott és életben maradt cégek – többségükben közép- és kisvállalatok – elérkeztek a növekedési szakaszba: egy interjúalanyunk megfogalmazása szerint a sikeres felrepülés után bekövetkezett a felhősödés korszaka, amikor dönteniük kell, hogyan, milyen irányba lépjenek tovább. Az erőforrásaik és képességeik már nem voltak elégségesek ahhoz, hogy minden piacon versenyképesek maradjanak, „elfeledtek” egyes vevőikről, nem maradt energiájuk új piacok szerzésére, néhány meglévő piacról ki kellett vonulniuk, dönteniük kellett arról, szűkítsék vagy inkább bővítsék a tevékenységi körüket. Az ilyen döntések meghozatalához a jövőkép és küldetés kialakítása rendkívül hasznos lépésnek bizonyult.” (Bógel–Salamonné [1996] 19–23. o.)

A nagyvállalkozások számára a növekedési dilemma a „nagy halba” való beolvadás mellett alapvetően három lehetőséget hordoz: az egyik a keleti piacokra való eddigieknél erőteljesebb behatolás (erre már mutatkoznak határozott törekvések és jelek), a másik a hasonló hazai vállalkozásokkal való hálózatszerű együttműködés megszervezése, a harmadik pedig az egyes vállalkozások hálózatszerű belső szerkezetének kialakítása. A gyakorlatban a három út keverése is a lehetőségek halmazában található.

A nagyvállalkozói kreativitáshoz a kapcsolati tőke ápolása és gyarapítása, a politikai szférával való kapcsolat kiépítése és karbantartása is hozzátartozik.

Egyikük keserves tapasztalata alapján fogalmazza meg ezt a következtetést: „Ez a bukás tanított meg arra, hogy bizonyos nagyságrenden felül nem lehet a politikától függetlenedni. Nagyon sokáig el lehet lavírozni a politika nélkül, egyebek között azért is, mert nem a politikusok, hanem az apparátusok osztják szét az üzletet. Nem a pártelnökökkel és helyettesekkel kell jóban lenni, ha-

nem az apparátusban dolgozó osztályvezetőkkel. Bizonyos üzleteket azonban már nem lehet megcsinálni úgy, hogy az ember ne ismerje a politikai szándékokat, motivációkat. Egy bizonyos üzlet-nagyság felett tehát ki kell építeni a politikai kapcsolatokat. Amit az tesz bonyolulttá, hogy hol az egyik párt kerül hatalomra, hol a másik.”

A nagyvállalkozók alapvetően háromféle stratégiát alkalmaznak politikai tőkájük karbantartására és gyarapítására. Mindhárom lényege a politikai kapcsolatok lehető legrejtjelesebb formáinak keresése. Ezen belül három vállalkozó nyilatkozott úgy, hogy politikai kapcsolatai állandóak, kilenc úgy, hogy az erőviszonyoktól függően változóak, nyolcan pedig azt állították, hogy a politikusokkal való kapcsolataik nem politikai jellegűek, inkább régebbi időkre visszanyúló, egészen személyes kapcsolatok.

\*

A vizsgálat szociológiai, szociálpszichológiai szempontból a következő, alkotókészségről szóló elméletet látszik alátámasztani.

A pozitív és negatív kihívásokra az egyének és szervezetek háromféleképpen reagálhatnak. Az egyik válasz a kihívás elől való kitérés, a már kialakult struktúrák megmerevítésével. Ennek következménye lehet a hirtelen összeomlás egy későbbi időpontban, vagy a környezethez való alkalmazkodás lassú gyengülése. A második reakció a már kialakult struktúrák lebontása, anélkül azonban, hogy az egyén vagy szervezet rendelkezne azokkal a képességekkel, melyek egy új, a megváltozott viszonyokhoz már alkalmazkodni tudó struktúra felépítéséhez szükségesek lennének.

A harmadik válasz a kreatív alkalmazkodás esete. Ekkor az egyén vagy szervezet struktúrájának átformálásával azért képes megújítani önmagát, mert rendelkezik egy vagy több olyan – a régi szerkezet lebontásával is érintetlenül megmaradó – „ősmaggal”, amely köré új struktúráját felépítheti.

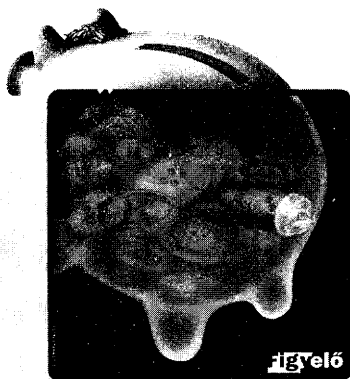
Az innovatív készséget felmutató nagyvállalatok esetében ezek az „ősmagok” nem mások, mint az államszocializmus utolsó évtizedében felhalmozott piaci képességek és az ekkor feltörekvő és jelentős tanulási készséget felmutató menedzsmentnek a vállalathoz való kötődése. A nagyvállalkozások esetében a nagyvállalkozók szocializációs örökségként felhalmozott komplex habitusa és a részben ehhez kötődő szimbolikus tőke, vagyis a különböző tőketípusok egymásra való átváltásának képessége.

### Hivatkozások

- ANGYAL ÁDÁM [1997]: Vállalati vezetők az ezredforduló küszöbén, avagy milyenek a versenyképes vezetők. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vezetési és Szervezési Tanszék.
- BIHARI ISTVÁN [1993]: Az innováció helyzete a gyógyszeriparban. 1960–1990. Kézirat.
- BOURDIEU, P. [1993]: The Forms of Capital. Megjelent: *John G. Richardson: Handbook of Theory and Research for Sociology of Education*. New York.
- BÖGEL GYÖRGY–SALAMONNÉ HUSZTY ANNA [1996]: A víziók és missziók szerepe a magyarországi vállalatok vezetésének eszköztárában és stratégiaalkotási gyakorlatában. Háttér tanulmány. BKE Vezetési és Szervezési Tanszék.
- CHIKAN ATTILA–CZAKÓ ERZSÉBET–DEMETER KRISZTINA (szerk.) [1996]: Vállalkozóink erőltetett (át)menetben. Gyorsjelentés a Versenyben a világgal kutatási program kérdőíves felméréséről. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalat-gazdaságtan Tanszék, október.
- FARKAS PÉTER [1996]: A külföldi működőtőke-beáramlás hatása a K+F-re és az innovációra Magyarországon. *Magyar Tudomány*, 9. sz., 1067–1079. o.
- HANDBOOK... [1965]: The McGraw – Hill Dictionary of Modern Economics. A Handbook of Terms and Organizations. McGraw-Hill Book Company.

- JÁVORKA EDIT (szerk.) [1997]: Tudományos kutatás és kísérleti fejlesztés alakulása 1990–1996. OMFB, július.
- KOVÁCS ISTVÁN [1996]: Trendek és tendenciák a kutatásfejlesztési ráfordítások alakulásában. Ipari Szemle, 16. évf., 44–45. o.
- LENGYEL GYÖRGY [1997]: Kutatás – Kapcsolat – Környezet – Minőség: a magyar iparvállalatok néhány jellemzője. Társadalmi Szemle, 6. sz.
- NYÍRI LAJOS [1996]: Leszakadás vagy követés a tudásintenzív fejlődésben. A hazai K+F az OECD-folyamatok tükrében. Közgazdasági Szemle, 6. sz., 564–573. o.
- PAPANÉK GÁBOR [1997]: Milyen jövőt ígérnek a magyar vállalatok jelenlegi törekvései? Közgazdasági Szemle, 3. sz. o.
- PEARCE, D. W. (szerk.) [1993]: A modern közgazdaságtan ismerettára. Macmillan Dictionary of Modern Economics. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SCHUMPETER, J. A. [1980]: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SZALAI ERZSÉBET [1989]: Gazdasági mechanizmus, reformtörekvések és nagyvállalati érdekek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SZALAI ERZSÉBET [1997]: Rendszerváltás és a hatalom konvertálása. Szociológiai Szemle, 2. sz.
- TAMÁS PÁL [1995]: Innovációs folyamatok a magyar gazdaságban. OMFB, szeptember.

csak  
figyelő szemmel látható



KATITS ETELKA

## Csődeljárás vagy csődön kívüli egyezség?

---

A vállalati válság kifejlett szakaszában két lehetőséget kell mérlegelni. A hitelezőkkel történő egyezség a törvényes úton szabályozott csődeljárás keretében történjen, illetve a törvényileg nem szabályozott ún. csődön kívüli egyezség formájában jöjjön létre? A csődszabályozás mint a piacgazdaság jogrendezésének nélkülözhetetlen eleme adja az alapot e két lehetőség mérlegeléséhez. A tanulmány a szabályozás formális szempontjai helyett a gazdasági-pénzügyi összefüggések mérlegelésére helyezi a hangsúlyt. Az 1991. évi csődtörvény módosításának életbe lépése óta a csődeljárások száma csökken. Vajon a hitelezők a csődön kívüli egyezséget vagy a felszámolást választják, vagy pedig az üzleti szervezetek életképesebbekké váltak?

---

A vállalati csőd kezelését különösen megnehezíti, az, hogy a tulajdonosok és a hitelezők külön csoportot alkotnak. A csődbe jutásig a vállalatot a részvényesek irányítják. Ők nyilvánvalóan a saját érdekükben tesznek lépéseket. Mivel a részvényesek csőd esetén kiiktathatók abban az értelemben, hogy nem veszíthetnek és nem is igényelhetnek többet eredeti befektetésüknél, erős érdekük fűződik a csődhelyzet elkerüléséhez. Ellenben a hitelezők a követeléseik kielégítéséhez szükséges vállalati vagyon megőrzésében érdekeltek, s ezért az ellenőrzés megszerzésére törekednek a tulajdonosok ellenében. Fokozott érdekük fűződhet a csődhöz saját érdekük érvényesítésére. Ez hosszadalmas és költséges jogi küzdelemhez vezethet a tulajdonosok és hitelezők között.

A tulajdonosok és hitelezők közötti konfliktusok kezelésével foglalkozik a *Haugen-Senbet* [1978] tanulmány. A szerzők megállapításait a következő feltevések mellett fogalmazzák meg:

- az összes értékpapírt hatékony piacokon forgalmazzák;
- minden piaci résztvevő korlátozások nélkül belép a tőkepiacra, s költségmentesen hozzájut a releváns információkhoz;
- a törvényesen felügyelt csődeljáráson kívül lehetséges a bíróságon kívüli szabad akaratú megállapodás, amelyben a tulajdonosok és a hitelezők közötti konfliktusok megoldhatók;
- a szabad akaratú megállapodás olcsóbb, mint a törvényes eljárás.

A szerzők két kijelentést tesznek.

1. Az, hogy egy vállalat likvidálható vagy nem, egyedül a vállalat likvidációs értéke ( $V^L$ ) és a vállalat fennmaradásakor a piaci érték ( $V^C$ ) viszonyától függ. Ez az elv érvényes mind a saját finanszírozású, mind pedig az eladósodott vállalatra. Ebből egyenesen következik az, hogy a likvidáció bekövetkezési valószínűsége *független* a vállalati adósság nagyságától.

2. A racionális piaci résztvevő a törvényesen felügyelt és a nem szabályozott egyezség

kötetlen konfliktuskezelése közötti választás során a *csekélyebb tranzakciós költséggel járó lehetőséget választja*. Mivel a kötetlen eljárások költségei általában alacsonyabbak, mint a formális törvényes eljárások kiadásai, a racionális piaci résztvevő kerüli a törvényesen felügyelt eljárást.

Legyen a vállalat likvidációs értéke ( $V_0^L$ ) 100 millió forint, míg a vállalati politika legelőnyösebb folytatása esetén ( $V_0^C$ ) 150 millió forint, amely az 1. időpontban a 260 millió forint és a 130 millió forint pénzbeáramlásból adódik, egyenként 50 százalékos bekövetkezési valószínűségnél, 30 százalékos kamatrátá esetén. Amennyiben eltekintünk a tranzakciós költségektől, úgy ésszerű a vállalat fennmaradása, mivel  $V_0^C > V_0^L$ . A bírósági eljárás jogi és adminisztrációs költségei 20 millió forintot, a hitelezői konfliktuskezelés költségei 5 millió forintot tesznek ki, ami egyértelmű késztetés a törvényes eljárás elkerülésére. A szerzők érvelése szerint minden piaci résztvevőnek – hitelező és részvényes számára egyaránt – megéri a vállalati részvényeket 130 millió forintért (150 millió forint – 20 millió forint) értékesíteni, s a hitelezőkkel csődeljáráson kívüli megegyezést kötni, ami feltételezések szerint 5 millió forintos kiadással jár. Így az eljárás költségdifferenciája 15 millió forint (20 millió forint – 5 millió forint) mint arbitrázsnyereség jelentkezik. (Haugen–Senbet [1978] 386. o.)

A szerzők következtetéseiket arra az esetre tartják érvényesnek, amikor a finanszírozó különböző módon becsüli meg a döntő paramétereket ( $V_0^L$ ,  $V_0^C$ ). Az alábbi konstellációkban gondolkodnak:

– A hitelezők úgy vélik, hogy a vállalat likvidációs értéke nagyobb, mint a vállalat értéke továbbélés esetén. A részvényesek fordítva gondolják. Ekkor a csődeljárás keretében a hitelezők a vagyont pénzzé teszik. A csődeljárás nélkül azonos eredményhez jutunk akkor, ha a hitelezők a részvényeket értékesítik és a teljes vállalatot likvidálják.

