

# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. JANUÁR

**ERICH W. STREISSLER**

Globalizáció, tőkepiacok és az állam szerepe

**BENEDEK GÁBOR**

Evolúciós alkalmazások előrejelzési modellekben – II.

**FERTŐ IMRE-LIONEL J. HUBBARD**

Versenyképesség és komparatív előnyök a magyar gazdaságban

**GUBA FERENC ZOLTÁN**

Transzferek és hatékonyságzavarok  
az élelmiszer-termékpályákon

**BORBÉLY SZILVIA-VANICSEK MÁRIA**

Magyarország helye Európa gazdaságában

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. január**

**TARTALOM**

*Erich W. Streissler*: Globalizáció, tőkepiacok és az állam szerepe ..... 1  
*Benedek Gábor*: Evolúciós alkalmazások előrejelzési modellekben – II. .... 18

**AGRÁRGAZDASÁG**

*Fertő Imre–Lionel J. Hubbard*: Versenyképesség és komparatív előnyök  
a magyar gazdaságban ..... 31  
*Guba Ferenc Zoltán*: Transzferek és hatékonyságzavarok  
az élelmiszer-termékpályákon ..... 44

**EURÓPAI UNIÓ**

*Borbély Szilvia–Vanicsek Mária*: Magyarország helye Európa gazdaságában ..... 63  
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 91

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyelet, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

ERICH W. STREISLER

## Globalizáció, tőkepiacok és az állam szerepe

---

Napjaink közgazdasági irodalmának a *globalizáció* egyik leggyakrabban tárgyalt fogalma. A Magyar Tudományos Akadémián tartott előadásában a szerző bemutatta, hogy a globalizáció jóval régebbi jelenség, mint gondolnánk. I. Ferenc József osztrák császárnak például már a 19. század közepén ugyanúgy el kellett fogadnia a külföldi tőketulajdonosok utasításait, mint napjaink hitelfelvevőinek. A globalizáció földrészünkön elsősorban „európaizáció” formájában jelentkezik. Éppen ezért kulcsfontosságú a kontinens csaknem valamennyi – elsősorban persze a csatlakozás előtt álló – országának az *Európai Unióhoz való helyes viszony kialakítása*, az EU jogszabályainak, működési mechanizmusainak a lehető legalaposabb ismerete. A globalizáció körülményei közepette alaposan átalakult az *állam szerepe* is. A korábbi adószedő és szabályozó-korlátozó állam napjainkban sajátos feladatot vállalhat át gazdasági szereplőként a piac többi résztvevőjétől: nagyobb kockázatviselő képessége révén előnyösebb feltételekkel vehet föl külföldi hiteleket.

---

### A probléma

„Economists economize on love” (a közgazdászok a szeretetet gyarapítják) – állapította meg Dennis Robertson.<sup>1</sup> Vagy ahogy Adam Smith oly emlékezetesen megfogalmazta: „Nem a hentes, a sörfőző vagy a pék jóindulatától várhatjuk vacsoránkat, hanem attól, hogy saját önérdéküket követik” (Smith [1776]). A szabad piacgazdaság csökkenti az érzelmi alapú kapcsolatok iránti igényt. És, ne feledjük, a 18. századi brit társadalomtudósok a „természetes szabadság nyilvánvaló és egyszerű rendszerének” (Smith [1776] IV. ix. 51.) felszabadító vonását látták, gazdasági köntösében. Mert amikor a közgazdászok a szeretetet gyarapítják, akkor egyúttal csökkentik a gyűlölet és a fanatizmus terét. Másrészt viszont meg kell jegyeznünk, hogy az érzelmi alapú társadalmi kapcsolatok iránti igénnyel, a szeretet iránti igénnyel a „közgazdászok” (a robertsoni értelemben) csökkentik a szeretet alkalmazásának terét is. A szabad vállalkozásra épülő gazdaság erénye, de ugyanúgy bűne is, hogy a névtelenségre épít, és erősíti a névtelenséget. Megteremt a tipikus „société anonyme”-ot.

„A közgazdászok a szeretetet gyarapítják” – ez lehetne a globalizációról szóló cikkem mottója. Nagyon igaz ugyanis az, hogy a globalizáció a szeretet gyarapítja. Ez az előnye és a hátránya is.

---

<sup>1</sup> Robertson ezt kevésbé tömören fogalmazta meg: „Mivel gazdálkodnak a közgazdászok? A szeretettel, a szeretettel – mondta a hercegnő... Ha mi, közgazdászok jól végezzük a dolgunkat, akkor, azt hiszem, nagymértékben hozzá tudunk járulni e szűkös erőforrással, a szeretettel való takarékoskodáshoz.” (Robertson[1956] 154. o.).

Másrészről viszont Dennis Robertson ugyanígy azt is mondhatta volna: „A közgazdászok a kormányt gyarapítják.” Hozzátehetnénk: a globalizáció – különösen a tőkepiacokon végbemenő – a kormányokat gyarapítja. A szabad vállalkozáson alapuló gazdaság hajlamos az önszabályozásra; ezért csökkenti a kormányzati beavatkozás iránti igényt, ami egy másfajta közvetlen társadalmi beavatkozás. A versenypiacok az elméleti közgazdaságtan idealizált modelljében paretoi értelemben hatékonyak, azaz eredményeik nem javíthatók kormányzati intézkedésekkel. A szabad és globalizált tőkepiacok pedig figyelemreméltóan megközelítik az ideális versenypiacot. Valójában az ő esetükre fogalmazta meg Walras az általános egyensúlyi elméletet.<sup>2</sup>

Az angol elméleti merkantilizmus megalapítójának, Thomas Munnak a megdöbbentő végkövetkeztetése már a 17. században az volt, hogy a globalizálódott tőkepiacok nemcsak szükségtelenné teszik az állandó kormányzati beavatkozást, hanem hatástalanná, sőt lehetetlenné is. A kormányok arra irányuló kísérlete, hogy rögzítsék valutájuk árfolyamát, vagy meghatározzák a kamatlábat, „nemcsak eredménytelenek, hanem károsak is” – ismételteti többször is (*Mun* [1664] 33., 36., 42., 87. o.). Annak, a ma már közhelyeszerű igazságnak a kimondása, hogy a globális tőkepiacok aláássák a kormány kényszerítő hatalmát, új és fontos felismerés volt Mun idejében. A kényszerítő erő visszaszorulásával párhuzamosan azonban növekszik a kormányok *gazdasági* hatalma. A kényszer helyett a magánjogi szerződések keretében a kormányok eredményesen aknázhathatják ki a globalizálódott tőkepiacokat az állampolgáraik hasznára. A kormányok sokféle tevékenységet folytató gazdasági szereplőkként profitálhatnak a globalizációból: hatalmuk elvesztéséért bőségesen kárpótolhatja őket a pénzpiacok egyszerű szereplőiként megszerezhető nyereség.

Thomas Mun 375 évvel ezelőtt fogalmazta meg a tőkepiacok globalizálódásának hatásait elemző elméletét, azaz a globalizáció egyáltalán nem új jelenség – ellentétben azzal, ahogy ma sokan gondolják. A globalizáció igen hosszú történelmi múltra tekinthet vissza. Ezt a folytonosságot csak megszakította 1914 óta a 20. század. Napjainkban inkább csak visszatérünk az aranystandard idejére jellemző helyzethez. Sőt, bátran állíthatjuk, hogy száz évvel ezelőtt a tőkepiacok globalizációjának mibenlétét és hatásait sokkal jobban megértették, mint ma.

A 18. században a tőkepiacok globalizációja már meglehetősen magas szintet ért el. Az első jelentős nemzetközi államkötvények, amelyeket devizában bocsátottak ki egy többé-kevésbé békés időszakban, 1735-ben és 1737-ben jelentek meg Londonban. A font sterlingben kibocsátott kötvényekkel sokkal nagyobb összeghez jutott kibocsátójuk, VI. Károly német-római császár (azaz III. Károly magyar király), mint amennyit korábbi kibocsátások során nemzeti valutában a hazai tőkepiacon össze tudott gyűjteni. T. S. Ashton megjegyzi, hogy a font árfolyama *felértékelődött* a 18. században, amikor Anglia háborúba készült lépni (*Ashton* [1955] 193. o.). Éppen ez az, amit a mai pénzügyi aktívák elmélete alapján várnánk, amely az országnak a globális tőkepiacokhoz való viszonyát veszi alapul. A háború kitörése kedvezően hatott a valuta árfolyamára, mert növelte a likviditás iránti igényt, és ezzel a kamatlábak emelkedését vetítette előre. Az, hogy a folyó fizetési mérleg deficitese volt, hogy az áruáramlások kedvezőtlenül alakultak, lényegtelen volt. Ahogyan Böhm-Bawerk mondaná: „A fizetési mérleg [mármost a tőkemérleg] parancsol, a kereskedelmi mérleg engedelmessé válik, nem pedig fordítva”.<sup>3</sup> Az ő idejére a tőkepiacok globális integrációjának, majd az arany-

<sup>2</sup> Az első lényeges fejezetében, az 5. leckében, „A piac és a verseny. Két jószág kölcsönös kicserélésének problémája”, Walras a következőkből indul ki: „Azt feltételezzük, hogy a piac tökéletesen kompetitív. Menjünk el valamelyik nagy befektetési piac, például Párizs vagy London tőzsdéjére...” (*Walras* [1954] 84. o.).

<sup>3</sup> „Die Zahlungsbilanz befiehlt, die Handelsbilanz gehorcht, nicht umgekehrt.” (*Böhm von Bawerk* [1914] 508. o.)

standard bevezetésének a tipikus hatása érvényesült: és ez a jellemző hatás a *kamatlábak csökkenése* volt. Nekrológiájában Carl Menger ennek az összefüggésnek a felismerését minősítette Böhm-Bawerk legnagyobb elméleti teljesítményének (Menger [1915]). Az osztrák–magyar kormányadósság osztrák részére fizetett 4,2 százalékos kamatláb 4 százalékra való csökkentése kétségkívül nagy eredmény volt egy erősen eladósodott ország számára; és ez annak volt köszönhető, hogy jó egy évtizeddel korábban csatlakoztak az aranystandard rendszeréhez. Ebben az időben Ausztria jobban integrálódott a globális tőkepiacba, mint az ígéretes jövőjű Magyarország, és így inkább élvezhette a kamatlábak csökkenését. Mint ahogy napjainkban Olaszországnak az eurózónához való csatlakozása nagymértékben csökkentette a kamatlábakat, és egy csapásra megoldotta a költségvetési hiányának problémáját; mert egy eladósodott országnak semmire sincsen nagyobb szüksége, mint a kamatlábak mérséklésére. És valójában éppen ez az a két előny, amiért az országok üdvözlik a pénzpiacok globalizálódását: ezáltal egyrészt könnyebben, másrészt olcsóbban juthatnak kölcsönökhöz.

Persze a hitelekhez való egyszerűbb hozzájutás veszélyes csábítás is lehet; és még az alacsony szintű kamatláb is nagy teher lehet, ha sok hitelt vesznek fel. Talán egyetlen ország sem tapasztalta meg ennek az igazságát annyira, mint Magyarország, amely hatalmas adóssághegyet halmozott föl 1990 előtt. S e hiteleket fogyasztási célokra pazarolta el az akkori rezsim, ahelyett, hogy bölcsen befektette volna. A közgazdászok a szerelmet gyarapítják, a nemzetközi kölcsönöket pedig nem szerelemből adják, hanem piaci kamatot kell fizetni értük!

A tőkepiacok integrációja nem új jelenség, és Ausztria gazdaságtörténete szolgál talán a legmegdöbbentőbb példával arra, hogy egy autokrata uralkodót éppen nemzetközi tőkepiaci szempontok miatt kényszerítettek rá a kormányzati hatalom mélyreható alkotmányos megváltoztatására.

I. Ferenc József irtózott hatalmának bármiféle ellenőrzésétől. Uralkodásának kezdeti éveiben az állami költségvetés az ő költségvetése volt, és államtitkot képezett. 1859-ben azonban a solferinói ütközettel egy olyan háborút veszített el, amelynek következtében súlyosan eladósodott. Mivel a költségvetés számai titkosak voltak, senki sem tudhatta, milyen is volt valójában a kormány pénzügyi helyzete. (Vegyük észre, mennyire hasonlít ez a mai oroszországi helyzetre!) Éppen ezért a londoni tőkepiacon rendkívül magas kamatot kellett fizetnie; éppoly magasat, mint a többi kiismerhetetlen autokratikus uralkodónak, sőt még magasabbat, mint például Marokkónak, és mégsem volt képes hitelhez jutni (Liese [1993]) Éppen a londoni bankárok javasolták Ferenc Józsefnek, hogy hozzon létre egyfajta parlamentet, amely természetesen csak konzultatív jogkörrel rendelkezne, de amely alaposan megvitathatná a kormány költségvetését. A császár ezért hozta létre az 1860-as évek elején a birodalmi tanácsot, amely tehát még jóval az 1866. évi katasztrófa és annak alkotmányos következményei előtt született. Vagyis Ferenc Józsefet a kamatlábak kényszerítették uralkodási stílusának megváltoztatására: nincs ennél beszédesebb példa a nemzetközi pénzügyek kiemelkedő hatalmára. Amit a császár tett, az nagyon hasonló ahhoz, amit minden nagy részvénytársaságnak napjainkban tennie kell: nyilvánosságra kell hoznia a mérlegét és eredményét, méghozzá nem a saját országában előírt módon, hanem a nemzetközi standardoknak megfelelően, hogy abból megfelelően tájékozódhassék a nemzetközi pénzvilág a cég értékéről és kilátásairól.

A nemzetközi pénzpiacok ereje és hatalma tehát a kormányokéhoz mérhető, és az olyan uralkodóknak is, mint Ferenc József volt, meg kell hajolniuk előttük. De nézzünk egy másik párhuzamot is a kormányok és a globalizáció viszonyáról! Az 1850-es, 1860-as években Ferenc József ki akarta terjeszteni a központi kormány hatalmát az ettől berzenkedő birodalmára. Mint az olvasó nagyon jól tudja, ez Magyarország számára azt

jelentette, hogy külföldi, németül beszélő köztisztviselők basáskodtak rajtuk, sőt a hivatalokban németül kellett beszélni. Nagyon jól megértem azt, hogy a magyarok túlnyomó többségének ez nem tetszett, és hogy Magyarország gyakorta állt a forradalom küszöbén. De a globalizáció valami ehhez nagyon hasonlót jelent, csak most nem a kormányzat, hanem a gazdasági élet szintjén: németül vagy angolul beszélő főnökök irányítását kell elviselni, és a mindennapi életben németül vagy még inkább angolul kell beszélni. Amit a múlt században egy érzéketlen kormány diktátuma nyomán kellett megtenni, ma gazdasági okokból válik szükségessé; és sokan, különösen a régi vágású magyarok, ezt nehezményezik. Csakhogy két különbség van, az egyik egy kellemetlen tény: semmiféle forradalom nem lehet hatékony e befolyással szemben. A másik nagyon előnyös: nemzetközi szinten az üzleti életben a külföldi vezetők léte kétirányú: egyfelől külföldi menedzserek dirigálnak magyaroknak, de másfelől magyarok is irányítanak majd (sőt már ma is) külföldieket más országokban. Ezek a magyar főnökök azonban nagyrészt külföldön fognak élni – és ez olyan fontos pont, hogy ide még visszatérünk.

Eddig még nem definiáltam a globalizáció fogalmát – hadd pótoljam ezt most. A globalizáció a piacok nemzetközi integrációjának új elnevezése. Az embernek az az érzése, hogy ez az integráció most sok fontos szempontból inkább világméretű, mint eddig. Ez a benyomás azonban nagyrészt helytelen. Egy osztrák akadémikustársam, Gunther Tichy egy magával ragadó tanulmányában (*Tichy [1998]*) bemutatta, hogy a globalizáció még ma sem igazán világméretű, inkább csak szomszédos országok közötti gazdasági integráció; és még a második világháborút követő időszakban sem most a leggyorsabb a gazdasági integráció előrehaladása, hanem az 1950-es, 1960-as években volt az. Ha ma globalizációt kiáltunk, akkor az olyan, mintha be akarnánk csukni az istálló kapuját, miután a lovak már kirohantak. Nem szabad elfeledkeznünk Tichy megjegyzéséről. De ami a globális *pénzpiacokat* illeti, rájuk nem vonatkoznak megállapításai (mint azt ő maga is hangsúlyozza). A pénzpiacok, mint említettem, nagyon régiek, de méretük és hatásuk a közelmúltban igencsak megnőtt. Éppen ezért foglalkozom a nemzetközi tőkepiacok globalizációjával.

Tichy említett tanulmányában olvashatjuk, hogy az áruk világkereskedelme mind az 1950-es, mind az 1960-as évtizedben évi 8 százalékkal növekedett. Az 1980-es évtizedre már 4 százalékosra mérséklődött a bővülés üteme, és az 1990-es években is csak 6 százalékot ért el, ami igencsak elmarad az 1950 és 1970 közötti szinttől. Másképpen: az árukereskedelemben az 1950–1970-es időszakban haladt előre leggyorsabban a globalizáció, jóllehet a kiindulási szint meglehetősen alacsony volt. Továbbá, a közhiedelemmel ellentétben, a kereskedelem főként a három nagy blokk: Európa (az Európai Unió), Észak-Amerika és Japán, azaz a fejlett országok között bonyolódik le, nem pedig a fejlettek és a fejletlenek között. De még e három régió külkereskedelmének aránya is megdöbbentően alacsony: mindegyikük esetében kb. a GDP 10 százaléka mind az export, mind az import aránya, ezért nemcsak a délkelet-ázsiai, hanem az orosz válság is csupán helyi jelentőségű. Ezek a válságok azért nem lépik át a régióik küszöbét, mert – a globalizáció jelszava ellenére – a külkereskedelem elsősorban a szomszédos országok közötti kereskedelmet jelenti. (Mivel Magyarország viszonylag közeli szomszédja Oroszországnak, az ottani válság következményei meglehetősen súlyosan érintették Magyarországot. Kevés ország külkereskedelmében akkora az orosz részesezés, mint éppen a magyaréban. De még itt sem éri el az orosz export a GDP 7 százalékát, vagyis ez az arány sem nagyon jelentős. A globalizáció éppen a kereskedelem sok beszerzési és felvevőpiac közötti szétterítését jelenti.)

Nagyon fontos fejlemény, hogy az európai országok kontinensen kívüli nemzetekkel folytatott kereskedelmének aránya nem növekedett, hanem *csökkent*. Az EU létrehozása és fejlődése ahhoz vezetett, hogy az EU–Európa mindinkább csak Európával keres-

kedik. Az 1960-as évtized „amerikai kihívása” (Le défi américain) a múlté. Európa gazdasági értelemben újjáéledt, és a kereskedelem Európán belüli kereskedelem lett. Vagyis megdöbbentő módon Európa számára a világ inkább csak Európára korlátozódik, és a globalizáció csupán „európaizálódást” jelent. Az a tény, hogy néhány idevetődött japán vállalat termelőtevékenységet folytat Magyarországon, és hogy a legnagyobb vállalatok legtöbbje amerikai eredetű (sőt az is, hogy mára az Egyesült Államok vált a világ egyetlen csendőrévé) – csupán meglepetést délibáb. Az egyetlen meg szoktam kérdezni a hallgatóimat, hogy mi az a „multinacionális”. És a válaszem: az a burgenlandi asztalos, aki főleg Magyarországon folytat termelést, de az EU-ba szállítja termékeit, vagy az az alsó-ausztriai teniszütő-készítő, aki Csehországban termel. De hogyan válnak ezek az EU-n kívül készült árucikkek EU-beli termékekké, és hogyan lehet vámmentesen forgalmazni őket? Nagyon egyszerűen: ezeknek a kisiparosoknak csak 100 százalékot kell hozzáadniuk a magyarországi vagy a cseh termelési költségekhez, és ezáltal elegendő hozzáadott érték keletkezett az EU-ban, hogy EU-termékké váljanak! Ennek pedig természetesen az a tanulsága, hogy mivel valójában a globalizáció „európaizációt” jelent, Magyarország és Csehország számára is nagyon fontos, hogy az EU tagjaivá váljanak. Ebben az esetben ugyanis termékeik jóval nagyobb részét értékesíthetik majd saját maguk, és nem lesz szükségük egy osztrák vagy egy német közvetítőre, aki a nyereség nagy részét bezsebeli.

Gunther Tichy kimutatja, hogy ugyanez a helyzet a nemzetközi működőtőke-befektetéssel is: ez is jórészt az EU-ból származik, és nem hagyja el az EU határait. De hasonlóan mondhatunk a kutatásról és fejlesztésről is: e tevékenységek is megdöbbentően kis mértékben globalizáltak, és főleg nemzeti keretek között maradnak. „A globalizált K+F arról szól, hogy néhány igen nagy vállalat folytat kutatást néhány vezető ipari országban” (Casson [1991], idézi Tichy [1998] 54. o.). Miközben a műszaki innovációk nemzetközi terjedése igen gyors és viszonylag akadálymentes, addig az adminisztratív és szervezési innovációk terjedéséhez 2-5-ször annyi idő kell, mint a műszakiakéhoz (Teece [1980], idézi Tichy [1998] 59. o.). És ez igen fontos különbség: a technikai újdonságoknál sokkal nehezebb és szemmel láthatóan sokkal fájdalmasabb a társadalmi interakciók új formáinak az elsajátítása.

Ezért úgy gondolom, hogy Tichy bizonyos értelemben alábecsüli a globalizáció hatását. Berend T. Iván, az MTA korábbi elnöke, egy az Egyesült Államokban tartott konferencián azt a találó megjegyzést tette, hogy az egykori szocialista országoknak a termelékenység növekedésében az ipari országoktól való lemaradása nem annyira a termelési eszközök társadalmisításának volt a következménye, hanem inkább arra volt visszavezethető, hogy történelmi értelemben valamennyi korábbi szocialista ország végletes autarkióra törekedett. A dél-amerikai szubkontinenshez hasonlította őket; az itteni országok 1960-as, 1970-es években megkísérelt autarkiója is ugyanilyen lemaradást idézett elő. Berend ezen megjegyzése mély igazságot tartalmaz. Magyarország számára a nemzetközi verseny elsősorban azt jelenti, hogy a magyaroknak meg kell változtatniuk egész gondolkodási rendszerüket és termelési eljárásaikat. A globalizáció azt jelenti, hogy ha el akarják kerülni, hogy a külföldiek nagyon leahagyják őket, a magyaroknak hasonlóvá kell válniuk külföldi versenytársaikhoz. Tanulniuk kell külföldi vásárlóiktól, és utánozniuk kell a külföldi termelőket, mert ezáltal növekedhet gyorsan a termelékenység Magyarországon. Ez utóbbi pedig csodálatos hatással lesz a reáljövedelmekre, a fogyasztókra és a foglalkoztatásra (elsősorban a fiatalok és a hatékonyan dolgozók foglalkoztatására). A lemaradók és az idősök számára azonban kemény következményekkel jár. A nemzetközi verseny valójában azt jelenti, hogy ha a termelést nagymértékben nemzeti jellegűnek akarjuk megőrizni, gondolkodásunkban és magatartásunkban nagymértékben nemzetköziesednünk kell. A globalizáció mindenkéltől defenzív, nem pedig offenzív jellegű.

### Brüsszel – egy újfajta kormány

A globalizálódás Európában európaizálódást jelent. Éppen ezért célszerű szemügyre vennünk azt a meglehetősen új jelenséget, amelyet Európai Bizottságnak vagy, röviden, Brüsszelnek neveznek.

Brüsszel valójában nagyon erős központi kormány. Gazdasági okokból – és az Európai Unió még mindig elsősorban gazdasági unió – az EU ténylegesen inkább szövetségi állam egy erős központtal, semmint államok szövetsége, és az a gyakran emlegetett megfogalmazás, miszerint Európa még ma is csupán a „szuverén hazák” laza szövetsége, és annak is kell maradnia, csak elleplezi a valóságot, legalábbis a gazdasági valóságot. A brüsszeli központi kormány azonban meglehetősen sajátos kormány, ami kívül áll a szokásos fogalmaink körén. Az európai globalizálódás szokatlan volta és elméleti kezelésének nehézsége nagymértékben abból származik, hogy az európai globalizálódást e sajátos központi kormány kényszeríti ki.

„Szokatlan” nem azért minősítem Brüsszelt, mintha teljesen antidemokratikus kormány volna. Tulajdonképpen tiszta végrehajtó hatalmi szerv, amelyet igazságszolgáltatás egészít ki, de nem ellenőrzi parlament vagy népszavazás. A kontinentális európai országok számára – ellentétben a britekkel és a skandinávokkal – könnyű elfogadni egy ilyen erős végrehajtó hatalmat, amelynek nincs vagy igen gyöngye a demokratikus ellenőrzése, és akik sokáig éltek kommunista uralom alatt, azoknak még inkább ismert ez a felállás. Elég, ha úgy gondolnak Brüsszelre, mint egy európai politikai bizottságra, amelyet a saját nómenklatúrája támogat. Hogy ez a politbűró nemzetközi, az nem sokat számít. Kinevezésük után az Európai Bizottság tagjai úgyis hamarosan magukévá teszik a sajátos brüsszeli gondolkodásmódot.

Ami szokatlan Brüsszel esetében, az az, hogy a Bizottság csupán a szerződések, vagyis jogi határozat alapján minősíthető kormánynak, és nem rendelkezik költségvetési hatalommal. A 20. században mindenki – Schumpeter szavaival – az adószedő államhoz szokott hozzá (*Schumpeter* [1918]), a nagyfokú újraelosztást végző államhoz, más szavakkal transzfereket végrehajtó államhoz, sőt szocialista államhoz abban az értelemben, hogy az árukat és szolgáltatásokat állít elő. Mindez hiányzik Brüsszeltől. A Bizottság hatalma óriási, de alig vannak pénzeszközei. Ami kevés pénze van, annak is a fele olyan túlhaladott tevékenységek fenntartására megy el, mint a mezőgazdaság, és ezen kívül alig jut valamire. Ráadásul a brüsszeli juttatásokhoz vagy a nemzeti kormányokhoz is hozzá kell tenniük a maguk eszközeit, vagy más nemzeti akciótól függenek, vagyis még ezt a kis pénzt sem szedik be mindig. Brüsszel a tagállamok nemzeti termékének csupán egy és egynegyed százalékát, nem pedig negyven százalékát gyűjti össze, mint a nemzeti kormányok.

Messzire kell visszanyúlnunk a történelemben, ha ilyesfajta tisztán szabályozó és szabályalkotó kormányra akarunk példát találni, amelynek nem volt ezzel arányos gazdasági hatalma. Az egyik ilyen példa a klasszikus 19. századi liberalizmus ideális állama, amely – talán Nagy-Britannia kivételével – sehol sem valósult meg: egy olyan kormány, amely megalkotja a jogi kereteket, betartatja a jogszabályokat, de tartózkodik mindenfajta gazdasági tevékenységtől. Brüsszel nagyon közel áll ehhez az ideálhoz, de nagyon illiberális liberális kormány, amely állandóan beleavatkozik a folyamatokba, és szabályozza őket. Egy másik példa a régi Német Birodalom 1648 és 1806 között, ami iránt most éppen ezért nagy érdeklődés nyilvánul meg. E birodalomban ugyanis a különféle városok, lovagok, grófok és hercegek, választófejedelemségek nem fizettek semmit a megválasztott császárnak. De a birodalmi törvényeket megdöbbenően nagy mértékben alkalmazták irányításukra, méghozzá egy jogszabályokba foglalt békefenntartó mechanizmus keretében. Az Európai Bizottsággal való hasonlóság több okból is szem-



beötlő: a Bizottságnak ugyanis nincs végrehajtó hatalma utasításainak a végrehajtatására. Ezeket az utasításokat, a régi Német Birodalomhoz hasonlóan, alapvetően politikai nyomással kényszerítették ki a szomszédos államok. Mindenki igyekszik elérni, hogy mindenki más betartsa a szabályokat. Olyan ez, mint az iskolában: a tanár befolyását nagymértékben növeli, ha a diákok egymást figyelmeztetik arra, hogy megtegyék azt, amit a tanár mond, akkor is, ha az utóbbi nincs is jelen.

De az Európai Unióban nemcsak a feljebbvaló nyomása érvényesül. Ha valamely állam nem hajtja végre az utasításokat, azt a bíróság elé citálják, legtöbbször saját polgárai vagy más tagállamok jogaikban megsértett állampolgárai. Akkor pedig kártérítésre kötelezik a vétkes tagállamot, amelynek fizetnie kell. Az elmondottakból következően az integráció központi szereplői a jogászok, és a jogásztársadalom nagymértékben felértékelődött: befolyása jóval nagyobb, mint a közgazdászoké, mert az uniós centrumnak nincs igazi gazdasági súlya. Pontosabban fogalmazva: Brüsszel a gazdasági jogászok (illetve a joghoz értő közgazdászok) paradicsoma. A brüsszeli rendeletek nagyon terhesek minden európai nemzet számára, és még fárasztóbb a nemzeti jogokba való átültetésük, amely óriási erőfeszítést és hosszú időt igényel. (Ez azt is jelenti, hogy a jogászoknak, mielőtt elkezdhetnék európai diadalmenetüket, először teljesen át kell képezniük magukat!)

A fentiekkel a magyar kormányknak is számolnia kell. Mivel azonban Brüsszel csak jogszabályalkotó, a magyar kormány viszont fiskális eszközökkel is rendelkezik, jövedelmeket oszt újra, és gazdasági aktor is, vannak lehetőségei, hogy megfelelő adókkal, transzferekkel és magánjogi szerződésekkel védje az ország érdekeit. Természetesen a lehetőségek nem korlátlanok: nem szabad megsérteni az európai verseny szabadságát, és nem lehet tetszés szerint adókat kivetni. Például nem lehet megtiltani, hogy külföldiek fölvásárolják az ország nagy részét, és tilos a külföldiek tulajdonában lévő ingatlanokra magasabb adót kivetni. A kincstári hatalom azonban így is nagy, és találékonyan kell élni vele. Mindenekelőtt, és erre még visszatérek a későbbiekben, a kormány sok mindent elérhet, ha az egyszerű állampolgárok köntösébe bújik (például magánjogi társaságokat alapít, amelyek az állam tulajdonában vannak, és az állam érdekében tevékenykednek), és kizárólag magánjogi szerződések alapján cselekszik.

Végezetül még egy megjegyzés az EU-szabályokról a nemrégiben csatlakozott Ausztria tapasztalatai alapján. Ha csak társult státusunk van az EU-ban, és teljes jogú tagként kívánunk csatlakozni, akkor most van itt az ideje annak, hogy alaposan és részletekbe menően tanulmányozzuk az EU jogszabályait. Ha már bekerültünk az EU-ba, és szavazati joggal rendelkezünk, amely jogosítványt felhasználhatjuk arra, hogy nyomást gyakoroljunk a többi tagállamra, akkor már kicsit nagyvonalúbbak lehetünk az EU-szabályok betű szerinti alkalmazásában – különösen akkor, ha biztosak lehetünk abban, hogy nincs olyan állampolgár (sem a saját országunkban, sem más tagállamban), aki ezért a nagyvonalúságért beperelne bennünket. Más szavakkal: a kívülállóknak sokkal figyelmesebben kell alkalmazniuk a jogszabályokat, mint maguknak a tagállamoknak. És ez is egy ok arra, hogy igyekezzünk taggá válni, még akkor, ha ennek nagyok a költségei: ha ugyanis bekerülünk, alkuerőnk nagymértékben megnő.

### **Mi az új napjaink globalizálódásában?**

Mint láttuk, napjaink globalizálódásának legtöbb eleme nem újdonság, és hogy e folyamat Európában leginkább „európaizálódásnak” nevezhető. Röviden említettük a kormányok lehetséges új szerepkörét is. Mielőtt részletesebben megvizsgálánk azt a fontos kérdést, mi is lehet a kormány szerepe a globalizált világban, arra a kérdésre kell

választ keresnünk, hogy mi az új napjaink globlizálódásában. A globalizáció új feltételei határozzák meg ugyanis a kormányzati cselekvés kereteit.

Először is, a kapitalizmus teljesen és véglegesen kimúlt. Ez első hallásra valószínűleg megdöbbenően hangzik. Hát 1990-ben nem a kapitalizmus nyert döntő csatát, és nem róla bizonyosodott be, hogy az egyetlen működőképes gazdasági rendszer? A válasz: nem. Ami diadalmaskodott, az a szabad vállalkozás rendszere, vagy – ahogyan néhányan mondják – a piacgazdaság, a vállalkozás alapvető szervező eleme, amely – miként azt *Schumpeter* [1912] már jó régen megjegyezte – teljesen más, mint a tőkés tulajdon.

Mert hogyan is definiálta Marx a kapitalizmust (ami nem teljesen illett ugyan a késői 19. századra, de abban az időben még felismerhető igazságtartalommal rendelkezett)? Három elemet emelt ki.

1. A tőke tulajdonosai ellenőrzik a gazdasági élet egészét. Ez önmagában véve – bár csak kis részben – még ma is érvényes, de jóval kevésbé igaz, mint a 19. században. De még itt is nagy változás következett be: a „tőkés” már nem néhány meghatározó egyén, hanem bankbetéteseknek, nyilvános részvények és – mindenekfelett – névtelen és mindenütt jelenlévő befektetési és nyugdíjalapok tulajdonosainak diffúz sokasága. Más szavakkal: a tőkesség manapság csak egyike a sok gazdasági szerepnek, amelyet a felnőtt lakosságnak legalább a fele betölt.

2. Marx azt sugallta, hogy a tőkés vállalkozói mivolt egy megkülönböztető osztályismérv: szinte áthághatatlan akadályok emelkedtek az ezen társadalmi osztályba belépni kívánók előtt. Valaki örökség útján válhat tőkésé, s csak ritkán képességek és a szerencse révén. Ez már határozottan nem érvényes napjainkban. Az, hogy valaki – főleg – bérből élő avagy – főként – önálló lesz-e, a fiatalok óriási tömege számára csupán pályaválasztás kérdése, akik közül sokan gyakorta cserélgetik ezeket a státusokat pályafutásuk során. A fejlettebb országokban nagyon könnyű önállóvá válni, és a tőke rendelkezésre állása a legkevésbé fontos az egyébként is csekély belépési akadályok sorában. Valójában a bankok túlságosan is könnyelműen és csábítóan „hozzájárják” az emberhez a pénzt.

3. Végezetül, és ez a legfontosabb, teljesen idejétmúlt Marxnak az a föltételezése, hogy a tőketulajdonos nagy és biztonságos értéktöbbletbe juthat hozzá. Napjainkban már nem igaz, hogy a tőkét jelentős arányú és garantált értéktöbblet illeti. Az egyetlen biztonságos befektetés az, ha fejlett országok kormánykötvényeiből vásárolunk. Mint a 18. században Nagy-Britanniában, Velencében, de különösen a Németalföldön a haszon szánalmasan kevés, még a hosszú távú befektetésekre is: adózás után, reálértékben talán ha 1,5 százalékot eléri. De a gazdasági életben semmi sem biztonságos, és különösen nem az a nagyvállalatok számára: még az IBM is, amelyik klasszikus hosszú távú monopolista, tíz évvel ezelőtt csaknem csődbe jutott. Egyetlen elhibázott innovációs lépés, egyetlen átgondolatlan nagyberuházás, és még a legnagyobb cég is elbukhat.

Korunk globalizálódásának legfontosabb új sajátossága az, hogy felszámolta azt, amit „monopolkapitalizmusnak” neveztek. Valaha a kormányok remegtek a hatalmas és erős vállalatok előtt. Ezzel egyidejűleg azonban föl is használták az utóbbiakat a saját céljaikra: a nagy nyereséget realizáló nagyvállalatokkal fejlesztették a vidéket, egyre növekvő szociális juttatásokat fizetettek velük, és, legfőképpen, sok jól fizetett és nagyon biztonságos munkahelyet tartattak fenn velük. Mára nem maradt semmi többlet, amelyet le lehetne fölözni. Mindenekfölött éppen a „tőkés” nagyvállalatoknak kell a legélesebb versenyben helyt állniuk, nekik kell a legjobban küzdeniük azért, hogy hozzájussanak ahhoz a kis többletbe a kormánykötvények kamataihoz képest, amelyet a befektetők a nagyobb kockázatukért elvárnak. A nagy cégek pedig

ezt a bizonytalanságot hárítják tovább az alkalmazottaikra: a mai globalizáció egyik legújabb jelensége, hogy éppen a legnagyobb vállalatoknál szűnt meg a munkahelyek biztonsága, beleértve a vezérigazgató állását is. Sokan éppen ezt tekintik a globalizáció legfontosabb új vonásának. Ráadásul semmi esély sincs arra, hogy a nagyvállalatokat rá lehet venni arra, hogy legyenek kevésbé szűkmarkúak. Azok, akik megpróbálnak élethosszig tartó foglalkoztatást biztosítani, és csak a nemzeti ipart támogatják (mint Japán, a nemzeti monopolkapitalizmus utolsó bástyája is tette bankjaival és iparvállalataival), jóval a nemzetközi átlag alatti profitrátát értek el, és megérették arra, hogy külföldiek vásárolják meg őket, még akkor is, ha egyelőre nem válnak fizetésképtelenné. A „tőke”, hogy még egyszer, utoljára használjuk Marx látványos kifejezését, még mindig sokak gazdasági sorsát alakítja, de önmaga is a globális verseny állandó fenyegetettségében működik.