– A hitelezők úgy vélik, hogy a vállalat likvidációs értéke alacsonyabb, mint a vállalat értéke továbbélés esetén. A részvényesek kalkulációját az ellenkező eset jellemzi. A részvényesek eladják a vállalat részvényeit – csődeljáráson kívül. Egy csődeljárás – amelyben a hitelezők hajlanak a megegyezésre és a vállalat megmarad – mégis likvidációhoz vezet, mert a tulajdonosok a hitelezői igényeket teljesítik, amelyek viszont a vállalati továbblétezés értékének felel meg. Azt remélik, hogy a becsült likvidációs és vállalati érték közötti differencia mértékéig nyereséget érnek el.

Ezen elemzés keretében úgy tűnik, hogy a törvényesen felügyelt csődeljárás felesleges. Ez a következtetés azonban elhamarkodott. Együttesen öt okot sorolunk fel arra, hogy a valós piacokra kodifikált csődeljárás létezése jogos a mindig lehetséges kötetlen megállapodások mellett. Ezen okok vonatkoznak a csődeljárás előtti, az eljárás alatti és a hitelezőkkel történő (szabad akaratú, illetve törvényesen felügyelt) egyezség utáni időszakokra.

1. Ha a hitelezői igények piaci értéke változatlan politikánál ( $D_j$ ) kisebb, mint az eladósodott vállalat szerződés-konform teljesítésének értéke ( $D_j^*$ ), akkor a hitelezői követelések kifizetésének kockázata emelkedik, így vagyonszerveség ( $D_j^* - D_j$ ) keletkezik, amit a hitelezők nem fogadnak el. A hitelezők a szerződések eredeti teljesítéséhez ragaszkodnak. Szükség van az igényük érvényesítéséhez *kényszerítő vagy jogi eszközökre*. A Haugen–Senbet-féle analízisben nincsen ilyen szerződéses úton megállapodott kényszerítő eszköz. Egyedül csak a csődeljárás iránti kérelem benyújtásához és a csődegyezséghez való hozzájárulás vagy annak megtagadása az egyedül létező kényszerítő eszköz.

2. Az összes értékpapírt nem hatékony piacokon forgalmazzák, ezáltal a releváns döntési mértékekhez ( $V^L$ ,  $V^C$ ,  $D^*$ ) csak más módon, például szakértői becsléssel lehet hozzájutni. Ezért ésszerű az, hogy a vállalat a fizetési moratórium alatt „védőernyő alá kerül” vagyoneértékesítési zárlattal egybekötve. A biztosított hitelezők követelésük realizálásá-

nál visszkeresettel élnek, és a hitelbiztosítékokat értékesítik anélkül, hogy pozíciójuk csökkenne.

3. Reális feltevés az, hogy a releváns értékekre ( $V^L$ ,  $V^C$ ) vonatkozó információkhoz nem minden finanszírozó partner jut hozzá. Rendszerint *a menedzser és a tulajdonos jobban informált, mint a hitelező*. Ha a releváns információkhoz való hozzájutás különböző, akkor ez a szabad megállapodást nagyon megnehezíti. Mind a menedzser, mind a részvényes hajlamos arra, hogy a vállalat további létezésének értékét ( $V^C$ ) kedvezőbbre becsülje, mint ami a valós helyzetnek megfelel.

4. Ez az ok az egyezségi folyamat időszakát érinti. A hitelezők egy bizonyos csoportjának hozzájárulása az egyezséghez leértékeli a kielégítési pozíciókat. *A hitelezők kiereszszakolnak külön előnyöket, amellyel taktikai pozíciójukat megtartják*. A csődeljárásban a hitelezői kisebbség a többség határozatával egyetért akkor, ha meghatározott legkisebb követelésüket teljesítik. Ezzel pedig megalapozott az a várakozás, hogy az egyezségek szabályozott és nyilvános eljárásban gyorsabban létrejönnek, mint csődön kívüli eljárásban.

5. *Az eddigi tulajdonosok megtartják döntési jogosítványaikat*, s ezzel a kockázatot is átvállalják a hitelezőkkel történő egyezség után. Ez a kockázat azonban csökkenthető. A hitelezők úgy kötnek egyezséget a részvényesekkel, hogy részesednek az előnyökből, és ezzel a részvényesek kockázatvállalása csökken. Egy másik lehetőség az – különösen a csődeljárásban –, hogy a hitelezői választmány rendszeresen tájékoztatja a részvényeseket, következésképpen *kontrollálható az elfogadott egyezségi program* mint a helyzetátfordítási terv végrehajtásának módja (Katits [1997]). A csődszabályozás megkönnyíti azokat az ellenőrzési lehetőségeket is, amelyek a hatékony konfliktuskezelés részének tekinthetők.

R. A. Haugen és L. V. Senbet explicite formulázott tézise szerint a kötetlen megállapodások költsége alacsonyabb, mint a törvény által kínált konstrukció a csődeljárással, s olyan világban gondolkodik, amelyben a konfliktusok könnyen megoldhatók. Végeredményben a Haugen–Senbet-cikk által implikált tézisek gyakorlati jelentősége egy szabályozott csődeljárásban meglehetősen korlátozott. A gyakorlatban a modell számos fontos feltevése nem tartható.

*A pénzügyi-finanszírozási lehetetlenülés problémái korlátozzák a vállalat hírnevét, értékesítési csatornáit. A vagyonfelügyelő és a hitelezői választmány befolyásolhatja az üzletpolitikát és költségeket okoz.*

Kraus–Litzenberger [1973] cikke megmagyarázza a *közvetlen csőd költség*<sup>1</sup> befolyását egy eladósodott vállalat piaci értékére, és ezzel a *finanszírozási mód* (tőkestruktúra) választását. A modell bemutatásához a következő jelöléseket alkalmazzuk:

$BC_j$ : közvetlen csőd költség a  $j$ -edik periódusban;

$D_0$ : az idegen tőke jelenlegi piaci értéke;

$DP_j$ : szerződéses kifizetések a hitelezőknek a  $j$ -edik periódusban;

$div_j$ : a részvényeseknek történő osztalékfizetés a  $j$ -edik periódusban;

$E_0$ : a részvénytőke jelenlegi piaci értéke;

$EBIT_j$ : vállalat (bruttó) jövedelme kamat- és adófizetés előtt, ami a realizált beruházási programból adódik a  $j = 1, 2, \dots, T$  periódusban. Ez a bruttó jövedelem nagyság szerint sorba rendezett. Érvényes az  $EBIT_1 < EBIT_2 < EBIT_T$  reláció;

<sup>1</sup> Közvetlen jogi és adminisztrációs költségek: a csőd bejelentésének közzétételének költségei, a kirendelt vagyonfelügyelő díjazása, a válságcsoport felállításának és fenntartásának. A közvetett csőd költségek az elmaradt bevételek, illetve az elvesztett piaci érték formájában jelentkeznek: csökkenő hitelképesség, a megrendelők bizalmatlansága a cég fennmaradásában, a pótlólagos munkaerő beszerzéseknél kockázati prémiumot kell fizetni, vagyonfelügyelő lehetséges hibás döntéseinek hatásai stb. (Jensen–Meckling [1976]). A csőd költségek empirikus mérése a közvetlen csőd költségekre korlátozódik. (Warner [1977].)

$T_C$ : társasági adó;

$V_D$ : egy eladósodott vállalat piaci értéke;

$V_E$ : kizárólag részvénytőkével finanszírozott vállalat piaci értéke.

A következő *feltevések* érvényesek:

– a vállalatot a 0. periódusban alapítják és finanszírozzák, s az 1. periódusban csődöt jelent;

– a csőd bekövetkezik akkor, ha  $EBIT_j < DP$ ;

– ha érvényes az  $EBIT_j < DP$ , akkor  $BC_j$  közvetlen csőd költség keletkezik. A közvetlen csőd költség állapotfüggősége indoklásra szorul. Tapasztalati érvelés, hogy  $a(z)$  (abszolút) közvetlen csőd költség annival magasabb, minél nagyobb a  $DP - EBIT_j$  fizetési elmaradás (Drukarczyk [1980]);

– egy tökéletes tőkepiac feltételezi: a részvényeseknek és a tulajdonosoknak azonos várakozásai vannak a realizált beruházási programból származó  $EBIT_j$ -re vonatkozóan. A tőkepiacon létezik az 1. periódusban az idő- és állapotfüggő kifizetés számára egy egyensúlyi árrendszer. A  $p_1, p_2, p_3$  árak, a  $z_1, z_2, z_3$  állapot belépésétől függő egy részvény utáni

$div_j, j = 1, 2, 3$  osztalékfizetés. A 0. időpontban a részvény piaci értéke a  $\sum_{j=1}^3 div_j \cdot p_j$ -ből

adódik;

– a hitelezők számára történő kifizetések csökkentik az adóalapot;

– csak a vállalati profit adóztatható meg. A  $T_C$  társasági adóráta konstans.

A társaság által elért profitból a hitelezők a következő nagyságot kapják:

$$P_D = \begin{cases} DP, & \text{ha } DP \leq EBIT_j \\ EBIT_j - BC_j, & \text{ha } DP > EBIT_j \end{cases} \quad (1)$$

A hitelezői pozíció jelenlegi piaci értéke:

$$D_0 = \begin{cases} \sum_{j=1}^T DP \cdot p_j, & \text{ha } DP \leq EBIT_1 = EBIT_{\min} \\ \sum_{j=1}^{k-1} (EBIT_j - BC_j) \cdot p_j + \sum_{j=k}^T DP \cdot p_j, & \text{ha } EBIT_{k-1} < DP \leq EBIT_k; (k = 2, 3, \dots, T) \\ \sum_{j=1}^T (EBIT_j - BC_j) \cdot p_j, & \text{ha } DP > EBIT_T = EBIT_{\max} \end{cases} \quad (2)$$

A részvényes megkapja a  $P_E$  profitot:

$$P_E = \begin{cases} EBIT_j \cdot (1 - T_C) + T_C \cdot DP - DP, & \text{ha } DP \leq EBIT_j \\ 0, & \text{ha } DP > EBIT_j \end{cases} \quad (3)$$

A részvényesi pozíció jelenlegi piaci értéke:

$$E_0 = \begin{cases} \sum_{j=1}^T [EBIT_j \cdot (1 - T_c) + T_c \cdot DP - DP] \cdot p_j, & \text{ha } DP \leq EBIT_1 = EBIT_{\min} \\ \sum_{j=k}^T [EBIT_j \cdot (1 - T_c) + T_c \cdot DP - DP] \cdot p_j, & \text{ha } EBIT_{k-1} < DP \leq EBIT_k; (k = 2, 3, \dots, T) \\ 0, & \text{ha } DP > EBIT_T = EBIT_{\max} \end{cases} \quad (4)$$

A vállalat jelenlegi értéke a  $V_D = E_0 + D_0$  összegéből adódik:

$$V_D = \begin{cases} \sum_{j=1}^T [EBIT_j \cdot (1 - T_c) + T_c \cdot DP - DP] \cdot p_j + \sum_{j=1}^T DP \cdot p_j = \\ = \sum_{j=1}^T [EBIT_j \cdot (1 - T_c) + T_c \cdot DP] \cdot p_j, & \text{ha } DP \leq EBIT_1 \\ \sum_{j=k}^T [EBIT_j \cdot (1 - T_c) + T_c \cdot DP - DP] \cdot p_j + \\ + \sum_{j=1}^{k-1} (EBIT_j - BC_j) \cdot p_j, & \text{ha } EBIT_{k-1} < DP \leq EBIT_k; (k = 2, 3, \dots, T) \\ \sum_{j=1}^T (EBIT_j - BC_j) \cdot p_j, & \text{ha } DP > EBIT_T \end{cases} \quad (5)$$

Egy teljesen saját finanszírozású vállalat jelenlegi értéke:

$$V_E = \sum_{j=1}^T EBIT_j \cdot (1 - T_c) \cdot p_j \quad (6)$$

Az utóbbit az (5)-be helyettesítve az alábbi kapjuk:

$$V_D = V_E + \begin{cases} \sum_{j=1}^T T_c \cdot DP \cdot p_j, & \text{ha } DP \leq EBIT_1 \\ \sum_{j=k}^T T_c \cdot DP \cdot p_j + \sum_{j=1}^{k-1} (T_c \cdot EBIT_j - BC_j) \cdot p_j, & \text{ha } EBIT_{k-1} < DP \leq EBIT_k; (k = 2, 3, \dots, T) \\ \sum_{j=1}^T (T_c \cdot EBIT_j - BC_j) \cdot p_j, & \text{ha } DP > EBIT_T \end{cases} \quad (7)$$

A (7) kifejezés az eladósodott és a nem eladósodott vállalat piaci értéke közötti összefüggés informatív formulázása. Ha nincsen csőd ( $DP \leq EBIT_{\min}$ ), akkor a (7)-ben a hitelezőknek járó kifizetésből eredő adómegetakarítás piaci értéke nagyobb, mint  $V_E$ . (Ez az eredmény analóg a Modigliani-Miller eredményekkel társasági adó figyelembevételével.) A csőd belépése ( $DP > EBIT_j$ ) a  $V_D - V_E$  relációtól függ, vagyis az adómegetakarítás piaciértékhez való hozzájárulásától ( $T_c \cdot DP$ ) és a keletkező csődki költség piaciérték-csök-

\* A közvetlen csődki költség nincsen feltüntetve. A csődki költség csak a  $j = 2, 3, \dots, k - 1$  állapotban keletkezik, amikor érvényes a  $DP > EBIT_j$  és csökken az a kifizetés, amit a hitelezők kapnak.



kenésétől ( $BC_j$ ). Nézzük meg számpéldán a között levezetést!  $j = 1, 2, 3, 4$  különböző állapot van.  $T_c = 18$  százalék.

$z_j$	$EBIT_j$	$p_j$	$BC_j$
1.	20	0,030	20
2.	40	0,040	40
3.	160	0,005	70
4.	200	0,020	80

$DP = 0$ -nál, adott  $p_j$ -nél ( $j = 1, 2, 3, 4$ ) a  $V_E$  értéke a következő:

$$V_E = \sum_{j=1}^4 EBIT_j \cdot (1 - T_c) \cdot p_j = 16,4 \cdot 0,03 + 32,8 \cdot 0,04 + 131,2 \cdot 0,005 + 164 \cdot 0,02 = 5,74 \text{ millió forint.}$$

$DP_1 = 20$  millió forintnál a következő hitelezői és részvényesi pozíció, valamint a vállalat piaci értéke:

$$D_0(DP_1) = \sum_{j=1}^4 DP \cdot p_j = 20 \cdot \sum_{j=1}^4 p_j = 19 \text{ millió forint,}$$

$$E_0(DP_1) = \sum_{j=1}^4 [EBIT_j \cdot (1 - T_c) + T_c \cdot DP - DP] \cdot p_j = 4,182 \text{ millió forint,}$$

$$V_D(DP_1) = D_0(DP_1) + E_0(DP_1) = 23,182 \text{ millió forint.}$$

$DP_2 = 40$  millió forintnál a (2), (4) és (7) kifejezéseknek megfelelően:

$$D_0(DP_2) = \begin{cases} \sum_{j=1}^4 DP \cdot p_j, & \text{ha } DP \leq EBIT_j; j = 2, 3, 4. \\ (EBIT_1 - BC_1) \cdot p_1, & \text{ha } DP > EBIT_1 \end{cases}$$

$D_0(DP_2) = 26$  millió forint.

$$E_0(DP_2) = \begin{cases} \sum_{j=1}^4 [EBIT_j \cdot (1 - T_c) + T_c \cdot DP - DP] \cdot p_j, & \text{ha } DP \leq EBIT_j; j = 2, 3, 4. \\ 0, & \text{ha } DP > EBIT_1, \end{cases}$$

$E_0(DP_2) = 3,116$  millió forint.

$V_D(DP_2) = D_0(DP_2) + E_0(DP_2) = 29,116$  millió forint.

Tehát a  $V_D(DP_2)$   $29,116 - 5,74 = 23,376$  millió forinttal haladja meg a  $V_E$ -t.

A  $DP_3 = 160$  millió forintnál a (7) kifejezésnek megfelelően a vállalati érték:

$$\begin{aligned} V_D(DP_3) &= V_E + \sum_{j=1}^2 [T_c \cdot EBIT_j - BC_j] \cdot p_j + \sum_{j=3}^4 T_c \cdot DP \cdot p_j = \\ &= 5,74 - 0,492 - 1,312 + 0,576 + 0,144 = 4,656 \text{ millió forint} \end{aligned}$$

A vállalati érték redukciója  $5,74 - 4,656 = 1,084$  millió forint, amely a  $2,524$  millió forint az adómegetakarítás értéknövelő hatásából és a  $3,608$  millió forint közvetlen csőd-költség (ami nem csökkenti az adóterhet) értékcsökkentő hatásából adódik. A vállalati érték egyrészt a  $D_0(DP_3) = 4$  millió forint idegen tőke piaci értékre, másrészt az  $E_0(DP_3) = 0,656$  millió forint részvénytőke piaci értékre oszlik.

$$\begin{aligned}
 V_D(DP_4) &= V_E + \sum_{j=1}^3 [T_C \cdot EBIT_j - BC_j] \cdot p_j + T_C \cdot DP_4 \cdot p_4 = \\
 &= 5,74 - 0,492 - 1,312 - 0,206 + 0,72 = 4,45 \text{ millió forint}
 \end{aligned}$$

Ez a vállalati érték az  $E_0(DP_4) = 0$  részvénytőke piaci értékéből és a  $D_0(DP_4) = 4,45$  milliő forint idegen tőke piaci értékéből áll. A részvényesek nem kapnak semmit  $DP_4 = 200$  milliő forint adósságnál. A vállalati érték – ilyen mértékű adósság mellett – 1,29 milliő forinttal kisebb a  $V_E$ -nél: a  $DP$ -ből eredő adóvédelem előnyét meghaladja a direkt csődki költség jelentkezéséből származó hátrány.

Ha a vállalati érték alakulását az adósságarány függvényében szemléljük, akkor a folyamat következőképpen alakul. A  $DP < EBIT_1$  esetén emelkedik a vállalati érték az idegen tőkéhez kapcsolódó redukált adófizetés piaci értéke miatt mindaddig, amíg érvényes a  $DP_1 = EBIT_1$ . Az értékelkedés:  $\sum_{j=1}^4 T_C \cdot DP_j \cdot p_j$ . Amint a  $DP_1$  egy forinttal meg-

haladja az  $EBIT_1$  szintet, belép a  $z_1$  állapotnál a  $BC_1$  csődki költség. A vállalati érték  $BC_1 \cdot p_1$ -gyel csökken. Mivel az  $EBIT_1 < DP < EBIT_2$  intervallumban a vállalati érték a növekvő  $DP$ -vel emelkedik,  $EBIT_1$  túllépése után előnyös az adósságot  $DP_2 = EBIT_2$  mértékig kiterjeszteni. Ez minden olyan  $DP$  adósságszintre érvényes, ahol  $EBIT_{k-1} < DP \leq EBIT_k$ , ezért a vállalati értéket maximalizáló adósságszintet megkapjuk a vállalati érték numeratív kiszámításával a  $DP_0$ - $DP_4$  intervallumban. Itt arra a következtetésre jutunk, hogy a vállalati érték nem az adósságszint folytonos függvénye. Egy lépcsőzetes függvényt nyerünk [a számpéldában:  $V_E = 5,74$  milliő forint,  $V_D(DP_1) = 23,182$  milliő forint,  $V_D(DP_2) = 29,116$  milliő forint,  $V_D(DP_3) = 4,656$  milliő forint,  $V_D(DP_4) = 4,45$  milliő forint] akkor, ha  $DP$  a várható  $EBIT_1$ -szintet meghaladja.

A Kraus-Litzenberger-modell csak *szűk körben* használható. A modell *egyperiódusú*. A *tökéletes tőkepiac*, valamint az azonos hitelezői és tulajdonosi várakozások miatt hitelező pontosan tudja, melyik hitel visszafizetése a biztos, és melyik esetben fenyeget fizetési elmaradás. Pontosabban fogalmazva: ha a hitelező  $D$  nagyságú hitelt nyújt, s az 1. periódus nem minden időpontjában fizetik a hitelszerződés szerint a kamatot és a törlesztést, akkor a hitelező anticipálja e fizetési elmaradások pontos nagyságát, ami be is következik. A hitelezőt orientálja a megkövetelt nominális kamatrátá, amit a hitelszerződésben rögzített ezen rizikóra: megkövetelt egy  $i^* > i$  kockázattal ekvivalens kamatrátát. Amennyiben ekkor bekövetkezik a fizetési elmaradás ( $DP > EBIT_j$ ), úgy a hitelező nem lepődik meg, mert ezt a kiesést korrekten anticipálta, és azt egy  $i^*$  kockázatekvivalens kamatrátába foglalta. Következésképpen a *fizetési elmaradások* ebben a modellben a *csőd bejelentéséhez nem indítékok*. (A jelenleg érvényes magyar csődtörvény szerint az adós vállalat a bírósághoz csőd eljárás iránti kérelmet nyújthat be. A továbbiakban a „csődbejelentés” kifejezés ezt a lehetőséget fogja jelenteni.)

A korábbi feltevésekben a hitelezői kifizetések csökkentik az adóalapot. Ellenben *nem differenciált az, vajon a kamat vagy a törlesztés csökkenti az adóalapot*. Esetünkben a hitelszerző – a csőd bejelentését mérlegelő – vállalat csak a kamatot számolhatja el az adó meghatározása előtt. Mivel a modell egyperiódusú, az 1. periódusban az  $EBIT_j$  tartalmazza a vállalati vagyontárgyak likvidációs bevételét is. Végül is a hitelező megkapja a maximális  $EBIT_j$ -t. A  $BC_j$  csődki költség megrövidíti a hitelezők kielégítési kvótáját anélkül, hogy ennek hátrányait a modellben szembeállították volna a felismerhető előnyökkel. Ezzel pedig a *csődki költségek bevezetése* a modellbe egy *ad hoc* feltételezés. (A hitelezői osztályok homogének, nincsenek rivalizáló hitelezői osztályok, akik harcolnak a különböző jogi igényeik alapján a vagon felosztásáért.)

A következő részben egy valamivel realisabb, háromperiódusú modellt mutatunk be. A jelenleg hatályos csődtörvény szerint *a legutóbbi csőd bejelentésétől számított két éven belül nem lehet újabb csődeljárás iránti kérelmet benyújtani, ezért van reális alapja a háromperiódusú elemzésnek.* Megvizsgáljuk azt is, hogyan befolyásolja a csődrizikó a tulajdonos, a hitelező és az adós mérlegelését. Az ábrázolást egyszerűsíti az, hogy eltekintünk a társasági adótól.

### Háromperiódusos modell

Kezdjük ezt a részt egy példával! A jelen periódusban a tervezett beruházási program megkövetel 100 millió forint tőkebevonást. A periódusonkénti megtérülés 0,2, 0,2 és 0,6 bekövetkezési valószínűséggel –20 százalék, –10 százalék és 40 százalék. A várt megtérülés  $r = 30$  százalék. Az idegen tőke biztos kamatrátája  $i = 25$  százalék. A hitelező  $D_0 = 40$  millió forint hitelt nyújt, s a fizetési elmaradás miatt  $i^* = 28$  százalékot követel meg. A tervezési időtartam három periódus, ez alatt sem kamat-, sem osztalékfizetés nincsen. Hangsúlyozzuk azt, hogy ha az időtartam 6 vagy akár 13 év lenne, akkor is azonos végkövetkeztetésre jutnánk. A vállalati bruttó pénzbeáramlást az *1. ábra* mutatja.

A példa segítségével három dolgot magyarázunk meg:

1. A csődrizikó befolyása a részvényesi pozíció értékére.
2. A hitelezői csődstratégia származtatása.
3. Az adós mérlegelési lehetőségei.

Az értékelési kalkulációk követik a Modigliani–Miller-modell keretében szokásos számításokat: a várható értékhez rendelt fizetési megoszlásokat a kockázatekvivalens kamatrátával korrigáljuk, illetve diszkontáljuk.

### A részvényes csődkalkulációja

Kizárólag saját finanszírozás esetén (és a csődrizikó kizárásával) a harmadik periódusban a tulajdonosi pozíció értéke a beruházási program várható megtérülésének  $r$  megtérülési rátával történő kamatoskamat-számítás mellett adódik:  $100 \cdot (1 + 0,3)^3 = 219,7$  millió forint. A  $D_0 = 40$  millió forint idegen tőke a részvényest nem fenyegeti, mivel reziduális érdekességéből eredően nem veszíthet sem többet, sem kevesebbet eredeti befektetésénél. Ha mégis van idegen tőke, akkor a tulajdonosi pozíció értéke  $219,7 - 40 \cdot (1 + 0,25)^3 = 141,575$  millió forint. (Ekkor a hitelező egyetért az  $i = 25$  százalék biztos kamatrátával.)

*A csődindíték a vállalat jogi formájától függetlenül a fizetéseképtelenségtől és az eladósodástól függ.* A fizetéseképtelenség alatt az adós tartós tehetetlenségét értjük fennálló fizetési kötelezettsége teljesítésével szemben. Az eladósodás fennáll akkor, ha a kötelezettségeket a vagyoneérték már nem fedezi. Az előző részben megmagyaráztuk azt, hogy az  $EBIT < DP$  feltétel többperiódusú tervezési időhorizonton nem jelent biztos indikátort egy „csődérett” vállalat számára. Pontosabban fogalmazva, ez attól függ, hogyan ítéli meg a hitelező a finanszírozott vállalat továbbélési esélyeit, ami fizetéseképtelenség-nél csődeljárás megindítását vonhatja maga után. (Fizetéseképtelenség csak a harmadik időpontban lép be, ezután a hitelező helyzete már irreparábilis.) A csődbejelentés azonban az eladósodásra nyúlik vissza. Nem megyünk bele az értékmérés problémáiba, de itt hipotetikusán feltételezzük azt, hogy az adósságmérlegben a társaság vagyontárgyai „közös értéken”, azaz értékesítési áron szerepelnek.