Másrészről a vállalkozások nemzetközi tulajdona nem új. Minthogy azonban valamennyi nagyvállalat a verseny rabszolgája, ez nem túl sokat számít.

Egy másik új sajátosság, amellyel röviden foglalkozni szeretnék, valamelyest korlátozza a kormányok befolyását. Ez a jellemző sem életbevágó fontosságú azonban – éppen ezért intézem el röviden: egészen a legutóbbi időig a *termőföld tulajdonlásának* lehetőségét az országok saját állampolgáraiknak tartották fenn. Az Egyesült Államokban sohasem volt ilyen előírás, de különösen az 1980-as évektől hatalmas és értékes földterületeket adnak el külföldieknek. Az EU-ban tilos a földtulajdonlást a saját állampolgárokra korlátozni. Vagyis a földtulajdon is globálissá lett, és némely volt szocialista országnak azon törekvése, hogy a termőföld tulajdonlásából kizárják a külföldieket, haszontalan igyekezet. A földtulajdon globalizálása új, de nem túl jelentős fejlemény.

Sokkal fontosabb a harmadik új jelenség: *az emberi tőke globalizálódása*.

Először is meg kell jegyeznünk: az emberi tőke maradt az egyetlen fontos termelési tényező, amely könnyedén elsajátíthatja a nemzeti jövedelem felét. Minthogy nincsen jelentős és biztonságos tőkejövedelem, és a földtulajdonból származó jövedelem is gyorsan csökken az 1880-as évek óta, csaknem mindenki, aki munkaképes korú, és nem kíván az állam minimális adományából tengődni, gazdasági aktivitás végzésére kényszerül. Gyakorlatilag senki sem tud megélni csupán járadékból (kivéve a nyugdíjasokat). Vagyis a – több vagy kevesebb – emberi tőke aktív felhasználása jelenleg a csaknem általános gazdasági szerep. Ebben az értelemben is vállalkozói gazdaságban élünk, mert az emberi tőke alkalmazása mindig erős kockázati elemet rejtett magában, és ebben az értelemben vállalkozást jelent.

De mindenekelőtt a magasan fejlett és értékes emberi tőke alkalmazása globálissá vált. Ma csak azt tekinthetjük teljesen kvalifikáltnak, aki három-öt nyelven beszél, kiigazodik a nemzetközi (és nemcsak a hazai) számviteli szabályokban, ismeri a nemzetközi menedzsmenteljárásokat, és saját hazáján kívül még több más országban is otthonosan mozog. Sok ország alapvető társadalmi és gazdasági gondjait kell ismernünk. És ha nem válunk is teljesen világpolgárrá, Európában minden tekintetben legalább százszázalékos európai állampolgárrá kell lennünk.

Ennek megvilágítására hadd idézzek az osztrák jogászok mai életéből! A közelmúltig a jogászok képzése kötődött leginkább a nemzeti sajátosságokhoz. Az EU-ban ez megváltozott. Mivel a legfontosabb szerződő partnerek nemzetközies, igyekezniük kell annak a nemzeti jogrendnek alávétetni a szerződést, amely az ügyfelük számára a legkedvezőbb. A jogrend kijelölése szabad választás kérdése. Ez azt jelenti, hogy a jogászoknak nagyszámú nemzeti jogrendet kell ismerniük, és – természetesen – járatosnak kell lenniük az EU jogszabályaiban. Még izgalmasabb az adójogi szakértők munkája, különösen a hozzáadottérték-adó tekintetében. Nagyszámú EK-rendelet szabályozza ezt a

kérdést, és mind a 11 hivatalos EU-nyelven kiadott jogszabályok hitelesek. A különböző fordítások természetesen nem lehetnek pontosan azonosak, ha másért nem, akkor azért, mert a megfelelő szakkifejezések eltérnek egymástól. Így az adójogász azzal érvel az osztrák legfelső közigazgatási törvényszék előtt, hogy az ügyfelének nem kell áfát fizetni – de nem azért, mert a német nyelvű EK-jogszabályban ez így szerepel, hanem azért, mert az angol vagy az olasz, de akár esetleg a finn nyelvű változat ezt nem teszi kötelezővé!

Az ilyen magas szintű nemzetközi szakértelemmel rendelkezők nem szükségszerűen akarnak a születési helyük országában és annak állampolgáraként dolgozni, de talán egyik EU-tagállamban sem. Aktív életük nagy részét külföldön töltik el. Ezt a helyzetet a magyarok különösen jól ismerik. Végére is mi az egyén haszna a globalizációból, ha nem választhatja meg szabadon, hol dolgozzék, és nem élhet ott, ahol akar? De ennek a rendkívül értékes egyéni szabadságjognak van egy csúnya következménye az országok számára. Hogyan tudják megtartani legértékesebb állampolgáraikat? És, még inkább, hogyan tudják rávenni őket, hogy abban az országban fizessenek adót, amelynek oktatási rendszerét igénybe vették, és amely országban majd valószínűleg a nyugdíjas éveiket el fogják tölteni?

Ily módon a globalizált gazdaságban az adók meghatározó eszközévé válnak annak, hogy megtartsák a saját értékes emberi tőkéjüket, illetve külföldről ilyen csábítsanak az országba. Az adók a világméretű verseny eszközei lesznek. De akkor mit is adóztassanak azért, hogy elég pénzt gyűjtsenek a kormányok az ország működtetésére? A tőkét csak alig szabad adóztatni, különben elhagyja az országot. Rendkívül bonyolult és fontos feladat egyébként egy olyan nemzetközi társadalombiztosítási rendszer kialakítása, amely megfelel a mobil emberi tőke sajátosságainak és érdekeinek. Megadóztatható a fogyasztás – de az sem sokkal jobban, mint amennyire a szomszéd országokban. Megadóztatható a föld is, mert az – jöllehet külföldiek tulajdonába is kerülhet – nem hagyhatja el az országot. Adó vehető ki az energiahordozókra (ez ígéretes új lehetőség!), mert nem könnyen helyettesíthetők. És megadóztatható végezetül a munkaerő is, de csak a szegényebb, kevésbé képzett, alacsony színvonalú munkaerő. És ez azt jelenti, hogy a legmagasabb jövedelmi kategóriák adójának alacsonyabbnak kell lennie, mint az átlagosakénak, nehogy elüldözzék az emberi tőkét. Ha a társadalombiztosítási járulékokat is figyelembe vesszük, ilyen, a csúcson degresszív adórendszer működik ma Ausztriában. Azaz, a teljesen progresszív adózást föl kell adni, mert nem egyeztethető össze a globalizálódott humán tőkével.

Végezetül, ami új a mai globalizációban, az a pénzügyi piacok összetettsége. Már hosszabban kifejtettem, hogy a pénzpiacok hatalma és nagymértékben nemzetközi szerveződése *nem* új jelenségek. Nem újdonság a pénzpiaci kommunikáció gyorsasága sem: nincsen érdemi különbség a száz évvel ezelőtti, távíróval és telefonnal lebonyolított, illetve a hálózatokba kötött számítógépek mai kommunikációjának sebessége között. Sőt, a távközlés már a 18. században is megdöbbentően gyors volt. Az sem új fejlemény, hogy a bankok nagymértékben nemzetközi tulajdonban vannak, hiszen ez mindig is így volt. Talán annyi újdonság van, hogy a profitjuk már nem túlságosan nagy; a verseny éppúgy lefaragja, mint általában a nagyvállalatok hasznát. Ami újdonság, az annyi, hogy ez a kis extranyereség többé nem a bankok nagy méretének köszönhető monopoljára, hanem az emberi erőforrás igen intenzív, sok találmányos feltételező igénybevételével sajátítható el. (Ezt már nem is nevezhetjük „munkaerőnek” a szó klasszikus értelmében.) Új jelenség tehát, hogy a méretből eredő járadék elenyészett, kivéve, ha már nem a dollármilliárdos, hanem a több százmilliárdos kategóriában dolgozunk. Erre később még visszatérek, mert ez azt jelenti, hogy ami korábban a nagybankok járadéka volt, az mára kizárólag a kormányok járadékává vált.

Ami teljesen új jelenség, az a pénzügyi kontraktusok bonyolultsága. A korábbi időkben a határidős és opciós szerződések teljesítését nem lehetett jogi eszközökkel kikényszeríteni, s ezért nem is igen használták őket – és sok, ma gyakori instrumentumot fel sem találtak még. A legutóbbi negyedszázadban a közgazdaság-tudomány sikeresen elemezte a komplex pénzügyi tranzakciókat, újfajta szerződéstípusokat dolgozott ki, és új képleteket állított föl beárazásukra. Nem véletlen, hogy az 1997. évi közgazdasági Nobel-díjat Myron Scholes és Robert Merton kapták az opciók beárazásában elért eredményeikért<sup>4</sup> (igaz, ezeket az eredményeket nem sikerült tartósan nagy személyes jövedelemmé konvertálniuk). A kormányok a matematikában legjártasabb közgazdászokat kérték föl, hogy tervezzék meg aukcióikat, különösen az olajkutatások, a rádió- és telefonfrekvenciák koncesszióba adását. Nagy megdöbbenésre az Egyesült Államok kétszer annyi bevételhez jutott az egyik ilyen aukcióján, mint amennyire eredetileg számított, és a többlet sokmilliárdos nagyságrendet ért el.

Ezeknek az újfajta pénzügyi instrumentumoknak a kidolgozása igen sok emberi erőforrást igényel. Segítségükkel hasznot lehet húzni a kockázatokból, vagy csökkenthetők (valójában: másokra háríthatók) ezek a kockázatok. Mindkét esetben alapjában – nagyrészt újfajta – *biztosítási szerződésekről* van szó; hiszen azok, akik magukra vállalnak pótlólagos kockázatot, bizonyos értelemben a kockázat eladóit mentesítik a kockázattól. És a kockázathárítás sokféle fajtája révén napjaink közgazdászának, jogászának, sőt még vezető köztisztviselőjének is meg kell értenie e bonyolult pénzügyi szerződésfajták alapösszefüggéseit. Meg kell ismerkedniük velük, hogy átlássák, mi folyik is valójában korunk üzleti életében, és így megértsék, mikor és hogyan kell szabályozni a pénzügyi tranzakciókat. Végezetül azért is meg kell tanulniuk, mert egyre több kormány alkalmazza őket, és a kormányok különösen sokat profitálhatnak is belőlük.

### Az európai kormányok szerepe a globalizált világban

Végső témánkként tegyük föl azt kérdést: mi az új szerepük, és melyek az új céljai a kormányoknak?

Az első számú és legfontosabb feladat minden kormány számára az, hogy megteremtse az eurózónához való csatlakozás előfeltételeit, és teljesítse az eurótagság szigorú feltételeit. Sokan azt gondolták, különösen Nagy-Britanniában és környékén, hogy az euróhoz való csatlakozás csupán döntés kérdése, azaz itt tulajdonképpen egy újabb opcióról van szó. A nemzetközi pénzpiacok ismerőinek azonban tudniuk kell, és e sorok írója is mindig hangsúlyozta, hogy ez nem opció. Az eurózónán való kívülmaradás rendkívül költséges; ennek árát a nemzeti valuta árfolyamának ingatagságával és a jelentősen magasabb reálkamatlábakkal kell megfizetni. Dániában és Svédországban, azaz abban a két északi EU-tagállamban, amelyek nem lesznek részei az euróövezetnek, már most hihetetlenül nagy nyomás nehezedik a valuta árfolyamára, és ez még inkább így van Norvégia esetében, amely nem tagja az EU-nak sem. Mindhárom országnak emelnie kell a kamatlábakat, hogy megakadályozza valutája indokolatlan leértékelődését. Más szavakkal: igen nagy kockázati prémiumot kell fizetniük. Görögország, amely korábban jócskán lemaradt a többi EU-tagállamtól, sebesen közelít a maastrichti konvergenciakritériumok teljesítéséhez, ami arról tanúskodik, hogy az ország nagy fontosságot tulajdonít az euróövezetbe való bekerülésnek. Az EU jövődöbéli tagállamainak belépésükkor garanciát kell vállalniuk, hogy a későbbiekben részesei lesznek az eurózónának, és az az érdekük, hogy a lehető legrövidebb átmeneti idő után vezessék is be az eurót.

<sup>4</sup> Elméletük fejlődését és jelenlegi fontosságát jól tükrözi Nobel-előadásuk (Merton [1998], Scholes [1998]).

A maastrichti kritériumok elemzése az európai politika izgalmas esettanulmánya. A kritériumokat a német Bundesbankhoz közeli körök dolgozták ki azért, hogy megbuktassák az euró bevezetésének tervét, és a csatlakozást, ha mégis megvalósulna a projekt, szinte lehetetlenné tegyék. A közgazdasági lényegyet tekintve, a kritériumok csaknem értelmetlenek. Az alacsony inflációs ráták és a legstabilabb országéihoz hasonló kamatlábak nem előfeltételei, hanem következményei az euróhoz való csatlakozásnak. Az alacsony, átlagosan zéró körüli költségvetési deficit, valamint az állam eladósodottságának csekély volta, bizonyos határok között, sosem volt lényeges feltétele annak, hogy a valuta árfolyama stabil maradjon a nemzetközi valutapiacokon. Ami igazán számít, az a pénzkibocsátás alacsony szintje; de a pénzteremtést amúgy is kivesszik az euróban részes országok kezéből, így emiatt nem kell aggódni. Miközben a kritériumoknak alig van közgazdasági értelmük, minden ország kormányának rendkívüli nehézséget okoz a teljesítésük, és a legtöbbjük gyűlöli is őket. Ezért minden ország ügyel arra, hogy ha már neki szenvednie kell, akkor szenvedjenek a többiek is. Ezért nagy súlyt fektet arra, hogy a többiek is teljesítsék a kritériumokat. Senki se vegyen mérget arra, hogy az EU-ban nem születnek értelmetlen előírások, és nem kell betartani őket. Éppen ellenkezőleg: állandóan születnek ilyen szabályok az EU bonyolult politikai döntéshozatali mechanizmusában, olyan szabályok, amelyek a többség határozott nemtetszésével találkoznak, és ezeket az előírásokat azután ez a többség ráerőlteti a többiekre is, hogy azoknak se legyen jobb...

Így az euró azt jelenti, hogy minden részt vevő ország elveszíti monetáris politikai jogosítványait, és a költségvetési lehetőségei is rendkívül korlátozottak. Magyarország számára az tűnik a leghelyesebb politikának, ha valutájának árfolyamát mielőbb az euróhoz köti, még mielőtt földadná a saját valutáját. Valószínűleg *de facto* jóval előbb csatlakozni kell az eurózónához, mielőtt ez hivatalosan megtörténnék. Erre hosszú távú célokból lesz szükség, különösen a kamatláb leszorítása érdekében, hogy ezáltal növekedjenek a beruházások, még akkor is, ha a csatlakozás rövid távon káros hatásokkal jár is.

Vagyis az euróövezethez való mielőbbi csatlakozás nem kerülhető meg. Az EU sok tízezer szabályát sem lehet kikerülni. És, mint korábban már utaltam rá, e szabályok nyílt vagy burkolt megsértésének az az igazi veszélye, hogy a kormányt nagyon könnyen beperelhetik vagy a saját nemzeti bíróságuk előtt, vagy Luxemburgban, és súlyos kártérítésre kötelezhetik. Az sem segít, ha az itteni joghagyomány és a törvény betűje a kormány mellett szól. Ausztria tapasztalata azt tanúsítja, hogy az Európai Bíróság a legváratlanabb dolgokért is elmarasztalhat egy tagállamot.

Ezért talán akkor járnak el a leghelyesebben, ha kormányukat az európai keretben csak egy újabb nagyvállalatnak tekintik, amelynek helyi rendeleteit a „kormány”, azaz Brüsszel vagy Luxemburg állandóan felülvizsgálja, és amelynek hatalmát bármely pillanatban megkérdőjelezheti (egy laza és gyakran furcsa jogrend keretében) akármelyik magánszemély.

A nem kielégítő szabályozásra azonban *közvetett válaszok* is adhatók. Az egyik lehetőség az, hogy tevékenységüket oly módon változtassák meg, hogy az egyedivé vagy még inkább egyedivé és szabályozatlanná válják. Az EU-ban a siker záloga az, hogy kizárólagos *niche*-t találjunk. Szerencsére a magyarok számára csak egy magyar gyár képes „igazi magyar” szalámit előállítani. Az EU-ban nagy a piaca az ilyen helyi specialitásoknak, de természetesen, ha a specialitás nagyon sikeres, hamarosan arra ébrednek majd, hogy ez a magyar cég már külföldiek birtokában van.

Még érdekesebb az, hogyan kerülhető el teljesen egy EU-szabályozás alá tartozó terület. Titkon azt várom, hogy nemsokára amerikai bölények vagy bivalyok jelennek meg a magyar pusztán. Ez nem vicc! Az úgynevezett magyar bivaly szarvasmarhának számít az EU-ban, és mint ilyen, szigorú szabályozás alá esik, miáltal csak kevés jövedelmet hoz. Az amerikai bölény azonban bölény, rá nem

vonatkozik a szabályozás, és sokkal magasabb az ára. Az osztrák farmerek most szarvasbikákat tenyésztenek nagyon gazdaságosan a legelőiken, nagyon kevés élőmunka-ráfordítással, és csupán annyi tőkeberuházással, amennyit a kerítés felállítása igényel. Nemrégiben találkoztam egy olyan farmerral, aki látszólag „vadon termő” erdei bogyók: áfonya és málna termesztésére szakosodott délstájerországi farmján, ahol ezek a gyümölcsök előbb érnek be, mint a hagyományos hegyi változat, és könnyebben szüretelhetők. Ezeknek a bogyósoknak a termesztését sem szabályozzák az EU-ban.

Egy további, néha sikeres lehetőség az országban érvényesülő sajátosságok politikai elvekre való hivatkozás, amelyek nem azonosak az EU-tagállamokban többségében bevett elvekkel, de mégis a tagállamok elég nagy része osztja ezeket a nézeteket. Két eredményes és két sikertelen példát említenék. Dánia meg tudta tiltani a nem betétdíjas palackokban szállított italok importját, mert ott környezetvédelmi okokból tilos az ilyen palackok használata (mivel túl sok hulladék és így szennyeződés keletkeznék). Németország meg tudta védeni a bajoroknak azt a jogát, hogy a hagyományos tisztasági törvény (Reinheitsgebot) alapján főzzenek sört. Nem sikerült viszont a jól ismert Cassis de Dijon nevű ital importját meggátolnia azzal, hogy a német szeszes italok alkoholtartalmának lehetséges minimumát és maximumát egyaránt előírják, és a Cassis de Dijon szesztartalma nem éri el az alsó határértéket. Ebből az okból a németek nem tudták megtiltani az ital importját, de, természetesen azért, nehogy megtévesszék a fogyasztókat, a palackok címkéjén fel kell tüntetni, ahogy az ital – a németek számára – „szokatlan mennyiségű” alkoholt tartalmaz. Végezetül pedig egy osztrák példa: Ausztria nem tudta csökkenteni a túlterhelt levegőjű Inn-völgyben a nehézgépkocsik átmenő forgalmát azzal, hogy magas útdíj fizetését írja elő minden járműnek, beleértve az osztrákokat is. Ebben az esetben a fuvarozó vállalatok lobbija erősebbnek bizonyult. Éppen emiatt Tirol holdogyan elszakadna az EU-tól, de természetesen nem teheti. Az EU-ba ugyanis nehéz belépni, de ha valaki bekerül, akkor többé nincsen mód a szövetség elhagyására.

Ezek a példák (mert az említettek nem is túlságosan szakszerűen előadott példák voltak, hiszen „általános” jogszövegek nem mélyedtem el az esetek részleteiben) azt mutatják, hogy az EU szabályai esetenként megkerülhetők, bár ez nem könnyű. Van azonban egy általános stratégia, amelyet ajánlanék. Az EU lényege a közigazgatási-jogi eljárás, amelyet azonban polgárjogi eszközökkel is megerősítenek (például a kormányokat be lehet perelni kártérítésért). Ezáltal gyakran úgy lehet célt érni, hogy az egyik szabályozási szférát egy másikkal helyettesítjük. Ha például a nemzeti közigazgatási jog ütközik egy EU-beli jogszabállyal, akkor hivatkozhatunk egy olyan polgárjogi szabályra, amelynek hasonlóak a következményei. Egyszerűbben fogalmazva: ahelyett, hogy megtiltanánk valakinek, hogy megtegyen valamit, elég, ha csak kitesszük őt annak a veszélynek, hogy ha megteszi azt, amit nem szeretnénk, nagy büntetést kell fizetnie.

Ha biztosan kell fizetnie, az nem jó stratégia, mert átlátható, amint azt a forgalom korlátozására vonatkozó osztrák példa bizonyítja. A legjobb az, ha jelentős kártérítési kötelezettséget szövegezzünk a nyakába a fogyasztók vagy más érintett állampolgárok érdekében. Mivel pedig az EU mindenképpől a fogyasztókat és általában az állampolgárokat, de sosem a termelőket védi, ez a stratégia valószínűleg sikerre visz.

Hadd említek meg egy olyan példát, amelyet régóta próbálok érvényesíteni Ausztriában: az EU-ban a szolgáltatások is szabadon áramolhatnak. Az osztrák településeknek és szövetkezeteknek általában azoknak kell adniuk az előre részletesen kidolgozott építési megbízásokat, akik a legalacsonyabb díjért vállalják a kivitelezést. Korábban csak jó hírű osztrák cégek versengettek ilyen megbízásokért, és ténylegesen csak olyan helyi vállalkozások kerülhettek szóba, amelyekre a helyi közösség vagy szövetkezet nyomást gyakorolhatott, ha később rejtett hibák bukkantak elő. Ténylegesen azt mondhatták az építési vállalatoknak: vagy rendesen kijavítják a hibákat, vagy nem kapnak több megbízást. Most viszont gyakran külföldi cégek is pályáznak, amelyek csak egyszeri megbízásra vadásznak, és soha többé nem kívánnak visszatérni az adott piacra. Valóban veszélyes helyzet áll elő, ha a szokásos garanciális időszakban komoly építési hibára lelnek. Akkorra sok kis külföldi cég talán már nem is létezik, csődbe mehetett, és a hiba kijavításáért vagy kártérítésért indított per már eleve hiábavaló lehet. Ezért azt javasoltam, hogy ilyen cégek számára törvény írja elő megfelelő biztosítékok bemutatását arra nézve, hogy szükség esetén képesek lesznek az építkezés közben elkövetett hibáik kijavítására. Ismeretlen külföldi cégeknek nagyon sokba kerülhet felelősségbiztosítási szerződés megkötése, míg jól ismert helyi cégek könnyebben és olcsóbban tudnak biztosítékokat szerezni. A biztosíték megkövetelése, ami polgárjogi intézmény, ily módon helyettesítheti bizonyos szereplők eltávolítását, ami közigazgatási jogi intézkedés. És a biztosíték megkövetelése a megbízható

helyi cégnek kedvez, hiszen enélkül a fusizó – akár helyi, de sokkal inkább külföldi – cégek könnyedén megelőznék őket a megrendelésekért folyó versenyben, hiszen azok selejtes anyagokból kívánnak építkezni, és a céget fölösztatják, még mielőtt a munkájuk gyatra voltára fény derülne.

Azt is hozzá kell tennem, hogy az EK joga szerint rendkívül könnyű korlátozt felelősségű társaságokat alapítani, mert a minimális tőke összege alacsony: mindössze kb. 20 000 dollár. Éppen ezért azt tanácsolom a joghallgatóimnak, hogy ha az építőiparba vagy valami hasonló területre kerülnek, ahol az egyes feladatok jól elkülöníthetők, külön cégek hozzanak létre minden munkájukra, például minden egyes épület felépítésére. Ezért ha például a 37-es számú cégükkel szemben nagy összegű kártérítési igény merül fel, akkor hagyják a – mondjuk – 114 vállalatuk közül a 37-est csődbe menni, mert így valójában a vállalataik alaptőkéjének megfelelő összegre korlátozzák a felelősségük határát. Ily módon a felelősségbiztosítás kiemelkedő jelentőségű, és sokkal hatékonyabb, mint az adminisztratív szabályok. A szeretet magában foglalja a bizalmat és a megbízhatóságot is, és a globalizáció során ezzel takarékoskodnak; és egyetlen cég sem jobb, mint a tőkeereje.

Az eddigiekben az EU-ról úgy beszéltem, mint az Európában végbemenő globalizáció közvetlen helyszínéről. Végezetül a pénztőke piaccal kívánok foglalkozni, amely az egyetlen igazán világméretű piac.

Milyen szerepet kell játszaniuk a nemzeti kormányoknak a globalizált nemzetközi pénzpiacokon? E területen is nagy a kísértés adminisztratív korlátozások bevezetésére. Nem szabad azonban megfélemleni arról, hogy a kormányzati intézkedéseknek nemcsak pozitív hatásai, hanem költségei is vannak, és így csak akkor van értelmük, ha a hasznuk meghaladja a költségeiket. A tőkeáramlás állami ellenőrzése az állami gazdaságpolitika nagyon drága eszköze. Pontosabban fogalmazva, nagy állandó költséget igényel annak kivédése, hogy alkalmasint elkerülhetők legyenek rövid távon viszonylag nagy veszteségek. A nagy állandó költség a jelentősen magasabb szintű reálkamatlábban és a valutákban lebonyolított ügyletek tartósan magasabb tranzakciós költségeiben ölt testet. A károk, amelyek ellen a szabályozással védelmet keresnek, a pénzpiacok eseti turbulenciái, amelyek tízévenként egyszer, ha jelentkeznek. Bárhogyan számoljunk is, az évről évre viselendő állandó költségek egy nagy integrált egység részét alkotó kis ország számára sokkal magasabbak, mint az eseti költségek; és – mint korábban kimutattam – ebben különbözik a mai helyzet az 1930-as évekbelitől, amikor a pénzpiacok integrációja mindenki számára szétesett, és mindenkinek magas kockázati prémiumot kellett fizetnie. A költségek különösen magasak az olyan nagy külső adósságállománnyal rendelkező kis országok számára, mint amilyen Magyarország, mert az ilyen országok különösen érzékenyek a kamatszínvonal magassága iránt. Másrészt a szabályozás nemzetközi terheinek elosztási hatásai negatívak. Az áruforgalom nemzetközileg integrált rendszerében a gazdag nagyvállalatok mindig el tudják rejteni a tőkemozgataikat az export és az import alul-, illetve túlszámlázásában.

Megismétlem: a megfelelő politika az, ha elfeledkezünk a felszínen mutatkozó szuverén hatalom csapdájáról, és a kormányzatot (vagy monetáris politikai karját, a nemzeti bankot) csak magánjogi szereplőként hagyjuk működni. Az egyetlen helyes út az, hogy nagy mennyiségű valutatartalékot képezünk. Ha a szabad piacgazdaságok sorában akarunk erre példát találni, akkor vehetjük a szomszédos Ausztriát. Ha még mindig kommunista országokban gondolkodnak, akkor vegyék Kínát, mert a fejlődő országok közül Kína az, amelyik a legjobban megtanulta a globális kapitalizmus követelményeit.

Persze nem azt akarom sugallni, hogy semmiféle adminisztratív korlátozást ne alkalmazzanak. Ha ezt tenném, akkor szigorúbb libertariánus lennék, mint maga Adam Smith volt. Ő csak nagyon kevés állami beavatkozást javasolt; ezek közül az egyik a bankok szabályozása volt. A bankfelügyeletet a biztonságot szavatoló építési előírásokhoz, például a tűzfalak építésének kötelezettségéhez hasonlította: „Néhány egyén természetes szabadságának gyakorlását, amely az egész társadalom biztonságát veszé-



lyezetteti, minden kormány, a legtöbb szabadságot biztosító és a legdespotikusabb is, jogszabályokkal tiltja, és e tiltásra szükség is van. A tűzfalak építésének kötelezettsége, amelyekkel meggátolható a tűz terjedése, a természetes szabadság megsértése, ugyanígy a banküzem szabályozása is, amire itt javaslatot teszünk.” (Smith [1776] 94. o.) De az ilyen bankszabályozásnak csak az egyes bankok által vállalható kockázatot kell korlátoznia, hogy egy esetleges pénzügyi válság kezelhető keretek között maradjon. Vagyis a kockázat szintjét, nem pedig a tőkemozgást kell szabályozni. És e szabályozásnak óvatos előzetes előírások formáját kell öltenie. Minden épeszű közgazdász jót mulat a kormányok valóban szívbe markoló panaszain, amelyeket akkor hallatnak, amikor az a tőke, amelynek beáramlását mohón ösztönözték, és amelyet a lehető legalacsonyabb költséggel használtak, elhagyja országukat. Az utólagos szabályozás a legostobább dolog a világon. A tőkepiacok globalizálódása nem ró erkölcsi kötelezettségeket a nemzetközi befektetőkre.

Megfelelő mértékű valutatartalékkal megakadályozható a legtöbb pénzügyi válság, vagy, ha mégis kitörne egy ilyen krízis, sokkal enyhébb a lefolyása. Hadd térjek ismét vissza a legjobb „kapitalista” példára: Kínára. Hatalmas valutatartalékaival Kína a délkelet-ázsiai országok közül messze a legjobban vészelte át a válságot. A tartalékok fontos biztosítási funkciót töltenek be minden állampolgár számára: biztosítják őket a valutaárfolyamok erőteljes ingadozása ellen, és hosszabb távon alacsonyabb reálkamatlábát tesznek lehetővé.

De nem túlságosan költséges-e a nagy tartalékállomány? Nem fölösleges tőkeállományt halmoznak föl, amelyet egyébként sokkal hasznosabban forgathatnának? Érdekes módon a válasz: nem! Ha a központi bank körültekintően fekteti be őket, a nemzetközi valutatartalékok hozama nem alacsonyabb, hanem valószínűleg – sőt például jelenleg Ausztriában egészen biztosan – magasabb, mint a belföldi hosszú lejáratú hitelek kamatlába. A nemzetközi pénzpiacok hatékonysága olyan rossz, hogy bármelyik nagy alap, így például egy ország valutatartalék-állománya átlagosan csinos hozamot érhet el, olyan hozamot, amely természetesen évről évre erősen ingadozik, nemritkán negatívvá válik, de hosszú távon tekintélyes marad.

Ezzel elérkeztünk napjaink globalizációjának talán legérdekesebb sajátosságához. A globalizáció csökkentette a kormányok szuverén hatalmát, ugyanakkor növelte pénzügyi tűzerejüket. Ha és ameddig egy kormány megbízható pénzpoltikát folytat, addig a legkiszámíthatóbb és mindenképpen a legismertebb szereplője minden ország gazdaságának. És a kormány a legnagyobb „vállalat” is minden országban, ha szabad így fogalmaznunk. A pénzpiacokon jelentősek a méretgazdaságossági előnyök; de nemcsak a méretből, hanem a jó hírnévből származó előnyök is. Már csak méretüknél fogva is a kormányok pénzügyi aktívái (értsd: valutatartalékai) termelik a legjobb hozadékot, és a megbízható kormányok mindenki másnál olcsóbb hitelekhez jutnak saját országukban. Ezeket az előnyöket állampolgáraik hasznára fordíthatják.

A globalizált pénzpiacokon a bankok és a biztosítók esetében a méretgazdaságosság egészen a gigantikus méretű szereplőig növekszik, sőt az ő kategóriájukban igazán nagy. Itt olyan méretekre gondoljunk, amelyeket még a legnagyobb magánbankok és -biztosítók sem érhetnek el. Ez az összefüggés a kormányok esetében is érvényesül: a pénzügyileg erős kormányok jobb feltételeket érhetnek el, mint a gyengébbek.

Ami a kölcsönöket illeti, a kölcsönök valutáinak jól ismerteknek kell lenniük; ez információs előnyt jelent. Ezért Magyarországnak sem forintban, hanem euróban, de még inkább jénben célszerű kötvényeket kibocsátania. A kibocsátásoknak nagyon nagyoknak kell lenniük, hogy a hitelpiac likvid legyen. Ismét hangsúlyoznám, hogy a hitelezők nem szerelemből vásárolnak kötvényeket; a tisztán üzleti tranzakció során azt igénylik, hogy szükség esetén gyorsan, könnyen és olcsón meg tudjanak szabadulni

a kötvényektől. Az ausztriai tapasztalat szerint a 100 százalékgig állami tulajdonú vállalatok (például az ASFINAG útépitő cég) az állam garanciája mellett is 1/8 százalékkal drágábban jut hitelhez, mint az Osztrák Köztársaság, ezért most az osztrák kormány vesz fel hiteleket a „leányvállalatai” számára. Gondoljuk meg, mi a tisztán gazdasági értelme annak, hogy a kormányok vesznek fel hiteleket magánhitelek helyett? Az, hogy a kormányok olcsóbban jutnak pénzhez, mint a magánadósok, méghozzá pontosan azért, mert egy ország kormánya ismertebb, mint bármelyik állampolgára, és a kötvénykibocsátásuk nagysága sokkal likvidebb piacot valószínűsít.

Ami a biztosítást illeti, a nem korreláló kockázatok terhe csökken a kockázatfajták számának növekedésével. Pontosabban  $n$  számú független kockázati tényező összegének standard devianciája  $\sqrt{n}$ -nel arányos, és így kockázatonként a kockázatszám növekményének négyzetgyökével csökken. Emellett az abszolút kockázatkerülés valószínűleg csökken a gazdagság növekedésével (Arrow [1964]). Így a kormányok, amelyek hatalmas gazdagságtömeghez jutnak hozzá, sokkal nagyobb kockázatot tudnak elviselni, mint a magánszemélyek. A kormányok kockázatviselő képessége azért is nagyobb, mert ha minden kötél szakad, különadót is kivethetnek polgáraikra, míg a magáncégeknek nincs lehetőségük ilyen pótlólagos források igénybevételére. Amikor nagy kockázatok vállalásáról beszélek, természetesen hatékonyan megválogatott kockázatokra gondolok, nem pedig ostobán vállaltakra. A pénzügyi tranzakciókat – ismétlem – a bölcsességnek, nem pedig a szeretetnek vagy a gyűlöletnek kell szabályoznia. Hadd mondjak egy példát egy nagyon jövedelmező, de kiemelkedően kockázatos ügyletre. Az Osztrák Köztársaság körülbelül 8 milliárd dollár értékű jenkötvényt bocsátott ki, és az első hat évben négy teljes százalékponttal alacsonyabb kamatot fizetett érte, mint a schillinghitelekre. Alapjában véve ez keveréke volt a kölcsönnek és egy biztosítási szerződésnek. Mivel pedig az árfolyam-„biztosítás” – a szó legtágabb értelmében – nemzetközi szinten annyira fejletlen, olyan jövedelmező, hogy nem lehet teljesen átengedni Soros Györgynek, hanem a kormányoknak is részt kell venniük benne. Továbbá, az ilyen üzletek nem károsítanak meg senkit: a japán bankok ugyanis boldogan vásárolnak jenenben denominált osztrák államkötvényeket – sokkal szívesebben tartják ezeket, mint pénzügyileg ingatag saját kormányuk adósságleveleit.

Így hát, talán meglepő módon, a globalizáció új szerepet teremt a kormányoknak: tisztán üzleti alapon állampolgáraik pénzügyi ügynökeivé kell válniuk. Ha részletekbe kívánnánk menni, az egy külön cikket igényelne (Streissler [1998]). Annyit azonban hadd jegyezzek meg: Ausztria hasznot húzott ebből az új szerepkörből. A legutóbbi negyedszázadban összesen 15 milliárd dollárra tett szert ily módon, és ennek nagy részét az 1990-es években halmozta föl. Jelenleg ebből származó haszna megközelíti a GDP-je fél százalékát.

### Hivatkozások

- ARETIN, K. O. VON [1993]: Das alte Reich 1648–1806. Klett-Cotta, Stuttgart.
- ARROW, K. J. [1964]: Aspects of the Theory of Risk Bearing. Yrjö Jakuson Lectures, Helsinki.
- ASHTON, T. S. [1955]: An Economic History of England: The 18th Century. Methuen, London.
- BÖHM-BAWERK–RITTER, E. [1914]: Unsere passive Handelsbilanz. Megjelent: *Weiss, F. X.* (szerk.): *Gesammelte Schriften von Eugen von Böhm-Bawerk*. Hölder, Bécs, 1924.
- CASSON, M. (szerk.) [1991]: Global Research Strategy and International Competitiveness. Blackwell, Oxford.
- LIESE, J. [1993]: Staatskredit und Defizitfinanzierung in der ersten konstitutionellen Periode der Habsburger Monarchie 1860–1867. P. Lang, Frankfurt am Main.

- MENGER, C. [1915]: Eugen von Böhm-Bawerk. Megjelent: *Hayek, F. A. (szerk.): Carl Menger – Gesammelte Werke. III. kötet.* Mohr-Siebeck, Tübingen, 1970.
- MERTON, R. C. [1998]: Applications of Option Pricing Theory: Twenty-Five Years Later. *American Economic Review*, 88. kötet.
- MUN, TH. [1664]: England's Treasure by Forraign Trade – or the Ballance of Forraign Trade is the Rule of our Treasure. T. Clark, London,
- ROBERTSON, D. H. [1956]: *Economic Commentaries.* Staples, London,
- SCHOLES, M. E. [1998]: Derivatives in a Dynamic Environment. *American Economic Review*, 88. kötet.
- SMITH, A. [1776]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Strahan and Cadell, London.
- SCHUMPETER, J. [1912]: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmervergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus.* Duncker und Humboldt, Lipcse.
- SCHUMPETER, J. [1918]: *Die Krise des Steuerstaates.* Lipcse.
- STREISSLER, E. W. [1998]: *Neue finanzpolitische Aufgaben des Staates.* Conturen, 9. sz.
- TEECE, D. J. [1980]: The Diffusion of Administrative Innovation. *Management Science*, 26.
- TICHY, G. [1998]: *Wirkungen und Herausforderungen der Globalisierung – Innovation und Technologie.* Conturen, 9. sz.
- WALRAS, L. [1954]: *Elements of Pure Economics – or the Theory of Social Wealth.* Allen & Unwin, London (eredeti kiadás: 1873.).

# Közgazdasági Szemle

(A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.)

## MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét \_\_\_ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: \_\_\_\_\_

Teljes címe: \_\_\_\_\_

Az előfizetési díjat a fenti címen jelentkező kézbesítőnek fizetem.

Az előfizetési díjat a \_\_\_\_\_ pénzintézetnél vezetett \_\_\_\_\_ elszámolási számláról egyenlítem ki.

Előfizetési díj egy évre 11 400 Ft  fél évre: 5700 Ft

\_\_\_\_\_ dátum

\_\_\_\_\_ aláírás

Megrendelhető levélben vagy faxon.

Cím: LHI 1900 Budapest, Orczy tér 1. Fax: 303-3440

Vidéken: postahivatal helyben.

## BENEDEK GÁBOR

### Evolúciós alkalmazások előrejelzési modellekben – II.

---

A tanulmány első részében az evolúciós elméletek általános tulajdonságait tárgyaltuk. A történeti és elméleti ismertetés mellett bemutattunk néhány közgazdasági alkalmazási lehetőséget is. Most egy részletes előrejelzési és közgazdasági döntési probléma segítségével mutatunk példát az evolúciós eljárások alkalmazására. A első részben a genetikusan algoritmusokkal és a neurális hálózatokkal foglalkoztunk, ezért ezeket az algoritmusokat hívjuk segítségül abban a feladatban, amely a részvényárfolyamok előrejelzésével és az ehhez kapcsolódó optimális portfólió-, illetve opcióvásárlási stratégia kialakításával foglalkozik.\*

---

#### Az algoritmusok alkalmazása: az optimális befektetési stratégia modellje

A következő példában tehát olyan előrejelző modellt mutatunk be, amelyben a neurális hálózatot és a genetikusan algoritmust együtt alkalmazva alakítható ki egy optimális viselkedési stratégia. A feladat ismertetésénél adottnak vesszük, hogy az Olvasó ismeri a részvényárfolyamokkal és opcióárazással kapcsolatos alapmodelleket (lásd *Hull* [1993], *Benedek* [1999b]).

#### A probléma ismertetése

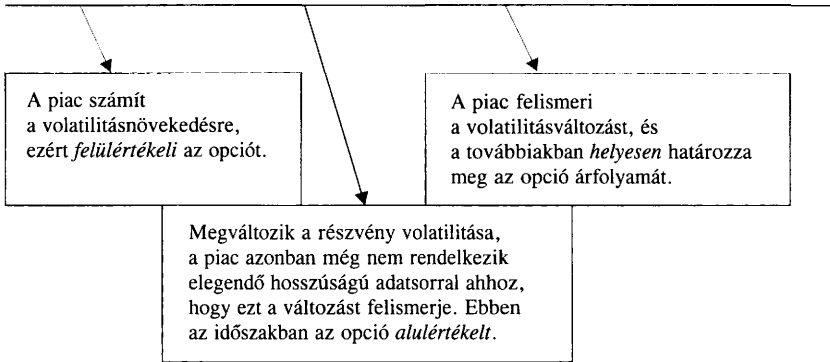
Két problémát ismertetünk. Az elsőben adott egy részvény és erre a részvényre szeretnénk egy 30 napos vételi opciót kötni. A kezdeti időpontban – visszamenő elemzések alapján – adottnak vehetjük a részvény *driftjét* ( $\mu$ ) és *volatilitását* ( $\sigma$ ). Ezek, illetve a kezdeti árfolyam ( $S_0$ ) ismeretében könnyen meghatározhatjuk az opció értékét ( $C$ ) a Black-Scholes-formula alapján. (Feltételezzük, hogy az összes Black-Scholes-feltevés teljesül, tehát a formula alapján számított érték megegyezik az opció árával.) A piacon azonban minden szereplő tisztában van azzal, hogy rövid időn belül (10-15 nap) elképzelhető, hogy változás áll be a részvény volatilitásában, mégpedig meghatározott mértékű növekedés várható. Emiatt az opció mai ára magasabb, mint a Black-Scholes-érték. Tegyük fel, hogy jelen pillanatban vásárolunk egy vételi opciót. A vásárláskor kifizetjük az opció értékét, továbbá azt a prémiumot, amely a részvény volatilitásváltozásának

\* A szerző köszönettel tartozik *Hideg Évának*, *Lipovszki Orsolyának* és *Pataki Atilának* a tanulmány megírásában nyújtott segítségért és ösztönzésért. A tanulmány a T25372. számú OTKA-kutatás keretében készült.

lehetőségéből származó nyereségből fakad. Ha a futamidő alatt valóban megváltozik a részvény volatilitása, abban az esetben az opció lehívásakor nyereséget, ellenkező esetben veszteséget realizálunk. Természetesen azt, hogy a részvény volatilitása megváltozott, csak utólag tudjuk meghatározni, statisztikai módszerekkel. Az 1. ábra bemutatja, hogyan alakul a piac „véleménye” az opció árfolyamáról.

1. ábra

Az opció árfolyamának meghatározása volatilitásváltozás esetén



Az 1. ábra alapján jól látható, hogy abban az esetben tudunk extraprofitot realizálni, ha hamarabb felismerjük a volatilitásváltozást, mint a piac. Ez csak abban az esetben lehetséges, ha a volatilitás változását megelőző napokban valami olyan „jelenség” figyelhető meg a részvényárfolyam viselkedésében, amely abban az esetben nem jelentkezik, ha a volatilitás változatlan marad. Ráadásul ennek a jelenségnek nagyon kell hasonlítania a megelőző időszak véletlen bolyongásához, továbbá meglehetősen bonyolultnak és statisztikailag felismerhetetlennek kell lennie ahhoz, hogy a piac „ne vegye észre”. (Ilyen lehet például egy kaotikus mozgás.) A befektető számára nem fontos sem az, hogy képlet formájába öntse ezt a jelenséget, sem az, hogy elméletileg alátámassza azt. Egy a fontos: hamarabb felismerni a változást, mint a piac. Első modelünkben ezt a feladatot neurális hálózat segítségével oldjuk meg.

A második feladat továbbviszi az első problémát. Ebben az esetben már a kezdeti időpontban rendelkezünk egy opcióval. Szeretnénk megfelelő fedezeti (*hedge*) stratégiát alkalmazni. Abban az esetben, ha nem változna időközben a részvény volatilitása, a Black–Scholes-féle *delta-fedezeti* (*hedge*) stratégiát kellene alkalmaznunk. Az előző modell neurális hálózata minden periódusban megadja annak a valószínűségét, hogy a részvény volatilitása megváltozott, és így minden periódusban lehetőség van a *delta-fedezeti* stratégia módosítására. Ennek a módosításnak az optimális mértékét genetikus algoritmus segítségével határozzuk meg.

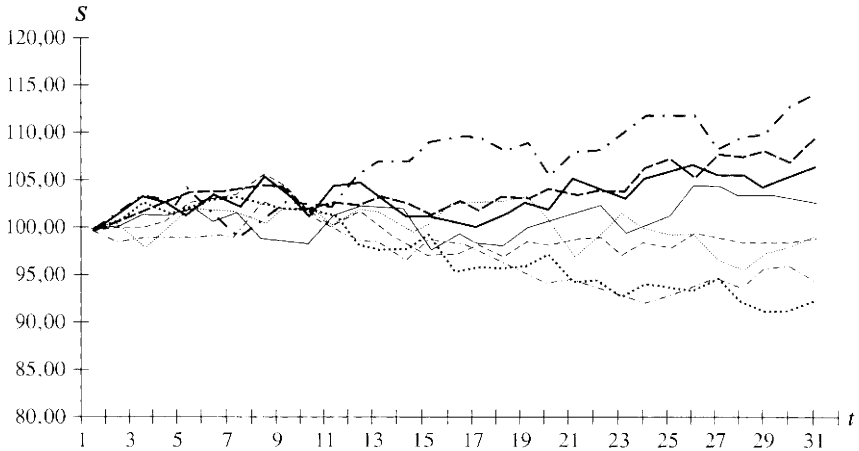
### A volatilitás megváltozásának felismerése statisztikai módszerekkel

A részvényárfolyam-modell alapján a részvények a következő sztochasztikus folyamatot követik:

$$S_{t+1} = S_t \exp \left[ \left( \mu - \frac{\sigma^2}{2} \right) \left( \frac{1}{365} \right) + \sigma \varepsilon \sqrt{\frac{1}{365}} \right], \text{ ahol } \varepsilon \sim N(0,1).$$

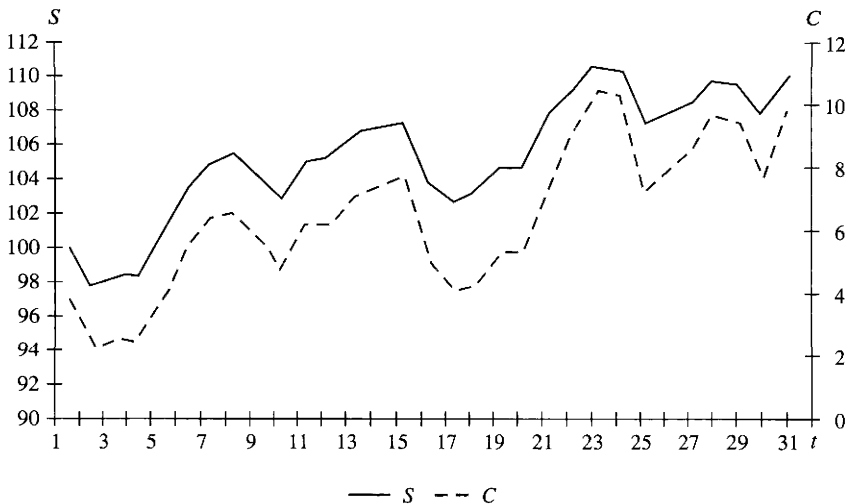
A 2. ábra néhány olyan részvényárfolyamot ábrázol, ahol a volatilitás nem változik a futamidő alatt.

2. ábra  
Részvényárfolyam-lefutások ( $\mu = 0,12$ ,  $\sigma = 0,30$ ,  $S_0 = 100$ )



Természetesen a pillanatnyi részvényárfolyamtól függően állandóan változik az opció értéke is. A 3. ábrán egy 30 nap futamidős opció árfolyama és a megfelelő részvényárfolyam látható. A kezdeti pillanatban a részvény árfolyama 100, és a 30 napos opció ára 3,63. Az utolsó periódusban, az opció lejáratakor a részvény 109,80-at ér, az opció értéke tehát 9,80. A köztes periódusokban a Black-Scholes-képlet alapján a hátralévő futamidő és az aktuális részvényárfolyam függvényében ábrázolható az opció árfolyama.

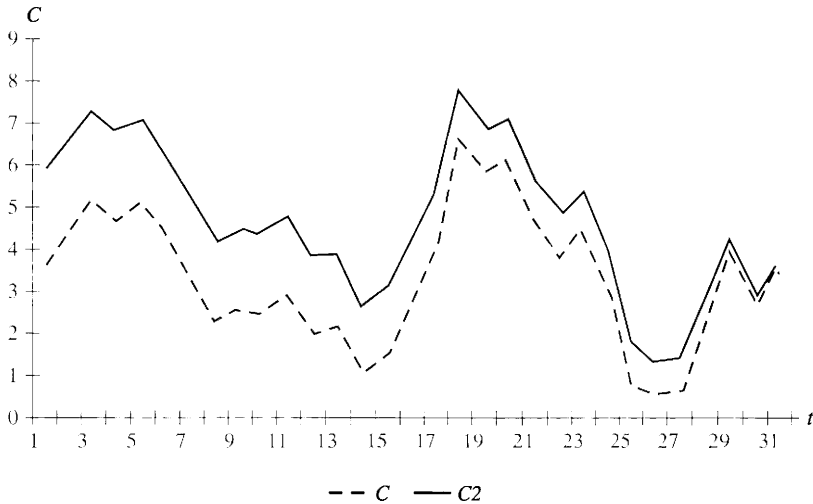
3. ábra  
Részvényárfolyam és opcióárfolyam



Nézzük mi történik, ha ugyanazt a részvényárfolyam-lefutást két különböző volatilitást feltételezve ábrázoljuk. A  $C$  görbe esetében az előző ( $\sigma = 0,30$ ) volatilitással számoltunk, míg a  $C2$  esetében egy magasabbal ( $\sigma = 0,50$ ). Látható, hogy a futamidő elején  $C2$  jóval meghaladja  $C$ -t, és a futamidő vége felé (ahogy egyre biztosabb az opció várható kifizetése) egymásba simulnak. Az utolsó periódusban, a lehíváskor, nyilvánvalóan egyezik az értékük.

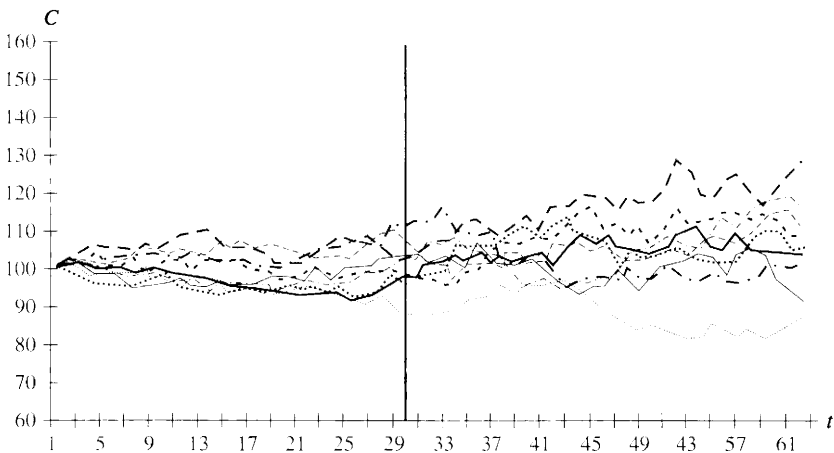
4. ábra

Opcióárfolyamok különböző volatilitásokat feltételezve



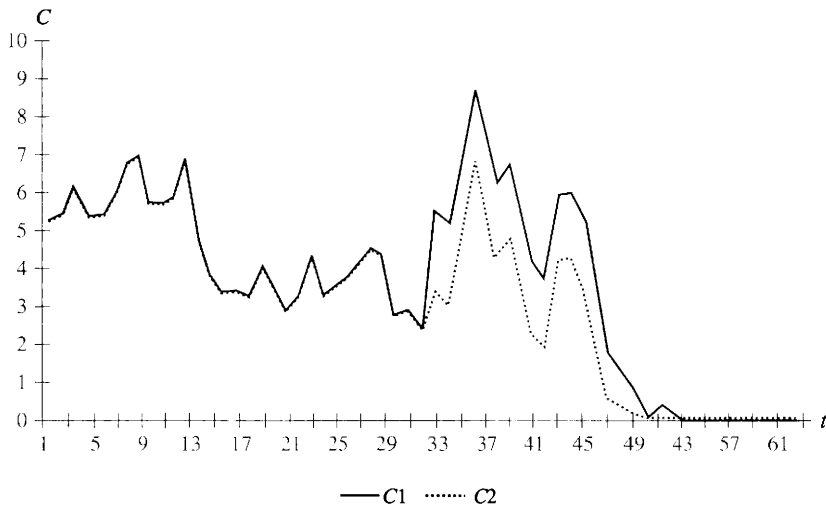
Az 5. ábrán 60 napos időszakon keresztül ábrázolunk néhány részvényárfolyamot, feltételezve, hogy a 30. napon megváltozik a részvény volatilitása. Jól látható, hogy bár a volatilitás közel a duplájára emelkedett, egyszerű ránézéssel igen nehéz eldönteni, hogy valóban megtörtént-e, és ha igen, mikor. Ha pedig a változást megelőző időszakot vizsgáljuk, akkor sem tapasztalunk semmi „rendelleneset”, ami megkönnyítené a változás korai felismerését.

5. ábra

Részvényárfolyam-lefutások ( $\mu = 0,12$ ,  $\sigma_{0-30} = 0,30$ ,  $\sigma_{31-60} = 0,50$ ,  $S_0 = 100$ )

Nézzünk egy összehasonlító grafikont (6. ábra) arra az esetre, amikor a 60 nap futamidős opciót helytelenül (C1), majd helyesen (C2) árazzuk. Látható, hogy a volatilitásváltozásig egyeznek az árfolyamok, a volatilitásváltozás után a C2 görbe végig a C1 görbe felett halad, majd a futamidő vége felé fokozatosan belesimul.

6. ábra  
Különböző opcióárfolyamok a volatilitás megváltozása után



Hogyan lehet eldönteni statisztikai módszerekkel, hogy egy adott periódusban még az alacsony, vagy már a magas volatilitás érvényesül-e. Ehhez először el kell készítenünk a derivált idősort, azaz:  $\Delta S_t = S_{t+1} - S_t$ . Ezek után a derivált idősor átlagát és standard hibáját vizsgáljuk úgy, hogy  $t$  időpontban mindig a  $t$ ,  $t - 1$ ,  $t - 2$ , ...,  $t - n$  időpontbeli mintát vizsgáljuk. A 7. a-c ábrákon ezeket az értékeket ábrázoltuk néhány lefutásra,  $n = 5$  és  $n = 10$  paraméterbeállításokkal.

A 7. a-c ábrák jól szemléltetik, hogy statisztikai módszerekkel csak jóval a volatilitás megváltozása után ismerhető fel a jelenség. A megváltozás időpontját az egyes ábrákon a vastag függőleges vonal jelzi. Optimális esetben, ebben a pillanatban kellene felismerni magát a változást.

A 8. a-c ábrák egy következő részvényárfolyam lefutást mutatnak. Ebben az esetben hamarabb felismerhető a volatilitásváltozás (körülbelül 6 periódus elteltével, szemben az előző ábrával, ahol 15 periódus után lehetett látványosan elkülöníteni az idősor két szakaszát.)

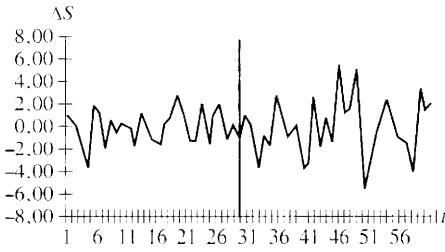
Végül megjegyezzük, hogy minél rövidebbre választjuk a minta hosszát ( $n$ ), annál hamarabb ismerhető fel a változás, viszont annál bizonytalanabb lesz, hogy valóban a volatilitás változásáról van-e szó, nem pedig csak a véletlen folyamat természetes szóródásáról.

#### *A volatilitás megváltozásának felismerése neurális hálózattal*

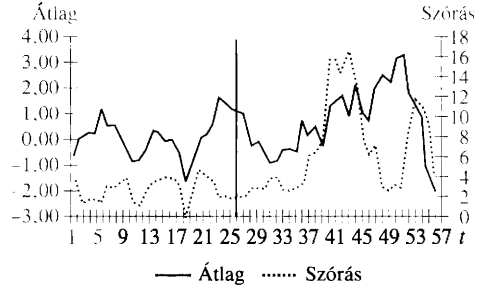
Már önmagában annak eldöntése, hogy mekkora  $n$  értéket érdemes választani, illetve milyen küszöbértéket válasszunk a két különböző volatilitás megkülönböztetésére is, nehéz feladat, melynek megoldására eredményesen alkalmazható a neurális háló. Ebben az esetben a neurális háló inputja több különböző  $n$  értékre számolt statisztika,



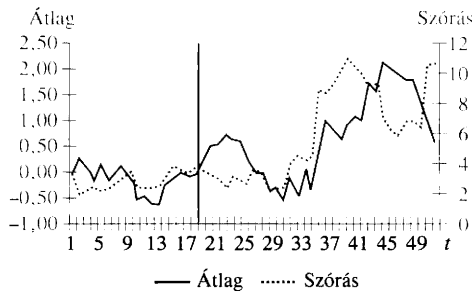
7. a ábra  
A  $\Delta S$  idősor



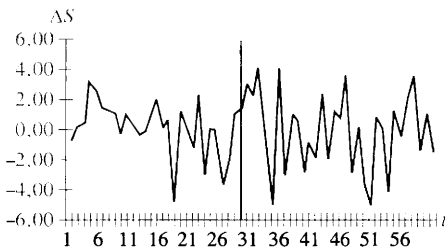
7. b ábra  
Idősori átlag és szórás (n=5)



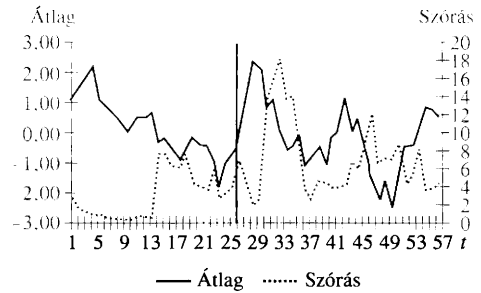
7. c ábra  
Idősori átlag és szórás (n=10)



8. a ábra  
A  $\Delta S$  idősor



8. b ábra  
Idősori átlag és szórás (n=5)



8. c ábra  
Idősori átlag és szórás (n=10)



outputja pedig az, hogy a vizsgált utolsó periódusban magas vagy alacsony volt-e a volatilitás. Mi azonban ennél tovább megyünk. Feltételezzük ugyanis, hogy az időszori adatok között van valamilyen számunkra ismeretlen összefüggés, amely már a volatilitás megváltozása előtt elárulja, hogy változik-e majd a volatilitás, vagy sem. Ezért inputként nemcsak a statisztikákat, hanem a tényleges részvényárfolyamokat is szerepeltetjük. (Megjegyezzük, hogy gyakorlatilag a statisztikákat nem is kellene szerepeltetnünk, hiszen a neurális háló képes ezeket a nem lineáris összefüggéseket automatikusan előállítani, ám ez most felesleges tanulási időt venne igénybe).

A tanuláshoz és a teszteléshez szükséges adatbázist elmúlt időszakokból vettünk. Minden egyes rekord egy időszakot (15 napot) jelent. Ebben az időszakban valamikor megváltozott a volatilitás. Utólagos statisztikai elemzések és más külső információ segítségével<sup>1</sup> megbecsüljük a változás tényleges időpontját. Szükség van olyan idősorokra is, ahol nem volt volatilitásváltozás, hiszen a későbbiekben ezek alapján képes a neurális háló eldönteni egy új adatsorról, hogy abban történt-e változás, vagy sem. Az adatbázis felépítését az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

ID	Nap1	Nap2	...	Nap15	Dif1	Dif2	...	Dif14	Átlag	Vari- ancia	Vál- tozás	Idő
001	100,53	98,85	...	105,39	-1,68	-0,57	...	0,83	0,08	9,36	Van	5
002	100,28	99,93	...	86,88	-0,34	0,69	...	-0,76	-1,15	1,85	Nincs	0
003	100,69	100,52	...	107,23	-0,16	1,75	...	-1,71	0,76	5,40	Van	10
004	99,73	100,18	...	108,10	0,45	-2,42	...	1,56	1,12	4,29	Van	11

A neurális hálózat inputváltozói:

Nap1, Nap2, ..., Nap15 – az adott napokon realizált részvényárfolyamok;

Dif1, Dif2, ..., Dif14 – a részvényárfolyamok különbségei;

Átlag ( $n = 3, 5, 10$ ) – az utolsó 3, 75, 10 nap átlagai;

Variancia ( $n = 3, 5, 10$ ) – az utolsó 3, 5, 10 nap varianciája.

Outputváltozó csupán egy van; a változást mutató érték.

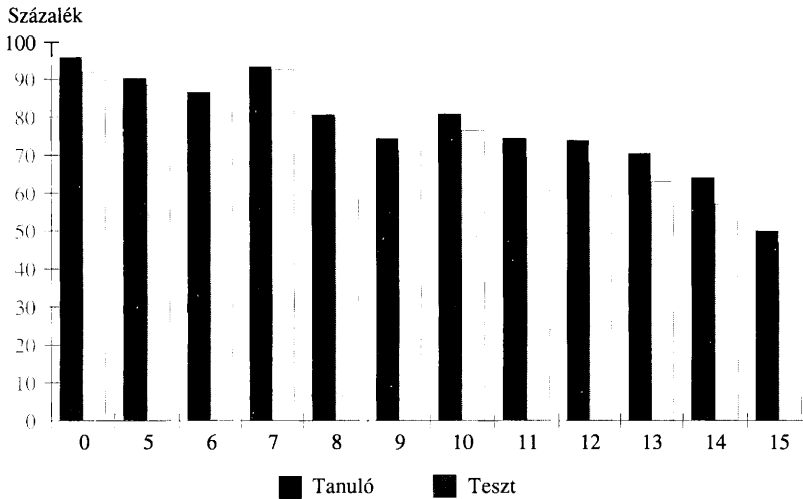
A rendelkezésre álló adatbázist két részre bontottuk; tanuló-adatbázisra (483 rekord) és tesztadatbázisra (483 rekord). Mindkét adatbázisban azonos volt a volatilitásváltozást reprezentáló rekordok száma: 231. Ezek után a tanuló-adatbázison elvégeztük a tanítást és a tesztadatbázison ellenőriztük, hogy a neurális háló valóban az általános összefüggéseket tanulta-e meg. Az eredményeket a 9. ábra mutatja be.

A teljes adatbázisra vonatkozóan a tanuló-adatbázison 85 százalékos, a tesztadatbázison 82 százalékos volt a hálózat teljesítménye. Ez azt jelenti, hogy az esetek 85, illetve 82 százalékában a helyes eredményt állapította meg a hálózat. Az ábrán az is látható, hogy a legsikeresebben azokat a szegmenseket találta el, ahol a volatilitásváltozás régen (15-10) vagy egyáltalán nem (0) történt meg. Jó eredménynek mondható azonban az is, hogy a 3 napnál régebbi volatilitásváltozást legalább 70 százalék eséllyel eltalálja. Ez a – statisztikai eredményeket jóval meghaladó – teljesítmény annak köszönhető, hogy a hálózat felfedezett egy olyan összefüggést, melyet a statisztikai módszerek nem használtak ki.

Ezek alapján látható, hogy a neurális háló segítségével jóval hamarabb és jóval nagyobb biztonsággal tudjuk megállapítani azt, hogy az adott időpontban már magas a volatilitás, vagy még alacsony. A befektető ezek után minden periódusban betáplálja a megfelelő adatokat a neurális háló számára, amely az adatokat kiértékeli és meghatá-

<sup>1</sup> Ilyen lehet például valamilyen, a vállalatra vonatkozó hír megjelenése.

9. ábra  
A neurális hálózat eredményei



rozza, hogy megtörtént-e a volatilitásváltozás, vagy sem. Abban az esetben, ha igen, akkor a befektető megvásárolja az alulértékelt opciót. Amikor a piac később realizálja a volatilitásnövekedését, az opció ára automatikusan megemelkedik, és a befektető realizálja a nyereséget.

### Fedezeti stratégia genetikussal

Tegyük fel, hogy a befektető már az első periódusban rendelkezik egy opcióval, és feladata – az előző példában felvázolt környezetben – olyan fedezeti (*hedge*) stratégia kialakítása, hogy a maximális hozamot érje el a lehető legkisebb kockázattal. Amennyiben a volatilitás nem változna, úgy az optimális stratégia a Black–Scholes-féle dinamikus delta fedezeti stratégia. Jelen esetben azonban a volatilitás megváltozhat. A modellhez azonban felhasználjuk azt a „tudást”, amelyet az előzőekben a neurális háló eredményezett. Minden periódushoz ugyanis hozzárendelhető a neurális háló magas vagy alacsony volatilitást tartalmazó előrejelzése ( $q=0$ , ha még alacsony,  $q=1$ , ha már magas), sőt az is, hogy mekkora ennek a valószínűsége ( $p$ ). Az egyes fedezeti stratégiák egyszerű paraméterekben térnek el egymástól. Az eredeti Black–Scholes-féle delta-fedezeti stratégiában a portfóliókiegészítés mértéke:

$$\text{delta} = \frac{\partial C}{\partial S} = N\left(\frac{\ln(S/E) + (r + \sigma^2/2)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}\right),$$

ahol

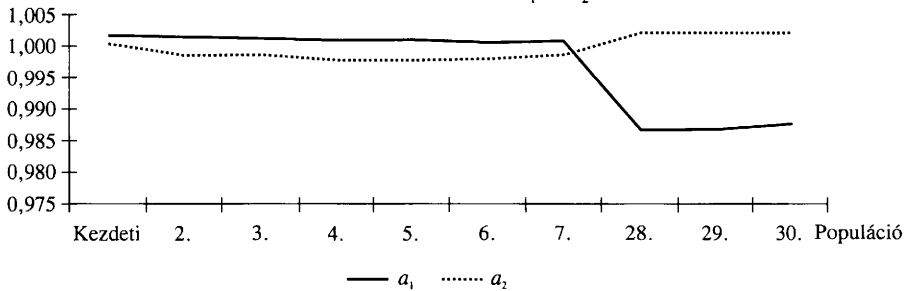
- $C$  – az opció értékét,
- $S$  – a részvény értékét,
- $E$  – a kötési árfolyamot,
- $r$  – a piaci kamatlábat,
- $T$  – a futamidőt,
- $N(\cdot)$  – a standard normális eloszlásfüggvényt jelenti.

A korrigált modellnek hét különböző paramétere van:  $a_1, a_2, b_1, b_2, c_1, c_2, c_3$ , mégpedig úgy, hogy  $S' = a_1 S + b_1, t' = a_2 t + b_2$ , a fedezeti stratégia pedig:

$$\text{delta} = N\left(\frac{\ln(S'/E) + (r + \sigma^2/2)(T - t')}{\sigma\sqrt{T - t'}}\right) + c_1 q + c_2 p + c_3.$$

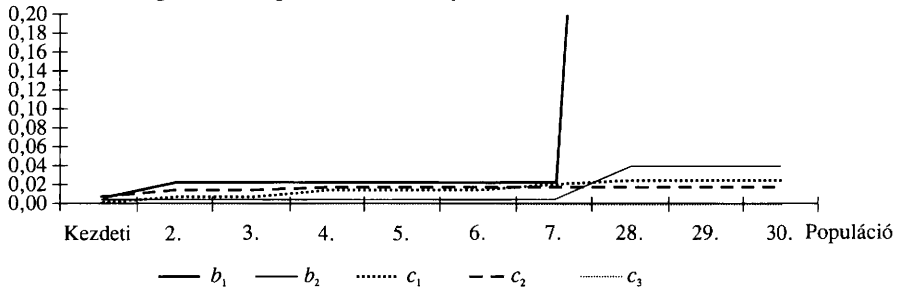
Az értékeléshez a neurális hálózatnál használt tesztadatbázist használjuk. A különböző paraméterbeállítások mellett alkalmazzuk az összes lefutásra a stratégiát, majd kiszámítjuk a kapott nyereségek átlagát és szórásnégyzetét. Ez a számítás gyakorlatilag a genetikus algoritmus célfüggvénye. Mivel az  $a_1 = a_2 = 1, b_1 = b_2 = c_1 = c_2 = c_3 = 0$  paraméterek pontosan a Black-Scholes-féle stratégiát reprezentálják, ezért az algoritmust e paraméterbeállítás környékéről indítottuk. A 10. a-c ábrák a populáció fejlődését mutatják 30 generáción keresztül. Minden generációból egyetlen – a legjobb – egyedet ábrázoltuk (a 7. és a 28. generáció közötti időszakot kihagytuk az ábrázolásból).

10. a ábra

A genetikus algoritmus eredményei (az  $a_1$  és  $a_2$  változók alakulása)

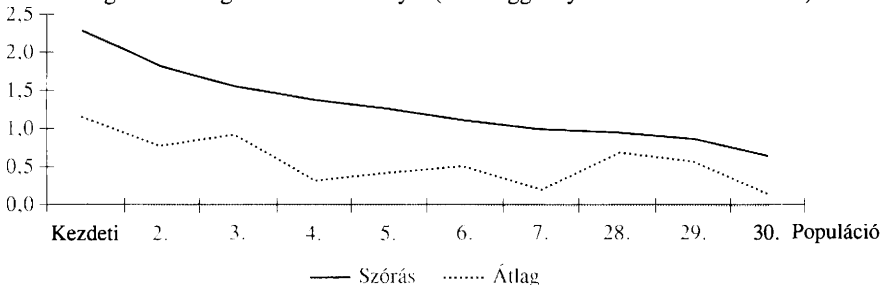
10. b ábra

A genetikus algoritmus eredményei (további változók alakulása)



10. c ábra

A genetikus algoritmus eredményei (a célfüggvények értékeinek alakulása)



Az utolsó populáció legjobb egyedét választva olyan paraméterbeállítást kapunk, amely az eredetileg használt formulánál lényegesen jobb eredményt – magasabb hozamot, kisebb kockázatot – ad.

### Hivatkozások

- AARTS, E.–KORST, J. [1989]: Simulated annealing and Boltzmann machines. Wiley, Chichester, Egyesült Királyság.
- BAKER, J. E. [1985]: Adaptive selection methods for genetic algorithms. Proc. 1<sup>st</sup> Int. Conf. on Genetic Algorithms and their Applications, Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, NJ.
- BALLA KATALIN–BENEDEK GÁBOR [1999]: Riccati Extended Forms. 6<sup>th</sup> Colloquium on the Qualitative Theory of Differential Equations, augusztus.
- BENEDEK GÁBOR [1999a]: Mesterséges intelligencia az üzleti életben – Marketingakciók hatékonyságának vizsgálata statisztikai és Data Mining módszerekkel. Vezetéstudomány, november.
- BENEDEK GÁBOR [1999b]: Opcióárazás numerikus módszerekkel. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- BIGUS, J. P. [1996]: Data mining with neural networks: solving business problems. McGraw-Hill, New York.
- DAVIS, L. [1991]: Handbook of Genetic Algorithms. Van Nostrand Reinhold, New York, NY.
- FOGARTY, T. C. [1989]: Varying the probability of mutation in the genetic algorithms. Proc. 3<sup>rd</sup> Int. Conf. on Genetic Algorithms and their Applications, George Mason University.
- FU, L. [1994]: Neural networks in computer intelligence, McGraw-Hill, Inc. Egyesült Államok.
- GREFENSTETTE, J. J. [1986]: Optimisation of control parameters for genetic algorithms. IEEE Trans. On Systems, Man and Cybernetics, Vol. SMC-16, No. 1.
- HIMANEN, V. [1998] Neural networks in transport applications. Megjelent: *Himanen, V. (szerk.): Ashgate, Aldershot.*
- HOLLAND, J. H. [1975]: Adaptation in natural and artificial systems. University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- HOLMES, J. N. [1993]: Speech synthesis and recognition. Chapman and Hall, London.
- HOPFIELD, J. J.–TANK, D. W. [1985]: „Neural” computation of decisions in optimization problems. Biol. Cybern., Vol. 52.
- HULL, J. C. [1993]: Options, Futures, and other Derivative Securities. 2. kiadás. Prentice-Hall International, Inc., Engle Wood Cliffs, New Jersey.
- INSTITUTE OF ELECTRICAL AN... [1989]: Neural network based speech recognition systems. (Technical tutorial seminar.) I.E.E.E., Piscataway, N.J.
- KIRKPATRIC, S.–GELATT, C. D. JR.–VECCHI, M. P. [1983]: Optimization by simulated annealing. Science, Vol. 220.
- KOCIS ÉVA –SZABÓ KATALIN [2000]: A posztmodern vállalat. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- KOHONEN, T. [1989]: Self-organisation and associative memory. Springer-Verlag, Berlin.
- MAMMONE, R. J. (szerk.) [1991]: Neural networks: theory and applications. Academic Press, Boston.
- MAREN, A. J.–HARST, C. T. [1990]: Handbook of neural computing applications. Academic Press, San Diego.
- MICHALEWICZ, Z. [1992]: Genetic algorithms + Data structures = Evolution programs. Springer-Verlag, New York, NY.
- PHAM, D. T.–KARABOGA, D. [1998]: Intelligent optimisation Techniques. Springer-Verlag, London.
- SCHAFFER, J. D.–CARUANA, R. A.–ESHelman, L. J.–Das, R. [1989]: A study of control parameters affecting on-line performance of genetic algorithms for function optimisation. Proc. 3<sup>rd</sup> Int. Conf. on Genetic Algorithms and their Applications, George Mason University.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1998]: Matematikai módszerek a dinamikus közgazdaságtanban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- WHITELEY, D.–HANSON, T. [1989]: Optimising neural networks using faster, more accurate genetic search. Proc. 3<sup>rd</sup> Int. Conf. on Genetic Algorithms and their Applications, George Mason University.
- WINTER, G. (szerk.) [1995]: Genetic algorithms in engineering and computer science. Wiley, Chichester.