A reális csődkalkuláció megköveteli a  $t$ -edik periódusban a vállalat aktíváinak elérhető értékesítési árának ismeretét. Feltételezzük azt, hogy a  $V^L$  likvidációs érték a  $V_t$  vállalati piaci

## 1. ábra

Bruttó pénzbeáramlás három periódus alatt

$$V_0 \quad V_1 = V_0 \cdot (1 + r) \quad V_2 = V_0 \cdot (1 + r)^2 \quad V_3 = V_0 \cdot (1 + r)^3$$

100	0,2; $100 - 0,2 \cdot 100 = 80$	0,04; 64	$\frac{0,008}{0,008}$	51,2
			$\frac{0,024}{0,024}$	57,6
				89,6
	0,2; $100 - 0,1 \cdot 100 = 90$	0,04; 72	$\frac{0,008}{0,008}$	57,6
			$\frac{0,024}{0,024}$	64,8
				100,8
	0,6; $100 + 0,4 \cdot 100 = 140$	0,12; 112	$\frac{0,024}{0,024}$	89,6
			$\frac{0,072}{0,072}$	100,8
				156,8
		0,04; 72	$\frac{0,008}{0,008}$	57,6
			$\frac{0,024}{0,024}$	64,8
				100,8
0,2; $100 - 0,1 \cdot 100 = 90$	0,04; 81	$\frac{0,008}{0,008}$	64,8	
		$\frac{0,024}{0,024}$	72,9	
			113,4	
0,12; 126		$\frac{0,024}{0,024}$	100,8	
		$\frac{0,072}{0,072}$	113,4	
			176,4	
0,12; 112		$\frac{0,024}{0,024}$	89,6	
		$\frac{0,072}{0,072}$	100,8	
			156,8	
0,12; 126		$\frac{0,024}{0,024}$	100,8	
		$\frac{0,072}{0,072}$	113,4	
			176,4	
0,36; 196		$\frac{0,072}{0,072}$	156,8	
		$\frac{0,216}{0,216}$	176,4	
			274,4	

$$D_0 = 40$$

$$D_1 = D_0 \cdot (1 + i^*) = 51,2$$

$$D_2 = D_0 \cdot (1 + i^*)^2 = 65,536$$

$$D_3 = D_0 \cdot (1 + i^*)^3 = 83,886$$

érték alatt van. A továbbiakban feltételezzük azt is, hogy a likvidációs érték megegyezik a mindenkoros periódikus pénzbeáramlással. Például a  $t_2$ -ben realizálódik 64 millió forint bruttó pénzbeáramlás, azonban a hitelezői szerződéskonform igényének értéke  $D_2^* = 65,536$  millió forint  $> 64$  millió forint miatt a társaság eladósodott. A  $BC_t$  közvetlen csőd költség az  $V_t^L$  likvidációs bevételt, s ezzel a hitelező kielégítési kvótáját csökkenti. Tehát eladósodáskor  $D_t^* > V_t^L$ , a hitelező megkapja a  $V_t^L - BC_t$  összeget és a részvényes nem kap semmit.

Az 1. ábrából látszik az, hogy a  $t_1$ -ben az eladósodás bekövetkezési valószínűsége nulla,  $t_2$ -ben 0,04, a  $t_3$ -ban 0,064. (A megfelelő bruttó pénzbeáramlást, ami az eladósodást jelenti, az 1. ábrában dőlten szedtük.) 89,6 százalék annak a valószínűsége, hogy a vállalat a harmadik periódusban nem kényszerül csőd bejelentésére.

A tulajdonosi pozíció értéke – teljes saját finanszírozásnál – 219,7 millió forint, ebből levonjuk a várható csődvesztést 3,0208 millió forintot [=  $(51,2 + 57,6) \cdot 0,008 + 89,6 \cdot 0,024$ ], a 83,886 millió forint hitelezői kifizetéseket, és hozzáadjuk az 1,045

millió forint várt „csődnyeréséget”, vagyis nem a hitelezőknek nyújtott fizetéseket  $[= 65,536 - 64 \cdot 0,04 \cdot 1,28 + (83,886 - 57,6) \cdot 0,008 \cdot 2 + (83,886 - 64,8) \cdot 0,008 \cdot 3 + (83,886 - 72,9) \cdot 0,008]$  ezzel megkapjuk a 133,8382 millió forintot. Mivel e pozíció értéke kisebb ahhoz képest, mint amikor eladósodás nem lép fel, *a részvényes érdeke az eladósodást redukálni, a csődöt elkerülni.*

### A hitelezői csőd kalkuláció

Itt bemutatjuk azt, hogy a csőd bekövetkezési valószínűsége jelentős mértékben emelkedhet akkor, ha a csődöt bejelentő vállalatnál a hitelezőnek szabad keze van a csőd és a nem csőd közötti választásban, és ha kizárjuk a csődelkerülés ismert intézkedéseit (például pótlólagos saját tőke bevonása, hitelezői vállalati átvétel). Feltételezzük, hogy  $D_0$ -t egy hitelező nyújtja. Minden olyan problémától eltekintünk, ami a nagyszámú hitelezők-ből eredhet csőd közeli szituációban. A hitelező veszteségét az  $V_t^L < D_t^*$  reláció fejezi ki, amelyet csökkent még a közvetlen csőd költség ( $BC_t$ ). A csődbejelentés ezért a fizetésképtelenségre vezethető vissza. A hitelező számára a csődbejelentés akkor kedvező, ha *a csődből származó bevétel, a  $V_t^L - BC_t$  különbség magasabb, mint a vállalat további létezése csődbejelentés nélkül.*

Amennyiben optimális a jövőbeli hitelezői politika, úgy a jelenlegi csődnél elérhető összeg nagyobb, mint a csőd nélküli későbbi periódusban elért összeg, ahol is mindkét összeg azonos időpontra van diszkontálva (kamatolva). A  $t$ -edik időpontban hozott optimális döntés attól függ, mekkora a valószínűsége a  $t+1$ -edik időpontban a hitelezői követelés teljes visszafizetésének, illetve a csődnek akkor, ha az adós nem jelent csődöt a  $t$ -edik időpontban. E probléma megoldását a (8) formula adja meg a dinamikus programozás eszközével:

$$f_t(EBIT) = \max \left\{ BL, \left[ \sum_{j=1}^m f_{t-1}(EBIT) w(EBIT) \right] \cdot (1 + i^*)^{-1} \right\}, \quad (8)$$

ahol

$t = 1, 2, \dots, n$ : a hitelezői követelés még fennálló maximális futamideje,

$f_t(EBIT)$ : a követelés maximális értéke akkor, ha a csődöt jelentő vállalat eléri az EBIT értéket, és a követelés még  $t$  éven át fennáll,

$BL$ : a hitelező csődből származó bevétele ( $V^L - BC$ ),

$w$ : a bruttó jövedelem (pénzbeáramlás) bekövetkezési valószínűsége.

A maximális (készpénz)érték a csődnél a hitelező csődbevételéből ( $BL$ ) vagy a vállalat tovább létezésénél a várt jövőbeni bruttó jövedelem nagyságából áll:

$$\left\{ \left[ \sum_{j=1}^m f_{t-1}(EBIT) w(EBIT) \right] \cdot (1 + i^*)^{-1} \right\}. \text{ Minden periódus végén eldöntendő, hogy melyik}$$

összeg a nagyobb:  $BL$  vagy a nemcsőd-követelés és a jövőbeli várható optimális politika következő periódus végi várható diszkontált értéke.

E dinamikus programozási feladat levezetését az eddig tárgyalt példán mutatjuk be.

Az 1. ábra bemutatja a hitelezői fizetési várakozásoknak megfelelő nagyságokat is.  $D_0 = 40$  millió forint. Fizetésképtelenség miatt csőd akkor lép be, ha az  $EBIT_t^j$  a  $D_t$  követelés alatt van. A  $BC_3$  közvetlen csőd költség 15 millió forint. Így a hitelező kap  $EBIT_3^j - BC_3 = V_3^L - BC_3$ -t. (A korábbi részben analóg feltételezés szerint  $EBIT = V^L$ .) A megelőző két periódusban a közvetlen csőd költség 10 millió forint, mivel ekkor még kevésbé súlyosak a finanszírozási lehetetlenülés problémái.

1. lépés: A hitelező optimális döntése a  $t = 2$  időpontban. Az adós akkor mérlegeli a

csődeljárás iránti kérelem benyújtásának lehetőségét, ha az  $EBIT_2 < 65,536$  millió forint. Ekkor a (8) formula az alábbi lesz:

$$f_1(EBIT) = \max \left\{ BL; \left[ \sum_{j=1}^3 f_2(EBIT) w(EBIT) \right] \cdot (1+i^*)^{-1} \right\},$$

vagyis

$$f_1(EBIT) = \max \left\{ V_2^L - BC_2; \left[ \sum_{j=1}^3 EBIT_3^{jD} w(EBIT_3^{jD}) \right] \cdot (1+0,28)^{-1} \right\}.$$

(Mivel a hitelező nem a teljes kockázatot viseli, nem diszkontálhatunk  $r = 30$  százalékos kamatrátával, hanem csak az  $i^* = 28$  százalékkal.)

$$EBIT_3^{jD} = \begin{cases} 83,886, & \text{ha } EBIT_3^j \geq 83,886. \\ EBIT_3^j - BC_3, & \text{ha } EBIT_3^j < 83,886. \end{cases}$$

A hitelező a következő módon számolja ki az optimális lépést:

$$\begin{aligned} f_1(64) &= \max \left\{ 64 - 10; [(51,2 - 15) \cdot 0,2 + (57,6 - 15) \cdot 0,2 + 83,886 \cdot 0,6] \cdot (1,28)^{-1} \right\} = \\ &= \max \{ 54; 51,634 \}. \end{aligned}$$

Ha  $t = 2$ -ben az  $EBIT$  értéke 64 millió forint, akkor a hitelező csődnél 54 millió forintot kap. A  $z_1(51,2)$ , illetve a  $z_2(57,6)$  bekövetkezésénél a harmadik periódusban az adós fizetése képtelen. A hitelező a csődbejelentés mellett voksol. (Az optimális stratégia pénzügyi eredményét a dőlt számjegy jelöli.)

$$\begin{aligned} f_1(72) &= \max \left\{ 72 - 10; [(57,6 - 15) \cdot 0,2 + (64,8 - 15) \cdot 0,2 + 83,886 \cdot 0,6] \cdot (1,28)^{-1} \right\} = \\ &= \max \{ 62; 53,759 \}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} f_1(81) &= \max \left\{ 81 - 10; [(64,8 - 15) \cdot 0,2 + (72,9 - 15) \cdot 0,2 + 83,886 \cdot 0,6] \cdot (1,28)^{-1} \right\} = \\ &= \max \{ 71; 56,15 \}. \end{aligned}$$

Mindkét esetben a hitelező a csődbejelentést preferálja, sőt az utolsó esetben – mivel  $t = 2$ -ben 71 millió forintot kaptunk eredményül – a hitelező megkapja a teljes összeget kamattal.

Az *első* számolási lépésből a *konklúzió*: a vizsgált esetekben előnyös a csődbejelentés, ahol is az adós a hitelezői követelés teljes vagy halasztott visszafizetését teljesíti. Tehát az *eddig* vállalati politika folytatásánál nagyobb a veszélye annak, hogy az adós a tartozását nem fizeti meg.

2. lépés: a hitelező optimális döntése a  $t = 1$  időpontban. Az első periódusban a hitelező mérlegeli a csődhöz való hozzájárulását akkor, ha  $t_2$ -ben likviditási kockázat keletkezik, azaz, ha  $t_2$  pénzbeáramlás a  $D_2 = 65,536$  millió forint alatt van. Ez a  $t_2$ -ben keletkező optimális csőddöntés szemlélete mellett lehetséges akkor, ha  $t_1$ -beáramlás 80 millió forint vagy 90 millió forint. A közvetlen csőd költség a  $t_1$ -ben  $BC_1 = 10$  millió forint.

$$f_2(80) = \max \left\{ 80 - 10; (0,2 \cdot 64 + 0,2 \cdot 62 + 0,6 \cdot 65,536) \cdot (1,28)^{-1} \right\} = \max \{ 70; 50,4 \},$$

$$f_2(90) = \max \left\{ 90 - 10; (0,2 \cdot 62 + 0,2 \cdot 71 + 0,6 \cdot 65,536) \cdot (1,28)^{-1} \right\} = \max \{ 80; 51,5 \}.$$

Mindkét esetben a csődbejelentés az előnyös.

Ezzel az eljárással megállapítottuk a hitelezői optimális csődpolitikát. Ha  $t = 2$ -ben a bruttó jövedelem a 64 millió forint  $\leq EBIT_2 \leq 81$  millió forint közötti érték 20 százalékos bekövetkezési valószínűség mellett, akkor a csőd, más esetben a vállalat „változatlan” fennmaradása előnyös.

Optimális csőddöntések esetén a hitelező számára történő kifizetéseket a következő táblázat mutatja:

$t$	Millió forint	Bekövetkezési valószínűség (százalék)
1.	51,2	20
1.	51,2	20
3.	83,886	60

Tehát felismerhető, hogy a hitelező számára, az itt követett csődpolitikával nincsen fizetési elmaradás. A hitelező jövedelemvesztéséget szenved el akkor, ha bekövetkezik a  $z_1$ , illetve a  $z_2$  állapot. Ha az első periódusban a  $(z_1, z_2)$  legkedvezőtlenebb állapot belép,

akkor csődbejelentés a kedvező, és a hitelező eléri az  $\frac{(V_2^L - BC_2)}{D_2}$  kielégítési hányadot.

A harmadik periódusban  $z_3$ -nál bizonyossággal megkapja a  $D_3$  összeget, a vállalat fennmaradása az előnyös.

Két következtetés az eddigi eredményekből:

1. A hitelező követelése az optimális csődpolitikával biztosított.
2. A részvényeseket megillető pénzáram a hitelezői optimális csődpolitikánál a következők:

$t = 1$   $V_1^{1L} - BC_1 - D_1 = 80 - 10 - 51,2 = 18,8$  millió forint 20 százalékos bekövetkezési valószínűség mellett,

$t = 1$   $V_1^{2L} - BC_1 - D_1 = 90 - 10 - 51,2 = 28,8$  millió forint 20 százalékos bekövetkezési valószínűség mellett,

$$t = 3 \sum_{j=1}^3 EBIT_3^j w(EBIT_3^j) - D_3 = 116,96 - 83,886 = 33,074 \text{ M Ft } 60 \text{ százalékos bekö-}$$

vetkezési valószínűség mellett,

Amennyiben a tulajdonosok a  $t_1$ -ben keletkező osztalékfizetéseket azonos kockázati beruházási projektbe  $r = 30$  százalék mellett újra befektetik, úgy a  $t_3$ -ban rendelkezésre állhat számukra a következő várható végérték (optimális hitelezői stratégiánál):

$$V(E_3) = 33,074 + 0,2 \cdot (18,8 \cdot 1,3^2) + 0,2 \cdot (28,8 \cdot 1,3^2) = 49,1628 \text{ millió forint.}$$

A részvényesek pozíciója, az eladósodás csőd okánál számított 133,8382 millió forint értékkel és a hitelezői biztos pozíciónál feltételezett 141,575 millió forint értékével szemben, lényegesen rosszabbodott.

### Az adós mérlegelése

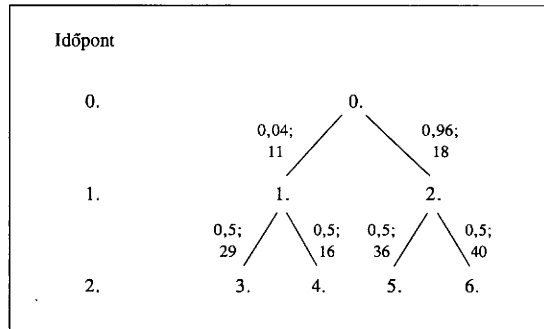
A vállalat csőd esetén rendszerint nagy adóssággal rendelkezik, ami befolyásolja az adós befektetési hajlandóságát. Folytassuk az előző részekben már közölt példát!

A szóban forgó vállalat tőkeadói köre ma (0. periódus) és a jövőben a társaság részvé-

nyeseiből és egy hitelezőből áll. A vállalatot két év után likvidálják (második periódus). A hitelező 20 millió forintot nyújtott 30 százalékra. Egyébként a vállalat saját finanszírozású. A vállalat az első és a második periódusban várható nettó pénzáram egyenlegét a 2. ábrában a döntési fával ábrázoljuk.

2. ábra

A várható megtérülések és bekövetkezési valószínűségük ábrázolása döntési fával



A 2. ábrát a következő módon értelmezzük. A kiinduláskor, a 0. periódusban a 3. és 4. állapot feltétlen valószínűsége  $0,04 \cdot 0,5 = 0,02$ , vagyis 2 százalék. Az első periódusban a vállalat 6 millió forint kamatot fizet, ami minden nehézség nélkül teljesíthető. A második periódusban a törlesztés + kamat = 26 millió forint. Ezt egyedül csak a 4. állapotban nem sikerül teljesíteni. A hitelező csak 16 millió forintot kap vissza, ezért az adós csőd bejelentésére kényszerül. Mivel az adós cég korlátozott felelősségű, nem áll érdekében a hiányzó 10 millió forintot saját vagyonából biztosítani. A *privát vagyon az adósságtörlesztésre nem áll rendelkezésre*. Tehát a 4. állapotban egy rés keletkezik a szerződésben rögzített hitelezői követelések és az adós rendelkezésére álló források között. Ez a rés a 0. periódusban kevésbé tűnik jelentősnek, mivel a 4. állapot feltétlen bekövetkezési valószínűsége csupán 2 százalék. A rés akkor éri el jelentőségét, ha az 1. állapot tényleg bekövetkezik. A 4. állapot bekövetkezési valószínűsége 50 százalék. Miben áll ennek jelentősége? Az összes 1. állapotban végrehajtható vállalati tevékenység a hitelszerződésben rögzített, így az 1. állapotban nincs miről dönten. A 3. és 4. állapotban 29, illetve 16 millió forint teljesíthető. Ezt anticipálta a tőkejuttató a hitelszerződés megkötésekor. Ezenkívül a beruházási politika utólagos változtatása kizárt. A gyakorlatban a vállalati politika ilyen állapotalapú rögzítése nem lehetséges. Először is az állapotok definiálása tetemes nehézségekkel jár. Másodszor pedig egy optimálisan rugalmas vállalati politika részletes kidolgozása és szerződéses rögzítése magas tranzakciós költséggel jár. Emiatt elmarad a hitelezői jogok és kötelezettségek elkülönített, minden állapotra történő rögzítése. Egy ilyen rögzítéssel pedig elkerülhető lenne a rés keletkezése.

Mivel a vállalati politikát a hitelszerződés az 1. periódusban sem rögzíti, a társaságnak szabadsága van a beruházási politika meghatározásában. Hogyan fog dönteni akkor, ha a kockázat iránt közömbös? A döntési fából eredő pénzügyi terv szerint az 1. és 2. állapotban a következő beruházásokra kerül sor: az 1. periódusban 6 millió forint beruházási kiadást a 2. periódusban 9 millió forint biztos pénzbeáramlás téríti meg. 30 százalékos

tőkepiaci kamatrátá mellett a befektetés nettó jelenértéke  $\frac{9}{1,3} - 6 = 0,923$  millió forint.

Amennyiben ezt a beruházást nem valósítják meg, úgy a hitelező az 1. periódusban



megkapja a 6 millió forint kamatot, a társaság pedig a  $11 - 6 = 5$  millió forintot vagy a  $18 - 6 = 12$  millió forintot. A 4. állapotban a beruházásból származó 9 millió forint kizárólag a hitelezőé, mivel a szerződésben rögzített 26 millió forintot a befolyó 12 millió forint nem fedezi. A 3. állapotban 9 millió forinthez jut úgy, hogy számára a

beruházás várt tőkeértéke  $\frac{9 \cdot 0,5}{1,3} - 6 = -2,538$  millió forint, ezzel szemben ugyanez a hi-

telező számára  $\frac{9 \cdot 0,5}{1,3} = 3,46$  millió forint. A szerződéssel rögzített hitelezői követelések

és az adós rendelkezésére álló források közötti eltérés – korábbi szóhasználatlaltal élve: a rés – arra szolgál, hogy a hitelező meggazdagodjon 3,46 millió forinttal. (Ez a hatás a 2. állapotban nem következik be, mivel a társaság megkapja a 9 millió forint beáramlási többletet az 5. és 6. állapotban.) Ez a dologi viszony – másképpen kifejezve: a rés – a társaság szempontjából *extern beruházási hatás*, azaz a beruházásból eredő beáramlási többlet – részben vagy teljesen – a hitelező hasznára válik. Példánkban az extern hatás pozitív, vagyis a hitelezőnek kedvező, a vállalat számára pedig negatív. Tehát minél nagyobb a rés és annak bekövetkezési valószínűsége, annál nagyobb a vállalati intézkedések potenciális külső hatása, s annál csekélyebb a társaság késztetése a pozitív tőkeértékű intézkedések végrehajtására. A hitelező számára mindez a potenciális pozitív hatásokat eredményezi. Fordított esetben a társaság késztetése növekszik a negatív extern hatásokkal járó intézkedések végrehajtására. *Minél nagyobb a fizetéseképtelenség valószínűsége, annál nagyobb a pozitív extern hatás, amely viszont éppen az adóást korlátozza az intézkedések megtételében.* A magas adósságon keresztül keletkező rés a hitelező számára nemcsak likviditási kockázatot jelent, hanem fokozza érdekét azon jog kiváltásában, hogy az adósságot korlátozza vagy adott esetben utólag csökkentse.

Az előadott érveléssel szemben felhozható az, hogy a hitelező alkalmas intézkedésekkel eltávolíthatja a rés által indukált vállalatpolitika torzítását. E szerint az előbbi példánkban a hitelező a befektetéshez 6 millió forint egyéves lejáratú hitelt nyújt 30 százalékos kamatrátával. A társaság az 1. állapotban a beruházást megvalósítja, mivel a 3. állapotban  $9 - 6 \cdot 1,3 = 1,2$  millió forinttal lenne gazdagabb. A hitelezőnek is előnyös, mert a többlet-pénzbeáramlásból biztosított a  $6 \cdot 1,3 = 7,8$  millió forint hitel visszafizetése.

Ennek ellenére milyen okok vezetnek ahhoz, hogy a hitelező egy tisztán idegen finanszírozású beruházást elutasít? Egy lehetséges válasz a tulajdonos és a hitelező döntési és információs jogának megoszlásából s e jog érvényesítéséből adódik.

1. A 9 millió forint prognosztizált többletpénzbeáramlás nem egyszerűen a vállalatpolitikai intézkedések eredménye, mint például a berendezések vétele, a gyártási folyamat újjászervezése, a munkaerő kiváltása vagy az értékesítés fokozása. A menedzsment kvalifikációjától függ az, melyik intézkedés eredményezi a tervezett beáramlási többletet. Félő az, hogy ha az eddigi üzletmenet nem kielégítő – amelyet a menedzsment hiányos kvalitása váltott ki –, akkor a tulajdonos(ok) a 6 millió forint idegen tőkét saját célra próbálják felhasználni.

2. Feltételezve azt, hogy a hitelező befolyásolási és döntési jogának érvényesítése költséget okoz, ez hátrányos mind a vállalat, mind a hitelező szempontjából. Ha az első időpontban – mondjuk – e költségek elérik a 0,5 millió forintot, akkor a befektetés várt

tőkeértéke a korábbi 0,923 millió forint helyett csak  $\frac{9}{1,3} - 6 - 0,5 = 0,423$  millió forint.

Tehát a magas adósságon keresztül keletkező rés költséges instabilitást okoz a vállalat finanszírozásában.

3. A rés eltávolításának vagy szűkítésének egyik útja *a tulajdonviszonyok új alapokra helyezése* bíróságon kívüli és bírósági eljárás keretében.

A legegyszerűbb bíróságon kívüli eljárás a tulajdonviszonyok új rendjéhez igazodva: *az idegen tőke helyettesítése saját tőkével*. Ismét kanyarodjunk vissza példánkhoz, és szemléljük az *1. állapotot!* A 11 millió forint beáramlási többletet a 6 millió forint esedékes kamat csökkenti, s a maradék 5 millió forint a hitel törlesztéséhez felhasználható. A *3. és 4. állapotban* 19,5 millió forint visszafizetési kötelezettség áll fenn (15 millió forint maradék törlesztés és 4,5 millió forint kamat). Ez az eljárás kevésbé szolgálja a társaság érdekét, ugyanis egyfajta vagyonomozgást implikál a társaságtól a hitelező irányába. Az *1. állapotban* a társaság a hitelezőnek  $6 + 5 = 11$  millió forintot, a *3. és 4. állapotban*  $15 + 4,5 = 19,5$  millió forintot fizet, ráadásul a *4. állapotban* a vállalat eredményzaldója negatív. Tehát a társaság rossz üzletet csinál.

A rés azon keresztül csökkenhetne, hogy *a hitelező egy parciális követelésről, 5 millió forint nagyságról lemond az 1. állapotban*. Ez az eljárás vagyonomozgást implikál a hitelezőtől a társaság felé, mert a 3. állapotban  $5 \cdot 1,3$  millió forinttal lenne gazdagabb. Bár a rés eltávolítása a hitelező érdeke, de a vagyonomozgás olyan tetemes lehet, hogy a hitelező alig egyezik bele.

A bíróságon kívüli eljárás kevésbé standardizált, szabadon kezelhető eljárás. A vállalat tovább létezésénél megkülönböztethető az *elengedési és átütemezési egyezség*. Az elengedési egyezségnél a hitelező egy parciális követeléséről lemond, az átütemezési egyezségnél a kötelezettségek esedékességi dátumát kitolják a jövőbe. Ennek megfelelően a hitelező pótlólagos kamatot számol. Hitelprolongálásról van szó. Más esetben a hitelprolongáció parciális kamatelengedéssel jár.

Esetünkben az *1. állapotban* a hitelező elenged  $X$  millió forint követelést, a vállalat teljesít  $Y$  millió forint esedékesség előtti hiteltörlesztést. Ezzel a vállalat kötelezettsége a *3. állapotban*  $(20 - X - Y) \cdot 1,3$  millió forint. A részvényesek szempontjából az egyezség elvárt tőkeértéke ( $CV_E$ ):

$$CV_E = -Y + [0,5 \cdot (X + Y) + 0,5 \cdot 0] \cdot \frac{1,3}{1,3} = -0,5Y + 0,5X.$$

⇓

A részvényesek a *4. állapotban*  
nem kapnak semmit.

A  $CV_E = 0$  akkor, ha  $X = Y$ . Tehát a tulajdonosok indifferensek az egyezséggel szemben, a hitelezői követelésről való lemondás azonos az esedékesség előtti hiteltörlesztéssel.

A hitelező szempontjából az egyezség megkövetelt tőkeértéke ( $CV_D$ ):

$$CV_D = Y - [0,5 \cdot (X + Y) - 0,5 \cdot 0] \cdot \frac{1,3}{1,3} = 0,5Y - 0,5X$$

A  $CV_D = 0$  akkor, ha  $X = Y$ . Tehát ez esetben a hitelező indifferens az egyezséggel szemben. A rés éppen záródhat akkor, ha a *4. állapotban* a maradék kötelezettség  $(20 - X - Y) \cdot 1,3 = 16$  millió forint, vagyis megfelel a döntési fa *4. állapot* nettó pénzáram egyenlegének. Ebből és az  $X = Y$  egyenlőségből következik  $X = Y \approx 3,486$  millió forint. Így a hitelező 3,486 millió forint követelés elengedése azonos mértékű az *1. állapot* hiteltörlesztésével. Ez az egyezség eltávolítja a részt és az abból eredő problémát. Az ilyen egyezség kimért teljesítményeket igényel. Az egyezség célja a résből keletkező *hibás inger eltávolítása*. Egyrészt a rés a társaságot (részvényeseket) az előnyös beruházás

korlátozására motiválja. Másrészt pedig a rés a hitelezőt a hitelfelmondásra és biztonsági intézkedések megtételére ösztönzi, amelynek a vállalat fizetőképessége és a hozamok realizálása szab határt. Láttuk azt is, hogy a rés a tartalékok hibás allokációját is okozza. A gyakorlatban a bíróságon kívüli eljárások gyakran előfordulnak. Gyakoriságuk kevésbé ismert, mivel ezek az egyezségek a nyilvánosság előtt észrevétlenül zajlanak. Amennyiben az ilyen egyezségek nem szabályosak, úgy azért a következő okok a felelősek.