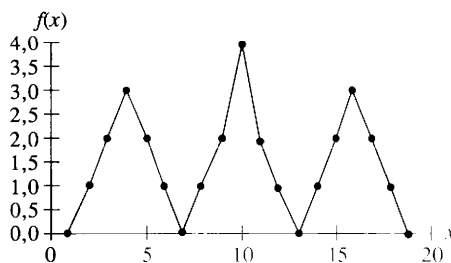
## Függelék

### A genetikus algoritmus konvergenciájának vizsgálata

A következőkben egy rövid és kellően leegyszerűsített feladatot mutatunk be annak illusztrálására, amikor a genetikus algoritmus konvergenciasebessége és minősége kiszámítható. A célfüggvény az *F1. ábrán* látható. A probléma az 1, 2, ..., 19 egész számokon értelmezett. Magát a függvényt azonban nem ismerjük. Az *F1. ábrán előre elárultuk a megoldást* annak érdekében, hogy könnyebb legyen értelmezni az algoritmus működését. A feladat roppant egyszerű, és nyilvánvalóan nem genetikus optimalizálást igénylő probléma, hiszen ábrázolás segítségével (teljes leszámplálással) azonnal meg tudjuk adni az optimális megoldást (10). Mint korábban említettük, az evolúciós eljárásokat – egyéb feltételek mellett – akkor érdemes alkalmazni, ha a lehetséges megoldások száma olyan nagy, hogy lehetetlen a teljes leszámplálás, és/vagy a feladat dimenziója olyan nagy, hogy az ábrázolás lehetetlen. Ennek ellenére a szemléltetéshez maradunk ennél a leegyszerűsített példánál:

1. skalár reprezentációt alkalmazunk, nem binárisat;
2. az induló generáció egyetlen egyed tartalmaz;
3. az induló generáció meghatározása véletlenszám-generátorral történik, értéke 1, 2, ..., 19 lehet, egyenként  $1/19$ -ed valószínűséggel;
4. a következő generációba kerülő egyedek száma 1;
5. nincs keresztezés (keresztezés ráta: zérus);
6. minden lépésben történik mutáció (mutációs ráta: 1);
7. a mutáció során az adott  $x$  érték 0,5 valószínűséggel növekedik 1-gyel, 0,5 valószínűséggel csökken 1-gyel, továbbá az  $x=1$  esetben biztosan növekedik,  $x=19$  esetben pedig biztosan csökken 1-gyel;
8. a magasabb függvényértékű egyed túlélési valószínűsége 1, az alacsonyabbé 0, emiatt mindegy, hogy melyik szelekciót alkalmazzuk;
9. az algoritmus akkor áll le, ha három lépésben keresztül nincs javulás a függvényértékben.

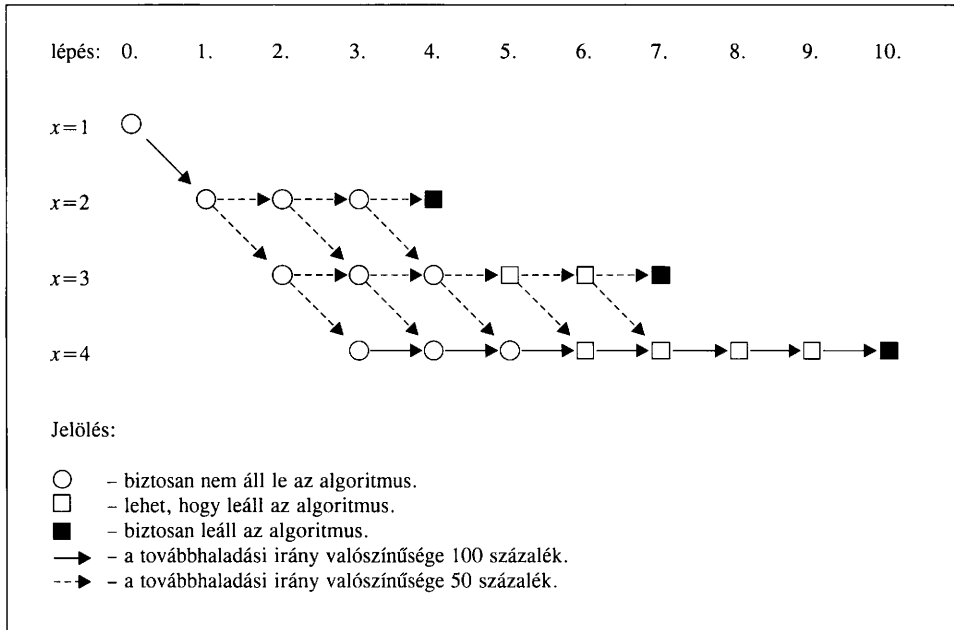
*F1. ábra*  
A célfüggvény



Nézzük, hogyan működik az algoritmus! Tegyük fel, hogy az induló generáció egyedének a véletlenszám-generátor a 2-t adja. Az első generáció tehát egyetlen szülőből áll, a 2-esből. A második generáció kialakulása előtt ez az egyed mutációval egy gyereket hoz létre, amely 50 százalék eséllyel 1, 50 százalék eséllyel pedig 3. Az előbbi túlélési valószínűsége 0, ezért az első esetben a második generáció továbbra is a 2-es egyedből áll. Az utóbbi túlélési valószínűsége viszont 1, ezért a második esetben a második generáció 2-es egyedé kihal, és a 3-as veszi át a szerepét. A harmadik generáció nyilván 2-es, 3-as vagy 4-es lehet. A negyedik generáció szintén, hiszen abban az esetben, ha a mutáció

során a 4-es szülő 5-ös gyermeket eredményezne, a gyermek túlélési valószínűsége 0 lenne, így sohasem juthat tovább az algoritmus 4-nél. Végül leállskor az algoritmus a 2, 3 vagy 4 megoldást adja, mint optimális megoldást. Az *F2. ábra* segítségével könnyen nyomon követhetjük az algoritmus fejlődését az 1-es induló egyedből.

*F2. ábra*  
A genetikus algoritmus fejlődése



Ezek alapján igen könnyű meghatározni az egyes valószínűségeket. Például annak a valószínűsége, hogy az algoritmus a 4. lépésben leáll:  $1 \times 0,5 \times 0,5 \times 0,5 = 0,125$ , annak a valószínűsége, hogy az 5. lépésben áll le:  $1 \times 0,5 \times 0,5 \times 0,5 \times 0,5 = 0,0625$  stb. Az *F1. táblázatban* összefoglaltuk a leállási valószínűségeket.

Az  $f(x) = 0$ -nak megfelelő  $x$  értékeken (1, 7, 13, 19) sohasem áll meg az algoritmus. Az  $f(x) = 1$ -ről, 2-ről és 3-ról – ismerve a megoldást – megállapítható, hogy nem optimális megoldások, ennek ellenére ilyen pontban elképzelhető, hogy megállunk. (Pl.  $x = 1$ -ből indulva 12,5 százalék annak az esélye, hogy az  $x = 2$  – nemoptimális – pontban megáll az algoritmus.) Az  $x = 4$  és  $x = 16$  értékek lokális optimumot képviselnek, míg az  $x = 10$  az egyetlen globálisan optimális megoldás.

Az *F1. táblázat* segítségével az is könnyen kiszámítható, hogy átlagosan hány lépés alatt áll le az algoritmus. Például az  $x = 3$  indulóérték esetén:  $0,125 \times 3 + 0,5 \times 4 + 0,25 \times 5 + 0,125 \times 6 = 4,375$  lépés alatt, továbbá annak a valószínűsége, hogy nemoptimális pontban áll le, 0,125, és annak, hogy lokális optimumban, 0,875. Az *F2. táblázat* összefoglalja az alkalmazott genetikus algoritmus teljesítményét, amelyből kiderül, hogy átlagosan 5 lépés alatt talál megoldást az algoritmus, de ezen megoldásoknak csupán 26,5 százaléka a valóban optimális. A szelekción és/vagy a leállási kritériumon viszonylag kicsit változtatva, természetesen lényegesen jobb eredményeket érhetünk el.

F1. táblázat  
Leállási valószínűségek

$x$	$f(x)$	0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	Össze- sen
lépésben megáll													
1	0	0	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	1
2	1	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	0	1
3	2	0	0	0	0,125	0,5	0,25	0,125	0	0	0	0	1
4	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
5	2	0	0	0	0,125	0,5	0,25	0,125	0	0	0	0	1
6	1	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	0	1
7	0	0	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	1
8	1	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	0	1
9	2	0	0	0	0,125	0,5	0,25	0,125	0	0	0	0	1
10	4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
11	2	0	0	0	0,125	0,5	0,25	0,125	0	0	0	0	1
12	1	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	0	1
13	0	0	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	1
14	1	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	0	1
15	2	0	0	0	0,125	0,5	0,25	0,125	0	0	0	0	1
16	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
17	2	0	0	0	0,125	0,5	0,25	0,125	0	0	0	0	1
18	1	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	0	1
19	0	0	0	0	0	0,125	0,0625	0,28125	0,265625	0,1875	0,0625	0,015625	1

F2. táblázat  
Az algoritmus teljesítménye

$x$	$f(x)$	Indítási valószínűség	Átlagos leállás	Nemoptimális leállás	Lokálisan optimális leállás	Globálisan optimális leállás
1	0	0,0526	6,5781	0,2344	0,7656	0,0000
2	1	0,0526	5,5781	0,2344	0,7656	0,0000
3	2	0,0526	4,3750	0,1250	0,8750	0,0000
4	3	0,0526	3,0000	0,0000	1,0000	0,0000
5	2	0,0526	4,3750	0,1250	0,8750	0,0000
6	1	0,0526	5,5781	0,2344	0,7656	0,0000
7	0	0,0526	6,5781	0,2344	0,3828	0,3828
8	1	0,0526	5,5781	0,2344	0,0000	0,7656
9	2	0,0526	4,3750	0,1250	0,0000	0,8750
10	4	0,0526	3,0000	0,0000	0,0000	1,0000
11	2	0,0526	4,3750	0,1250	0,0000	0,8750
12	1	0,0526	5,5781	0,2344	0,0000	0,7656
13	0	0,0526	6,5781	0,2344	0,3828	0,3828
14	1	0,0526	5,5781	0,2344	0,7656	0,0000
15	2	0,0526	4,3750	0,1250	0,8750	0,0000
16	3	0,0526	3,0000	0,0000	1,0000	0,0000
17	2	0,0526	4,3750	0,1250	0,8750	0,0000
18	1	0,0526	5,5781	0,2344	0,7656	0,0000
19	0	0,0526	6,5781	0,2344	0,7656	0,0000
<i>Átlag</i>			<i>5,0016</i>	<i>16,28%</i>	<i>57,15%</i>	<i>26,56%</i>



FERTŐ IMRE–LIONEL J. HUBBARD

## Versenyképesség és komparatív előnyök a magyar mezőgazdaságban

A tanulmány a magyar mezőgazdaság versenyképességét vizsgálja meg az Európai Unióval szemben. A versenyképesség mérésére a megnyilvánuló komparatív előnyök négy különböző indexét használjuk az 1992 és 1998 közötti időszakra. A konzisztenciatesztek azt sugallják, hogy ezek az indexek kevésbé alkalmasak arra, hogy akár kardinális vagy ordinális mércéül szolgáljanak. Ugyanakkor a megnyilvánuló komparatív előnyök különböző indexei jól használhatók annak megállapítására, hogy Magyarországnak egy adott termékből megnyilvánul-e komparatív előnye, vagy sem. Az eredmények arra utalnak, hogy a hazai mezőgazdaságban a kilencvenes években lezajlott lényeges változások ellenére a megnyilvánuló komparatív előnyök szerkezete stabil maradt. Számításaink szerint Magyarországnak komparatív előnyei vannak az EU-val szemben az élő állatok és a húsok esetében, viszont a gabonaféléknél nem. Ez ellentmond a korábbi tanulmányok eredményeivel, amelyek más módszereket alkalmaztak a versenyképesség mérésére.

Magyarország 1991-ben írta alá az Európai Unióval a Társulási Szerződést, amely mindkét partner számára részleges kereskedelem-liberalizáláshoz és a verseny növekedéséhez vezetett. Az EU-csatlakozásnak a magyar mezőgazdaság versenyképessége szempontjából fontos következményei vannak Magyarországnak az EU-tagállamokkal, illetve a harmadik országokkal való kereskedelme szempontjából. A közgazdasági irodalomban nincs olyan mérce a versenyképesség mérésére, amely általános elfogadottságnak örvendene. Az elmúlt években a magyar mezőgazdaság versenyképességét vizsgáló tanulmányokkal szemben, amelyek az ár- és költségstruktúrákra koncentráltak, elemzésünk a *megnyilvánuló komparatív előnyök* koncepcióján alapul.

A tanulmány ennek megfelelően a következőképpen épül fel. Először bemutatjuk a magyar mezőgazdaság versenyképességét a kilencvenes években vizsgáló tanulmányok legfontosabb eredményeinek tükrében. Ezt követően ismertetjük a megnyilvánuló komparatív előnyök mérésének különböző felfogásait. Majd a különböző indexek alkalmazásával elért eredményeinket ismertetjük. Arra is kitérünk, hogy miként változtak Magyarország megnyilvánuló komparatív előnyei a vizsgált időszakban. Végezetül összefoglaljuk eredményeinket, illetve megfogalmazunk az elemzésből következő néhány következtetést.

*Fertő Imre* a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

*Lionel J. Hubbard* a Newcastle-i Egyetem agrárközgazdasági és élelmiszermarketing tanszékének vezetője.

## Tanulmányok a magyar mezőgazdaság versenyképességéről

A nemzetközi versenyképesség egyik fontos aspektusa az árak szintje a különböző országokban. Gyakori feltevés az EU-csatlakozás hatásait vizsgáló irodalomban,<sup>1</sup> hogy az árkülönbségek az EU- és a közép-kelet-európai országok között, beleértve Magyarországot is, jelentősek maradnak a csatlakozásig. *Orbán* [1998] vizsgálatai szerint azonban a fogyasztói árak a kilencvenes években Magyarországon jobban emelkedtek, mint az EU-ban. Következésképpen az árkülönbségek Magyarország és az EU között jelentősen csökkentek az említett periódusban. A kilencvenes években a mezőgazdasági árak csökkentek az EU-ban, míg Magyarországon emelkedtek a termelői árak. Az árkülönbségek ezért a termelői szinten is egyre kisebbek lettek. Sőt, számos esetben (sertés, baromfi) a hazai árak már meghaladták az EU-árakat (Ausztria, Franciaország, Hollandia, Németország) színvonalát.

*Heinrich és szerzőtársai* [1999] szemügyre vették a magyar mezőgazdaság versenyképességét néhány fontosabb termék (búza, kukorica, cukorrépa, napraforgó, repce, tej, vágómarha, vágósertés) esetében. Vállalati adatokat használva, összehasonlították a magyar és a német átlagköltségeket és árbevételeket 1992 és 1998 között. Eredményeik szerint a magyar termelői árak mintegy 20-50 százalékkal voltak alacsonyabbak, mint a német árak, kivéve a vágósertést. Egységköltségben mérve úgy találták, hogy az összes magyar termék versenyképes volt a német termékekhez viszonyítva. Ugyanakkor a szerzők azt is hangsúlyozzák, hogy a cukorrépa és a vágómarha esetében az egységköltségek meghaladták az egységbevételeket, azaz a termelőknek veszteségeik voltak a termékeken.

*Hughes* [1998] 1995. évi keresztmetszeti adatokból becsülte meg a teljes tényező termelékenységi (*total factor productivity, TFP*)<sup>2</sup> indexeket különböző üzemtípusokra, továbbá a nemzetközi versenyképességet hazai erőforrás-költséggel (*Domestic Resource Cost, DRC*) elemezte. A TFP indexeken alapuló vizsgálat eredményei szerint a kisebb üzemek hatékonyabbak, mint a nagyobb gazdaságok, különösen a gabonatermesztésben. A DRC mutatók viszont azt jelezték, hogy a nagyobb üzemek alacsony hatékonyságuk ellenére, nemzetközileg a legversenyképesebbek. Az állattenyésztésben a 15 hektárnál nagyobb magángazdaságok versenyképessége a legjobb.

*Banse-Gorton és szerzőtársai* [1999a] szintén a magyar mezőgazdaság versenyképességét vették szemügyre a fontosabb termékpiacokon 1990–1997 között DRC mutató, illetve annak különböző variációi segítségével. Eredményeik szerint a gabonatermelés versenyképessége nagyobb, mint az állattenyésztésé. Meg kell azonban jegyezni, hogy a különböző mutatók értéke évről évre jelentősen ingadozott. Ennek ellenére azt mondhatjuk, hogy 1993 után a gabonatermelés versenyképessége némileg javult, míg az állattenyésztésé romlott. Általánosságban azt állíthatjuk, hogy hasonló eredményre jutottak, mint *Hughes* [1999]: a DRC mutató feltételei között a gabonatermelés versenyképesebb, mint az állattenyésztés.

*Banse-Guba-Münch* [1999] megvizsgálták a magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar különböző ágazatainak nemzetközi versenyképességét az 1995. évre. DRC elemzést alkalmazva úgy találták, hogy a növénytermesztés versenyképes, és a tojástermelést kivéve az állattenyésztés nem versenyképes. Saját erőforrásköltség mutatókat (*Private Resource Costs, PRC*) használva, hasonló következtetésre jutottak: a marhahúst kivéve az állattenyésztés nem versenyképes, míg a szántóföldi növénytermelés – a zöldségeket

<sup>1</sup> Lásd erről bővebben *Fertő* [2000].

<sup>2</sup> *Hughes* [1998] a teljes tényező termelékenységet Tornquist–Theil-index felhasználásával számolta ki.

leszámítva – versenyképes. A mezőgazdasági termeléssel ellentétben úgy találták, hogy a legtöbb feldolgozó ágazat versenyképes, kivéve a tej-, a cukor-, és dohányipart.

A fenti tanulmányok eredményeit úgy összegezzük, hogy Magyarországon a növénytermesztés versenyképesebb, mint az állattenyésztés. Továbbá, a legtöbb növénytermesztési termék nemzetközileg is versenyképes. Érdemes azonban hangsúlyozni, ahogy *Heinrich és szerzőtársai* [1999] is megjegyzik: kérdéses, hogy Magyarország versenyelőnyei fenntarthatók a csatlakozás után, ha az inputárak is az EU szintjére emelkednek.

### A megnyilvánuló komparatív előnyök mérése

A megnyilvánuló komparatív előnyök koncepciója a nemzetközi kereskedelem tradicionális elméletén nyugszik. A megnyilvánuló komparatív előnyök (*Revealed Comparative Advantage, RCA*) indexét gyakran úgy is hívják, hogy exportspecializációs index, ezért hasznos segítséget adhat az exportstruktúra változásának elemzésében. A megnyilvánuló komparatív előnyök indexét eredetileg *Balassa Béla* [1965] használta először, és számos változata fejlődött ki az évtizedek folyamán, illetve széleskörűen elterjedt az empirikus kereskedelemelemzés irodalmában (*Vollrath* [1991]). A következőkben csak azokat a módszereket mutatjuk be, amelyeket az elmúlt években a Nyugat-Európa és Kelet-Európa közötti kereskedelem vizsgálatok leggyakrabban alkalmaztak. A megnyilvánuló komparatív előnyök indexét a következőképpen definiáljuk.

$$RCA1: \left( \frac{x_{ij}}{x_{wj}} \right) / \left( \frac{\sum x_i}{\sum x_w} \right), \tag{1}$$

ahol  $x$  az export,  $i$  az ország,  $j$  a termék,  $w$  a világ vagy a referenciaországok csoportja (esetünkben az EU). Ebből következik, hogy az EU-ba irányuló magyar export megnyilvánuló komparatív előnyök indexét úgy határozzuk meg, hogy Magyarország részesedését az Európai Unióban  $j$  termék esetében vetjük össze Magyarország arányával az Európai Unió teljes exportjában. Ha  $RCA1 > 1$ , akkor Magyarországnak megnyilvánuló komparatív előnye van, ellenkező esetben megnyilvánuló komparatív hátránya van.

*Vollrath* [1991] egy újfajta indexet javasolt a megnyilvánuló komparatív előnyök mérésére, amelyet relatív kereskedelmi előnyöknek nevezett. A RCA1 indexhez hasonlóan elvégezve a számításokat az importoldalra, a kettő különbsége a relatív kereskedelmi előnyök elnevezésű mérőszám lesz.

RCA2: RXA-RMA, ahol

RXA = RCA1 és

RMA =  $\left( \frac{m_{ij}}{m_{wj}} \right) / \left( \frac{\sum m_i}{\sum m_w} \right)$ , ahol  $m$  az importot jelöli, az alsó indexek jelentése

pedig megegyezik az RCA1 index esetében alkalmazott jelölésekkel. A fentiekből következik, hogy

$$RCA2 = \left( \frac{x_{ij}}{x_{wj}} \right) / \left( \frac{\sum x_i}{\sum x_w} \right) - \left( \frac{m_{ij}}{m_{wj}} \right) / \left( \frac{\sum m_i}{\sum m_w} \right). \tag{2}$$

Ez az index nemcsak az exportot, hanem az importot is figyelembe veszi a megnyilvánuló importelőnyökkel (RMA), amely tulajdonképpen a Balassa-index importoldali ellenpárja. Ha  $RCA2 > 1$ , akkor Magyarországnak relatív kereskedelmi előnye van, ellenkező esetben relatív kereskedelmi hátránya van.

Egy termék export- és importarányának különbsége a megnyilvánuló komparatív előnyök kiszámításának másik módszere. Ezt az indexet használta például tanulmányában Neven [1995], amikor a Nyugat-Európa és Kelet-Európa közötti kereskedelmet vizsgálta.

$$\text{RCA3: } \frac{x}{X} - \frac{m}{M}, \quad (3)$$

ahol  $x$  és  $m$  egy meghatározott termék exportja, illetve importja,  $X$  és  $M$  pedig a teljes exportot és importot jelöli.

A megnyilvánuló komparatív előnyök kiszámításának negyedik lehetőségét mutatja a következő képlet.

$$\text{RCA4: } \left( \frac{x}{X} - \frac{m}{M} \right) / \left( \frac{x}{X} + \frac{m}{M} \right), \quad (4)$$

ahol a szimbólumok megegyeznek a fentiekkel. Ezt az indexet alkalmazta Dimelis-Gatsios [1995], Gual-Martin [1995], Westin [1998] a Nyugat-Európa és Kelet-Európa közötti kereskedelem elemzéséhez. Ha  $\text{RCA3} > 0$  és  $\text{RCA4} > 0$ , akkor Magyarországnak megnyilvánuló komparatív előnye van, ellenkező esetben megnyilvánuló komparatív hátránya van.

Mindegyik RCA indexnek az a problémája, hogy a ténylegesen megvalósult kereskedelmet nagy valószínűséggel eltorzítja a kormányzati politika és intervenció, ezért a mutató értékei félrevezetőek lehetnek a komparatív előnyök megállapításában. Ez különösen igaz a mezőgazdaság esetében, ahol a kormányzati beavatkozás inkább szabály, mint kivétel, ahogy már ezt Balassa [1965] is megjegyezte. A következő fejezetben ennek ellenére mind a négy RCA indexet alkalmazzuk Magyarország és az EU között megfigyelt kereskedelemre a kilencvenes években. Később még visszatérünk a kormányzat által indukált kereskedelemtorzítások problémájára.

### **A magyar élelmiszerexport megnyilvánuló komparatív előnyei az Európai Unióban**

Elemzésünk Magyarország és az EU 15 tagállamával folytatott kereskedelemre koncentrál az 1992 és 1998 közötti periódusban. A vizsgálat során használt adatok az OECD-adatbázisból származnak, SITC-rendszerben. A mezőgazdasági kereskedelmet az Európai Unióban szokásos módon definiáltuk (lásd EC [1999]). Ez azt jelenti, hogy az SITC-rendszer négy számjegyű bontásában 253 termékcsoporthoz tartozik a mezőgazdasági kereskedelemhez, amihez hozzávettük a búza- és a kukoricakeményítőt (SITC: 59211/12) is. A teljes minta ezért 255 termékcsoporthoz tartalmaz a Magyarország és az EU közötti kétoldalú kereskedelemre, mind a hét évre. Mivel a tanulmány írásakor még nem álltak rendelkezésünkre az 1999. évre vonatkozó adatok, ezért vizsgálatunk az 1992–1998 közötti időszakra korlátozódik. Az RCA indexeket mind négy számjegyű, mind két számjegyű bontásban kiszámoltuk, azonban a jobb áttekinthetőség kedvéért az eredményeket két számjegyű bontásban ismertetjük.

Az 1. táblázat az előző alfejezetben bemutatott négy RCA index összefoglaló statisztikáját (átlag és relatív szórás) mutatja Magyarország és az EU közötti mezőgazdasági kereskedelemre az 1992 és 1998 közötti periódusra. (Az egyes RCA indexekre vonatkozó számításokat a Függelék tartalmazza). Az indexek mind a négy RCA index esetében hasonló eredményt mutatnak a megnyilvánuló komparatív előnyök tekintetében. Magyarországnak a 22 termékcsoporthoz öt esetben van megnyilvánuló komparatív előnye: élő állatok, hús és

húskészítmény, zöldség és gyümölcs, olajos magvak, fa és parafa. Az alacsony relatív szórás arra utal, hogy az indexek stabilnak bizonyultak a hétéves periódus során (amit megerősít az éves indexek vizsgálata a *Függelékben*). Más termékcsoportokban is tapasztaltunk megnyilvánuló komparatív előnyöket: állati olajok és zsírok (RCA1, RCA2 és RCA4), valamint állati és növényi eredetű olajok és zsírok (RCA1, RCA2), és gabonafélék, cukor, italok (RCA2). Ezekben a termékcsoportokban azonban az indexek relatív szórása nagyobb volt, ami azt sugallja, hogy egyik évről a másikra nagyobb ingadozásokat tapasztalhattunk.

### 1. táblázat

Magyarország EU-val szemben megnyilvánuló komparatív előnyei termékcsoportonként és RCA indexek szerint 1992–1998 között  
(megnyilvánuló komparatív előny van, ha: RCA1 > 1, RCA2 > 0, RCA3 > 0, RCA4 > 0)

Termékcsoport	Átlag, 1992–1998				Relatív szórás (százalék) 1992–1998			
	RCA1	RCA2	RCA3	RCA4	RCA1	RCA2	RCA3	RCA4
00 Élőállat	<b>4,45</b>	<b>4,16</b>	<b>0,05</b>	<b>0,67</b>	17	18	24	18
01 Hús és húskészítmény	<b>4,75</b>	<b>4,43</b>	<b>0,25</b>	<b>0,61</b>	5	8	18	25
02 Tejtermék, tojás	0,19	-0,07	-0,04	-0,54	46	-98	-77	-23
03 Hal, rák, puhatestű állat	0,11	-0,02	-0,01	-0,50	29	-130	0	-25
04 Gabona, gabonakészítmény	0,81	<b>0,45</b>	0,00	-0,03	50	103	-	-921
05 Zöldségféle és gyümölcs	<b>2,20</b>	<b>1,84</b>	<b>0,07</b>	<b>0,23</b>	15	18	13	14
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	0,86	<b>0,41</b>	-0,01	-0,10	18	84	-283	-259
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	0,87	-0,11	-0,06	-0,57	29	-206	-15	-12
08 Állati takarmány	0,96	-0,92	-0,07	-0,62	25	-24	-27	-13
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	0,29	-0,74	-0,09	-0,86	81	-33	-26	-6
11 Ital	0,43	<b>0,18</b>	-0,02	-0,22	14	77	-73	-67
12 Dohány és dohányáru	0,10	-0,75	-0,02	-0,61	74	-25	-33	-41
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	0,92	-0,22	-0,02	-0,55	20	-144	-57	-26
22 Olajos mag, olajos tartalmú gyümölcs	<b>11,60</b>	<b>11,23</b>	<b>0,04</b>	<b>0,55</b>	37	38	43	36
23 Nyersgumi	0,18	-0,64	0,00	-0,88	85	-32	-	-11
24 Fa és parafa	<b>3,33</b>	<b>2,36</b>	<b>0,04</b>	<b>0,36</b>	16	24	18	17
26 Textilrost és hulladékai	0,83	-0,11	-0,02	-0,55	41	-359	-48	-29
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	<b>2,12</b>	<b>1,38</b>	-0,04	-0,23	13	17	-38	-40
41 Állati olaj és zsír	<b>3,73</b>	<b>3,38</b>	0,00	<b>0,14</b>	59	61	265	149
42 Növényi olaj és zsír	0,30	-0,44	-0,02	-0,67	113	-144	-94	-52
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	0,19	-0,95	-0,04	-0,96	43	-43	-53	-2
59211/12: Búza-/kukoricakeményítő	0,20	-0,05	0,00	-0,71	131	-588	-	-50

*Megjegyzés:* a megnyilvánuló komparatív előnyöket a vastagon jelzett számok mutatják.

*Forrás:* a szerzők számításai SITC rendszerben, két számjegyű bontásban.

Noha az itt bemutatott megnyilvánuló komparatív előnyök általános mintája hasonló, a specifikus eredmények valószínűleg érzékenyek arra, hogy milyen indexet alkalmazunk a vizsgálat során. *Ballance és szerzőtársai* [1987] néhány egyszerű statisztikai tesztet javasolnak annak eldöntésére, hogy a megnyilvánuló komparatív előnyök különböző indexei mennyire konzisztensek egymással. Az RCA indexek megszokott értelmezése: meghatározza annak terjedelmét, hogy egy országnak van-e megnyilvánuló komparatív előnye (hátránya) egy meghatározott termékből egy meghatározott országgal vagy ország csoporttal szemben. *Ballance és szerzőtársai* [1987] két másik magyarázatot is felajánlanak. Egyrészt az indexek segítségével rangsorolhatjuk a különböző termékeket a komparatív előnyök nagysága szerint. Másrészt az index alkalmazható a termékek bináris

típusú elválasztásának a meghatározására, annak alapján, hogy egy termékből egy adott országnak komparatív előnye vagy komparatív hátránya van. A három értelmezés felfogható úgy, mint a komparatív előnyök kardinális, ordinális és dichotóm mérésének a kérdése, amelyekre a szerzők egyaránt javasolnak különböző statisztikai tesztek.

A komparatív előnyök kardinális mérésére a konzisztenciateszt egyszerű korrelációs együtthatókon alapul. A 2. táblázat tanúsága szerint nagyon magas a korrelációs együttható ( $>0,97$ ) RCA1 és RCA2 között a vizsgált időszakban, kivéve 1994-et. A korreláció a többi RCA indexpár között végig alacsony ( $<0,46$ ) 1992 és 1998 között. Következésképpen az RCA1 és RCA2 indexeket kivéve azt mondhatjuk, hogy az RCA indexek mint kardinális mérőszámok nem vezetnek konzisztens eredményre.

2. táblázat

Az RCA indexek közötti korrelációs együtthatók 1992–1998 között

Index		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
RCA1	RCA2	0,985	0,994	0,723	0,977	0,995	0,992	0,998
	RCA3	0,302	0,324	0,345	0,312	0,314	0,241	0,124
	RCA4	0,397	0,422	0,433	0,438	0,417	0,371	0,269
RCA2	RCA3	0,321	0,339	0,260	0,331	0,333	0,262	0,135
	RCA4	0,421	0,441	0,311	0,457	0,444	0,398	0,283
RCA3	RCA4	0,446	0,421	0,412	0,412	0,441	0,421	0,437

Forrás: a szerzők számításai SITC rendszerben, négy számjegyű bontásban.

Az RCA indexek mint ordinális mérőszámok konzisztenciatesztje minden egyes RCA indexpárra kiszámított rangkorrelációs együtthatókon alapul. A négy RCA indexre vonatkozó eredményeink azt mutatják, hogy az indexek mérsékelten konzisztensek, kivéve RCA1 és RCA3 párokat (3. táblázat). A magasabb együtthatók ( $>0,8$ ) RCA3 és RCA4 index között arra utalnak, hogy ezek az indexek a legkonzisztensebbek az egyes termékeknek az egyes években megnyilvánuló komparatív előnyök szerinti rangsorolásában.

3. táblázat

Az RCA indexek közötti rangkorrelációs együtthatók 1992 és 1998 között

Index		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
RCA1	RCA2	0,699	0,588	0,583	0,538	0,543	0,581	0,617
	RCA3	0,433	0,406	0,374	0,355	0,356	0,368	0,374
	RCA4	0,522	0,574	0,557	0,566	0,531	0,535	0,558
RCA2	RCA3	0,756	0,801	0,802	0,813	0,756	0,768	0,745
	RCA4	0,766	0,787	0,795	0,795	0,749	0,767	0,765
RCA3	RCA4	0,840	0,820	0,818	0,802	0,813	0,805	0,813

Forrás: a szerzők számításai SITC rendszerben, négy számjegyű bontásban.

Az RCA indexek mint dichotóm mércék tesztje egy rendkívül egyszerű procedúrán nyugszik. Ki kell számítani mindegyik RCA párra, hogy mekkora az aránya azoknak a termékeknek (termékcsoportoknak) az összes terméken belül, ahol egyaránt megnyilvánuló komparatív előnyt vagy hátrányt figyelhetünk meg az összehasonlított RCA indexeknél. A teszt azt sugallja, hogy mindegyik RCA index erősen konzisztens, részesedésük 0,8 fölött van (4. táblázat). Sőt, az RCA3 és RCA4 indexek tökéletesen konzisztensek egymással.

4. táblázat

Az RCA indexek részesedésének dichotóm tesztje 1992–1998 között

Index		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
RCA1	RCA2	0,859	0,863	0,886	0,851	0,875	0,859	0,824
	RCA3	0,820	0,855	0,843	0,859	0,824	0,812	0,824
	RCA4	0,820	0,855	0,843	0,859	0,824	0,812	0,824
RCA2	RCA3	0,855	0,859	0,878	0,871	0,843	0,827	0,851
	RCA4	0,855	0,859	0,878	0,871	0,843	0,827	0,851
RCA3	RCA4	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Forrás: a szerzők számításai SITC rendszerben, négy számjegyű bontásban.

Ezek a konzisztenciatesztek rávilágítanak arra, hogy bármilyen konklúzió, amely valamelyik RCA indexen alapul, erősen érzékeny arra, hogy milyen RCA indexet alkalmazunk. Az RCA indexek mint kardinális vagy ordinális mérőszámok inkonzisztensek, illetve csak mérsékelt konzisztensek, amely hasonlóak *Ballance és szerzőtársai* [1987] eredményeihez. Az RCA indexek használatát azonban – mint a megnyilvánuló komparatív előnyök vagy hátrányok bináris típusú mércéi – megerősítették a dichotóm tesztek. Ezért RCA indexeink használhatók annak megállapítására, hogy Magyarországnak egy adott termékből vagy termékcsoportból komparatív előnye vagy komparatív hátránya van.

### A megnyilvánuló komparatív előnyök változása

A megnyilvánuló komparatív előnyök indexeinek felhasználásával kétféle módon is megvizsgálhatjuk, hogy miképpen változott meg az EU-ba irányuló magyar mezőgazdasági export szerkezete (*Hoekman–Djankov* [1997]). Ez a vizsgálat egyben arra is választ ad, hogy vajon mennyire változtak megnyilvánuló komparatív előnyeink a kérdéses időszakban.

Az első módszer arra koncentrál, hogy miként alakult azoknak a termékeknek az aránya az exportszerkezetben, ahol a megnyilvánuló komparatív előnyt (RCA) tapasztalhattuk 1992-ben (1998-ban), és a megnyilvánuló komparatív hátrányt (RDA) 1998-ban (1992-ben). A számításokat négy számjegy mélységig mindegyik RCA index esetében elvégeztük. Az 5. táblázat azt mutatja, hogy azoknak a termékeknek az aránya az EU-ba szállított magyar mezőgazdasági exportban, amelyeknek megnyilvánuló komparatív hátránya volt a bázisidőszakban, majd komparatív előnye lett 1998-ra, illetve fordítva, 10 százalék alatt van. Érdeemes megjegyezni, hogy azoknak a termékeknek az aránya, amelyeknek megnyilvánuló komparatív előnye (hátrányai) megváltoztak, csökkent a vizsgált periódusban. Ez arra utal, hogy hazánk megnyilvánuló komparatív előnye nem változtak jelentősen a kilencvenes évek folyamán.

5. táblázat

A magyar agrárexport szerkezetének változása 1992 és 1998 között\*

Index	A termékcsoportok aránya a teljes exportban, ahol:			
	RCA <sub>92</sub> és RDA <sub>98</sub>		RDA <sub>92</sub> és RCA <sub>98</sub>	
	1992	1998	1992	1998
RCA1	8,4	1,4	2,6	2,7
RCA2	5,1	1,8	7,0	1,3
RCA3	7,2	4,0	1,5	1,4
RCA4	7,2	4,0	1,5	1,4

\* RCA a megnyilvánuló komparatív *előnyt*, RDA a megnyilvánuló komparatív *hátrányt* jelenti.

Forrás: a szerzők számításai SITC rendszerben, négy számjegyű bontásban.

Az exportszerkezet-változás mérésének másik módszere, amikor a bázisév (1992) és a következő évek (1993–1998) exportstruktúrája között számítjuk ki a korrelációs együtthatót. A számításokat elvégeztük négy számjegy mélységig mind a négy RCA indexre. A 6. táblázat azt mutatja, hogy a komparatív előnyök szerkezete nem változott meg jelentősen a kilencvenes években. Ez alól 1994 a kivétel az RCA2 indexet tekintve, és talán legerőteljesebb csökkenés 1996 és 1998 között volt tapasztalható az RCA1 és RCA2 indexek esetében. Ez alól az 1998. év a kivétel, amikor négy számjegy mélységben a korrelációs együttható igen alacsony, ami az exportszerkezet jelentős változásaira utal. Ezek a változások azt jelzik, hogy a megnyilvánuló komparatív előnyök mintája az utolsó években már megváltozott, noha ez korántsem nyilvánvaló, ha az RCA3 és RCA4 indexekre tekintünk.

6. táblázat

Az RCA indexek közötti korrelációs együttható 1992 és 1993–1998 között

Index	Bázisév	1993	1994	1995	1996	1997	1998
RCA1	1992	0,8225	0,7416	0,7546	0,8395	0,6523	0,3219
RCA2	1992	0,8224	0,4272	0,7702	0,8348	0,6476	0,3244
RCA3	1992	0,9078	0,8427	0,8165	0,8492	0,8256	0,8045
RCA4	1992	0,7422	0,7614	0,6932	0,7181	0,6852	0,6936

Forrás: a szerzők számításai SITC rendszerben, négy számjegyű bontásban.

Korábban említettük, hogy jelentős problémát okoz a kereskedelmet torzító kormányzati politika, ha a komparatív előnyök meghatározását a megfigyelt kereskedelmi folyamatokra alapozzuk. Ez különösen nagy gond a mezőgazdaság esetében, ahol kormányzatok explicit módon torzítják a kereskedelmet az importkorlátozásokkal és az exporttámogatásokkal. A kormányzati támogatás mérésére az OECD [1999] kifejlesztette a nominális támogatási együtthatót (*Nominal Assistance Coefficients, NCA*), amely rendelkezésre áll országonként és termékcsopontonként. Az NCA a termelői támogatást úgy méri, hogy a termelői támogatásokat a világpiacon mért termelői bruttó bevételhez viszonyítja. Ha a mutató értéke nagyobb, mint 1, akkor pozitív támogatásról, ha egyenlő 1, akkor nincs támogatás, ha kisebb, mint 1, akkor negatív támogatásról beszélhetünk. Az NCA mutatók azt mutatják, hogy Magyarországon 1998-ban a kormányzati támogatás szintje az állattenyésztési termékek és a cukorrépa esetében magasabb, míg az olajos növényeknél alacsony, végül a gabonaféléknél negatív volt (7. táblázat). Az EU esetében a támogatások szintje egyrészt magasabb, másrészt egységesebb volt. Az egyszerű korrelációs és a rangkorrelációs együttható a hazai és az EU támogatási szintek (NCA-k) között egyaránt 0,47 volt, amely arra utal, hogy a kormányzati támogatások szerkezete eltér Magyarországtól és az EU közötte.



7. táblázat

Az NCA értékek Magyarországon és az EU-ban 1998-ban

Termék	Magyarország	Európai Unió
Búza	0,8	2,2
Kukorica	0,8	1,8
Egyéb gabona	0,8	3,1
Árpa	0,8	3,0
Olajos magok	1,1	2,0
Napraforgó	1,1	2,5
Cukorrépa	1,7	1,8
Tej	2,1	2,3
Marha- és borjúhús	1,2	2,6
Sertéshús	1,1	1,1
Baromfihús	1,3	1,2
Báránycsont	0,9	2,8
Tojás	2,2	1,1

Forrás: OECD [1999].

Gazdag irodalma van a mezőgazdasági kereskedelem liberalizálásából származó jóléti nyereségeknek (lásd például *Tyers–Anderson* [1988], [1992] és *OECD* [1995]). Ezek a tanulmányok azt sugallják, hogy az agrárpolitikának jelentős hatást kell gyakorolnia a kereskedelmi folyamatokra (a volumenre) és a kereskedelem lehetséges irányára. *Peterson–Valluru* [2000] azonban nem tudták igazolni, hogy a kormányzatoknak jelentős hatása lenne a kereskedelem mintájára. A szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy a természeti tényezőkkel való ellátottságnak elsődleges fontossága van, ahogy azt a hagyományos kereskedelemelmélet hangsúlyozza. Az agrárpolitika befolyásolja ugyan a kereskedelmi folyamatokat, de nem változtatja meg annak irányát. Ezért arra a következtetésre juthatunk, hogy a RCA indexeink, különösen ha dichotóm változóként használjuk őket, kielégítő indikátorai a komparatív előnyöknek az agrárpolitikák torzító hatásai ellenére.

### Összefoglalás és következtetések

A tanulmányban a magyar mezőgazdaság EU-val szembeni versenyképességét vizsgáltuk meg négy különböző RCA indexet alkalmazva az 1992 és 1998 közötti időszakra. A konzisztenciatesztek arra utalnak, hogy bármilyen eredményt kapunk is, azokat csak óvatosan szabad értelmezni. Ezek az indexek ugyanis kevésbé alkalmasak kardinális vagy ordinális mérce gyanánt, ugyanakkor jól használhatók annak megállapítására, hogy Magyarországnak egy adott termékből van-e komparatív előnye, vagy nincs.

Eredményeink azt mutatják, hogy mindegyik RCA index szerint Magyarországnak megnyilvánuló komparatív előnye van az élő állatok, a hús és húskészítmény, a zöldség és gyümölcs, az olajos magvak, a fa és parafa esetében. A magyar mezőgazdaságban végbement erőteljes változások ellenére (*Fertő* [1999]) a komparatív előnyök mintája stabil maradt. Ezek az eredmények ellentmondanak a korábbi tanulmányok megállapításaival, amelyek a magyar mezőgazdaság versenyképességét más módszerekkel vizsgálták meg. Fő állításuk ugyanis, hogy a szántóföldi növénytermelés nemzetközileg versenyképes. Ezzel szemben mi úgy találtuk, hogy Magyarországnak komparatív előnyei vannak az élő állatok és a húskészítmények esetében, ami viszont nem igaz a gabonafélékre.

Az eredmények ellentmondásosságának egyik oka nyilvánvalóan a módszerek különbözőségeire vezethető vissza, amellyel meghatározták a versenyképességet. Számításaink a ténylegesen megfigyelt kereskedelmi adatokon alapultak, figyelembe véve a kormányzatok által indukált lehetséges torzításokat a nemzetközi piacokon. *Gorton és szerzőtársai* [2000] szerint a mezőgazdasági kereskedelmet a közép-európai országok és az EU között a társulási szerződések szabályozzák. A korlátozott kereskedelmi preferenciák és a vámkvóták hatékony korlátot jelentenek az egyébként exportálható termékek esetében, mint például a gabonafélék. Mindazonáltal elemzésünk egy lehetséges alternatívát ad a magyar mezőgazdaság versenyképességének és komparatív előnyeinek megítéléséhez.

### Hivatkozások

- BALASSA, B. [1965]: Trade Liberalization and „Revealed” Comparative Advantage. The Manchester School, Vol. 33. 99–123. o.
- BALLANCE, R. H.–FORSTNER, H.–MURRAY, T. [1987]: Consistency Tests of Alternative Measures of Comparative Advantage. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 69. 157–161. o.
- BANSE, M.–GORTON, M.–HARTEL, J.–HUGHES, G.–KÖCKLER, J.–MÖLLMAN, T.–MÜNCH, W. [1999]: The Evolution of Competitiveness in Hungarian Agriculture: From Transition to Accession. *MOCT-MOST*, Vol. 9. 307–318. o.
- BANSE, M.–GUBA, W.–MÜNCH, W. [1999]: Auswirkungen des EU-Beitritt auf die Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft un Ernährungsindustrie in Polen und Ungarn. *Agrarwirtschaft*, Vol. 47. 304–313. o.
- DIMELIS, S.–GATSIOS, K. [1995]:. Trade with Central and Eastern Europe: The Case of Greece. Megjelent: *Faini, R.–Portes, R.* (szerk.): *EU Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. CEPR, London.
- EITELJÓRGE, U.–HARTMANN, M. (1999): Central-Eastern Europe Food Chains Competitiveness. Megjelent: *ISMEA: The European Agro-Food System and the Challenge of Global Competition*, Róma.
- EC [1999]: *The Agricultural Situation in the European Community, 1998*. European Comission, Luxembourg.
- FERTŐ IMRE [2000]: Restructuring of the Hungarian Agri-Food Sector. *Acta Oeconomica*, Vol. 50. 151–168. o.
- FERTŐ IMRE [2000]: Az Európai Unió bővülésének hatása a magyar mezőgazdaságra. *Külgazdaság*, 9. sz. 67–77. o.
- GORTON, M.–DAVIDOVA, S.–RATINGER, T. (2000). The Competitiveness of Agriculture in Bulgaria and the Czech Republic Vis-à-Vis the European Union (CEEC and EU Agricultural Competitiveness). *Comparative Economic Studies*, Vol. 42. 59–86. o.
- GUEL, J.–MARTIN, C. [1995]: Trade and Foreign Direct Investment with Central and Eastern Europe: Its Impacts on Spain. Megjelent: *Faini, R.–Portes, R.* (szerk.): *EU Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. CEPR, London.
- HEINRICH ISTVÁN–KOVÁCS GÁBOR–UDOVECZ GÁBOR [1999]: Zur Schätzung der Wettbewerbskraft ausgewählter Produktionszweige in der ungarischen Landwirtschaft. *Agrarwirtschaft*, Vol. 47. 313–322. o.
- HOEKMAN, B.–DJANKOV, S. [1997]: Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe. *World Bank Economic Review*, Vol. 11, 471–487. o.
- HUGHES, G. [1998]: Productivity and Competitiveness of Farm Structures in Hungary. Working Paper Series of the Joint Research Project: *Agricultural Implications of CEEC Accession to the EU No. 2/10* University of London, Wye College.
- NEVEN, D. [1995]: Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive? Megjelent: *Faini, R.–Portes, R.* (szerk.): *EU Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. CEPR, London.

- OECD [1995]: The Uruguay Round: A Preliminary Evaluation of the Impacts of Agreement on Agricultura in the OECD Countries. OECD, Párizs.
- OECD [1999]: Producer and Consumer Support Estimates. OECD Database, 1986–1998. OECD, Párizs.
- ORBÁNNÉ N. M. [1998]: A főbb agrártermékek árversenyképessége az EU viszonylatában. Európai Tükör, Vol. 3. 45–60. o.
- PETERSON, E. W F.–VALLURU, S. R. K. [2000]: Agricultural Comparative Advantage and Government Policy Interventions. Journal of Agricultural Economics, Vol. 51. 371–387. o.
- TYERS, R.–ANDERSON, K. [1988]: Liberalising OECD Agricultural Policies in the Uruguay Round: Effects on Trade and Welfare. Journal of Agricultural Economics, Vol. 39. 197–216. o.
- TYERS, R.–ANDERSON, K. [1992]: Disarray in World Food Markets: A Quantitative Assessment. Cambridge University Press, New York.
- VOLLRATH, T. L. [1991]: A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 130. (2) 265–279. o.
- WESTIN, P. (1998). Comparative Advatage and Characteristics of Russia's Trade with the European Union. Review of Economies in Transition, 6–30. o.

### Függelék

#### F1. táblázat

Az Európai Unióba irányuló magyar agrárexport megnyilvánuló komparatív előnyei, RCA1

Termékcsoport	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
00 Élő állat	5,60	4,81	4,77	4,05	3,94	4,67	3,30
01 Hús és húskészítmény	5,05	4,50	4,69	4,50	5,12	4,82	4,56
02 Tejtermék, tojás	0,33	0,29	0,16	0,12	0,15	0,09	0,22
03 Hal, rák, puhatestű állat	0,13	0,09	0,14	0,14	0,15	0,07	0,08
04 Gabona, gabonakészítmény	0,58	0,39	0,76	1,02	0,55	0,74	1,60
05 Zöldségféle és gyümölcs	2,92	2,15	2,33	1,96	2,03	1,96	2,08
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	0,84	0,86	0,70	0,85	1,09	0,65	1,01
07 Kávésző, tea, kakaó, fűszer	1,37	0,84	0,92	0,94	0,73	0,66	0,62
08 Állati takarmány	1,39	0,86	0,74	0,95	1,16	0,74	0,89
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	0,73	0,46	0,33	0,17	0,13	0,11	0,10
11 Ital	0,43	0,37	0,38	0,40	0,43	0,50	0,53
12 Dohány és dohányáru	0,20	0,16	0,16	0,04	0,11	0,01	0,03
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	1,16	1,00	1,11	0,71	0,73	0,91	0,80
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	6,45	15,75	14,61	15,23	14,48	7,45	7,25
23 Nyersgumi	0,34	0,10	0,15	0,46	0,10	0,07	0,06
24 Fa és parafa	4,40	3,26	2,85	2,96	3,07	3,14	3,61
26 Textilrost és hulladéka	1,12	0,46	1,01	0,59	0,42	1,26	0,95
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	2,03	2,24	2,70	1,93	1,97	2,02	1,96
41 Állati olaj és zsír	7,33	5,92	4,09	2,39	3,18	1,90	1,29
42 Növényi olaj és zsír	0,99	0,50	0,23	0,05	0,05	0,09	0,20
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	0,11	0,10	0,20	0,22	0,13	0,21	0,33
59211/12: Búza-/kukoricakeményítő	0,71	0,14	0,35	0,12	0,00	0,05	0,00

*Forrás:* a szerzők számításai az OECD adatbázisból, négy számjegyű bontásban.

F2. táblázat  
Az Európai Unióba irányuló magyar agrárkereskedelem  
megnyilvánuló komparatív előnyei, RCA2

Termékcsoport	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
00 Élő állat	5,217	4,601	4,507	3,819	3,684	4,324	2,956
01 Hús és húskészítmény	4,890	4,215	4,111	4,094	4,916	4,545	4,253
02 Tejtermék, tojás	-0,096	-0,070	-0,176	-0,051	-0,006	-0,139	0,034
03 Hal, rák, puhatestű állat	-0,011	-0,037	-0,042	0,008	0,024	-0,051	-0,035
04 Gabona, gabonakészítmény	0,229	-0,017	0,177	0,751	0,196	0,454	1,327
05 Zöldségféle és gyümölcs	2,531	1,812	1,917	1,543	1,667	1,637	1,804
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	0,583	-0,227	0,200	0,423	0,738	0,392	0,759
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	0,368	-0,135	-0,187	-0,153	-0,406	-0,134	-0,147
08 Állati takarmány	-0,485	-0,822	-0,916	-1,072	-0,978	-1,145	-0,999
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	-0,734	-0,918	-1,182	-0,730	-0,566	-0,524	-0,530
11 Ital	0,014	0,102	0,097	0,132	0,194	0,332	0,396
12 Dohány és dohányáru	-0,795	-0,373	-0,767	-0,769	-0,973	-0,878	-0,691
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	-0,009	-0,092	-0,358	-0,602	-0,602	-0,135	0,263
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	6,162	15,505	14,098	14,778	14,178	7,115	6,783
23 Nyersgumi	-0,810	-0,749	-0,605	-0,324	-0,888	-0,442	-0,643
24 Fa és parafa	3,302	2,271	1,865	1,776	2,012	2,364	2,898
26 Textilrost és hulladékai	0,137	-0,446	0,108	-0,408	-0,668	0,323	0,200
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	1,242	1,410	1,850	1,150	1,216	1,414	1,398
41 Állati olaj és zsír	6,706	5,481	3,678	2,098	2,905	1,602	1,161
42 Növényi olaj és zsír	0,732	0,083	-0,862	-0,617	-0,461	-1,016	-0,956
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	-0,495	-0,506	-0,575	-1,249	-1,490	-1,250	-1,088
59211/12: Búza-/kukoricakeményítő	0,543	-0,175	0,169	-0,140	-0,462	-0,148	-0,156

Forrás: a szerző számításai az OECD adatbázisból, négy számjegyű bontásban.

F3. táblázat  
Az Európai Unióba irányuló magyar agrárexport megnyilvánuló komparatív előnyei, RCA3

Termékcsoport	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
00 Élő állat	0,06	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05	0,03
01 Hús és húskészítmény	0,30	0,26	0,18	0,22	0,30	0,26	0,22
02 Tejtermék, tojás	-0,09	-0,05	-0,04	-0,02	-0,01	-0,02	-0,02
03 Hal, rák, puhatestű állat	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
04 Gabona, gabonakészítmény	0,00	-0,04	-0,03	0,03	-0,02	0,00	0,06
05 Zöldségféle és gyümölcs	0,08	0,07	0,08	0,06	0,06	0,07	0,08
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	0,00	-0,04	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,01
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	-0,06	-0,07	-0,05	-0,06	-0,08	-0,07	-0,06
08 Állati takarmány	-0,05	-0,06	-0,06	-0,07	-0,07	-0,08	-0,11
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	-0,13	-0,12	-0,10	-0,08	-0,07	-0,07	-0,08
11 Ital	-0,03	-0,02	-0,02	-0,03	-0,02	0,00	0,00

F3. táblázat (folytatás)

Termékcsoport	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
12 Dohány és dohányáru	-0,03	-0,01	-0,02	-0,03	-0,03	-0,02	-0,02
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	-0,01	-0,01	-0,02	-0,03	-0,04	-0,03	-0,01
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	0,02	0,05	0,05	0,03	0,06	0,03	0,02
23 Nyersgumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
24 Fa és parafa	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,06
26 Textilrost és hulladékai	-0,03	0,00	-0,02	-0,02	-0,02	-0,02	-0,02
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag,	-0,06	-0,04	-0,01	-0,04	-0,04	-0,04	-0,04
41 Állati olaj és zsír	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
42 Növényi olaj és zsír	0,00	0,00	-0,02	-0,02	-0,02	-0,06	-0,04
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	-0,02	-0,01	-0,02	-0,04	-0,05	-0,05	-0,06
59211/12: Búza-/kukoricakeményítő	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*Forrás:* a szerző számításai az OECD adatbázisból, négy számjegyű bontásban.

F4. táblázat

Az Európai Unióba irányuló magyar agrárexport megnyilvánuló komparatív előnyei, RCA4

Termékcsoport	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
00 Élő állat	0,61	0,79	0,73	0,73	0,69	0,70	0,42
01 Hús és húskészítmény	0,84	0,60	0,38	0,51	0,76	0,60	0,55
02 Tejtermék, tojás	-0,69	-0,53	-0,68	-0,47	-0,39	-0,62	-0,41
03 Hal, rák, puhatestű állat	-0,61	-0,53	-0,43	-0,40	-0,30	-0,62	-0,58
04 Gabona, gabonakészítmény	-0,04	-0,41	-0,28	0,31	-0,21	-0,01	0,41
05 Zöldségféle és gyümölcs	0,23	0,24	0,27	0,20	0,18	0,22	0,26
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	0,22	-0,58	-0,08	-0,17	-0,11	-0,16	0,17
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	-0,50	-0,61	-0,51	-0,50	-0,66	-0,62	-0,62
08 Állati takarmány	-0,47	-0,62	-0,64	-0,61	-0,56	-0,69	-0,72
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	-0,79	-0,80	-0,83	-0,87	-0,88	-0,90	-0,92
11 Ital	-0,39	-0,31	-0,26	-0,30	-0,27	-0,05	0,02
12 Dohány és dohányáru	-0,65	-0,42	-0,67	-0,95	-0,45	-0,27	-0,89
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	-0,47	-0,44	-0,49	-0,72	-0,76	-0,62	-0,38
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	0,65	0,67	0,60	0,33	0,75	0,66	0,22
23 Nyersgumi	-0,97	-0,98	-0,94	-0,78	-0,95	-0,79	-0,76
24 Fa és parafa	0,25	0,37	0,40	0,31	0,36	0,42	0,41
26 Textilrost és hulladékai	-0,67	-0,29	-0,49	-0,63	-0,76	-0,43	-0,61
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag,	-0,37	-0,22	-0,06	-0,25	-0,26	-0,21	-0,25
41 Állati olaj és zsír	0,46	0,22	0,19	-0,12	0,03	-0,09	0,31
42 Növényi olaj és zsír	-0,07	-0,27	-0,76	-0,91	-0,92	-0,92	-0,84
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	-0,96	-0,95	-0,93	-0,96	-0,98	-0,96	-0,95
59211/12: Búza-/kukoricakeményítő	-0,05	-0,77	-0,41	-0,82	-1,00	-0,91	-0,98

*Forrás:* a szerző számításai az OECD adatbázisból, négy számjegyű bontásban.

GUBA FERENC ZOLTÁN

## Transzferek és hatékonyságzavarok az élelmiszer-termékpályákon

---

A tanulmány az élelmiszer-termékpályákon megfigyelhető transzferek vizsgálatával elemzi a magyar agrárpolitikát, valamint a mezőgazdaság, az élelmiszer-feldolgozás és az élelmiszer-kiskereskedelem kapcsolatát. A transzferek becsléséhez a szerző az OECD által kidolgozott támogatási egyenérték-számítási módszertan egy kiterjesztett változatát alkalmazta. Az elemzés az élelmiszer-termékpályákon megfigyelhető transzferek és torzulások okait az agrár- és kereskedelempolitika, a piaci struktúra és az átmeneti gazdaság hatékonyságzavarai között keresi.

---

A kilencvenes években komoly átalakuláson ment át az élelmiszer-gazdaság és az azt támogató agrárpolitika. A gazdasági átalakulás és az új agrár- és kereskedelempolitika eltérően befolyásolták az élelmiszer-vertikumok szereplőinek gazdálkodási feltételeit. Az agrárpolitika azonban sok esetben nem tudta következetesen megvalósítani céljait. Felmerül a kérdés, hogy milyen módon lehet mérni az ágazat szereplőinek támogatottságát (vagy megadóztatottságát), ennek a fogyasztókra gyakorolt hatását.

A jóléti közgazdaságtan keretein belül az agrárpolitikai modelleknek három fő típusa ismert:

1. a *részleges egyensúlyi modellek*, amelyek elsősorban a mezőgazdaságra koncentrálnak. Az agrárpolitikai programok elosztási hatásait a termelői és a fogyasztói többleten, valamint az adófizetők költségeivel mérik;

2. az *általános egyensúlyi modellek* már a mezőgazdaság és a gazdaság egésze közötti kapcsolatokat és lehetséges kapcsolatokat veszik figyelembe;

3. a *többlepcsős modellek*, amelyek a mezőgazdaság és a feldolgozóipar, valamint a kereskedelem közötti hatásokat vizsgálják (*Fertő* [1999]).

A magyar agrárpolitikát és az élelmiszer-gazdaság egyes szintjei közötti kapcsolatokat egy *többlepcsős modellel* az élelmiszer-gazdaság élelmiszer-termékpályáinak egyes fázisaiban realizált transzferek<sup>1</sup> szintjének mérésével elemzem. A felhasznált módszertan az *Ivanova és szerzőtársai* [1995] által kidolgozott és *Swinnen* [1998] által értékelt eljárás.<sup>2</sup> Az elemzéshez öt fő élelmiszer-vertikumot (búza/liszt/kenyér, sertéshús, marhahús, csirkehús és tehéntej – lásd az *1. ábrát*) választottam ki. Azért ezeket, mert a

---

A PhD hallgató cikkének megjelenését a Közgazdasági Szemlében a Magyar Vállalatgazdasági Kutatókért Alapítvány támogatta.

<sup>1</sup> Transzfereken azokat a közvetlen vagy közvetett ár- és jövedelemtámogatásokat, illetve -elvonásokat (negatív transzferek) kell érteni, amelyeket a gazdaság egy adott szereplője az agrár- és kereskedelempolitikai intézkedéseknek, valamint a torzított árviszonyoknak megfelelően kap.

<sup>2</sup> Elemzésem a *Gorton és szerzőtársai* [2000] által elindított módszertani kutatások Magyarországra történő alkalmazása.

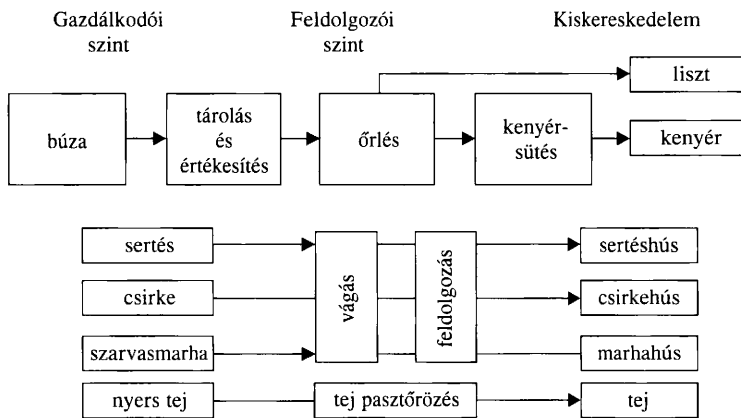
---

Guba Ferenc Zoltán, PhD hallgató, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Agrárközgazdasági Tanszék (e-mail: fguba@hotmail.com).

legjelentősebb súlyt képviselik a háztartások fogyasztói kosarában, és kiemelt szerepük van a rájuk jutó közvetlen támogatások szintje és az egyéb állami kereskedelem-politikai beavatkozások tekintetében.

A tanulmányban bemutatom a transzferek mérésére alkalmazott módszertant. A transzferek becslését az 1994–1998 közötti időszakra végeztem el. A kapott eredmények fényt derítenek az élelmiszer-termékpályák egyes szintjein meglévő viszonylagos támogatottság vagy elvonás kérdésére, áttekintést nyújtanak a magyar agrárpolitikáról, és a kereskedelmi, piaci torzulások szintjéről. Az elemzésből levonható agrárpolitikai vonatkozású következtetéseket a tanulmány végén ismertetem.

1. ábra  
A vizsgált termékpályák



**A közgazdasági transzferek mérésére alkalmazott módszertan**

Az elemzésben az élelmiszer-gazdasági transzferek mérésére alkalmazott módszertan az élelmiszer-termékpályák egyes fázisaiban (mezőgazdasági gazdálkodói szint, feldolgozó szint, kiskereskedelmi szint és végső fogyasztók) becsült *termelői támogatási egyenérték (producer subsidy equivalent, PSE)* és *fogyasztói támogatási egyenérték (consumer subsidy equivalent, CSE)* mutatókon alapszik. A PSE az OECD által kidolgozott a mezőgazdasági támogatás mérésére használt egyik legelterjedtebb mutató.

A PSE a mezőgazdaság (gazdálkodók) szintjén úgy határozható meg, mint annak a pénzügyi transzfernek az értéke, amit a mezőgazdasági termékek fogyasztói, valamint az adófizetők a gazdálkodóknak fizetnek az adott év agrár- és kereskedelem-politikájának megfelelően. A CSE ennek megfelelően annak a pénzügyi transzfernek a mérőszáma, amit a belföldi fogyasztók a termelőknek és az adófizetők a fogyasztóknak fizetnek, az agrár- és kereskedelem-politikának és a piac struktúrájának megfelelően egy adott évben.<sup>3</sup> A számítás lényege a belföldi és a nemzetközi piaci árak összehasonlítása az élelmiszer-termékpályák egyes fázisaiban.

A mezőgazdaság szintjén a teljes PSE az egyes termékekre a következő képlet alapján számítható:

<sup>3</sup> Az OECD módszertana eltekint a feldolgozási és kereskedelmi szint támogatottságától, és nem a fogyasztói árak szintjén méri a fogyasztók támogatottságát, hanem a mezőgazdasági termelői árak szintjén (Mészáros-Spitálszky [1993]).

$$PSE_F = Q_F(P_{fd} - P_{fw}) + (D + I) - L, \quad (1)$$

ahol:

$Q_F$  – az adott mezőgazdasági termék összes belföldön előállított mennyisége;

$P_{fd}$  – a belföldi termelői ár;

$P_{fw}$  – a világpiacon referenciára;

$D$  – a gazdálkodóknak juttatott közvetlen kifizetések;

$L$  – a gazdálkodókra kivetett adók és járulékok;

$I$  – a gazdálkodóknak juttatott közvetett kifizetések és az összes egyéb, állam által finanszírozott támogatás.

A közvetlen és a közvetett támogatások mérőszámát ( $D + I$ ) az OECD-számításokban négy kategóriára bontják: *a*) közvetlen kifizetések, *b*) az alapanyagköltségeket csökkentő közkiadások, *c*) általános közszolgáltatások és *d*) a közvetett támogatások más kategóriái.

Ha a teljes  $PSE$  nulla, akkor a gazdálkodók nyitott és versenyzői piac feltételei között a világpiacon áraink szintjén termelnek, vagyis sem támogatást nem kapnak, sem elvonásokban nem részesülnek. Ha a  $PSE$  pozitív, akkor a gazdálkodók támogatásban részesülnek – vagy a szabad piaci szint feletti árat kapják a termékeikért a piac tökéletlenségeiből nyerve, vagy a kormányzati közvetlen kifizetésekből származóan. Ha a teljes  $PSE$  negatív, akkor a gazdálkodók elvonásban részesülnek. Ez a következő okokból származhat: 1. a világpiacon árszint alatt értékesítik termékeiket, 2. elvonásokban részesülnek az agrár- és kereskedelempolitika miatt, és/vagy 3. olyan piaci hatékony-ságzavarok léteznek, amelyek az érdekeik ellen hatnak.

Az élő állatokra végzett  $PSE$  becslésére a mezőgazdaság szintjén használt (1) képlet kiegészül egy, a gazdálkodók takarmányfelhasználására vonatkozó módosító formulával is. Az állattartó gazdálkodók a szerint nyernek vagy veszítenek, hogy a felhasznált takarmány ára alatta vagy felette van-e a világpiacon szintnek:

$$PSE^* = PSE - x_i(P_{id} - P_{iw}), \quad (2)$$

ahol:

$x_i$  – az élő állat előállítására felhasznált takarmánymennyiség;

$PSE^*$  – a takarmányfelhasználás által módosított  $PSE$ ;

$P_{id}$  – a felhasznált takarmány belföldi ára;

$P_{iw}$  – ugyanennek a világpiacon ára.

Ha a takarmány „adózott” ( $P_{id} > P_{iw}$ ), akkor a  $PSE^* < PSE$ , és ha a takarmányárak „támogatottak” ( $P_{id} < P_{iw}$ ), akkor  $PSE^* > PSE$ .

A mezőgazdaság szintjére vonatkozó módszertan kiterjeszhető a feldolgozó és kis-kereskedelmi szintre is. A 2. ábra azt mutatja be, hogy az élelmiszer-termékpályák mely transzferjeit vettem figyelembe.

Feldolgozó szinten a teljes  $PSE$  ( $TPSE$ ) vagy nettó transzfer meghatározható, mint:

$$TPSE_p = PSE_p + Q_p k_1 CSE_{uf}, \quad (3)$$

ahol:

$PSE_p$  – a feldolgozó szintű  $PSE$ ;

$Q_p$  – a feldolgozott mennyiség;

$k_1$  – a technikai együttható a mezőgazdasági áru feldolgozott áruvá való átalakításához;

$CSE_{uf}$  – az egységnyi  $CSE$  mezőgazdasági szinten.

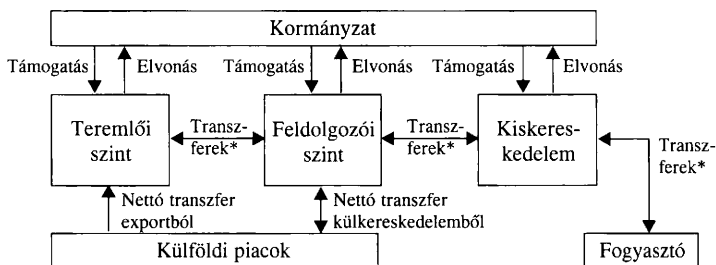
Viszont a feldolgozó  $PSE_p$  meghatározható, mint:

$$PSE_p = Q_p(P_{pd} - P_{pw}) + (D + I) - L, \quad (4)$$



2. ábra

A transzferek becslése az élelmiszer-termékpályák egyes fázisaiban



\* Transzferek a világszintű áraktól való eltérésekből.

Forrás: Gorton és szerzőtársai [2000].

ahol:

$Q_p$  – a feldolgozó szint kibocsátása;

$P_{pd}$  – a belföldi feldolgozó szint kibocsátási ár;

$P_{pw}$  – a feldolgozott termék világszintű ára;

$D$  – közvetlen kifizetések a feldolgozók számára;

$L$  – a feldolgozóknak kirótt adók;

$I$  – a feldolgozóknak juttatott közvetett kifizetések és az összes egyéb állami finanszírozású támogatás a vertikumnak ezen a szintjén.

A (3) egyenletben szereplő technikai együttható képviseli azt a mezőgazdasági árumennyiséget, ami egységnyi mennyiségű feldolgozott áru előállításához szükséges, például egy tonna liszt előállításához szükséges búza mennyisége. Az egységnyi CSE a mezőgazdasági áru belföldi és világszintű ára közötti különbség. Hasonló módosításokra kerül sor, ha egy terméknek van külkereskedelmi forgalma, a belföldi és az exportárak eltérnek, és ezek a különbségek a feldolgozók által érzékelhetőek (például a feldolgozó a termékei egy részét más áron értékesíti belföldi piacon, mint exportpiacon).

A mezőgazdasági termékek és a feldolgozott élelmiszerek referenciái az országhatáron realizált átlagos árakból származnak. Az elemzés az OECD által alkalmazott szabályokat követi: *fob* árat választottak referenciának, ha az ország nettó exportőr az adott áruból; ugyanakkor, ha az ország nettó importőr, akkor pedig a *cif* árat. Ez a módszertan azon a megfontoláson alapszik, hogy ezek az árak fejezik ki a legjobban az ország gazdálkodóinak és fogyasztóinak a lehetőségköltségét. Az olyan termékek esetében, amelyek nem kerülnek külkereskedelmi forgalomba, felmerül a kérdés, hogy milyen referenciár kerüljön alkalmazásra az export- vagy importparitásos árak helyett. Ez a probléma a vizsgált termékek közül a tej esetén (hiszen ez olyan áru, amelynek jellemzően nincs külkereskedelme) elvégzett számítások és a kiskereskedelemben értékesített termékekre jutó transzferek becslése esetén merül fel. A tej esetén az új-zélandi termelői ár a referenciár. Ezt a megközelítést alkalmazza az OECD [1998] is. Mivel a legtöbb vizsgált termék esetében nincs vagy csak csekély mértékű a külkereskedelmi forgalom a „kiskereskedelmi” áruból (kenyér, pasztőrözött tej, stb.), referenciának egy nemzetközi tapasztalati (USDA [1989]) kiskereskedelmi haszonkulccsal felszorozott feldolgozó árba származtatott árat használtam. Belföldi árak pedig az aktuálisan megfigyelt időszakos kiskereskedelmi ár kerültek a modellbe.

A transzferek számításának kritikus területe annak biztosítása, hogy az *árak időben és térben összehasonlíthatók legyenek*. Az idődimenzió az évi egyszeri hozamú termékek (például gabonafélék) esetében a legfontosabb, ahol számottevő az éven belüli áringadozás a raktározási költségek miatt is. Ilyenkor figyelmet kell fordítani arra is, hogy a belföldi és a referenciaárakat az éven belüli áringadozásoknak megfelelően módosítsák. Ezen módosítások egyike a raktározási költségek figyelembevétele, és mivel a termelési régiók térben elkülönülnek a főbb piacoktól, a számításban módosító tényezőként jelennek meg a szállítási költségek is.

A közgazdasági transzferek becslésekor *csak azokat az állami támogatásokat vettem figyelembe, amelyek kifejezetten az élelmiszer-gazdaságot célozzák meg*. Azokat a támogatásokat, gazdaságpolitikai intézkedéseket, amelyeket nem e szektorra dolgoztak ki, de hatást gyakorolnak rá, az OECD elveinek megfelelően figyelmen kívül hagytam<sup>4</sup> (OECD [1998]).

### Összevont eredmények

A termelői támogatási egyenérték és a fogyasztói támogatási egyenérték, vagyis a *PSE* és *CSE* három formában is kifejezhető (Peters [1988]): teljes *PSE/CSE*, mennyiségi egységre (tonna vagy ezer liter) jutó *PSE/CSE* és százalékos *PSE/CSE* (a belföldi áron számított termelési érték százalékában). A számításokból nyert összevont eredményeket az *1. táblázat* mutatja be. A táblázatban a százalékban kifejezett *PSE* egyenlő az öt kiválasztott vertikum termékpályáin megfigyelt transzferek összege osztva az egyes szinteken számított kumulált teljes termelési értékkel. *PSE/CSE*-számításaim természetesen elsősorban *becslésnek tekintendők*, mivel a mezőgazdasági támogatások és termékárak jelenlegi nyilvántartási rendszerére alapozva pontos számítások nem végezhetők.

*1. táblázat*

Százalékos *PSE*-k az öt legfontosabb élelmiszer-termékpályán Magyarországon

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998	Átlag
Mezőgazdasági szint	20	1	-10	-11	25	4,9
Feldolgozói szint	13	-8	-6	12	-3	1,4
Kiskereskedelmi szint	9	11	4	0	9	6,3
Fogyasztók ( <i>CSE</i> )	-11	-1	4	-7	-2	-3,4

*Forrás:* saját számítás.