**A visszaélés veszélye.** A részvényes általában jobban informált, mint a hitelező. A tulajdonos megpróbálhatja a vállalat üzleti helyzetét rosszabbnak beállítani, mint a tényleges, azért, hogy a hitelező nagyobb követelésről mondjon le. Ha ez sikerül, akkor az egyezségből profitál a hitelező terhére.

A hitelezőt a visszaéléssel szemben átfogó információszerzés védheti, ami azonban információk költséget okoz. Az egyezség így drágább, s ezáltal kevésbé lesz attraktív.

A visszaéléssel szembeni védekezés elegáns módszere egy feltételezett fizetési ígéret-ről szóló elismervény kiadása. Az elismervényt kiállító vállalat kedvezőbb fizetést ígér akkor, ha pénzügyi helyzete ezt megengedi. Minden fizetést az elismervényben megállapított felső értékhatár korlátoz. A kamatvonzat természetesen benne szerepel a felső határban. Korábbi példánk alapján a hitelező lemond egy parciális követelésről az *1. állapotban*, a vállalat kiállít egy elismervényt a követelés lemondásának nagyságáról, ami 30 százalékos kamatozású. Ez az eljárás nem tekinthető egyezségnek, hiszen a vállalat vizontszolgáltatást teljesít. Csak akkor tekinthető annak, ha a hitelező követelésének törlesztéséről és kamatozásáról lemondott. Ezenkívül a hitelező figyelembe veszi azt, hogy az ilyen egyezség a *4. állapotban* a csődbejelentést kizárja extern hatás nélkül. Az utóbbi nem meglepő, ha belegondolunk abba, hogy most a hitelező igényének mértéke a vállalat pénzügyi helyzetétől függ. Ha például a vállalat a *4. állapotban* – köszönhetően a vállalat kitűnő teljesítményének – 12 helyett 18 millió forint millió forintot ér el, akkor abból egyedül csak a hitelező profitál. A részvényes szempontjából ez egy pozitív extern hatás. Egy elismervénnyel történő egyezség korlátozza az egyezségi visszaélés veszélyét, de nem oldja meg a rés eltávolításának problémáját.

**Több hitelező esete.** A bíróságon kívüli eljárás második akadálya akkor következik be, ha több hitelező van, s közülük egy vagy több nem mond le követeléséről, vagy annak egy részéről, mialatt a többi hitelező elengedi a tartozást vagy annak egy részét. Ha a hitelező vagy a hitelezők egy csoportja a követelések egy részét elengedi, az a többi hitelező meggazdagodásához vezet, hiszen a csődhöz vezető állapotokban a kielégítési hányad emelkedik a követelések elengedésével. Ilyen állapotokban a többi hitelező megemelt pénzüsszeget kap. Így érthető az, miért próbál minden hitelező a bíróságon kívüli egyezségnél arányosan azonos követelésről lemondani. Amennyiben ezt nem sikerül elérni, úgy az egyezség meghiúsul.

\*

A Haugen–Senbet-féle érvelés szerint hatékony tőkepiacon a vállalat a csődöt abban az esetben kerülheti el, ha piaci értéke nagyobb, mint likvidációs értéke. Ezen érvelés akkor állja meg helyét, ha az átszervezési lehetőségekkel járó tranzakciós költségek jóval alacsonyabbak, mint a csőd-költségek. Bemutattuk az optimális hitelezői csődpolitikát azon feltevés mellett, hogy a hitelező bármikor megindíthatja a felszámolást és a hiteleket felmondhatja, illetve nem hosszabbítja meg. Az optimális csődpolitikát úgy határoztuk meg, hogy lehetséges a csődalternatívák közötti választás, és csak egy bizonyos csődkritérium létezik. Fontos kiemelnünk azt, hogy mind a bírósági, mind a bíróságon kívüli

eljárás megindítása ésszerűtlen változatlan vezetési politika és vállalati gazdálkodás mellett. *Minden körülmények között a csődegyezés és annak napi gyakorlatba való átültetése akkor ésszerű, ha az az adós viselkedését megváltoztatja. A hitelezőnek akkor érdemes megfontolni a felszámolás kezdeményezését, ha a követelés visszafizetése csődeljárás keretében teljesíthető. A hitelezőt nem érdekli a csekély csődkvóta vagy kielégítési hányad, amennyiben a vállalat gazdálkodásának javításából csak egy kis előnye is származik.*

#### Hivatkozások

- BÉDA FERENC (szerk.) [1993]: Módosított csődtörvény egységes szerkezetben. Co-nex-training, Budapest.
- DRUKARCZYK, J. [1980]: Finanzierungstheorie. Verlag Franz Vahlen, 258–292. o.
- HAUGEN, R. A.–SENBET, L. W. [1978]: The Insignificance of Bankruptcy Costs to the Theory of Optimal Capital Structure. *The Journal of Finance*, 383–393. o.
- JENSEN, M. C.–MECKLING, W. H. [1976]: Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 305–360. o.
- KATITS ETELKA [1997]: Üzleti ismeretek (Cégalapítás–működés–megszűnés). Novorg, Budapest, 421–448. o.
- KRAUS, A. – LITZENBERGER, R. H. [1973]: A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage. *The Journal of Finance*, 911–922. o.
- Magyar Közlöny [1997]: 39. szám, 2626–2634. o.
- WARNER, J. B. [1977]: Bankruptcy Costs: Some Evidence. *The Journal of Finance*, 337–347. o.

VOSZKA ÉVA

## A dinoszauruszok esélyei

„Tudja, a dinoszaurusz egy marha nagy állat” – magyarázta egy vezérigazgató a nyolcvanas évek elején, amikor az őslényeket még nem ismertük ilyen jól gyermekeink könyveiből. „Ha a patkány elkezd rágni a farkát, akkor beletelik néhány évbe, amíg az információ eljut annak a nagy állatnak az agyához. Hát ilyen dinoszauruszok a mi nagyvállalataink is.”

A könyv az 1972-ben kiemelt, akkor jórészt politikai szempontok alapján stratégiai fontosságúnak tekintett 49 vállalat sorsát követi nyomon esettanulmányok, beszélgetések és írásos források alapján. Az interjúrészletekkel, gyakorlati vállalati példákkal gazdagon fűszerezett írást a mérlegadatok elemzése – Major Iván munkája – egészíti ki. Mintegy 200 ábra rajzolja fel a kiemelt és utódvállalataik szervezeti-tulajdonosi szerkezetének változását 1988 és 1996 között.

A bemutatott szocialista nagyvállalatok a tervgazdálkodás évtizedeiben nemcsak a termelés, az export, a foglalkoztatás alakulására gyakoroltak meghatározó befolyást, hanem a gazdaság és a politika működési mechanizmusára is. Meg tudta-e őrizni kulcsszerepét a „kemény mag”? Fennmaradt-e ebben a fontos szektorban az összefonódás az állammal? Milyen vállalati stratégiák bizonyultak sikeresnek a túlélési küzdelemben?

A kiemeltnek majdnem a fele megszűnt vagy részekre bomlott. Meglehető módon a bukások nem a sodródó és a konzervatív, hanem a szervezeti innovációval próbálkozó cégek körében a leggyakoribbak. A spontán privatizáció, a társaságok halmazára bomlás az „átmentés” helyett felszámolta a nagyvállalati – és vállalatvezetői – pozíciókat, míg a dinoszauruszok másik csoportja ma is őrzi a nagyvállalati kereteket. De mindegyikükre igaz, hogy „A privatizációban és a tulajdonosváltásban részt venni kalandos vállalkozás. Hallottunk helikopterek bevonásával végrehajtott kommandós ellenőrzési akcióról. Gyakori eset, hogy az érintettek a nap huszonnégy órájában fegyveres őrrel védik az elkieseredett dolgozókat az ellenérdekelt csoportok tagjaival szemben.” Haltak meg vevők szívrohamban egy szállodai szobában, és sok menedzser a szó legszigorúbb és legszomorúbb értelmében áldozatul esett az elmúlt évek földindulásának.

**A könyv megrendelhető a Perfekt Kiadónál 1900 forintot áron.  
1075 Budapest, Rumbach Sebestyén utca 15/a vagy  
az (1) 461-7494-es faxszámon.**

## Scitovsky Tibor: Egy „büszke magyar” emlékiratai\*

Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest, 1997.

Amit a magyar olvasó most kézbe vesz, az mindenekelőtt lebilincselő olvasmány. Az első fejezetek olyan korszakról festenek gazdag, életteli képet, amelyet legtöbbször inkább csak regényekből és iskolai történelemlétkönyvekből ismerünk. Hogyan élt az első világháború előtt, alatt és után a magyar társadalom vezető rétege s annak egyik kiemelkedő, történelmi nevezetességű családja? Milyen volt e réteg társasági élete, mindennapjainak és ünnepeinek életformája, a ház urainak és alkalmazottainak viszonya? Hogyan fonódott össze a hagyományos úri középosztály a hivatalok és a bankok világával? Milyen szálak fűzték ezeket a köröket a külföldre? Mindez nem száraz elemzésekből, hanem vérből, irodalmi igényű leírásból bontakozik ki. Kitűnő tollal megrajzolt emberi jellemekkel, bonyolult és ellentmondásos emberi viszonyokkal ismerkedünk meg.

Nem kevésbé érdekfeszítők a későbbi fejezetek. Eleven riportot olvashatunk a világhírű londoni közgazdasági egyetemről, a London School of Economicsről, azokban az izgalmas hónapokban, amikor a megmerevedett gondolkodás szélcsendes tantermeibe betört a keynesi intellektuális forradalom vihara. Izgalmas eseményekről kapunk beszámolót a második világháború idejéről, majd az angol és amerikai egyetemi életről villant fel képeket a könyv.

Noha Scitovsky Tibor inkább eseményeket ír le, barátokat és kollégákat jellemez, a társadalmi környezetet ábrázolja, és aránylag nem sokat beszél önmagáról, mire a könyv végére érünk, a szerző akarától függetlenül is kirajzolódik az önarckép. Sajátos kevéreke ez a félszeg visszahúzódnak, különösen olyankor, amikor a saját érdekeit kellene érvényesítenie – és a bátorságnak, ha úgy érzi: másképpen kell cselekednie, mint ahogy azt a körülötte lévők várnák tőle. Ez már igen korán megmutatkozik; gyermek- és ifjúkora úri Magyarországon, amikor eltér saját társadalmi rétege viselkedési normáitól. Nem kevésbé élesen nyilvánul meg később, amikor halkan, de vakmerően szembeszáll a szakma divatáramlataival és következetesen a maga útját járja. Miközben a családi háttér anyagi gazdagságot nyújtott élete indulásakor, ő szellemi ébredésének első percétől kezdve mindvégig együttértett azokkal, akik nélkülöznek, s akik rosszabb esélyt kaptak az induláshoz. Mindig mentes volt a sznobságtól és gőgtől. Gyerekként szívesen barátkozott a szegény sorsúakkal, felnőttként is emberi vonzalom, szellemi és erkölcsi érték szerint válogatta meg barátait, nem pedig származás vagy rang szerint. Scitovsky Tibor édesapja, akit mélységesen tisztelt és szeretett, az emelkedett konzervativizmus szemléletével tekintett a világra; ő maga viszont mindenkor a politikai spektrum másik vonulatához, a liberális gondolkodáshoz állt közel.

Mennyire más ez az ember, akit a könyv lapjairól megismerünk, mint a mai közgazdász világszakmán leginkább eluralkodott embertípus: a beszűkült látókörű szakbarbár. Scitovskyban nyomát sem találni a sok kutatóra elég általánosan jellemző szellemi egyol-

\* A napokban jelenik meg a Közgazdasági Szemle Alapítvány által kiadott első könyv, Scitovsky Tibor memoárja. A kötethez Kornai János írt előszót, amelyet most teljes terjedelmében közlünk. Szerkesztőségünk bízik abban, hogy a nemzetközi hírű tudós lebilincselő visszaemlékezéseinek közreadását követően további könyvek kiadására vállalkozhat a közgazdaságtudomány legfontosabb területeiről.

dalúságnak. Elemzőképességét gazdagítja a történelem, a filozófia, a szépirodalom és a pszichológia ismerete. Scitovsky Tibor számára a zene, a jó könyv, a szép festmény, a finom ízléssel berendezett ház, a nemes vonalú épület nem kisebb szellemi élvezetet okoz, mint egy jól megfogalmazott akadémiai dolgozat. A hazuról hozott és egy életen át gyarapított műveltség és kultúra formálja ízlését, és szerez számára minden életkorban új örömeket.

Még egy eltérés a közgazdászszakmán elterpeszkedett jellegzetes magatartástól: az írásból hiányzik a nagyképűség és fontoskodás. Helyette egyéni humor szövi át; nem bántó, inkább megbocsátó ironia és jó adag önironia. Ez utóbbi is ritka erény akadémiai körökben.