Az *1. táblázat* adataiból látható, hogy a támogatottság és az elvonások mértéke évről évre nagy ingadozásokat mutat. Az eredmények azt jelzik, hogy a gazdálkodók bizonyos években támogatásban részesültek, más években elvonásokat viseltek el. 1994–1998 között az átlagos százalékos *PSE* az öt vizsgált termékre mezőgazdasági szinten -11 és 25 százalék között ingadozott, ezek átlaga pedig 4,9 százalék, ami azt mutatja, hogy a gazdálkodókat átlagban támogatták (vagyis az elért nyereségük felette volt annak a szintnek, amit akkor kaptak volna, ha tisztán a nemzetközi árszínvonalon és

<sup>4</sup> A transzferek becsléséhez felhasznált adatokat a KSH, az FVM, az APEH, a Pénzügyminisztérium, a Kopint-Datorg és az AKII vonatkozó kimutatásai és statisztikai alapján gyűjtöttem össze. Meg kell jegyezni, hogy a gazdálkodóknak az adókedvezmények révén juttatott burkolt támogatásokat nem vettem figyelembe a becslés során, mivel azok nehezen számszerűsíthetők.

kormányzati támogatás nélküli körülmények között folytatták volna tevékenységüket). A feldolgozókra jutó támogatás és elvonás már kisebb ingadozásokat mutat, általában csak csekély mértékű támogatásban részesülnek, vagyis a világpiacon magasabb árszint miatti negatív transzfereket általában jól ellensúlyozta a közvetlen állami támogatás. A transzferek nyertese a kiskereskedelem, a magas kiskereskedelmi haszonkulcsok következtében. Mindezek alapján a vizsgált termékpályákra és azon belül az egyes termékek-re nézve a fogyasztók a vesztesei a transzfereknek.

Ugyanezen módszertannal és ugyanezen termékpályákra támogatottsági becslések történtek más közép-kelet-európai EU-tagjelölt országokra vonatkozóan is (*Gorton és szerzőtársai* [2000]), ennek összevont eredményeit mutatja be a 2. táblázat.

## 2. táblázat

Százalékos PSE-k az öt legfontosabb élelmiszer-termékpályán 1994-ben és 1996-ban  
öt közép-kelet-európai országban

Megnevezés	Bulgária	Csehország	Lengyelország	Románia	Szlovénia
1994					
Mezőgazdasági szint	-26	-3	1	30	49
Feldolgozói szint	8	34	37	-20	4
Kiskereskedelem	41	28	65	3	34
Fogyasztók (CSE)	-33	-51	-61	-3	-65
1996					
Mezőgazdasági szint	-7	-4	1	24	47
Feldolgozói szint	20	32	40	-74	12
Kiskereskedelem	19	29	53	-99	38
Fogyasztók (CSE)	1	-39	-53	95	-59

Forrás: *Gorton és szerzőtársai* [2000].

A 2. táblázat áttekintéséből látható, hogy a támogatások és elvonások nagy ingadozásokat mutatnak az egyes országokban. 1994-ben a gazdálkodók Bulgáriában, Csehországban is elvonásokban részesültek, viszont például Romániában és Szlovéniában támogatatták őket, Lengyelországban pedig mind a két évben a vizsgált termékkör általában sem elvonásban, sem támogatásban nem részesültek. Bulgáriában és Csehországban a gazdálkodók megadóztatásának nyertesei a feldolgozók és a kiskereskedők, a végső fogyasztók pedig vesztesek. Romániában a feldolgozók és az árreakciók állami ellenőrzése oda vezetett, hogy a feldolgozóknak kellett elviselniük a termékpálya veszteségeit. Szlovéniában a fő vesztesek a végső fogyasztók, akiknek meg kellett fizetniük a gazdálkodók, feldolgozók és kiskereskedők hatásos védelmének az árát. Megfigyelhető, hogy a legtöbb esetben a feldolgozók és a kiskereskedők a transzferek nyertesei (*Gorton és szerzőtársai* [2000]).

Az összevont adatok elemzése után a termékpályák egyes szintjein megfigyelt transzfereket értékelem. Az élelmiszer-vertikumokban és azok egyes fázisaiban megfigyelhető transzferek és torzulások okait a PSE/CSE elemzés önmagában nem magyarázza. A megfigyelt transzferek okai három tényezőcsoport-együttes hatásából származhat: 1. kormányzati agrár- és kereskedelempolitikai intézkedések, 2. piaci strukturális zavarok 3. a gazdaság általános hatékonyságvizsgálatai (*Gorton és szerzőtársai* [2000]).

Annak érdekében, hogy ezeknek a tényezőknek a fontosságát külön-külön is értékelni lehessen, további vizsgálódásokra volt szükség. Az agrárpolitika a közvetlen belföldi agrártámogatás szintjével és az alkalmazott kereskedelempolitika áttekintésével kö-

zelíthető meg. A *piaci strukturális zavarok* a vertikumok egyes szintjein tevékenykedő cégek számával, az árresek szintjével, a privatizáció fokával mérhető. Az *általános hatékonyságzavarok* a termelékenység, a költségstruktúra, a piaci orientáció, a fekete- és szürkegazdaság, a törvényi előírások érvényesülése, a termékminőség figyelembevételével elemezhető.

### Transzferek a mezőgazdaság szintjén

A gazdálkodóknak jutó termékenkénti százalékos *PSE* eredményeket áttekintve (3. táblázat), jelentős ingadozás figyelhető meg. Az egyes évek adataiból látható, hogy a gabonafélék és a tej esetében magasán pozitív *PSE* eredmények születtek. Ez a tejure vonatkozóan a világgpiaci referenciaárnál (új-zélandi ár) magasabb belföldi nyerstej-ár következménye. A tehenészetek tartós védelemben részesülnek, amely védelem a hazai tejpiacon megfigyelhető kormányzati intervenciók következménye. Jelentős ingadozás mutatkozik még a gabonafélék esetén, amely ingadozás mind a világgpiaci, mind a hazai árak nagy és eltérő nagyságrendű ingadozásával magyarázható. E tényező számszerűsítését a 4. táblázat mutatja be, vagyis hogy a *PSE* hány százalékát adta a belföldi és a külpiaci árak különbsége.

3. táblázat  
Transzferek mezőgazdasági szinten

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Étkezési búza</i>					
Teljes <i>PSE</i> (ECU)	132 709 604,9	23 491 841,4	16 569 695,0	-93 952 602,8	125 439 431,9
<i>PSE</i> /tonna	27,2	5,1	4,2	-17,8	25,8
Százalékos <i>PSE</i>	28,2	6,3	3,2	-16,3	35,5
<i>Vágómarha</i>					
Teljes <i>PSE</i> (ECU)	-42 882 398,1	-44 425 326,8	-40 595 584,6	-59 218 046,3	12 499 133,5
<i>PSE</i> /tonna	-289,7	-349,8	-338,3	-514,9	126,3
Százalékos <i>PSE</i>	-25,1	-25,7	-24,7	-42,5	9,6
<i>Vágósertés</i>					
Teljes <i>PSE</i> (ECU)	121 588 828,7	-67 836 327,8	-315 434 729,0	-245 292 579,5	195 300 043,6
<i>PSE</i> /tonna	162,3	-95,4	-376,4	-339,7	275,1
Százalékos <i>PSE</i>	15,2	-9,1	-37,2	-29,2	22,6
<i>Vágócsirke</i>					
Teljes <i>PSE</i> (ECU)	-27 299 125,7	-24 293 421,2	60 850 982,1	82 896 721,7	6 978 346,2
<i>PSE</i> /tonna	-83,0	-64,6	163,1	224,0	17,6
Százalékos <i>PSE</i>	-9,4	-9,6	22,0	28,6	2,5
<i>Nyers tej</i>					
Teljes <i>PSE</i> (ECU)	203 172 425,1	126 817 178,2	95 258 180,8	94 610 290,1	115 093 973,8
<i>PSE</i> /ezer liter	97,6	64,1	50,4	51,0	59,9
Százalékos <i>PSE</i>	49,9	35,2	32,5	31,2	32,8
<i>Öt termék teljes PSE</i>	571 330 890,8	174 941 823,1	-65 937 899,9	-377 050 935,4	462 882 942,0

Forrás: saját számítás.

## 4. táblázat

A teljes PSE piaci ártámogatás eleme mezőgazdasági szinten a teljes PSE százalékában\*

Termék	1994	1995	1996	1997	1998
Búza	69	-35	-115	147	64
Vágómarha	140	124	138	124	46
Vágósertés	65	153	102	122	89
Vágócsirke	185	154	93	75	-49
Nyers tej	87	88	91	84	85

\* A negatív PSE értékek esetén, ha a piaci ártámogatási elem aránya nagyobb, mint 100 százalék, ez arra utal, hogy a közvetlen agrártámogatás ezt a negatív transzfert mérsékelte.

Forrás: saját számítás.

A búza esetén a magas támogatási egyenértékes 1994-ben és 1998-ban a magas belföldi árak következménye. 1997-ben a magasabb külpiaci árakat nem ellensúlyozta a közvetlen agrártámogatás. A belföldi árak magasabbak voltak a külpiaci referenciaárakhoz képest a vágómarha esetén 1998-ban, a vágósertés esetén 1994-ben és 1998-ban, a vágócsirke esetén 1996-ban és 1997-ben – ez az elsődleges magyarázata a magasabb PSE értékeknek. A magasabb belföldi árak a búza, tehéntej, vágósertés és vágómarha esetén az agrárrendtartási rendszerben meghatározott garantált árak következményei. Ezen belül a tejágazat jövedelmének forrása közel fele részben költségvetési támogatás (Popp [2000] 78. o.).

A becslés révén kapott eredmények értelmezését kiegészíti a vizsgált mezőgazdasági termékek mennyiségi egységre jutó jövedelmezősége (5. táblázat). Az adatok azt mutatják, hogy bár bizonyos termékek védelemben részesültek egy-egy évben, azonban ha a világpiaci árszint jelentősen csökkent, a gazdaságok veszteségeket voltak kénytelenek elviselni (például a vágócsirke esetén 1996-ban vagy a búza esetén 1998-ban). Más esetben az elvonások ellenére is hasznot realizáltak a gazdálkodók (például a sertés esetén).

## 5. táblázat

A mezőgazdasági termékek mennyiségi egységre (tonna vagy ezer liter) jutó jövedelme (forint)

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
Búza	2 610	1 780	7 950	4 510	-4 750
Vágómarha	-2 090	7 950	-16 650	-37 430	-31 130
Vágósertés	31 750	52 320	30 850	51 810	32 450
Vágócsirke	4 950	1 390	-10 190	220	-840
Tej	2 770	4 320	2 730	5 530	13 550

Forrás: <http://www.akii.hu>.

A közvetlen agrárcélú támogatások alkotják a támogatási egyenérték kiszámításának – a piaci ártámogatási elem mellett – a központi részét. A 6. táblázatból látható, hogy az egyes támogatási típusok évről évre nemcsak összegszerűen, de arányaiban is jelentősen átrendeződtek. Figyelemre méltó, hogy míg 1994-ben a támogatásoknak még csak 36,5 százaléka jutott a gazdálkodóknak, addig 1998-ban már 62,3 százaléka (Alvincz [2000]). További összehasonlításra ad alapot a 7. táblázatban szereplő kimutatás, amely öt középkelet-európai ország esetén mutatja be a mezőgazdaságnak juttatott támogatások nagyságrendjét 1996-ban. A 6. és 7. táblázat összehasonlításából kitűnik, hogy Magyarországon egy főre vetítve viszonylag magas szintűek a mezőgazdasági kiadások.

6. táblázat  
A mezőgazdasági támogatások Magyarországon 1994–1998 (millió forint)

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
Piacra jutási támogatás	46 732	47 531	45 079	38 565	38 964
– exporttámogatás	40 040	45 055	42 982	27 273	18 799
– agrárpiaci támogatás, állami felvásárlás	6 692	2 475	2 097	11 292	20 165
A termelés költségeit csökkentő támogatás	12 870	11 834	16 421	18 462	29 963
– agrárfinanszírozás, kamattámogatás	3 560	3 472	6 124	6 610	12 737
– agrártermelés támogatása	5 551	8 016	2 438	5 782	11 652
– földhasznosítási támogatás	1 995	-	5 969	6 070	5 574
– egyéb	1 764	346	1 890	-	-
Reorganizációs támogatás	4 980	7 453	10 878	4 147	2 969
Beruházások támogatása	8 861	4 646	16 681	21 536	32 487
Erdészeti célú támogatások	982	1 619	1 466	1 851	1 848
Egyéb célú támogatások	-	-	2 174	2 818	4 332
Összesen	74 425	73 083	92 699	87 379	110 563
<i>Egy főre vetítve forintban kifejezve</i>	7 442	7 308	9 270	8 738	11 056
<i>Összesen ezer ECU-ben kifejezve</i>	596	449	485	414	459
<i>Egy főre vetítve ECU-ben kifejezve</i>	58	43	47	41	45

*Forrás:* Magyar Közlöny Magyar Köztársaság költségvetésének végrehajtásáról szóló részei. Pénzügyminisztérium, APEH-kimutatások.

7. táblázat  
A mezőgazdaságnak juttatott támogatások 1996-ban öt közép-kelet-európai országban

Ország	Összes kiadás (millió ECU)	Egy főre jutó kiadás (ECU)
Bulgária	16	1,9
Csehország	60	5,8
Lengyelország	488	12,6
Románia	574	25,3
Szlovénia	45	22,9

*Forrás:* Gorton és szerzőtársai [2000].

A mezőgazdaságban jelentkező zavarok begyűrűznek az élelmiszer-feldolgozásba is. A támogatások túlnyomó része nyílt redisztribúciós transzfer, amely csak az adófizetőktől a mezőgazdaságba áramlik, és ez nem ösztönzi a hatékonyságot. Ezekre példák az ár- és jövedelemtámogatások, alapanyag- és készletezési dotációk, kereskedelmi korlátozások (*Fertő-Mohácsi* [1997]).

### Transzferek feldolgozó szinten

A vizsgált időszakban a világpiacon referenciaáraknál alacsonyabb termelői árak hatása érvényesült a feldolgozók és a végső fogyasztók körében is. Feldolgozó szinten (8. táblázat) a pozitív PSE a pékségek és a tejfeldolgozók esetében a legszembetűnőbb. 1995-ben és 1997-ben a referenciaárnál alacsonyabb belföldi lisztár járult közvetve hozzá a pékségek kedvezőbb helyzetéhez. A húsfeldolgozók közül a baromfifeldolgozók helyzete a legkedvezőbb, ahol mind a magas hazai árból, mind az exporttámogatás-

ból származó előny jól érvényesült. Itt jegyzem meg, hogy a magyar baromfifeldolgozás jelentősen koncentrált. A sertés- és marhahúsfeldolgozás annak ellenére részesült elvonásokban, hogy ezeket a szektorokat a vizsgált időszakban jelentős importvám- és exporttámogatás védte. Szintén elvonások jellemezték a malomipart is, amelyről azonban nem mondható el, hogy közvetlen állami támogatásban részesült volna. A lisztelő-állítást csak azokban az években támogatták, amikor a belföldi árak a világgpiaci szint felett voltak. Ezek a negatív transzferek sok esetben összezsengenek a szakágazati cégek pénzügyi beszámolójából (AKII [1998], [2000]) és az egyes termékek jövedelmezőségéből (9. táblázat) kiolvasható veszteségekkel is. Ehhez társult, hogy a malmok és a húsipari cégek a világgpiaci áraknál jóval alacsonyabb áron voltak kénytelenek eladni termékeiket a belföldi piacon (10. táblázat).

8. táblázat  
Transzferek feldolgozói szinten

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Liszt</i>					
Teljes PSE (ECU)	129 085,0	-33 399,8	-14 276,1	-250 583,1	97 983,6
PSE/tonna	0,1	0,0	0,0	-0,2	0,1
Százalékos PSE	10,3	-3,2	-1,2	-22,2	13,4
<i>Kenyér</i>					
Teljes PSE (ECU)	127 348,7	113 788,7	11 332,1	213 791,8	-26 405,5
PSE/tonna	0,4	0,4	0,0	0,7	-0,1
Százalékos PSE	13,7	22,2	2,2	43,1	-7,3
<i>Marhahús</i>					
Teljes PSE (ECU)	-205 464,4	-49 394,4	-46 380,6	-78 545,7	-99 396,3
PSE/tonna	-1,0	-0,2	-0,1	-0,2	-0,2
Százalékos PSE	-18,7	-6,1	-7,6	-17,1	-25,2
<i>Sertéshús</i>					
Teljes PSE (ECU)	572 740,4	-598 175,5	-585 294,3	466 194,7	-559 145,9
PSE/tonna	2,2	-2,4	-1,6	1,5	-1,9
Százalékos PSE	10,6	-14,7	-11,6	10,9	-20,3
<i>Csirkehús</i>					
Teljes PSE (ECU)	-236 785,8	-122 017,5	25 189,5	147 726,1	38 497,5
PSE/tonna	-2,2	-0,9	0,3	1,7	0,4
Százalékos PSE	-18,4	-11,0	4,5	23,5	6,6
<i>Tej</i>					
Teljes PSE (ECU)	821 778,6	328 108,1	283 830,1	304 672,2	394 329,4
PSE/ezer liter	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Százalékos PSE	21,0	12,8	11,9	13,0	18,2

Forrás: saját számítás.

Az élelmiszer-feldolgozók támogatásának legfontosabb eleme az exporttámogatás. A magyar mezőgazdasági export tartósan az importot meghaladó szintű. Problémát jelent azonban, hogy a kettő közötti különbség 1990 óta – leginkább az EU-ból származó magasabb hozzáadott értékű import növekedése, illetve a keleti piacok beszűkülése miatt – csökken. A pozitív egyenlegű kereskedelmi mérleg megtartásához és növeléséhez az 1990-es évek elején a kormány megemelte az exportszubszenciós keretet, ez

## 9. táblázat

Az élelmiszer-ipari termékek mennyiségi egységre (tonna vagy ezer liter)  
jutó jövedelme (forint)

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
BL-55 liszt	2 513	2 541	3 523	2 283	2 613
Kenyér	3 534	5 600	5 880	8 972	5 367
Csontos marhahús	-4 698	9 563	19 762	25 240	14 644
Sertéskaraj	-11 669	-24 037	23 109	31 663	-77 635
Bontott csirke	-1 514	-32 852	-19 809	32 599	43 158
Pasztőrözött tej	-850	591	-1 496	-96	-5 509

Forrás: <http://www.akii.hu>

## 10. táblázat

A teljes PSE piaci ártámogatás eleme feldolgozó szinten, a teljes PSE százalékában

Termék	1994	1995	1996	1997	1998
Liszt	94	113	122	101	83
Kenyér	194	66	-60	-18	-198
Marhahús	116	139	130	116	110
Sertéshús	100	137	127	77	109
Csirkehús	173	183	-192	52	-34
Tej	84	76	80	86	67

Forrás: saját számítás.

azonban a kilencvenes évek közepe óta csökken (lásd 6. táblázat), és a WTO megállapodás következtében fokozatosan meg fog szűnni. Ennek a támogatási elemnek fontos szerepe volt a feldolgozók által előállított termékek piacra jutásában, különösen a húsiipari termékeknél, csökkenése és megszűnése pedig várhatóan negatív hatást fog gyakorolni rájuk.

## Az áreloszlás-vizsgálat

Az élelmiszer-termékpályák vizsgálatának egyik alapvető eszköze az áreloszlás-vizsgálat. Az árres vagy áreloszlás úgy határozható meg, mint százalékos eloszlás egy adott mennyiségű áru mezőgazdasági termelői, feldolgozó és kiskereskedelmi ára között. A mezőgazdasági termelői ár és a kiskereskedelmi fogyasztói ár közötti különbség termékenként változik. A különbség azon termékek esetében a legnagyobb, amelyek jelentős mértékű átalakuláson mennek keresztül, vagyis a mezőgazdasági alapanyag az előállított termék végső értékének csak viszonylag kis része.

A kiválasztott magyar termékpályák termékeire elkészített számítások eredményei a 11. táblázatban találhatók. A táblázat bemutatja a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek kiskereskedelmi szinthez mért árarányát 1994–1998 között.

A búza termelői ára a kenyér kiskereskedelmi árának 16 százaléka és 29 százaléka között ingadozott. A búza termelői árának 1996–1997-es emelkedése nem hatott a végső fogyasztókra, mivel ezekben az években a kiskereskedőknek alacsonyabb árreést kellett alkalmazniuk. A tej esetén 1998-ban a magas felvásárlási árak hozzájárultak a feldolgozók veszteségeihez. A marhahús- és a sertéshús-termékpályákon a kiskereskedelmi termékek összehasonlíthatósága nehezen biztosítható az egyes húské-



11. táblázat

Az élelmiszer-termékpályák termelői, feldolgozói, kiskereskedelmi áreloszlása  
a kiskereskedelmi ár százalékában 1994–1998 között

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Búza/liszt/kenyér termékpálya</i>					
Búza	17	18	29	23	16
Liszt feldolgozó ár	32	30	46	45	41
Kenyér sütődei ár	78	71	81	82	74
Kenyér kiskereskedelmi ár	100	100	100	100	100
<i>Tejtermékpálya</i>					
Nyerstev	55	54	54	55	61
Tej feldolgozó ár	84	78	84	83	85
Tej kiskereskedelmi ár	100	100	100	100	100
<i>Sertés termékpálya</i>					
Élő vágósertés	27	29	29	31	29
Feldolgozó ár (karaj)	84	88	90	92	80
Kiskereskedelmi ár (karaj)	100	100	100	100	100
<i>Szarvasmarha-termékpálya</i>					
Élő vágómarha	33	32	31	30	36
Feldolgozó ár (csontos marhahús)	69	69	71	71	77
Kiskereskedelmi ár (csontos marhahús)	100	100	100	100	100
<i>Csirke termékpálya</i>					
Élő vágócsirke	45	42	51	44	43
Feldolgozó ár (bontott csirke)	86	81	71	84	87
Kiskereskedelmi ár (bontott csirke)	100	100	100	100	100

Forrás: AKII, KSH és saját számítás.

szítmények tekintetében; a sertésnél a karajt, a marhánál a csontos marhahús árát vettem figyelembe. A marhahús-termékpályán a gazdálkodók 1998-ban részesedtek magasabb arányban a kiskereskedelmi árból, amikor is a vágósertés felvásárlási árai a külpiaci árszint felett voltak. A csirkénél az 1996-os és 1997-es magas belföldi termelői árak eljutottak a végső fogyasztókig, ami számukra elvonásként jelentkezett (lásd később a 14. táblázatot).

A gazdálkodók ártámogatottsága, illetve árrészarány-vesztése vizsgálható *Tangermann* [1986] egy tanulmánya nyomán is. Elemzésében kimutatta, hogy a volt Nyugat-Németországban az 1980-as években elvégzett számítás szerint a mezőgazdasági termelői árak a kiskereskedelmi árhoz képest a búza esetén 12 százalékot, a hús és húsféleségek esetén 45 százalékot, a tej és tejtermékek esetén 58 százalékot tettek ki. Ezekhez az adatokhoz kapcsolódóan meg kell azonban jegyezni, hogy Nyugat-Európában az egyes termékeknek a ráakódó hozzáadott érték magasabb, mint Magyarországon, így feltételezhető az is, hogy a gazdálkodók részesedése ott alacsonyabb a kiskereskedelmi árhoz képest.

Az adatok vizsgálatakor figyelembe kell venni azt is, hogy a mezőgazdasági termelés bár általában kompetitív, de a feldolgozás, a kereskedelem és az alapanyaggyártók piaci már nem teljesen kompetitívek. Empirikus vizsgálatok azt támasztják alá, hogy ezek a piacok inkább oligopolisztikusak. Ez pedig többek között azzal az elméleti

következménnyel jár, hogy az ártranszformáció a feldolgozó/kereskedő szektor és a mezőgazdaság között tökéletlen, azaz a mezőgazdaság szintjén történt árváltozások nem feleltethetők meg pontosan a fogyasztói szintű árváltozásoknak (*Fertő* [1999]).

### A piaci szerkezet torzulásai és az általános hatékonyságzavarok

A magyar élelmiszer-gazdaságban problémát jelentenek a *piac szerkezeti torzulásai*, különösen azon piaci szereplők nagy száma, akik nem tudnak költséghatékonyan működni. A sok szereplő jelenléte a vizsgált ágazatokban több okra vezethető vissza. A mezőgazdaságban a vagyoni kárpótlással egybekötött privatizáció megteremtette a szétaprózott birtokstruktúrát. Az élelmiszeriparban a privatizáció előtt a nagyobb vállalatokat is kisebbekre bontották fel, hogy így a kisebb üzemek a magyar magánbefektetők számára is elérhetőkké váljanak. E szétosztás másik szempontja az volt, hogy a gazdálkodók és a szövetkezetek vagyonhoz juthassanak (*Raskó* [1999]).

Ez a stratégia sok esetben a cégek csődjéhez vezetett, az új tulajdonos nem tudta elvégezni a szükséges fejlesztéseket, helyette folytatta a vagyonfelélést. Más esetben politikai érdekkörök kapták meg a vagyont, hozzáértés nélkül zajlott a gazdálkodás és a spekuláció a jövőre külföldi befektető megtalálása előtt. Az így csődbe jutó cégek közül sok külföldi vezetés alá került, akik a legtöbb esetben nyereséges céget építettek fel, és ezek a vállalkozások sok esetben további kis cégeket vásároltak fel. Jellemző költséghatékonysági döntéseik közé tartozott a kisebb üzemek bezárása és a feldolgozó kapacitások, valamint az üzleti adminisztráció koncentrációja (*Gorton–Guba* [2000]). Az ágazatban emellett sok új vállalkozás is született.

A rossz üzemi struktúra mellett komoly probléma a feldolgozó kapacitások alacsony kihasználtsága, amely lényeges forrása a többletköltségek megjelenésének. A kapacitás-kihasználtság a vizsgált vertikumokban alacsony szinten áll, különösen a hús-, sütő- és tejiparban.<sup>5</sup> Problémát jelentenek a feldolgozó szektor magas fajlagos energia felhasználása, az alacsony húskihozatalai mutatók, az alapanyagok minőségi problémái is.

A privatizáció némely szakágazatban (növényolaj-, cukor-, édesség-, szeszipar) monopóliumok, illetve majdnem monopóliumok (három-négy piaci szereplő) létrejöttével járt együtt. A vizsgált ágazatokban azonban, ahol a privatizáció késve és alacsony érdeklődés mellett zajlott le (húsipar, malomipar, baromfiipar, tejipar), a szükséges koncentráció csak a kilencvenes évek második felében indult el.

A feldolgozó szektor vizsgálatának egyik hasznos eszköze a koncentrációs ráta vizsgálata. A 12. táblázat a kiválasztott élelmiszeripari szakágazatok négy legnagyobb cégének becsült piaci részesedését mutatja be.

#### 12. táblázat

Az egyes ágazatok négy legnagyobb piaci részesedésű (C4) élelmiszer-ipari cégének együttes részesedése 1996-ban és 1998-ban

Év	Malomipar	Sütőipar	Húsipar	Baromfiipar	Tejipar
1996	28,4	12,1	34,2	67,2	35,0
1998	35,3	15,4	46,1	71,2	51,7

*Forrás:* saját számítás.

<sup>5</sup> *Forrás:* <http://www.akii.hu>. A kihasználatlan kapacitások a piacok összezsugorodásával, a rendszerváltás előtti erőltetett ipartelepítési politikával, a piacszervezési problémákkal és a féllégáisan működő élelmiszer-ipari cégek magas számával függ össze (*Szűcs–Udovecz* [1998] 17. o.).

Az adatokból látható, hogy az élelmiszeripar vizsgált szakágazatai fokozatosan koncentrálódnak. A verseny éles, de a jövőbeli fúziók kontrollja továbbra is figyelmet kíván. A koncentráció a hazai piac számára veszélyes lehet, azonban ha azt nézzük, hogy az itt jelenlévő cégeknek néhány év múlva a kibővülő Európai Unió piacán kell versenyezniük, akkor ez indokoltnak tekinthető.

Az átmeneti gazdaságban erőteljesen teret nyer a *fekete- és a szürkegazdaság*. Sok kis cég alacsonyabb szintű minőségvizsgálattal, adóelkerüléssel, korrupcióval, illegálisan próbál magának piaci részesedést szerezni, amely jelenség így piactorzító tényezőként mutatkozik. A törvényi és adóelőírásokat betartó nagyobb vállalatoknak emiatt olyan cégekkel kell versenyezniük, amelyek nem tartják be a szabályokat, tehát költségeik is alacsonyabbak. A fekete- és szürkegazdaság emellett a piaci szereplőknek a piac egységes működési feltételeibe vetett bizalmát is csökkenti.

A versenyképesség egyik kulcsterülete az *élelmiszer-minőség*. Az élelmiszeriparban működő vállalkozásoknak csak töredéke felel meg az EU élelmiszer-biztonsági, higiéniai, környezetvédelmi és minőségi előírásainak, bár ezek a cégek adják az élelmiszeripari termelés zömét.<sup>6</sup> A legkomolyabb problémát azonban az jelenti, hogy a termékek minőségellenőrzése nem eléggé hatásos. A minőségi problémák főleg a kisebb élelmiszer-feldolgozóknál jelentkeznek. A minőségi kibúvók így egyes cégeket könnyen előnybe, másokat hátrányba hoznak, ami akadályát és torzulását jelenti a piac hatékony működésének; ez valójában a kényszervállalkozók által meghatározott bezáródó versenypiac egyik tünete (Bara [1999]).

További probléma a gazdaság *infrastruktúrájának* az állapota, a szállítási és közlekedési viszonyok alacsonyabb szintje a fejlettebb országok úthálózatához képest. Szintén hátráltató tényező a logisztikai rendszer fejletlensége, a raktározási viszonyok nem kielégítő volta. A gazdaság *közvetítő intézményeinek*, a koncentrált piacoknak (felvásárlók, árutózsde) a kiépülése és fejlődése egyfajta megoldást jelent ezekre a problémákra (Mohácsi–Juhász [1999]).

Mindezek mellett azonban komoly nehézséget jelent a gazdaságban meglévő *bizonytalanság és információhiány*. Az információ alapvető erőforrás a modern versenygazdaságban, az ehhez való hozzájárás az egyik meghatározó tényezője a hatékonyan működő piac kialakulásának. A GKI Gazdaságkutató Rt. felmérései (Oszoli [1998]) szerint az élelmiszer-gazdaságban működő vállalkozások számára nagyobb gondot jelent az állami szabályozás kiszámíthatatlansága, mint a gazdaság egyéb területein működő cégek számára. A mezőgazdasághoz sorolt vállalatok ezt a tényezőt a nemzetgazdasági átlagot messze meghaladó arányban említették. Az információhiány megjelenik a statisztikai rendszer tökéletlenségeiben, a gazdálkodók adatszolgáltatási hiányosságaiban is, amely természetesen a jelen elemzésnek is bizonytalansági pontja.

### Transzferek kiskereskedelmi és fogyasztói szinten

A transzferek nagyobb része a vizsgált termékpályák esetén a kiskereskedelemhez került (13. táblázat). Kiskereskedelmi szinten a pozitív PSE a szektor viszonylagos alulfejlettségével és a gyors koncentrációjából és szabályozatlanságából adódó erős alku pozíciójával indokolható. Emellett számításaimban a magas transzferek visszavezethetők a mezőgazdasági termékek belföldi árainak világpiaci árakhoz képest való torzulásának hatására is. Például a kenyér esetén annak hatása, hogy 1996–1997-ben a belföldi búzaárak alacsonyabbak voltak, mint a világpiaci árak, természetesen végigvonult a

<sup>6</sup> Forrás: Élelmiszer Feldolgozók Országos Szövetsége (ÉFOSZ).

gabona-termékpályán. Hasonló hatás érvényesült a marha- és sertéshús-termékpályán is. A csirkehúsról vonatkozóan a magas támogatási egyenérték az arányaiban magasabb hazai árak következménye.

13. táblázat  
Transzferek kiskereskedelmi szinten

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Kenyér</i>					
Teljes PSE (ECU)	28 760,2	30 750,4	-55 698,4	-95 411,2	16 866,1
PSE/tonna	0,1	0,1	-0,2	-0,3	0,1
Százalékos PSE	2,4	5,1	-11,0	-15,7	3,5
<i>Marhahús</i>					
Teljes PSE (ECU)	359 828,8	281 649,4	151 579,2	126 024,3	73 189,9
PSE/tonna	4,3	3,7	2,8	2,5	1,5
Százalékos PSE	22,4	23,1	22,8	23,0	16,3
<i>Sertéshús</i>					
Teljes PSE (ECU)	745 201,1	339 539,2	-83 521,4	-229 113,1	375 154,9
PSE/tonna	2,5	1,2	-0,3	-0,8	1,4
Százalékos PSE	9,7	6,2	-2,1	-5,8	11,7
<i>Csirkehús</i>					
Teljes PSE (ECU)	142 394,5	188 106,3	174 092,9	59 814,5	48 279,9
PSE/tonna	1,9	2,3	2,2	0,9	0,5
Százalékos PSE	13,4	23,9	26,4	10,3	8,0
<i>Tej</i>					
Teljes PSE (ECU)	133 862,7	301 260,3	99 832,9	127 552,7	71 610,2
PSE/ezer liter	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0
Százalékos PSE	3,5	11,1	4,2	5,3	3,3

Forrás: saját számítás.

Ami a fogyasztói szintet illeti (14. táblázat), a végső fogyasztók elvonásban részesültek, vagyis a fogyasztók fizettek a feldolgozói és kiskereskedelmi szinten megfigyelt pozitív PSE értékekért. Az Élelmiszer Feldolgozók Országos Szövetsége (ÉFOSZ) kalkulációja szerint az élelmiszer-kiskereskedelem kedvező helyzete a magas profitráttákkal is igazolható. Az ÉFOSZ számításai szerint a kilencvenes évek második felében a kiskereskedelem a belföldi élelmiszer-értékesítéséből származó árbevétele körülbelül 35-40 százalékkal haladta meg az élelmiszeripar értékesítési árbevételét, ami szintén a magas árreakciók bizonyítéka.

A szocialista rendszerben a kiskereskedelem más ágazatoknak alárendelten működött, így az alulfejlettségéből adódóan is potenciális növekedésnek nézhet elébe. Ez a növekedési lehetőség érzékelhető a piacra lépő szereplők magas számából is. A magas árreakciók és a kedvező strukturális és szabályozási viszonyok vonzóvá bizonyultak azon külföldi befektetők számára is, akik az új élelmiszer-kereskedelmi bolthálózatokat alapították (Gábor-Stauder [1999]).

Bármely iparágban, ahol extraprofitra van lehetőség, várható, hogy jelentős számú új szereplő jelenik meg a piacon (ha nincsenek belépést és kilépést korlátozó akadályok). Ez az, ami Magyarországon is bekövetkezett. 1990 és 1996 között a kiskereskedelmi egységek száma közel 140 százalékkal nőtt, és ugyanezen időszak alatt a kiskereskedelem növekedése meghaladta a GDP növekedését. A privatizáció a kiskereskede-

14. táblázat  
Transzferek fogyasztói szinten

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Kenyér</i>					
Teljes CSE (ECU)	276 138,1	105 809,6	62 501,4	134 472,5	-69 049,3
CSE/tonna	0,8	0,4	0,3	0,5	-0,2
Százalékos CSE	23,1	17,5	12,3	22,1	-14,3
<i>Marhahús</i>					
Teljes CSE (ECU)	-121 448,4	-212 882,4	-91 172,2	-34 945,7	36 538,6
CSE/tonna	-1,5	-2,8	-1,7	-0,7	0,8
Százalékos CSE	-7,6	-17,5	-13,7	-6,4	8,2
<i>Sertéshús</i>					
Teljes CSE (ECU)	-1 317 942,1	477 510,0	827 287,1	-128 702,5	278 236,2
CSE/tonna	-3,4	0,9	1,6	-0,2	0,4
Százalékos CSE	-17,2	8,7	20,7	-3,3	8,7
<i>Csirkehús</i>					
Teljes CSE (ECU)	266 837,8	35 404,2	-125 798,0	-136 313,4	-35 116,7
CSE/tonna	3,5	0,4	-1,6	-2,0	-0,4
Százalékos CSE	25,1	4,5	-19,1	-23,6	-5,8
<i>Tej</i>					
Teljes CSE (ECU)	-822 700,1	-551 126,2	-327 012,9	-388 441,2	-334 360,1
CSE/ ezer liter	-0,5	-0,4	-0,2	-0,3	-0,2
Százalékos CSE	-21,4	-20,3	-13,8	-16,2	-15,4

Forrás: saját számítás.

lemben volt a legegyszerűbb, mivel a legkevesebb tőkét és speciális szaktudást kívánta. Az élelmiszer-kiskereskedelmi egységek számának növekedéséből látható, hogy a pozitív transzfer eredményét a valóság is igazolja.

15. táblázat  
Az élelmiszer-kiskereskedelmi egységek száma

Megnevezés	1990	1992	1994	1996
Az egységek száma	25 065	43 342	54 901	59 743
ebből: egyéni vállalkozó	12 11	26 579	35 956	38 382

Forrás: KSH.

Az extraprofit lehetőségének forrása a kiskereskedelem erős alkupozíciója is. A kereskedelmi társaságok beszerzési társaságokat hozhatnak létre. Az élelmiszer-kereskedelmi piac kétharmadát 1998-ban már csak hat nagy beszerzési társulás uralta, míg a feldolgozók és a gazdálkodók szétaprózottsága révén a nagy beszerzési társulások könnyebben letörlik az árakat, és számukra kedvezőbb árakat, fizetési feltételeket tudnak kialakítani. Az élelmiszer-kiskereskedelem koncentrációja világjelenség, amely folyamat Magyarországon is érvényesül, a szabályozatlanabb és kevésbé kialakult gazdálkodási viszonyok miatt azonban hatása felerősödik. Ebben az esetben a gyenge alkupozíciójú gazdálkodók és feldolgozók szövetkezései jelenthetnek megoldást. Ennek szabályozása a gazdaságpolitika feladata (*Pasour* [1990] 120. o.).

### Következtetések

Az OECD által kidolgozott úgynevezett támogatási egyenérték (*PSE/CSE*) számítási módszertan továbbfejlesztett változata révén a közgazdasági transzferek nagysága és iránya a teljes termékpályán megbecsülhető, ezáltal lehetőséget ad egy teljes élelmiszer-vertikum elemzésére.

1994 és 1998 között a vertikumok különféle szintjeit tekintve (gazdálkodók, feldolgozók, kiskereskedelem és fogyasztók) a gazdálkodók összességében alacsony mértékű támogatásban részesültek. A fogyasztóknak a világgpiaci árszintnek megfelelő árak feletti összegeket kellett fizetniük, és ez nem a gazdálkodóknak juttatott magas támogatásoknak „köszönhető”, hanem inkább a magas kiskereskedelmi árréseknek. A feldolgozók világgpiaci szinthez mért árvesztéseiket jól ellensúlyozták az állami támogatások, amelyek jelentős mértékben az exporttámogatásból származnak.

A már elvégzett vizsgálatok nyomán felállítható egy hipotetikus táblázat, amelyben a transzferek és torzulások főbb meghatározó tényezői szerepelnek (16. táblázat).

16. táblázat

A transzferek és torzulások főbb meghatározó tényezői

Tényező	Fontosság	Területei
Külkereskedelmi korlátozások	Magas	Az exportkorlátozások burkolt elvonások, az importkorlátozások burkolt támogatások gazdálkodók számára
Mezőgazdasági támogatások	Közepes	A <i>PSE</i> értékekhez általában kisebb mértékben járulnak hozzá, de jól ellensúlyozzák a kereskedelmi korlátozások hátrányos hatásait. A támogatások azonban sok esetben nem érik el céljaikat
A feldolgozóipar koncentrációja	Alacsony	A koncentrációs ráták viszonylag alacsonyak. A kapacitás-többletek miatt a feldolgozóknak versenyezniük kell a mezőgazdasági termékért
A kiskereskedelem fejlődési tartalékai és koncentrációja	Közepes	A kiskereskedelem nagy profitlehetőséget rejt, amit a szektor koncentrációja tovább fokozhat

A gazdálkodók bizonyos termékek esetében nyertesei, máshol vesztesei a kereskedelmi korlátozásoknak. Ezek a veszteségek a *külkereskedelmi korlátozások* enyhítésével csökkenthetők, ugyanis a szállítási és raktározási költségek figyelmen kívül hagyása mellett a gazdálkodók általában magasabb árakat tudnának realizálni akkor, amikor a világgpiaci árak magasabbak, mint a belföldi árak. A számításokból az is látszik, hogy azokban az esetekben, ahol a gazdálkodókat elvonások sújtották, ennek pozitív hatásai általában nem jutnak el a fogyasztókhoz, hanem a feldolgozókat és a kiskereskedőket érintik.

A vertikumok egyik legfőbb problémája, hogy *sok a hatékonytalan gazdálkodó és feldolgozó*, ami megnöveli a tranzakciós költségeket, alacsony profitot tesz csak lehetővé (illetve az állam részéről csak magas támogatási kiadásokkal tartható fenn), mindezt rossz eszközstruktúra, rossz pénzügyi és vezetési-szervezési tudás mellett. A pénzügyi források hiánya nagyban késlelteti a hatékonyabb gazdálkodási egységek létrejöttét.

Az élelmiszeriparban és élelmiszer-kiskereskedelemben *koncentráció* megy végbe, ugyanis a kilencvenes évek elején a privatizáció nyomán kialakult szétaprózott, decentralizált struktúra kezd átalakulni, és hatékonyabban működő nagyobb cégek jönnek létre. A feldolgozók erre a koncentrációra rá vannak kényszerítve a

piaci verseny, a gazdasági ésszerűség és a kiskereskedelmi oldalról érkező nyomás miatt is, a kiskereskedelem pedig a piaci lehetőségeket használja ki. Összességében azonban komoly piaci torzulás nem jellemző a magyar élelmiszerpiacokra (Módos-Tóth [1998]).

Az átalakulás egyik kulcskérdése a *privatizáció* sikere volt. Magyarországon az élelmiszeripar privatizációja – összehasonlítva más térségbeli átalakuló gazdaságokkal – a gazdasági átalakulás kezdetén elindult, és viszonylag magas a külföldi tulajdon aránya az élelmiszeripar jegyzett tőkéjéből (1998 végén 62,6 százalék – AKII). Azokban a kelet-közép-európai országokban, ahol a privatizáció még csak kezdeti stádiumban van, a felmérésekből kiderült, hogy a feldolgozók vezetői ebben látják a problémák egyik gyökerét (Gorton [2000]).

A *kiskereskedelem* az elsődleges nyertese a transzfereknek. Ez a szektor fejlődött a legerőteljesebben az átmenet első évtizede során. A szektor alulfejlettsége és a beszállító szektorok gyengesége, az erős koncentráció extraprofit szerzésére adott lehetőséget. Ezen a helyzeten az állam piaci beavatkozása helyett a verseny további élénkítésével és a piaci játékszabályok betartatásával lehet segíteni. Nagyon fontos, hogy a piacra való be- és kilépés ne ütközzön akadályokba, a piac nagyobb szereplői ne alkalmazzanak tisztességtelen piaci magatartást. Mindezek a magas transzferek csökkenéséhez vezethetnek.

Az elemzés végén felmerül a kérdés, hogy Magyarország hatékonyan szervezte és kezelte-e a rendelkezésére álló kormányzati eszközöket, vagyis célravezető agrárpolitikát alkalmazott-e. Megállapítható, hogy a magyar támogatási rendszer és agrárpolitika nem nyújtott kellő fogódzót a gazdálkodók számára. A támogatások sok esetben nem jutnak el a gazdálkodókhoz, ami szemben áll az agrárpolitika fő céljával: a mezőgazdasági termelők jövedelmének támogatásával (Fertő [1999]). Az agrárpolitika a rendelkezésre álló eszközöket nem kellő hatékonysággal használta fel, ezzel nem megfelelően segítette elő az élelmiszer-gazdaság hatékonyságának és versenyképességének növelését.

### Hivatkozások

- AKII [1998]: A mezőgazdasági és élelmiszeripari szervezetek gazdálkodásának főbb adatai 1993–1997. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- AKII [2000]: A mező- és erdőgazdasági, valamint élelmiszeripari szervezetek 1998. évi gazdálkodásának főbb adatai. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- ALVINCZ JÓZSEF [2000]: Az állami támogatások és elvonások alakulása a magyar élelmiszer-gazdaságban. Gazdálkodás, 2. sz. 1–16. o.
- BARA Zoltán [1999]: Bezáródó versenypiacok az átmeneti gazdasági rendszerekben. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- FERTŐ IMRE [1999]: Az agrárpolitika modelljei. Osiris, Budapest.
- FERTŐ IMRE–MOHÁCSI KÁLMÁN [1997]: Az élelmiszer-gazdaság versenyképességét meghatározó tényezők. BKE Vállalatgazdaságtani tanszék, Budapest.
- GÁBOR JUDIT–STAUDER MÁRTA [1999]: A kereskedelmi láncok és az élelmiszertermelők kapcsolatának változásai. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- GORTON, M.–BUCKWELL, A.–DAVIDOVA, S. [2000]: Transfers and distortions along CEEC Food Supply Chains. Megjelent: *Tangermann, S.–Banse, M.*: Central and Eastern European Agriculture in an Expanding European Union, CABI Publishing, Wallingford, Oxon UK. 89–112. o.
- GORTON, M.–GUBA FERENC [1999]: Foreign Direct Investment (FDI) and the Reconfiguration of Dairy Supply Chains in Hungary. Working Paper, University of Newcastle upon Tyne.
- IVANOVA, N.–LINGARD, J.–BUCKWELL, A.–BURRELL, A. [1995]: Impact of changes in agricultural policy on the agro-food chain in Bulgaria. *European Review of Agricultural Economics*, 354–371. o.

- JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [1999]: A mezőgazdaság működését szolgáló főbb intézmények. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- KSH [1998-1999]: Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv 1997, 1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- MÉSZÁROS SÁNDOR–SPITÁLSZKY MÁRTA [1993]: A magyar mezőgazdaság támogatottságának nemzetközi összehasonlítása. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- MÓDOS GYULA–TÓTH JÓZSEF. [1998]: The Determination of Agri-Food Market Integration in the Transition Economies. BKE – World Bank.
- OECD [1998]: Agricultural Policies, Markets and Trade: Monitoring and Outlook 1998 in the Central and Eastern European Countries, New Independent States, Mongolia and China. OECD, Párizs.
- OSZOLI ÁGNES [1998]: Változó gazdálkodási feltételek – változó vállalati preferenciák. Külgazdaság, 2. sz. 27-49. o.
- PASOUR, E. C. [1990]: Agriculture and the State. The Independent Institute, Oakland California.
- PETERS, G. H. [1988]: The interpretation and use of Producer Subsidy Equivalents. Oxford Agrarian Studies, Vol. 17, 186–218. o.
- POPP JÓZSEF [2000]: Főbb agrárgazdasági ágazataink szabályozásának EU-konform továbbfejlesztése. Megjelent: A mező- és erdőgazdasági, valamint élelmiszeripari szervezetek 1998. évi gazdálkodásának főbb adatai. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- RASKÓ GYÖRGY [1999]: Az élelmiszeripar privatizációja Magyarországon. ÁPV Rt., Budapest.
- SZÜCS ISTVÁN–UDOVECZ GÁBOR [1998]: Az agrárgazdaság jelenlegi helyzete és várható versenyesélyei. Megjelent: A mező- és erdőgazdasági, valamint élelmiszeripari szervezetek 1998. évi gazdálkodásának főbb adatai. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- SWINNEN, J. F. M. [1998]: Economic transition and the distribution of policy rents: the case of the wheat – flour – bread chain in Bulgaria. European Review of Agricultural Economics, 25, 243–258. o.
- TANGERMANN, S. [1986]: Economic factors influencing food choice. Megjelent: *Ritson, C.–Gofton, L.–McKenzie, J.* (szerk.): *The Food Consumer*. John Wiley, Chichester. 61–83. o.
- USDA [1989]: The International Food Retailing Sector. Economic Research Service, Agricultural and Trade Analysis Division, USDA, Washington D.C.





**BORBÉLY SZILVIA–VANICSEK MÁRIA**

## **Magyarország helye Európa gazdaságában**

### **Fejlettségi és dinamikai ténykép**

Tanulmányunkban az Európai Unió tagországainak, az Egyesült Államok, Japán és Magyarország gazdasági erejét, súlyát, dinamikáját, struktúráját hasonlítjuk össze. Az elemzés alapjául a gazdaság szektorai vagy ágazatai szolgáltak. Felmérésünk kiindulópontjai a (TEÁOR szerinti) alágazatok voltak. Különböző dinamikus és statikus mutatók alapján határoztuk meg az általunk vizsgált országok 1995/1998. évi alágazati mélységű rangsorait, ezek alapján állapítottuk meg Magyarország gazdasági súlyának, dinamikájának, struktúrájának helyét a fejlett gazdaságok rangsorában. Emellett az alágazati szintű elemzések rámutatnak arra, hogy az Egyesült Államok gazdasági dinamikájának és súlyának növekedése milyen mértékben haladja meg az Európai Unióét, illetve arra is, hogy az Európai Unión belül mely országok súlya a döntő (alágazati koncentráció), illetve melyek a legdinamikusabbak. Képet kapunk arról is, hogy mely alágazatok a „húzóágazatok”, illetve a sereghajtók.\*

### **Mutatók és rangsorok**

Az alágazati fejlettségi és dinamikai rangsorok elkészítése során a következőképpen jártunk el.

1. Megállapítottuk a vizsgált országok (TEÁOR szerinti) alágazatainak egymáshoz viszonyított pozícióját a cégszám, a vállalkozások száma, a termelés és a foglalkoztatottak száma szerint (státusz- vagy volumenrangsor).<sup>1</sup> A szervezeti létszám és a vállalati átlagos termelési érték szerint vizsgáltuk a szervezeti méretet. Az egyes alágazatok fajlagos teljesítményeit az egy foglalkoztatottra jutó termeléssel, illetve az egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétellel (összes értékesítéssel), illetve a mezőgazdaság esetében az egy foglalkoztatottra jutó alapáron számított bruttó hozzáadott értékkel határoztuk meg.

\* A tanulmány a MEH megbízásából folytatott kutatás alapján készült.

<sup>1</sup> A hazai ipar és az építőipar strukturális (volumenbeli) helyzetének jellemzéséhez a 20 fő feletti vállalkozásokat vettük figyelembe, tekintettel arra, hogy „1992-től az éves adatszolgáltatási kötelezettség az alkalmazásban állókra vonatkozóan – az intézményi munkaügyi adatgyűjtési rendszerben és az éves iparstatisztikai, valamint építőipari adatgyűjtésben egyaránt – a 20 fő feletti vállalkozásokra terjed ki széleskörűen.” (Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv, 1998, 325. o.) Ennek megfelelően a felhasznált EU-adatok forrása a New Cronos adatbázis. Theme4, Structure Business Statistics, Annual Enterprise Statistics, Enter1.

Az árbevétel, a termelési érték millió ECU-ben szerepel. A forintban megadott értékek ECU-re történő átszámításához az MNB december 31-i hivatalos deviza-középárfolyamát használtuk, kerekítve (1997-re 224,5 forintot, 1998-ra vonatkozóan pedig 255,7 forintot).

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre.

*Borbély Szilvia* közgazdász, kandidátus.

*Vanicsek Mária* kandidátus, a Növekedéskutató Intézet igazgatója.

2. Megvizsgáltuk egy-egy alágazat koncentrációját aszerint, hogy miként részesednek az egyes országok alágazatai a termelésből, és megállapítottuk egy-egy hazai alágazat súlyát a vizsgált országokéhoz képest.

3. Az 1995/1998-as évekre vonatkozóan az egyes országok alágazati szintű dinamika-rangsorát a termelési index, a nemzeti valutában mért árindex, a foglalkoztatási index, az összes eszközre jutó nettó árbevétel indexe, az export mennyiségi indexe, az import mennyiségi indexe és a cserearányindex alapján képzett rangsorok szintetizálásából nyertük.<sup>2</sup>

4. A vizsgált országok nemzetgazdaságát és a három szektor (mezőgazdaság, ipar és szolgáltatások) egymáshoz viszonyított súlyának összehasonlítását – a gazdasági struktúra vizsgálatát – elvégeztük az alapáron számított bruttó hozzáadott érték és a foglalkoztatottak létszáma alapján. Összehasonlítottuk a hazai gazdasági szerkezet arányait az EU-átlagával, és viszonyítottuk az egyes EU-tagországokéhoz. A bruttó hozzáadott érték és a foglalkoztatottak számának hányadosa segítségével összehasonlítottuk nemzetgazdasági és szektoriális szinten az egyes országok termelékenységét.

5. A szintézis során rangsoroltuk az országokat a gazdaság dinamikája és súlya szerint. A termelési érték és a termelési index alapján megállapított rangsorokat összegeztük, és felállítottunk egy olyan ország-rangsort, amelyben figyelembe vettük mind az alágazatok termelésének nagyságát, mind a növekedést.

### Módszertani megjegyzések és fenntartások

Az adatok forrása az Eurostat, az OECD, a KSH és az APEH. Az elkészített rangsorok csupán tendenciaszerűen értelmezhetők, orientáló jellegűek, mivel a felhasznált adatok forrásai különbözők, és a rendelkezésre álló adatok egyenlőtlenek. A vállalt időhorizont 1995/1997/1998. Az Eurostat-tól 2000 nyarán vásárolt adatbázis az 1999-re – és sok esetben az 1998-ra – vonatkozó helyeket üresen hagyja.

Értékbeli összehasonlításaink ECU-alapon történtek. Figyelembe kell venni, hogy az eredményeket erősen befolyásolja a nemzeti valuták alul- vagy felülértékeltsége, nemzetközi pénzügyi stabilitása. Bár kétségtelen, hogy a vásárlóerő-paritáson<sup>3</sup> történő átváltás bizonyos torzításokat kiszűr, azonban ez az átváltási mód sem tökéletes, csak rejtettebben jelennek meg a problémái: nagyobb gazdasági fejlettségi különbségek esetén nincs igazán megfelelő vásárlói kosár, amely az összehasonlításban szereplő országokat egyformán jellemezné. Ráadásul – esetünkben – a makroszintet jellemző vásárlói kosár alapján megállapított vásárlóerő-paritáson történő átváltás nem tükrözné megfelelően az alágazati erőviszonyokat. Az autentikusabb képhez az alágazatok esetében saját speciális kosarakkal kellene felmérni a különböző nemzeti valuták vásárlóerejét. Az OECD 1993-ban és 1996-ban végzett vizsgálatot, amely nemcsak az egész bruttó nemzeti terméket reprezentáló vásárlói kosarakat, hanem speciális ágazati, például egészségügyi, illetve gyógyszerfogyasztási kosarakat alkalmazott. Egyes országokban nagy hasonlóságot, máshol viszont igen jelentős különbséget mutatott ki az általános vásárlóerő-paritás és a speciális kosárral nyert vásárlóerő-paritás között (*Bondár [2000]*).

<sup>2</sup> A dinamikus mutatók elemzésének fő forrása az Eurostat Monthly Panorama of European Business adatgyűjteménye volt. Az Egyesült Államokra, Norvégiára és Magyarországra vonatkozó adatok egy részét OECD-adatbázis (Indicators of Industrial activity) szolgáltatották. Ez utóbbi esetében az indexek kiszámításának módja vegyes volt (egyszerű Laspeyres-, lánc Laspeyres-index, illetve Magyarország esetében Paasche-láncindex). A Monthly Panorama of European Business adatbázisában szereplő 1995 decemberére vonatkozó adatot 100-nak véve, számítottuk ki a vizsgált változók dinamikáját az 1995/1998-as periódusra. Ehhez az 1996., 1997. és 1998. év azon decemberi adatait vettük figyelembe, amelyek az előző év decemberéhez viszonyított változásra vonatkoztak.

<sup>3</sup> PPP=Purchasing Power Parity.

A KSH által alkalmazott „termelés” mutató az iparba sorolt vállalkozások ipari tevékenységének (bruttó) termelési értéke. E mutatót úgy számítják, hogy az ipari tevékenység nettó árbevételét korrigálják a saját termelésű ipari készletek állományváltozásával. A termelési érték tehát a nettó árbevétel egyfajta korrigált változata. Az általunk alkalmazott Eurostat adatbázisban a „production value” elnevezésű mutatót rendeltük a hazai statisztika „termelési érték” mutatójához, illetve az APEH-adatbázis alkalmazásakor a nettó árbevételhez. Ez utóbbi esetben számolni kell a korrigálatlanságból fakadó hozzávetőlegességgel (torzítással).

Az összehasonlítás és viszonyítás olyan értelemben is torzít, hogy a hazai alágazatok termelése esetében valamennyi, tíz főnél több foglalkoztatottal működő vállalkozás értékét figyelembe vettük, míg az EU-tagországok esetében a húsz fő feletti cégek adataival dolgoztunk. Ebben az esetben a kapott eredmény bizonyos mértékben Magyarország javára torzít. A meglévő adatok birtokában és a statisztikai adatgyűjtés körének ismeretében azonban még ez a megoldás látszott a legkedvezőbbnek, mivel az Eurostat vállalati adatbázisa kétféle módon gyűjti az adatokat: vagy a teljes vállalati körre vonatkozó, vagy a húsz főnél több foglalkoztatottal működő adatsorokat használhattuk volna. Tekintettel azonban arra, hogy a KSH-nak az alágazatokra/szakágazatokra vonatkozó termelés adatai a tízfősnél nagyobb vállalkozásokra, a létszámadatok pedig a – a statisztikai adatszolgáltatás jellegzetességeiből adódóan – a húszfősnél nagyobb cégekre vonatkoznak, a rendelkezésünkre álló APEH-adatbázis pedig a kettős könyvvitelt folytató vállalkozásokra, az összehasonlítás jobban torzított volna, igaz ekkor Magyarország rovására, ha az Eurostatnak a teljes vállalati körre vonatkozó adatbázisát használjuk.

A bányászat esetében az APEH kettős könyvvitelt vezető cégekre vonatkozó adatbázisának adatait használtuk fel (vállalkozások száma, nettó árbevétel és foglalkoztatottak létszáma), továbbá a *New Cronos* adatbázis *Theme4, Structure Business Statistics, Annual Enterprise Statistics, Enter1* adatait (vállalkozások száma, termelési érték, foglalkoztatottak száma). Ebben az esetben figyelembe kell venni egyrészt a húsz fő feletti vállalkozások körének és a kettős könyvvitelt folytató vállalatok körének összehasonlításából fakadó hibákat, azaz a megállapítások hozzávetőlegességét, továbbá a termelési érték (production value)/nettó árbevétel közötti különbséget.

A szolgáltatásokra vonatkozó hazai adatokat az APEH mérlegadatai alapján számítottuk ki és át (ahol kellett ECU-re). Az EU-beli tagállamok szolgáltatására vonatkozó adatok egyenlőtlenül állnak rendelkezésre.<sup>4</sup> A strukturális rangsorral is – a dinamikus rangsorhoz hasonlóan – csupán hozzávetőleges tendencia kimutatását célozzuk. A hozzávetőlegességet az is aláhúzza, hogy az APEH-adatbázis csak a kettős könyvvitelt folytató cégekre vonatkozik.

A mezőgazdaság esetében a vállalkozások és a foglalkoztatottak száma mellett az alapáron számított bruttó hozzáadott értéket – azaz a hazai termelők által egy év alatt létrehozott termékek és szolgáltatások bruttó értékének (bruttó kibocsátás alapáron) és a folyó termelőfelhasználásának a különbségét – vettük figyelembe.

Tekintettel arra, hogy egyetlen olyan alágazatot sem találtunk, ahol az EU-tagországokra, Japánra, az Egyesült Államokra és Norvégiára vonatkozó teljes körű adatsor rendelkezésünkre állt volna, a hazai alágazatok súlyát viszonylagosan tudtuk csak érzékeltetni. Azaz az egyes alágazatok esetében a vizsgálható országok termelését (vagy nettó árbevételét) viszonyítottuk az egységnyinek tekintett hazai termeléshez (nettó árbevételhez).

A hazai alágazatok nemzetközi súlyát úgy is meghatároztuk, hogy az egy-egy alágazat esetében rendelkezésre álló (vizsgálható) országok összes termelésében megnéztük, hogy

<sup>4</sup> A szolgáltatásokra vonatkozó EU-adatok forrása a *New Cronos* adatbázis. *Theme4, Structure Business Statistics, Annual Enterprise Statistics, Enter*.

hány százalékot tesz ki a hazai termelés. Ennek során képet kaptunk egy-egy alágazat koncentrációjáról is, és megállapíthatjuk, hogy a vizsgált esetek jelentős részében nagyjából érvényesült a Pareto-szabály (azaz az országok 20-30 százaléka produkálja a termelés 70-80 százalékát.)<sup>5</sup> Ebben a vizsgálatban a hazai termelést az EU-tagországok összes termeléséhez képest vizsgáltuk, és akkor is kihagytuk volna a japán és az egyesült államokbeli termelést mint viszonyítási alapot, ha lett volna adatunk. Ennek oka egyrészt az, hogy jelenleg a magyar termelésnek az EU-hoz való súlyát kell ismernünk, másrészt az egyesült államokbeli termelés volumene nagyságrendileg különbözik az EU-tól is, ha az egyes tagországokat nézzük.

A dinamikus elemzés során a legautentikusabbnak a termelés 1995–1998 közötti alakulása alapján kialakított sorrend tekinthető, ez az a mutató, amely valamennyi ország és szakágazat esetében rendelkezésre áll.

A foglalkoztatottak változása szerint (csökkenő érték alapján) kialakított rangsor – amennyiben a termelési index nőtt, vagy a foglalkoztatásnál lassabban csökkent – az alágazat hatékonyságának növekedését is jelzi egy-egy ország esetében. A dinamikára vonatkozó következtetések levonásakor figyelembe kell venni azt a hazai sajátosságot, hogy a gazdaság leépülése után éppen 1994-1995-ben vett lendületet az új struktúrák kialakulása.

A különböző mutatók szintetizálása (összegzése) alapján készült rangsor elkészítésével az adathiány, illetve az egyenlőtlen adatszolgáltatás hatását igyekeztünk enyhíteni.

### Országúlyok, országteljesítmények – dominancia és dinamika

Elsőként bemutatjuk a magyar gazdaság EU-országokhoz viszonyított súlyát az alapáron számított *bruttó hozzáadott érték* alapján (1. táblázat).

1. táblázat

A bruttó hozzáadott érték alakulása kilenc európai országban,  
a nemzetgazdaság egészét tekintve, 1997\*

Ország	Bruttó hozzáadott érték (milliárd ECU)	Magyarország = 100	A kilenc ország bruttó hozzáadott értéke együtt = 100
Németország	1662	4931	34,42
Franciaország	1090	3234	22,57
Olaszország	911	2703	18,87
Spanyolország	438	1297	9,07
Hollandia	291	863	6,02
Belgium	190	563	3,93
Dánia	125	370	2,58
Finnország	87	258	1,80
Magyarország	33,7	100	0,69

\* Az alapáron számított bruttó hozzáadott érték a termelők által egy év alatt létrehozott termékek és szolgáltatások bruttó értékének (bruttó kibocsátás folyó áron) és a folyó termelőfelhasználásnak a különbsége.

*Megjegyzés:* Nagy-Britannia megfelelő adata hiányzott.

*Forrás:* KSH [1999b] 17. o. és EC [1999] 31. o. alapján.

<sup>5</sup> Vilfredo Pareto eredetileg a 19. századbéli itáliai tulajdonviszonyokkal kapcsolatban állapította

A vizsgált országok közül Magyarországhoz a legközelebb áll valamivel nagyobb, mint két és félszeres teljesítményével Finnország és 3,7-szeressel Dánia. Németország bruttó hozzáadott értéke csaknem 50-szer, Franciaországé 32-szer, Olaszországé 27-szer, Spanyolországé pedig 12-szer nagyobb, mint Magyarorszáké. Dánia ezt a teljesítményt a hazinál 30 százalékkal kevesebb foglalkoztatottal, Németország csupán kilencszer többel, Franciaország és Olaszország pedig ötször több alkalmazottal érte el.

A nemzetgazdaság egészét tekintve és a vizsgált országok alapján számított összes bruttó hozzáadott értékét 100-nak véve alapul, a magyar gazdaság 0,7 százalékot tesz ki. Az összes bruttó hozzáadott érték 76 százalékát három ország (azaz ez ebben az esetben figyelembe vett országok 33 százaléka) – Németország, Franciaország és Olaszország – tudhatja magáénak, míg a maradék 24 százalékon a többi hat ország (az összes ország 67 százaléka) osztozik.

A foglalkoztatottak alapján kiszámított *ország súlyokat* a 2. táblázat, az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték alapján számított *ország teljesítményeket* pedig a 3. táblázat tartalmazza.

## 2. táblázat

A nemzetgazdaság súlya a foglalkoztatottak száma szerint, 1997  
Magyarország megfelelő értéke = 100 (kerekített értékek)

Ország	A foglalkoztatottak száma (ezer fő)	Magyarország = 100	Összes (14) ország nemzetgazdasága foglalkoztatottjainak százalékában
EU-15	149 522	3990	
EU-12	139 889	3733	
Németország	35 300	942	23,22
Nagy-Britannia	27 562	735	18,13
Franciaország	22 149	591	14,57
Olaszország	19 992	533	13,15
Spanyolország	12 706	339	8,36
Hollandia	6 766	180	4,45
Portugália	4 513	120	2,96
Svédország	3 912	104	2,57
Görögország	3 854	102	2,53
Belgium	3 838	102	2,52
Magyarország	3 747	100	2,46
Ausztria	3 609	96	2,37
Dánia	2 654	70	1,74
Írország	1 369	36	0,9

Forrás: KSH [1999b] 20. o. és EC [1999] 30. o. alapján.

meg, hogy a vagyon 80 százaléka a lakosság 20 százaléka kezében van. Ez az arány hozzávetőlegesen számos más esetben valósnak bizonyult, például a termékek 20 százalékából származik a bevétel 80 százaléka. Általánosságban a következőképpen fogalmazták meg a Pareto-szabályt: az erőfeszítések 80 százaléka adja az eredmény 20 százalékát, vagy például *a problémák 80 százaléka az okok 20 százalékának tudható be*. A Pareto-módszer a néhány döntő ok (azaz az okok relatív fontosságának) meghatározásából áll. A Pareto-diagram X tengelyén ábrázolják az okokat, az Y tengelyén a gyakoriságot, az origóhoz legközelebb található ok a legnagyobb gyakoriságú.

## 3. táblázat

Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték a nemzetgazdaságok egészében

Ország	Bruttó hozzáadott érték/ foglalkoztatottak (ECU)	Magyarország = 100
Belgium	49 504	550
Franciaország	49 212	547
Németország	47 082	523
Dánia	47 098	523
Olaszország	45 568	506
Hollandia	43 009	478
Spanyolország	34 471	383
Magyarország	8 993	100

A három szektor összegéből adódó nemzetgazdaság összességét tekintve, az egy foglalkoztatott által előállított alapáron számított bruttó hozzáadott érték – a számításba vehető országok közül – Belgiumban, Franciaországban, Németországban, Dániában és Olaszországban is több mint ötszöröse, Hollandiában csaknem ötszöröse, Spanyolországban 3,8-szorosa a megfelelő magyar értéknek. Megállapítható tehát, hogy – 1997-es adatok alapján – megközelítőleg ötszörös a nemzetgazdasági szintű teljesítményeltérés (a bruttó hozzáadott érték alapján) a vizsgált országok és Magyarország között, az utóbbi rovására.

*Országdinamika a termelési index százalékos változása alapján*

Az alágazatok termelési indexeinek összegzésével, majd az alágazati átlagértékek kiszámításával nyertük az egyes országokat jellemző átlagdinamikát (4. táblázat). A számítások alapjául a TEÁOR 1000–4500-ig terjedő alágazatok 1995/1998-ra vonatkozó megfelelő termelési index adatai szolgáltak.

A felmért országok között Magyarország e területen az első helyen áll, nem utolsósorban azonban az iroda- és számítógépgyártás (TEÁOR 3000) területén tapasztalt nemzetközileg is egyedülálló dinamika miatt. Ha a számításokat úgy végezzük el, hogy kihagyjuk az iroda- és számítógépgyártás alágazatot, akkor az átlagos dinamika mutató 147, ami a számba vett országok átlaga körüli érték.

A magyar mutató – 289 százalékos növekedés – csaknem több mint két és félszer nagyobb dinamikát jelez, mint az összes vizsgált ország adata alapján számított mutató. A magyar mutató 1,4-szerese a második helyezett Egyesült Államokénak is. Az átlagnál kedvezőbb volt Belgium, Finnország, Görögország és Ausztria dinamikája. A rangsor végén álló Japánban, Nagy-Britanniában, Franciaországban és Olaszországban 1995-höz képest 1998-ra csökkent a termelés.

*Országdinamika másfajta közelítésben*

Az alágazatokban (1000-tól 4100-ig és 5100) a termelés növekedésének dinamikáját figyelembe vevő mutató (termelési index) alapján alkotott rangsorokban kapott helyezéseket is országonként összegeztük. Mivel nem minden ország esetében állt rendelkezésre adat minden alágazatra, az előbbi összeget elosztottuk azon alágazatok számával, amely esetében rendelkezünk adattal. Így egyfajta szintetizált – valamennyi alágazat

## 4. táblázat

A termelési index alapján képzett átlagdinamika-mutató, 1995–1998

Ország	Átlagdinamika-mutató 1995 = 100	Rangsor
Magyarország	389,328	1.
Egyesült Államok	265,09	2.
Belgium	217,38	3.
Svédország	210,66	4.
Finnország	195,16	5.
Görögország	176,37	6.
Ausztria	170,97	7.
Átlag	152,3	8.
Írország	123,36	9.
Norvégia	114,64	10.
Spanyolország	113,78	11.
Hollandia	111,33	12.
Németország	110,23	13.
Dánia	108,15	14.
Portugália	104,8	15.
Luxemburg	103,79	16.
Japán	98,38	17.
Nagy-Britannia	96,96	18.
Franciaország	93,77	19.
Olaszország	91,55	20.

teljesítményét magában foglaló – fajlagosdinamika-mutatót kaptunk egy-egy országra. Ezeket növekvő sorrendbe állítva kaptuk az úgynevezett szintetizált országdinamika-rangsort, aminek alapjául ebben az esetben a termelési index szolgált.

Az így kialakított úgynevezett szintetikus rangsorban Magyarország kedvezőtlenebb helyezést ér el, mint közvetlenül az indexértékek alapján történő besorolásnál, mivel ekkor csupán a helyezéseket tekintettük mérvadónak, s ezzel kiküszöbölődött például az iroda- és számítógépgyártás (TEÁOR 3000) kiugró növekedése. Természetesen hasonló módosulás előfordult más országok esetében is, így a rangsor kissé más, mint az előző esetben, bár a tendencia hasonló, hiszen a skandináv országok, Ausztria, Magyarország és Egyesült Államok mindkét esetben az első helyezettek között vannak. Azok az országok, amelyek az előző számítás szerinti jó helyezésüket egy-két kiugró alágazati eredménynek köszönhették, a jelen rangsorban hátrább kerültek (Magyarországon kívül például Belgium, ahol az élelmiszergyártás nőtt kiemelkedően dinamikusán, Görögországban pedig – miközben számos alágazat visszaesett – a közúti járműgyártása emelkedett nagyon gyorsan).

Az 5. táblázat rangsora szerint a magyar gazdaság 1995/1997-ben dinamikusán nőtt, a vizsgált 19 ország között a negyedik helyet foglalta el, s csupán Ausztria, Finnország és Svédország előzte meg (éppen a legutóbb belépett EU-tagországok). A legdinamikusabb Finnország termelési indexe nőtt, 33 százalékkal haladva meg a hazait. Magyarországot közvetlenül az Egyesült Államok követi, de az első tíz helyezett között találjuk még Írországot, Görögországot és Spanyolországot is. Portugália a 11. helyen áll. Az utolsó helyet Németország foglalja el, az ipari alágazatok termelési indexének csaknem háromszor lassúbb növekedésével, s hasonlóképpen az utolsó helyeket foglalja el Nagy-Britannia, Olaszország, Japán és Dánia.

Úgy is fogalmazhatunk, hogy a dinamika szempontjából – a termelési index és az ipari alágazatok alapján – az élmezőnybe tartozik Finnország, Svédország, Ausztria,

5. táblázat  
A termelés növekedésének dinamikája

Országok	A fajlagos dinamika rangsora	Magyarország = 100	Szintetizált országdinamika-rangsor
Finnország	4,17	67	1.
Svédország	4,86	78	2.
Ausztria	5,41	87	3.
Magyarország	6,19	100	4.
Egyesült Államok	8	129	5.
Írország	8,23	132	6.
Belgium	8,25	133	7.
Görögország	8,5	137	8.
Spanyolország	8,7	140	9.
Hollandia	9	145	10.
Portugália	9,38	151	11.
Franciaország	9,73	157	12.
Luxemburg	9,75	157	12.
Norvégia	9,8	158	14.
Dánia	11,04	178	15.
Japán	11,05	178	15.
Olaszország	11,34	183	16.
Nagy-Britannia	12,16	196	17.
Németország	18,25	294	18.

Magyarország, az Egyesült Államok és Írország, a középmezőnyben található Belgium, Görögország, Spanyolország, Hollandia, Franciaország és Luxemburg, míg a rangsor végén Norvégia, Dánia, Japán, Olaszország, Nagy-Britannia és Németország van.

### Szektorsúlyok (gazdasági szerkezet), szektorteljesítmények – domináns és dinamikus szektorok

#### Gazdasági szerkezet

Az alapáron számított *bruttó termelési érték alapján* vizsgálva az országok szektorális szerkezetét, a magyar gazdasági szerkezet sajátosságának tekinthető, hogy a mezőgazdaság aránya magas (a legmagasabb a vizsgált országok között) a szolgáltatások aránya pedig alacsony (a legalacsonyabb a vizsgált országok között). A spanyol gazdasági szerkezet hasonlít a leginkább szektorális arányait tekintve a magyarhoz, a magas mezőgazdasági részesedéssel, de itt az ipar rovására a szolgáltatások aránya is magas. Ahhoz, hogy a magyar gazdasági szerkezet modernizálódjon, elsősorban a mezőgazdaság arányának kellene csökkennie (6. táblázat).

A *foglalkoztatottak* szektorális megoszlását vizsgálva, megállapíthatjuk, hogy a magyar megoszlás nagyjából megfelel az EU-12 átlagának (mezőgazdaság 4,9, ipar 29,7, szolgáltatások 65,5), azzal a különbséggel, hogy az iparban alkalmazottak száma valamivel több, mint egy százalékkal meghaladja az EU-átlagértéket, a szolgáltatásokban dolgozók pedig ugyanennyivel alacsonyabb. (A görög, a portugál, az ír, a spanyol szerkezet például jobban eltér az EU-átlagától, mint a magyar.) A mezőgazdasági foglalkoztatottak súlyát – 4 százalék – tekintve a magyar foglalkoztatási szerkezet a dánhoz (3,8 százalék) áll a legközelebb.