Kritikus szemmel végigolvasva a könyvet, egy komoly hiányosságot találtam benne. Aki történetesen nem tudná más forrásból, ebből az önéletrajzból nem tudja meg: milyen jelentős közgazdász Scitovsky Tibor. A szerénység és az imént említett, oly rokonszenves önironia lefogja a szerző kezét. Éppen csak itt-ott érzékelteti, mivel járult hozzá a közgazdaságtudományhoz. Nem egy előszó feladata ezt a hiányt pótolni, de legalább néhány rövid információ erejéig szeretném kiegészíteni a könyvből nyerhető ismereteket.<sup>1</sup>

Scitovsky Tibor egyik érdeklődési köre a jóléti közgazdaságtan, amelynek egyik klasszikusává vált. Szemléltetésképpen kiemelném a következő gondolatát: a méltányos elosztásnak az *alapvető* szükségletek kielégítését kell biztosítania mindenki számára. Ha ez megtörténik, a társadalom képes elfogadni nagyobb jövedelemegyenlőtlenséget. Ha viszont érzékelhető, hogy a lakosság egyes csoportjai még egyik-másik alapvető szükségletüket sem képesek kielégíteni, akkor az aránylag kisebb mértékű jövedelemegyenlőtlenség is erkölcsi felháborodást kelt. Olyan megállapítás ez, amely különösen időszerű a mai Magyarországon, a jóléti állam reformjának időszakában.

Talán nem egyedül velem történt meg, hogy hosszú időn át anélkül használtam az „ármeghatározó” *versus* „árelfogadó” (*price-maker versus price-taker*) megkülönböztetést, hogy tudtam volna, ez Scitovsky elméleti teremtménye – mígnem valamikor szabadkozva ő maga hívta fel rá a figyelmemet. Úgy járt, mint nem egy nagy alkotó: gondolata olyannyira behatolt a szakmai köztudatba, annyira közkinccsé vált, hogy már feledésbe borult, ki is hozta létre. Öröm ez a dicsőség annak, akinek a művével megtörténik, bár bizonyára hiányzik is neki, hogy nem hivatkoznak rá. Scitovsky e munkájával (akárcsak több más írásával) fontos kérdőjelet tett az addig kétségbevonhatatlan egyensúlyelmélet tételei után. Kétségbe vonta az eladó-vevő magától értetődőnek tartott szimmetriáját. Érzékelt, milyen problémát okoz az eladó és a vevő döntését megalapozó információ, és az elsők között (vagy talán elsőként) fogalmazta meg az információs aszimmetria jelenségét, bár nem használta még ezt a ma már elterjedt kifejezést. Ezzel a munkájával kapcsolatban is elmondható, amit az önéletrajz is megemlít: nemcsak az lehet baj, ha egy gondolat elkészik, hanem az is, ha túl korán érkezik, mert elfogadására még nem készült fel a tudományos közszellem; még nem rendült meg eléggé a korábbi felfogás iránti bizalom.

Ez újra és újra elmondható Scitovsky számos kutatási eredményéről. Sok olyan kérdésrődben vágott ösvényt, amelyet utána egy időre újra ellepett a bozót, s ahol csak

<sup>1</sup> *Peter E. Earl* tanulmánya összefoglaló áttekintést nyújt Scitovsky Tibor közgazdasági munkásságáról. (Megjelent a *New Horizons in Economic Thought* c. kötetben. Szerkesztő: *Warren J. Samuels–Elgar Aldershot*, 1992.) A legfontosabb szakmai életrajzi adatok megtalálhatók M. Blaug kötetében: *Great Economists since Keynes*. (Harvester Press, Brighton, 1985).

Tanulságos bepillantást enged saját kutatói munkásságába Scitovsky rövid szakmai önéletrajzi írása, a *Hindsight Economics*, amely a *Quarterly Review Banca Nazionale del Lavoro* című folyóiratban jelent meg. (No. 178. Sept. 1991. 251–270. o.)

jóval később nyitottak szélesebb, jól járható utakat. Talán még mindig nem érett meg a közgazdászszakma annak a nagy erejű gondolatmenetnek a befogadására, amelyet az *Örömtelen gazdaság* című munka fejtett ki. Itt Scitovsky kísérletet tesz a pszichológia és a közgazdaságtan integrációjára. Ez a könyve egyszerre kritikája a közgazdasági főáramlat hasznosságai elméletének és a mai fejlett világ valóságának, különösen az átlagamerikai életformájának. Felhívja a közgazdasági elmélet művelőinek a figyelmét például arra, hogy a legnagyobb örömet tulajdonképpen nem a maximális kielégülés okozza, hanem a stimuláltság, a felajzottság, a kielégülésre várás. Megvilágítja a változatosság, az újszerűség szerepét az emberi örömrzésben és boldogságban. Eközben sok bíráló szót ír, méltósággal és szinte visszafojtott iróniával, azokról, akik nem képesek önmagukat megóvni az unalomtól és az anyagi jólét hajszolása közben nem találják meg a jókedv és boldogság számos egyszerű és szép eszközét, holott azok megszerzése nem is lenne igazán pénzkérdés.

Azok számára, akik olvasták Scitovsky közgazdasági munkáit, figyelemreméltó pluszt ad az önéletrajz: ha csak egy szűk résen át is, de belepillanthatunk a szellemi alkotás folyamatába. „Már gyerekként megfigyeltem valamit, amikor a szüleim magukkal cipeltek a bevásárló körútjakra, s az összes európai főváros régiségkereskedéseit bejártam velük – írja a könyvében. – Ezekben a régiségboltokban mindig az eladó állapította meg a portékájának az árát.” Milyen sok gyerek tehetett hasonló megfigyelést, sokféle kereskedésben, amikor a szüleit kísérte a bevásárlási körúton, de Scitovsky az egyedüli, akit ez az élmény a „*price-maker-price-taker*” elmélet megalkotásáig vitt el. Az indító élmény egy hétköznapi esemény, amelyet millióan tapasztalnak. Ahhoz azonban tudós általánosító készség kell, hogy meglássa ebben a közgazdaságilag fontos jelenséget, és hogy behelyezze a szakmai gondolkodás kontextusába. Hasonlóképpen követhető nyomon az önéletrajzból az *Örömtelen gazdaság* fogantatása. Hogyan ágyazódik bele a könyvben kifejtésre jutó filozófia a szerző gazdag és művelt életformájába. Hogyan vág össze – friss olvasási élmények alapján – a szerző sok korábbi tapasztalati megfigyelése (és önmegfigyelése) a modern pszichológia új kutatási eredményével, szinte egy csapásra kitöltve sok fehér foltot a fogyasztói elmélet térképén. Scitovsky példát mutat abban, hogy a közgazdaságtan professzora napjainkban is lehet nem csupán a szó szűk értelmében vett közgazdász, hanem *társadalomtudós*.

Scitovsky Tibor nem forradalmára a tudománynak, aki radikálisan szakítana a korábbi felfogással. Ám azok közé sem tartozik, akik nyugodt lelkiismerettel úszkálnak a főáramlatban, s csak arra ügyelnek, hogy ki ne maradjanak a sodrásból. Fél lábbal benne van a főáramlatban, fél lábbal újra és újra kilép belőle. Már ez is elég azonban ahhoz, hogy csak az igazán nyílt gondolkodók, egy Arrow, egy Sen vagy egy Hirschman üdvözljék munkáit teljes lelkesedéssel, s a többiek nagy tisztelettel, de kissé idegenkedve fogadják gondolatait. Scitovskyt a hivatalos elismerések is a század nagy közgazdászai között tartják számon, de gondolatai nem gyakoroltak olyan széles körű hatást, mint amilyent megérdemelt volna, és mint amekkora hatás igazán ráfért volna korunk közgazdaságtudományára. Ő tudatában van annak, hogy eszméinek és eredményeinek terjedése hol és milyen korlátokba ütközött; ez azonban nem tartotta vissza attól, hogy kitartson elméletei és saját műfaja, saját stílusa mellett.

Amikor e kötet szerkesztői megkérdezték a szerzőt, milyen címet szeretne adni az emlékirat magyar kiadásának, saját gyerekkori mondását választotta: Egy „büszke magyar” emlékiratai. Helytálló lenne fordítva is: Magyarország büszke lehet arra, hogy olyan fia van, mint Scitovsky Tibor.



## MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemle Alapítvány kiadásában megjelenő  
**Scitovsky Tibor: Egy „büszke magyar” emlékiratai**  
című könyvet.

A megrendelő neve: .....

Címe: ..... város ..... utca  
..... házszám ..... emelet, ajtó ..... irányítószám.

A kötet ára: 1200 forint. 20 százalékos kedvezménnyel (960 forintért)  
vásárolhatnak azok, akik közvetlenül a szerkesztőségen keresztül, telefonon  
vagy e megrendelőlap eljuttatásával rendelik meg a kötetet.

.....  
dátum

.....  
aláírás

Címünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány  
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45. Tel./Fax: 319-3165 vagy 319-3166



*A lap minden kedves Olvasójának  
és Szerzőjének  
eredményekben gazdag,  
békés, boldog új évet kíván*

*a Szerkesztőség*

# **SUMMARY OF THE ARTICLES**

---

## **Disinflation, seigniorage and the balance of the state budget**

*Tibor Erdős*

The author offers a novel explanation of seigniorage. He sets out from the fact that the basic money is born in three ways: through central bank credit granted to commercial banks, through central bank credit granted to the state budget and, finally, through foreign exchange purchases by the central bank. Thus, seigniorage can be realized by the state similarly in three ways. Seigniorage may be conceived as a particular income of the consolidated state, relying on the creation of basic money. One of the ways of realization is that the state receives interest from the commercial banks after the central bank credit granted in basic money. If the receiver of central bank credit is the state budget, seigniorage is realized in a manner that the state budget obtains credit free of charge and, at the same time, because of inflation, the real value of its debt towards the central bank diminishes. If the central bank creates money through the purchase of foreign exchange, seigniorage is realized partly in the form of interest deriving from the investment abroad of foreign exchange and partly in a manner that – because of inflation – the real value of basic money pumped into circulation through the foreign exchange purchases by the central bank is gradually lagging behind the real value of the purchased foreign exchange.

Relying on these interrelations and considering the interest burden to be paid by public finance on domestic debts other than those owed to the central bank, the author proves that in Hungary disinflation necessarily improves the balance of public finance.

## **Unemployment and qualification (Experiences of the highly developed countries)**

*Mrs. Katalin Falus-Szikra*

Analysing the experiences of highly developed countries the article establishes that the breaking up of labour tasks, the division of necessary knowledge is going on also in our days. Nor do new technologies demand ever greater knowledge from every worker even today. Particularly under the impact of the new information technology the demand for higher labour with lower skills has significantly diminished. But demand for labour with higher qualification has grown only in relative terms, compared to those with lower qualification. The protection of those with higher qualification is, however, merely relative. The proportion of learned people among the durably unemployed is growing. Over-qualification, the filling of jobs with people having higher qualification than would be necessary, is not an infrequent occurrence. A widening of the sphere of training and the raising of its level is no solution in itself.

### **New elements of business strategy, R & D and marketing concept in management consultancy**

*Gábor Hoványi*

International level management consultancy is the activity where the latest enterprise concepts and methodological solutions appear the fastest and most comprehensively. Such are – among other things – the blurring of limits between industries and branches of production or the coming about of vertical innovation alliances; the coming about of a dual order of values linked to hierarchy and expertise in the field of R & D with the aid of particular “cellular organizations” and, from the aspect of marketing, the “fading away” of the limits to enterprise functions in order to shorten the market reaction time. The study surveys in these three fields the new efforts which have appeared in international level management consultancy in our days.

### **Kaleidoscope (On the reviving innovation ability of big firms, managers of big firms and entrepreneurs)**

*Erzsébet Szalai*

Ever since the beginning of systemic change the professional press has reported on a slackening innovation activity of Hungarian firms. In this study the authoress makes an attempt at giving a picture of the development of efforts at renewal in big firms and, mainly, of the sociological, socio-psychological factors that differentiate the innovation capacity of managers of big firms and big entrepreneurs.

### **Bankruptcy proceedings or out-of-court settlement?**

*Etelka Katits*

In a developed state of enterprise crisis *two alternatives* are to be weighed up. Namely, whether the agreement with creditors should take place in the framework of *bankruptcy proceedings* regulated by law or in the form of a so-called *out-of-court settlement* not regulated by law. The regulation of bankruptcies as an indispensable element of the legal order of market economy provides the basis for the weighing up of these two alternatives. Instead of the formal elements of regulation the study emphasizes the weighing up of economic and financial interrelations. Since the coming into force of the modification of Act II:1991 the number of bankruptcy proceedings has diminished. Is the cause that creditors choose out-of-court settlement or liquidation or is it that business organizations have become more viable?

# A Közgazdasági Szemle

## 1997. évi számaiban megjelent írások jegyzéke

	Folyó- iratszám	Oldal- szám
<b>1. Cikkek</b>		
Ábel István–Szakadát László: A bankrendszer alakulása Magyarországon 1987–1996 között	7–8	635
Andorka Rudolf–Ferge Zsuzsa–Tóth István György: Valóban Magyarországon a legkisebbek az egyenlőtlenségek?	2	89
Balassa Ákos: Gondolatok a gazdasági növekedés néhány problémájáról	9	721
Balázs Péter: Integrációs „csapdák” az Európai Unió és Kelet-Közép-Európa kapcsolatában	11	954
Barabás Gyula–Hamecz István: Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, I. rész	7–8	653
Barabás Gyula–Hamecz István: Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, II. rész	9	757
Bródy András: A kétszáz éves ciklus az Egyesült Államokban (A növekedési ráták alakulása)	2	113
Bródy András: A piac és az egyensúly. A neumanni és a kvázi-hamiltoni rendszer	9	738
Czakó Ágnes: Négy város négy piaca. A népi kereskedéstől a kgst- piacokig	4	339
Csaba Iván–Gál Róbert Iván: A bőség zavara: tökéletlen fogyasztói információ és verseny a háziorvosi szolgáltatások piacán	7–8	673
Csermely Ágnes: Az inflációs célkitűzés rendszere	3	233
Csontos László: A politika tanulmányozása és a közgazdaságtan	7–8	557
Csontos László–Király Júlia–László Géza: Az ezredvégi nagy borzongás	7–8	569
Dániel Zsuzsa: Lakástámogatás és társadalmi újraelosztás	10	848
Dunavölgyi Mária: A külső és belső államadósság egységes kormányzati kezelésének nemzetközi tapasztalatai és magyarországi kezdetei	6	509
Erdős Tibor: Dezinfláció, seigniorage és az állami költségvetés egyenlege	12	1021
Eső Péter: Árverés és verseny a közbeszerzésben	7–8	597
Gábor R. István: Belső versus foglalkoztatási munkaerőpiac – a poszt szocialista átalakulás elhanyagolt dimenziója	6	457
Falusné Szikra Katalin: Munkanélküliség és képzettség	12	1047
Hüttl Antónia: Az Európai Monetáris Unió és a statisztika	3	199
Hoványi Gábor: Az üzleti stratégia, a K+F és a marketing koncepció újabb elemei a menedzsment-tanácsadásban	12	1060
Kertesi Gábor–Köllő János: Reálbérek és kereseti egyenlőtlenségek, 1986-1996. A bérszerkezet alakulása Magyarországon	7–8	612
Kornai János: Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát	11	940
Lewellen, Wilbur G.: Hatékonyság és eredményesség	1	3
Lőrincné Istvánffy Hajna: Az EMU működésének néhány gyakorlati problémájáról – elméleti megközelítésben	10	878
Martos Béla: Nyugdíjformulák öt európai országban	6	521
Matolcsy György: Kiigazítás recesszióval. Kemény költségvetési és puha piaci korlát	9	782
Meisel Sándor–Mohácsi Kálmán: Az Európai Unióhoz való csatlakozás néhány élelmiszer-gazdasági összefüggése	3	217
Mellár Tamás: Egyensúly és/vagy növekedés. Egy jól ismert dilemma az elmúlt évek magyar tapasztalatainak tükrében	6	474
Mihályi Péter: Privatizáció és vagyonkezelés. Régi és új dilemmák	3	177
Nagy András: Az Európa és Kelet-Ázsia közötti kereskedelem elemzése. 1955–1993-as adatok kereskedelemáramlás modellje alapján	11	970

	Folyó- iratszám	Oldal- szám
Pete Péter: Az államháztartás feladatfinanszírozáson alapuló modellje. (Az államháztartási reform tartalma, az állami szerepvállalás mértékének és jellegének tisztázása)	2	150
Pete Péter: Az egészségügyi ellátás rendszerének alapvonásai és reformjai Ausztráliában és Új-Zélandon	5	440
Szanyi Miklós: Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában	6	488
Szalai Erzsébet: Kaleidoszkóp. A nagyvállalatok, nagyvállalati vezetők és a nagyvállalkozók megújulási készségéről	12	1075
Tímár János: A munkaerőpiac egyensúlyi problémái 2010-ben	1	42
Tímár János: A munkaerőpiac változásai 1997 és 2002 között	11	987
Török Ádám: A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben	5	426
Török Ádám: Mire alkalmas a kínálatorientációs gazdaságpolitika?	10	821
Vincze János: A stabilizáció hatása az árak és a termelés közötti összefüggésekre	4	273
Voszka Éva: A dinoszauruszok esélyei. Nagyvállalati szerkezetátalakítás és privatizáció	1	31
Voszka Éva: Csontvázak a szekrényben (Privatizáció 1996)	5	407
Wachtel, Paul: A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban. Első rész	1	13
Wachtel, Paul: A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban. Második rész	2	124

## 2. Kelet és Nyugat között

Fertő Imre: Elszalasztott lehetőség és/vagy elhalasztott paradigmaváltás?	4	296
Gedeon Péter: Az átalakulás gazdaságtana és a gazdaságtan átalakulása. A gazdasági rendszerek összehasonlító elméletétől a komparatív politikai gazdaságtanig	1	56
Kovács János Mátyás: A tékozló fiú sorsa. A kelet-európai közgazdasági gondolkodás (és története) hasznáról	4	311

## 3. Esettanulmány

Bódis Lajos: Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok egy nagyüzemi varrodában, I. rész	7-8	698
Bódis Lajos: Privatizáció, munkaszervezet és bérelosztási mechanizmusok egy nagyüzemi varrodában, II. rész	9	799

## 4. Esszé

Coase, Ronald H.: Az áruk piaca és az eszmék piaca	2	142
--	---	-----

## 5. Interjú

A jelen nem lévő macska mosolya. Beszélgetés Nyíri Lajossal, az OMFB ügyvezető elnökével a kockázati tőkéről (Szabó Katalin)	4	356
--	---	-----

	Folyó- iratszám	Oldal- szám
<b>6. Műhely</b>		
Éltető Andrea–Sass Magdolna: A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében	6	531
Karsai Judit: A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalatok finanszírozásában	2	165
Meszerics Tamás: Stratégiai viselkedés és bizottsági döntés	7–8	687
Papanek Gábor: Milyen jövőt ígérnek a magyar vállalatok jelenlegi törekvései?	3	254
Réthi Sándor: Magyar–oroszi kereskedelem 1992–1996 között a két ország gazdasági teljesítményének tükrében	10	896
Török Ádám: Az első átfogó projektértékelési kísérlet Magyarországon	1	69
<b>7. Szemle</b>		
Árva László: Külföldi működőtőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer	11	1007
Bakos Gábor: Új tendenciák a japán kutatás–fejlesztésben	10	916
Katits Etelka: Csőd eljárás vagy csődön kívüli egyezség	12	1090
<b>8. Tájékoztató</b>		
Csaba László: Tranzitológia és/vagy közgazdaságtan	11	1000
<b>9. Tudományos tájékoztató</b>		
Az IPC Corporation behatolása az amerikai piacra – esettanulmány. Beszámoló a közgazdászhallgatók nemzetközi sikeréről	6	547
<b>10. Megemlékezés</b>		
Egy arisztokratikus bölcs halálára. Bognár József (1917–1996)	1	1
Mit írjunk a tiszta lapra? Jánossy Ferenc (1914–1997) Szemelvények		
Jánossy Ferenc műveiből. Összeállította: Bekker Zsuzsa	5	369
Bródy András: A bennszülöttek hajótörött orvosa, azaz a gondolat hatalma. Jánossy Ferenc (1914–1997)	5	388
Ehrlich Éva: Életút. Jánossy Ferenc (1914–1997)	5	399
Jánossy Ferenc írásaiból (összeállította: Márkus Rozália)	5	404
Juhász Pál: A megértő és megértető. Jánossy Ferenc (1914–1997)	5	392
Mihályi Péter: A minőség kategóriája Jánossy Ferenc korai közgazdasági írásaiban	5	395
Vámos Tibor: A mérnök. Jánossy Ferenc (1914–1997)	5	390
Csontos László (1953–1997)	7–8	553
Andorka Rudolfra emlékezve (Szelényi Iván)	11	937
<b>11. Könyvismertetés</b>		
Balázs Péter: Az Európai Unió és Magyarország külkapcsolatai (Palánkai Tibor)	4	363
Lőrincné Istvánffy Hajna: Európai pénzügyek. Múlt, jelen, jövő (Halm Tamás)	3	266
<b>12. Könyvajánlat</b>		
Scitovsky Tibor: Egy „büszke magyar” emlékiratai. Kornai János előszava	12	1108
Terep kutatás az orosz iparban (Management and Industry in Russia Formal and Informal Relations in the Period of Transition)		
Szerk.: Simon Clark (Laki Mihály)	1	83

---

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV, December 1997**

**C O N T E N T S**

*Tibor Erdős*: Disinflation, seigniorage and the balance of the state budget ..... 1021  
*Mrs. Katalin Falus-Szikra*: Unemployment and qualification  
(Experiences of the highly developed countries) ..... 1047

**ENTERPRISES IN TRANSITION**

*Gábor Hoványi*: New elements of business strategy, R & D and marketing  
concept in management consultancy ..... 1060  
*Erzsébet Szalai*: Kaleidoscope (On the reviving innovation ability of big firms,  
managers of big firms and entrepreneurs) ..... 1075

**REVIEW**

*Etelka Katits*: Bankruptcy proceedings or out-of-court settlement? ..... 1090

**BOOK REVIEW**

Tibor Scitovsky: Memoirs of a "proud Hungarian". Foreword by János Kornai .... 1108  
English abstracts of the articles ..... 1112  
List of articles published in the 1997 issues of *Közgazdasági Szemle* ..... 1114

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*319-3126

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

A nyomtatást és a kötésmunkákat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

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 (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó* Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921)



ÁLLAMI  
PRIVATIZÁCIÓS ÉS  
VAGYONKEZELŐ RT.

### Az ÁPV Rt. ügyfélszolgálatai

Megye	Ügyfélszolgálati hely	Cím	Személy	Telefon	Telefax
Budapest	ÁPV Rt.	1133 Budapest	Újpesti rkp. 31-33.	Zsigmond Éva dr. Schiff Ervinné Oláh Erviné	269 8990 269 8991
Bács-Kiskun	Konzumbank Rt. fiók	6000 Kecskemét	Csányi u. 1-3.	Bányai Ágnes	76/481 883 76/483 224
Baranya	Konzumbank Rt. fiók	6400 Kiskunhalas	Semmelweis tér 28.	Kocsis József	77/422 963 77/423 411
Békés	Konzumbank Rt. fiók	7621 Pécs	Rákóczi u. 46.	Brányi Endre	72/232 188 72/225 161
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5601 Békéscsaba	Alsó-Körös sor 2.	Hegedűs Enikő	66/447 468 66/444 695
	Konzumbank Rt. fiók	5900 Orosháza	Könd u. 38.	Németh Sándorné	68/312 933 68/413 554
Borsod-Abaúj-Zemplén	Konzumbank Rt. fiók	3525 Miskolc	Széchenyi u. 99.	Maticsák Ernő	46/411 095 46/329 045
Csongrád	Duna-Tisza Regionális Fejlesztési Kft.	6700 Szeged	Széchenyi tér 3.	Lenti Szilvia	62/486 965 62/486 965
	Konzumbank Rt. fiók	6800 Hódmezővásárhely	Kossuth tér 2.	dr. Ocsák Miklósné	62/342 004 62/342 004
Fejér	Közép-Pannon Regionális Kockázati Tőkebefektetési Kft.	8000 Szekesfehérvár	Bástya u. 8.	Nagymihály Kálmán	22/315 102 22/315 102
Győr-Moson-Sopron	Konzumbank Rt. fiók	9022 Győr	Bajcsy-Zsilinszky út 13.	Takács Zoltán	96/316 127 96/316 966
	Konzumbank Rt. fiók	9200 Mosonmagyaróvár	Szt. István kir. útja 113.	Földes Sándor	96/212 588 96/216 277
	Konzumbank Rt. fiók	9400 Sopron	Várkerület 67.	Berezné Apli Edit	99/340 789 99/340 790
Hajdú-Bihar	Konzumbank Rt. fiók	4024 Debrecen	Batthány u. 12.	Szabóné Kovács Ildikó	52/430 866 52/417 079
Heves	Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Kft.	3300 Eger	Debő tér 6/A	Hantos Zoltán	36/418 300 36/410 011
	Konzumbank Rt. fiók	3300 Eger	Dobó tér 3.	Simon Zoltán	36/412 501 36/411 568
	Konzumbank Rt. fiók	3200 Gyöngyös	Szt. Bertalan u. 2.	Kiss Elek	37/312 334 37/312 334
Jász-Nagykun-Szolnok	Konzumbank Rt. fiók	5100 Jászberény	Lehel vezér tér 29.	Tuzáné Czanka Valéria	57/411 246 57/411 620
	Dél-Alföldi Regionális Fejlesztési Rt.	5000 Szolnok	Kossuth Lajos u. 11.	Magyar Béla	56/371 761 56/371 761
Komárom-Esztergom	Konzumbank Rt. fiók	2890 Tata	Ády Endre u. 18.	Fölki Ottóné	34/384 255 34/383 376
Nógrád	Közép-Magyarországi Regionális Fejl. Kft.	3100 Salgótarján	Alkotmány u. 9.	Papp Jenő	32/422 901 32/422 903
	Konzumbank Rt. fiók	3100 Salgótarján	Fő tér 6.	dr. Hlinkáné Farkas Mária	32/316 677 32/316 677
Pest	Konzumbank Rt. fiók	1132 Budapest	Nyugati tér 5.	Németh Károlyné	269 3840 269 3859
Somogy	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	7400 Kaposvár	Széchenyi tér 8.	Schablauer Péter	82/315 055 82/315 055
	Konzumbank Rt. fiók	7400 Kaposvár	Teleki u. 7.	Pintér György	82/312 856 82/310 208
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Észak-Kelet-Magyaró. Regionális Fejl. Rt.	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 1-3.	Sörényiné Koleszár Anna	42/420 645 42/420 641
	Konzumbank Rt. fiók	4600 Kisvárd	Szt. László u. 51.	Amászta Miklós	51/415 178 51/415 179
	Konzumbank Rt. fiók	4400 Nyíregyháza	Szarvas u. 11.	Szabolcsi László	42/313 922 42/313 061
Tolna	Konzumbank Rt. fiók	7100 Szekszárd	Garay tér 8.	Granovitter Gábor	74/412 086 74/416 944
Vas	Konzumbank Rt. fiók	9700 Szombathely	Kisfaludy u.17.	Németh László	94/325 666 94/326 365
Veszprém	Konzumbank Rt. fiók	8200 Veszprém	Óváros tér 10.	Papp Jánosné	88/425 678 88/426 800
	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	8230 Balatonfüred	Zsigmond u. 2.	Bálint László	87/340 005 87/340 400
Zala	Baltoni Regionális Fejlesztési Kft.	8900 Zalaegecszeg	Petőfi u. 21-25.	Béres László	92/330 015 92/330 015