Az ipar aránya a nemzetgazdaság egészében a foglalkoztatottak száma alapján csak Németországban magasabb a vizsgált országok között, mint Magyarországon (34,7 szá-



## 6. táblázat

A szektorok súlya az egyes országokban az alapáron számított bruttó hozzáadott érték és a foglalkoztatás százalékában

Ország	Mezőgazdaság		Ipar		Szolgáltatás	
	az összes bruttó hoz- záadott érték	a foglalkoztatás	az összes bruttó hoz- záadott érték	a foglalkoztatás	az összes bruttó hoz- záadott érték	a foglalkoztatás
Magyarország	5,9	4	28,2	31,9	65,9	64
Spanyolország	4,8	8,3	23,9	29,9	71,3	61,8
Finnország	4,6	n. a.	25,3	n. a.	70,1	n. a.
Hollandia	3,4	3,7	23,7	22,9	72,8	73,4
Franciaország	3,3	4,6	22	26,6	74,6	68,7
Olaszország	3,3	6,5	25,5	31,7	71,1	61,7
Dánia	3,2	3,8	21,6	26,3	75,2	69,9
Belgium	1,5	2,6	24,5	27,5	73,9	69,8
Németország	1,38	2,1	26,5	34,7	72	62,4

*Forrás: KSH [1999b] 20. o. és EC [1999] 30. o. alapján.*

zalék, illetve 31,9 százalék). A szolgáltatásokban foglalkoztatottak arányát tekintve Magyarország a középmezőnyben található (64 százalék).

**Mezőgazdaság.** Az adatok alapján a magyar mezőgazdaság a hozzáadott értékből való részesedésénél közel 2 százalékponttal kisebb mértékben részesedik a foglalkoztatásból. Ezzel egyedül áll a vizsgált országok között, ahol például Olaszországban és Spanyolországban 3,5-3,2 százalékponttal magasabb a mezőgazdasági foglalkoztatás részaránya, mint a szektor által előállított bruttó hazai terméké.

A 7. táblázat a vizsgálatba bevont országok együttes mezőgazdasági termelési értékéből az egyes országok mezőgazdaságának részesedését mutatja. A magyar mezőgazdaság a számításba vett országok összes mezőgazdasági teljesítményének mindössze 1,28 százalékát produkálja. Luxemburgon kívül Ausztria, Belgium és Portugália mezőgazdasági hozzáadott értéke nem éri még el a két százalékot.

A vizsgált országok egynegyede (azaz Franciaország, Olaszország, Németország és Spanyolország) állítja elő a mezőgazdasági bruttó hozzáadott érték több mint hetven százalékát, miközben az országok maradék 75 százaléka adja a bruttó hozzáadott érték valamivel több mint egynegyedét.

## 7. táblázat

Az összes ország mezőgazdasága a bruttó hozzáadott értéke százalékban

Ország	Százalék	Ország	Százalék
Franciaország	23,37	Svédország	2,59
Olaszország	19,48	Írország	2,2
Németország	14,93	Ausztria	1,94
Spanyolország	13,63	Belgium	1,94
Hollandia	6,49	Portugália	1,62
Görögország	5,19	<i>Magyarország</i>	<i>1,28</i>
Dánia	2,59	Luxemburg	0,06
Finnország	2,59	Összes	100

Az alapáron számított hozzáadott értéket véve az összehasonlítás alapjául, megállapíthatjuk, hogy a vizsgált országok közül a belga mezőgazdaság hozzáadott értéke 50 százalékkal, a dán, svéd és a finn mezőgazdaság által előállított hozzáadott érték pedig 100 százalékkal haladja meg a magyar mezőgazdaságét (8. táblázat).

A magyar mezőgazdaság által előállított hozzáadott értéket 100-nak véve alapul, a francia mezőgazdaságé a legmagasabb a vizsgált országok közül, 1800. Ugyanakkor a foglalkoztatottak számát tekintve, ha a megfelelő magyar értéket 100-nak vesszük, a francia érték csupán 700-hoz közelít (9. táblázat).

A vizsgált 14 ország közül Magyarország a mezőgazdasági foglalkoztatottak számát tekintve a tizedik helyen áll, megelőzi ezzel Írországot, Svédországot, Belgiu-

8. táblázat

A magyar mezőgazdaság súlya az EU országokéhoz képest a mezőgazdaság alapáron számított bruttó hozzáadott értéke alapján, 1997

Ország	Mezőgazdaság (milliárd ECU)	Magyarország = 100
Franciaország	36	1800
Olaszország	30	1500
Németország	23	1150
Spanyolország	21	1050
Hollandia	10	500
Dánia	4	200
Finnország	4	200
Svédország	4	200
Belgium	3	150
Magyarország	2	100

9. táblázat

A magyar mezőgazdaság súlya az EU-tagországokéhoz képest a mezőgazdaságban a foglalkoztatottak száma alapján, 1997 (Magyarország = 100)

Ország	Foglalkoztatottak száma (ezer fő)	Magyarország = 100	Összes (14) ország mezőgazdasági foglalkoztatottjainak százalékában
EU-15	7434	4900	
EU-12	6894	4571	
Olaszország	1307	866	17,4
Spanyolország	1055	699	14,05
Németország	1039	688	13,83
Franciaország	1029	682	13,7
Görögország	765	507	10,18
Portugália	601	398	8
Nagy-Britannia	583	386	7,76
Hollandia	251	166	3,34
Ausztria	249	165	3,31
Magyarország	151	100	2
Írország	149	98	1,98
Svédország	127	84	1,69
Belgium	102	67	1,35
Dánia	100	66	1,33

mot és Dániát is. A magyar mezőgazdaságban foglalkoztatottak létszáma nagyjából az írhez áll közel.

Dánia az utolsó az agrárfoglalkoztatottak számát illetően, a dán és a belga mezőgazdaságban alkalmazottak több mint 30 százalékkal kevesebben vannak, mint a magyar agrárgazdaságban, s Svédország esetében is ez az érték csaknem 20 százalékkal alacsonyabb, mint a magyar mutató.

A magyar mezőgazdaságban a bruttó hozzáadott érték alapján mért fajlagos termelékenység kedvezőbb, mint a nemzetgazdaság egészét tekintve. A dán és a holland mezőgazdaságban az egy fő által előállított érték csupán háromszorosa, Franciaországban és Belgiumban több mint kétszerese, Spanyolországban, Németországban és Olaszországban több mint másfélszerese a hazai megfelelő értéknek. A spanyol mezőgazdaságnak a fenti módon mért termelékenysége csupán másfélszerese a magyarnak (10. táblázat).

10. táblázat

Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték a mezőgazdaságban

Ország	Bruttó hozzáadott érték/foglalkoztatott (ECU)	Magyarország = 100
Dánia	40 000	301
Hollandia	39 840	300
Franciaország	34 985	263
Belgium	29 411	221
Olaszország	22 953	173
Németország	22 136	166
Spanyolország	19 905	150
Magyarország	13 262	100

**Ipar.** Ha a hozzáadott érték alapján vett magyar ipari termelést 100-nak vesszük, akkor az ehhez legközelebb álló ország Finnország (173 százalékkal nagyobb ipari termeléssel) és Dánia (184 százalékkal magasabb értékkel). Dániában ezt a teljesítményt több mint 40 százalékkal kisebb alkalmazotti létszámmal állítják elő, mint Magyarországon. A német ipari termelés 46-szorosa a magyarnak, s ezt az eredményt mindössze tízszer több munkaerővel produkálja. (Lásd a 11. és 13. táblázatot.)

11. táblázat

A magyar ipar súlya az EU-országokéhoz képest az ipar alapján vett hozzáadott értéke alapján, 1997

Ország	Az ipari termelés bruttó hozzáadott értéke (milliárd ECU)	Magyarország = 100	A kilenc ország ipari hozzáadott értéke = 100
Németország	441	4642	36,85
Franciaország	240	2526,3	20,05
Olaszország	233	2452,6	19,47
Spanyolország	104	1094,7	8,69
Hollandia	69	726,3	5,76
Belgium	47	494,7	3,92
Dánia	27	284,2	2,25
Finnország	26	273,6	2,17
Magyarország	9,5	100	0,79

12. táblázat

Az ipari és építőipari alágazatok termelési értékének összegzése alapján elkészített rangsor

Országok	Alágazatok (C-F), termelés (millió ECU)	Összes (16) ország (C-F) = 100	Rangsor
Egyesült Államok	3 505 075	37,17	1.
Japán	2 185 259	23,17	2.
Németország	1 258 276	13,34	3.
Nagy-Britannia	741 189	7,86	4.
Franciaország	570 636	6,05	5.
Spanyolország	298 172	3,16	6.
Belgium	193 950	2,05	7.
Hollandia	150 775	1,59	8.
Svédország	119 700	1,26	9.
Portugália	91 062	0,96	10.
Finnország	86 463	0,91	11.
Ausztria	86 102	0,91	12.
Írország	55 119	0,58	13.
Dánia	46650	0,49	14.
Magyarország	33 081	0,35	15.
Luxemburg	7 080	0,07	16.
Összes	9 428 589	100	

*Megjegyzés:* Olaszországról nem álltak rendelkezésre megfelelő adatok.

*Forrás:* számítások az Eurostat New Cronos adatbázisa alapján.

A hazai ipari termelés bruttó hozzáadott érték alapján nem éri el a vizsgált országok összes ipari bruttó hozzáadott értékének egy százalékát. Három ország, Németország, Franciaország és Olaszország – azaz a számításba vett országok 33 százaléka – adja az összes ipari bruttó hozzáadott érték több mint háromnegyedét, miközben a maradék egynegyeden az országok 67 százaléka (azaz jelen esetben hat ország) osztozik.

Az ipari és építőipari (C-F) alágazatok (ipari szektor) termelési értékének összegzése alapján is létrehozuk a vizsgált országok rangsorát. Ha a rangsor elkészítésénél az EU-tagországokon kívül az Egyesült Államokat és Japánt is figyelembe vesszük, megállapíthatjuk, hogy ez a két ország adja a vizsgált 16 ország ipari és építőipari termelési értékének hatvan százalékát. Ebben a rangsorban a harmadik helyen a német gazdaság áll, 13,3 százalékos részesedéssel. Németországot Nagy-Britannia követi csaknem 8 százalékos részesedéssel. A felmért 16 ország közül ez a négy ország – azaz az országok egynegyede – tudhatja magáénak az összes ipari és építőipari termelés több mint 80 százalékát. Egy százalék alatti a részesedése Magyarországon kívül (0,35 százalék) Dániának, Portugáliának, Finnországnak, Írországnak, Ausztriának és Luxemburgnak.

Ha az Egyesült Államokat és Japánt kihagyjuk az elemzésből, a rangsort Németország, Nagy-Britannia és Franciaország vezeti, hárman együtt magukénak tudva a vizsgált 14 ország ipari és építőipari termelésének csaknem 70 százalékát.

A C-F alágazatok termelési súlyai alapján még azt is megállapíthatjuk, hogy egy százalék alatti részarányal csak Magyarország és Luxemburg rendelkezik. A vizsgált országok felének 1 és 5 százalék közötti a részesedése (Hollandia, Svédország, Portugália, Finnország, Ausztria, Írország és Dánia).

A foglalkoztatottak számát illetően Magyarország – az EU-tagországokkal való összehasonlításban – a 14 ország között a nyolcadik helyen áll, és Ausztriához, Belgiumhoz és Svédországhoz áll a legközelebb (13. táblázat).

13. táblázat

A magyar ipar súlya az EU-tagországokéhoz képest a foglalkoztatottak száma alapján, 1997

Ország	Ipari foglalkoztatottak (ezer fő)	Magyarország = 100	Összes (14) ország ipari foglalkoztatottjainak százalékában
EU-15	44 059	3676	
EU-12	41 411	3455	
Németország	12 240	1021	26,84
Nagy-Britannia	8 084	674	17,73
Olaszország	6 348	529	13,92
Franciaország	5 891	491	12,92
Spanyolország	3 796	316	8,32
Hollandia	1 548	129	3,39
Portugália	1 403	117	3,07
Magyarország	1 196	100	2,62
Ausztria	1070	89	2,34
Belgium	1057	88	2,31
Svédország	1000	83	2,19
Görögország	866	72	1,89
Dánia	699	58	1,53
Írország	391	32	0,85

*Forrás: KSH [1999b] 20. o. és EC [1999] 30. o. alapján.*

Az iparban a vizsgált EU-tagországok átlagban négyszer olyan termelékenyek az egy foglalkoztatottra jutó alapáron számított bruttó hozzáadott érték alapján (1997-es adatok), mint a magyar ipar (14. táblázat). A rangsort Hollandia és Belgium vezeti, több mint öt és félszer nagyobb egy ipari foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott értékével, de több mint ötszörös a különbség a magyar ipar és a francia között, és több mint négyszeres a különbség a megfelelő német, olasz, dán mutató és a hazai között. A brit, a spanyol és az osztrák ipar több mint háromszor olyan termelékeny, mint a magyar. A hazai ipar – egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték alapján mért – termelékenységét tekintve leginkább a portugálhoz áll közel (1,7-szeres különbség az utóbbi javára).

**Szolgáltatások.** A bruttó hozzáadott érték alapján számításba vett szolgáltatások volumene a számításba vett országok közül egyedül Portugáliában kisebb (15 százalékkal), mint Magyarországon. Ausztriában ez a mutató 44 százalékkal haladja meg a megfelelő magyar értéket. Németországban 53-szor haladják meg a magyarországi értéket, s ezt a bruttó hozzáadott értéket mindössze kilencszer nagyobb létszámmal hozzák létre. Portugáliában a magyarországinál kisebb produktumot 4 százalékkal több munkaerővel állítják elő. Ausztria esetében viszont fordított a viszony, a 44 százalékkal magasabb bruttó hozzáadott értéket a magyarországinál 5 százalékkal kevesebb létszámmal termelik ki (15. táblázat).

A szolgáltatások szektorban létrejött bruttó hozzáadott érték 0,59 százalékát tudhatja magának Magyarország a 12 ország összesített értékéből. Magyarországnál is kisebb részarányt képvisel Portugália (0,5 százalék). A vizsgált országok 25 százaléka (azaz

14. táblázat

Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték az iparban

Ország	Bruttó hozzáadott érték (ECU) az iparban/foglalkoztatott	Magyarország = 100
Hollandia	44 573	561
Belgium	44 465	560
Franciaország	40 740	513
Dánia	38 626	486
Olaszország	36 704	462
Németország	36 029	453
Ausztria	29 906	376
Spanyolország	27 397	345
Nagy-Britannia	25 816	325
Portugália	13 471	169
Magyarország	7 940	100

Németország, Franciaország és Olaszország) tudhatja magáénak a bruttó hozzáadott érték 70 százalékát a szolgáltatásokban, miközben az országok háromnegyede osztozik a bruttó hozzáadott érték 30 százalékán (15. táblázat).

15. táblázat

A magyar szolgáltatások súlya az EU-országokéhoz képest a szolgáltatások alapján vett bruttó hozzáadott értéke alapján, 1997

Ország	Szolgáltatások (milliárd ECU)	Magyarország = 100	Összes (12) ország szol- gáltatása bruttó hozzáadott értékének százalékában
Németország	1198	5396	31,86
Franciaország	814	3666	21,65
Olaszország	648	2818	17,23
Spanyolország	311	1401	8,27
Hollandia	212	955	5,63
Nagy-Britannia	209	940	5,55
Belgium	140	631	3,72
Dánia	94	423	2,5
Finnország	61	274	1,62
Ausztria	32	144	0,85
Magyarország	22	100	0,59
Portugália	17	85	0,5

A szolgáltatásokban a foglalkoztatottak arányát tekintve Magyarország a középmezőnyben található (16. táblázat).

A szolgáltatások szektorban a vizsgált EU-tagországok egy foglalkoztatottra jutó alapján számított bruttó hozzáadott értéke alapján mért (1997) termelékenysége öt-ször nagyobb a német, francia, olasz, belga, dán, mint a magyarországi szolgáltatások esetében. Ugyanakkor Portugália – fenti módon mért – termelékenysége 8 százalékkal a magyar mutató értéke alatt marad (17. táblázat).

16. táblázat  
A magyar szolgáltatások súlya az EU-tagországokéhoz képest  
a foglalkoztatottak száma alapján, 1997

Ország	Szolgáltatás (ezer fő)	Magyarország = = 100	Összes (14) ország szolgáltatások szektorbeli foglalkoztatottjainak százalékában
EU-15	93 030	3876	
EU-12	91 585	3816	
Németország	22 021	917	22,27
Nagy-Britannia	18 895	787	19,11
Franciaország	15 229	634	15,4
Olaszország	12 337	514	12,47
Spanyolország	7 855	327	7,94
Hollandia	4 967	206	5,02
Svédország	2 785	116	2,81
Belgium	2 679	111	2,7
Portugália	2 509	104	2,53
Magyarország	2 400	100	2,42
Ausztria	2 290	95	2,31
Görögország	2 223	92	2,24
Dánia	1 855	77	1,87
Írország	829	34	0,83

Forrás: KSH [1999b] 20. o. és EC [1999] 30. o. alapján.

17. táblázat  
Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték a szolgáltatásokban

Ország	Bruttó hozzáadott érték a szolgáltatásokban/foglalkoztatott (ECU)	Magyarország = 100
Németország	5440	588
Franciaország	5345	577
Olaszország	5252	567
Belgium	5225	564
Dánia	5067	547
Hollandia	4268	461
Spanyolország	3959	428
Magyarország	925	100
Portugália	856	92

### Domináns alágazatok, alágazati dinamika, alágazati teljesítmény

**Ipar és építőipar.** A rendelkezésre álló adatok alapján megnéztük, hogy a C-F alágazatok közül melyek tekinthetők a termelés alapján a dominánsoknak. A számítások során figyelembe vettük az Egyesült Államok és Japán termelését is. Kétféleképpen számítottuk ki a lehetséges rangsort. Az egyik módozat szerint az összes C-F termelés százalékában vizsgáltuk meg az egyes alágazatok részesedését. Miután a rendelkezésre álló adatok nem egyenletesek – azaz nem állt rendelkezésre valamennyi vizsgált ország esetében valamennyi alágazat termelési adata –, kiszámítottunk egy úgynevezett fajlagos (egy országra jutó alágazati termelési) mutatót, amelyet úgy kaptunk, hogy az adott alágazat termelését elosztottuk az adatsorban szereplő országok számával.

A kétféle módon számított rangsorban az első hat helyezett azonos, tehát nagyjából reálisnak tekinthető az, hogy a vizsgált országok iparában – a termelési érték alapján – a legnagyobb súllyal a 18. táblázatban szereplő alágazatok szerepelnek. Ez a hat alágazat (az alágazatok 20 százaléka) adja ki az összes ipari és építőipari termelés felét.

18. táblázat  
A legnagyobb súllyal szereplő alágazatok

Alágazat	TEÁOR-szám
Élelmiszer, ital gyártása	1500
Közúti jármű-gyártás	3400
Vegyipari anyag, termék gyártása	2400
Gépek, berendezések gyártása	2900
Híradástechnikai termékek, készülékek gyártása	3200
Fémfeldolgozási termékek gyártása	2800

Mindkét vizsgálati módszer szerint legkisebb a jelentőségük a 19. táblázat első két sorában szereplő alágazatoknak. A táblázatban szereplő többi alágazat az összes termelési értékből az egy százalékot sem érte el.

Az első hat és az utolsó hét alágazat között lévő 17 alágazat termelésének részesedése az összes értékből 1 és 4,3 százalék között mozgott.

19. táblázat  
A legkisebb súllyal szereplő alágazatok

Alágazat	TEÁOR-szám
Fém tartalmú érc bányászata	1300
Nyersanyag visszanyerése hulladékból	3700
Szénbányászat, tőzégkitermelés	1000
Egyéb bányászat	1400
Víztermelés, -kezelés, -elosztás	4100
Kőolaj-, földgáz kitermelés, -szolgáltatás	1100
Bőrkikészítés, táskafélék, szíjzat, lábbelikészítés	1900

Ha megvizsgáljuk, hogy mennyire felel meg a hazai megoszlás a fejlett országokénak, a következőket állapíthatjuk meg (20. táblázat).

– Az élelmiszerek, italok gyártása Magyarországon is az első helyen áll a rangsorban, viszont 14,5 százalékos részesedésével egyharmaddal meghaladja a fejlett országok részesedését.

– Az első hat hely között szerepel Magyarországon is a közúti járművek gyártása (3400) és a vegyipari termékek gyártása (2400), viszont kisebb súllyal, mint a fejlett országokban (ez utóbbiakban 10 százalék körüli értékkel, Magyarországon pedig – sorrendben – 7,9, illetve 6,7 százalékkal). Azaz, míg Magyarországon az élelmiszeripar túlsúlyos, a közúti jármű-gyártás, illetve a vegyipari termékek gyártása „alulsúlyos” a fejlett országok átlagarányához képest.

– A fejlett országok alágazati rangsorának élvonalában az élelmiszeriparon, a közúti jármű-gyártáson és a vegyipari termék gyártásán kívül szerepel a gépek, berendezések gyártása a negyedik helyen (Magyarországon csak a 11. helyen), a híradástechnikai termékek, készülékek gyártása az ötödik helyen (Magyarország esetében a 10.



20. táblázat  
Az ipari-építőipari alágazatok termelésének rangsora

Alágazat	TEÁOR- szám	Termelési érték (millió ECU)	Egyes alágazatok részesevése az összes (C-F) termelés százalékában	Rangsor
Élelmiszer, ital gyártása	1500	4806	14,5	1.
Építőipar	4500	3519	10,6	2.
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás	4000	2 974,6	9,0	3.
Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyaggyártás	2300	2 720,3	8,2	4.
Közúti jármű-gyártás	3400	2 624,7	7,9	5.
Vegyí anyag, termék gyártása	2400	2 244,8	6,8	6.
Máshová nem sorolt villamos gép, készülék gyártása	3100	1 828,6	5,5	7.
Fémalapanyag-gyártás	2700	1 368,8	4,1	8.
Iroda- és számítógépgyártás	3000	1 345,5	4,1	9.
Híradástechnikai termékek, készülékek gyártása	3200	1 224,7	3,7	10.
Gépek, berendezések gyártása	2900	1 204,9	3,6	11.
Fémfeldolgozási termékek gyártása	2800	943,4	2,9	12.
Egyéb bányászat	1400	932	2,8	13.
Gumi, műanyagtermékek gyártása	2500	832,8	2,5	14.
Egyéb nem ásványi fémek gyártása	2600	770,1	2,3	15.
Kiadói, nyomdai tevékenység	2200	530,3	1,6	16.
Textília gyártása	1700	498,3	1,5	17.
Ruházati termékek gyártása	1800	497,3	1,5	18.
Papírgyártás	2100	469	1,4	19.
Fafeldolgozás	2000	346,8	1,0	20.
Műszergyártás	3300	277,1	0,8	21.
Bútorgyártás	3600	253,5	0,8	22.
Víztermelés, -kezelés, -elosztás	4100	210,54	0,6	23.
Bőrkikészítés, táskafélék, szíjzat, lábbelikészítés	1900	195	0,6	24.
Dohánytermékek gyártása	1600	168,5	0,5	25.
Kőolaj-, földgázkitermelés, -szolgáltatás	1100	89,8	0,3	26.
Egyéb jármű gyártása	3500	89,7	0,27	27.
Szénbányászat, tőzégkitermelés	1000	74	0,2	28.
Fém tartalmú érc bányászata	1300	21	0,1	29.
Nyersanyag visszanyerése hulladékból	3700	19,54	0,1	30.
<i>Összes</i>		<i>33 080,6</i>	<i>100</i>	

helyen) és a fémfeldolgozási termék gyártása a hatodik helyen (Magyarország esetében a 12. helyen). Azaz a fejlett országok esetében az élbolyban szereplő – az összes C-F termelési érték felét adó – hat alágazat közül három szerepel Magyarországon is az élmzőnyben. A másik három a rangsor középső harmadában található. Ugyanakkor a magyarországi alágazati rangsor második helyezettje az építőipar (TEÁOR-szám 4500),<sup>6</sup> ami a fejlett országok rangsorában a 12. helyen található, a villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvízellátás (4000), ami a fejlett országok 15. helyén áll, és a koksz-

<sup>6</sup> A továbbiakban az alágazatok után szereplő zárójeles szám a TEÁOR-számot jelöli.

gyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyag gyártása (2300), ami a fejlett országok rangsorában a 10. helyen szerepel.

– A magyarországi rangsor utolsó három helyezettje megegyezik a fejlett országok rangsorában szereplő sereghajtókkal [fémtartalmú érc bányászata (1300), nyersanyag visszanyerése hulladékból (3700), szénbányászat, tőzegkitermelés (1000)]. Ugyanakkor az utolsó hat között szerepel a hazai rangsorban az egyéb járművek gyártása (3500), ami a fejlett országok esetében a rangsor közepe táján, a 14. helyen áll.

Megállapíthatjuk, hogy bár a nemzetgazdaságban a három szektor részesedése az EU átlagértékének felel meg, ami fejlett gazdasági struktúrára utal, addig a részletekben – legalábbis a *C-F alágazatokra* vonatkozóan – már vannak eltérések.

**Szolgáltatások.** Nincs értelme elvégezni a fenti – a vizsgált országok nagyjából teljes körét felölelő – elemzést a szolgáltatások szektor alágazataira vonatkozóan is, tekintettel arra, hogy a rendelkezésre álló adatok – mind alágazatokra, mind országokra vonatkozóan – túlságosan hiányosak. A szolgáltatások alágazati szintű dominanciavizsgálatához és a magyarországi állapot értékeléséhez kiválasztottunk néhány olyan országot, ahol nagyjából teljeskörűen rendelkezésre állnak az alágazati bontású adatok. Ezek az országok: Franciaország, Írország, Portugália és Ausztria. A összehasonlításban nem vettük figyelembe az M80-092 (TEÁOR 8000–9200-ig, azaz az oktatás, egészségügyi, szociális ellátás és szórakoztatás, kultúra, sport) alágazatokat, mivel az Eurostat-bázisban ezek hiányosan állnak rendelkezésre. Valamennyi ország esetében hiányoznak a pénzügyi tevékenység biztosítás nélkül, biztosítás (kivéve a kötelező társadalombiztosítást), pénzügyi kiegészítő tevékenység (J65, J 66, J 67; TEÁOR 6500–6700) alágazatok adatai, ezeket is kihagytuk az összegzésből. Ugyanakkor nem feledkezhetünk el arról, hogy a fenti alágazatok a szolgáltatások alapvetően fontos részei. Ezért a meglévő adatokból levonható következtetések csak ennek tudatában értékelhetők, értelmezhetők.

A vizsgált négy tagország összesített termelése alapján mindössze három alágazat – a nagykereskedelem (5100), a gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás (7400) és a kiskereskedelem (5200) – adja a felmért alágazatok alapján az összes szolgáltatás több mint a felét (az oktatás, az egészségügy, a szórakoztatás és a pénzügyi tevékenységek figyelembevétele nélkül). Figyelemre méltó, hogy a gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás részesedésével csaknem eléri a nagykereskedelemét (21. táblázat). Az összeállított rangsor szerint az első hat helyen található – a fenti három alágazaton kívül – a szárazföldi csővezetékes szállítás (6000), az ingatlanügyletek (7000) és a posta, távközlés (6400).

A vízi szállításon (6100) kívül a rangsorban a legutolsó helyen álló kutatásban és fejlesztésben működő vállalkozások szolgáltatásainak értéke (7300) nem éri el az egy százalékos részarányt (21. táblázat).

Emlékeztetünk arra, hogy Magyarország esetében a szolgáltatások alágazati adatainak forrása az APEH kettős könyvvitelt folytató vállalkozásokról szóló adatbázisa volt, ahol a nettó árbevételt vettük a termelés értékét jellemző adat alapjául, míg az EU-szolgáltatások forrása az Eurostat Enter adatbázisa volt, amely valamennyi vállalatra vonatkozik. A hazai adatok – abszolút értékben – tehát lefele torzítanak. Mi viszont jelen esetben az alágazatok belső megoszlását vesszük tekintetbe, és ezeket viszonyítjuk az EU-országok adataiból számított belső megoszláshoz.

A számításba vett alágazatok vizsgálata alapján megállapíthatjuk, hogy Magyarországon – ha nem tekintjük az oktatást, az egészségügyet, a szórakoztatást és a pénzügyi szolgáltatásokat – a nagykereskedelem (5100) súlya messze dominál az összes többi között, s csaknem 27 százalékot tesz ki (22. táblázat). A második legnagyobb súlyú alágazat a szolgáltatások között a kiskereskedelem (5200) – több mint 21 százalékos

21. táblázat  
Négy EU-ország szolgáltatás-alágazati termelésének értékei

Alágazat	Francia- ország	Írország	Ausztria	Portugália	Összes	Összes = = 100	Rang- sor
	termelési érték (millió ECU)						
Nagykereskedelem	106 614,1	3992,1	21 097,0	33 813,1	165 516,0	20,91	1.
Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	117 023,1	3216,4	10 040,6	8 122,3	138 402,4	17,48	2.
Kiskereskedelem	79 614,0	3683,1	10 938,3	23 183,7	117 419,0	14,83	3.
Szárazföldi csővezetékes szállítás	46 905,3	1223,3	6 582,1	4 221,3	58 932,0	7,44	4.
Ingtalanügyletek	45 735,8	430,3	3 601,2	3 883,5	53 650,8	6,77	5.
Posta, távközlés	41 596,2	2421,9	5 274,5	3 612,4	52 905,0	6,68	6.
Szálláshely-szolgáltatás	34 148,9	:	8 193,3	5 878,7	48 221,0	6,09	7.
Szállítást kiegészítő tevékenység	39 470,9	1096,9	2 715,4	4 005,1	47 288,0	5,97	8.
Jármű- és üzemanyag- kereskedelem	25 612,5	1348,1	5 069,1	12 824,5	44 854,0	5,66	9.
Számítástechnikai szolgáltatás	20 022,7	787,4	1 916,5	815	23 541,6	2,97	10.
Kölcsönzés	13 328,3	372	1 626,6	955,2	16 282,0	2,05	11.
Légi szállítás	12 177,9	1297,3	1 180,8	1 119,1	15 775,0	1,99	12.
Vízi szállítás	4 575,8	302,8	62,1	420,5	5 361,0	0,67	13.
K + F-szolgáltatás	3 173,8	19	55	6,4	3 254,2	0,41	14.
<i>Összes</i>	<i>589 999,3</i>	<i>20190,6</i>	<i>78 352,5</i>	<i>102 860,8</i>	<i>791 402,0</i>	<i>100</i>	

22. táblázat  
Magyarország szolgáltatás-alágazati termelésének értékei  
(nettó árbevétel alapján)

Alágazat	Termelési érték (millió ECU)	Összes százalékában	Rangsor
Nagykereskedelem	7 847,7	26,91	1.
Kiskereskedelem	6216	21,32	2.
Jármű- és üzemanyag-kereskedelem	3840	13,17	3.
Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	2882	9,88	4.
Szárazföldi csővezetékes szállítás	2 185,5	7,49	5.
Posta, távközlés	2068	7,09	6.
Ingtalanügyletek	985,4	3,37	7.
Szállítást kiegészítő tevékenység	977,7	3,35	8.
Számítástechnikai szolgáltatás	746,6	2,56	9.
Szálláshely-szolgáltatás	725,34	2,48	10.
Légi szállítás	312,2	1,07	11.
Kölcsönzés	180,5	0,61	12.
K + F-szolgáltatás	128,5	0,44	13.
Vízi szállítás	59,3	0,20	14.
<i>Összes</i>	<i>29 154,74</i>	<i>100,00</i>	

súllyal. A harmadik alágazat a jármű- és üzemanyag-kereskedelem (5000). A három említett alágazat teszi ki az összes – rendelkezésre álló szolgáltatás alágazat – nettó árbevételének több mint 70 százalékát.

Az EU-adatok alapján második helyen álló (az alágazati értékekből több mint 17 százalékkal részesedő) gazdasági tevékenységeket segítő szolgáltatás a hazai rangsorban csupán a negyedik helyen áll, és csak 10 százalékos részesedéssel. A hazai rangsorban az ötödik helyet a szárazföldi csővezetékes szállítás foglalja el (6000), a posta és távközlés áll a hatodik helyen (6400).

A vizsgált szolgáltatás-alágazatok súlyát és rangsorbeli helyét összevetve a következő megállapításokat tehetjük (23. táblázat).

- A hazai szolgáltatások koncentráltabbak, mint a vizsgált EU-tagországokéi, mindössze három alágazat (nagykereskedelem, kiskereskedelem és gépjármű-kereskedelem) adja az összes számításba vett szolgáltatás több mint hetven százalékát. Az EU-tagországok esetében ezt az arányt az első hat alágazat éri el.

- A hazai rangsorban harmadik helyen álló gépjármű-kereskedelem a vizsgált európai országok összesített rangsorában a 14 hely közül mindössze a kilencedik helyen áll, és 13,17 százalékos hazai részaránnyal szemben mindössze 5,66 százalékot képvisel.

- Az EU-tagországok esetében a második helyen álló gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás a hazai rangsorban csak a negyedik helyen áll. Ha azonban megvizsgáljuk, hogy az EU-érték hogyan alakult ki, megállapíthatjuk, hogy Franciaország és Ausztria gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatása az, ami felhúzta az összesített értéket, a portugál érték saját nemzeti rangsorában a magyarhoz hasonlóan csak a negyedik helyet, az ír a harmadik helyet foglalja el.

Az EU-országokéhoz hasonlóan a rangsor utolsó két helyén Magyarország esetében is a vízi szállítás és a kutatás, fejlesztés áll.

### 23. táblázat

A szolgáltatás alágazatok súlya és rangsora négy EU-országban és Magyarországon

Alágazat	Négy EU-ország összes szolgáltatása = = 100	Rangsor	Magyarország, összes vizsgált szolgáltatás = 100	Rangsor
Nagykereskedelem	20,91	1.	26,91	1.
Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	17,48	2.	9,88	4.
Kiskereskedelem	14,83	3.	21,32	2.
Szárazföldi csővezetékes szállítás	7,44	4.	7,49	5.
Ingatlanügylek	6,77	5.	3,37	7.
Posta, távközlés	6,68	6.	7,09	6.
Szálláshely-szolgáltatás	6,09	7.	2,48	10.
Szállítást kiegészítő tevékenység	5,97	8.	3,35	8.
Jármű- és üzemanyag-kereskedelem	5,66	9.	13,17	3.
Számítástechnikai szolgáltatás	2,97	10.	2,56	9.
Kölcsönzés	2,05	11.	0,61	12.
Légi szállítás	1,99	12.	1,07	11.
Vízi szállítás	0,67	13.	0,2	14.
K+F-szolgáltatás	0,41	14.	0,44	13.

24. táblázat  
Az alágazati termelés indexei, 1998/1995

Alágazat	Magyarország, termelési index	Összes vizsgált ország* átlagos termelés index
Iroda- és számítógépgyártás	6199,3	721,46
Híradástechnikai termék gyártása	406,2	332,35
Közúti jármű-gyártás	310,3	234,26
Egyéb jármű gyártása	310,3	132,74
Kőolaj-, földgáztermelés, -szolgáltatás	173,0	192,93
Szénbányászat	169,0	125,35
Villamos gépek, készülékek gyártása	161,7	156,53
Papírgyártás	137,3	94,06
Gumi-, műanyagtermék-gyártás	134,0	85,63
Ruházati termékek gyártása	126,9	77,38
Építőipar	125,0	117,35
Fémalapanyag-gyártás	118,9	86,13
Egyéb nem ásványi fémek gyártása	118,7	82,78
Műszergyártás	114,2	173,85
Dohánytermékek gyártása	113,6	85,26
Bőrkikészítés, lábbeli	111,0	78,74
Fafeldolgozás	110,9	98,47
Villamosenergia-, gáz-, hő-, melegvízellátás	106,0	166,95
Gép, berendezés gyártása	102,8	151,62
Kiadói, nyomdai tevékenység	102,6	133,67
Bútorgyártás	101,3	128,8
Fémfeldolgozás	97,9	121,62
Textília	96,5	79,82
Vegyai termékek gyártása	93,0	125,25
Élelmiszeripar	92,8	295,68
Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás		131,78

\* EU-15, Egyesült Államok, Japán.

### Dinamikus alágazatok

Az egyes országok alágazati termelési indexei alapján kiszámítottuk az átlagos alágazati termelési indexeket. Ezáltal megkaptuk az alágazatoknak egyfajta jellemzőnek tekinthető termelési indexét 1998/1995-ra, s megállapíthatjuk, melyek azok az alágazatok, amelyekre a gyors növekedés a jellemző, s melyekre jellemző a visszahúzódság.

Megállapíthatjuk, hogy a görcső alá vett országok alapján a számításba vett 27 alágazat közül 17-ben nőtt 1995/1998-ban a termelés (24. táblázat). Kiemelkedő növekedést mutatott az iroda- és számítógépgyártás (több mint 600 százalék), s nemcsak Magyarországon, hanem például Németországban 300, Nagy-Britanniában több mint 350 százalékos. Ugyanakkor, ha nem vettük volna figyelembe a magyarországi egészen kiemelkedő nagyságú növekedést, akkor az alágazati dinamika mutató 244 lenne, azaz az alágazat átlag 144 százalékos növekedést mutatna.

A kapott értékek alapján négy csoportba soroltuk az ágazatokat.

1. *Kiemelkedően dinamikus alágazatok.* Az első négy helyen állnak, és több mint százszázalékos emelkedést mutatnak a kiemelkedően dinamikusnak tekinthető alágazatok:

- az iroda-és számítógépgyártás (3000),
- a híradástechnikai termék gyártása (3200),
- az élelmiszeripar (1500),
- a közúti járművek gyártása (3400).

A *termelési érték alapján* is a legnagyobb súlyú alágazatok közé tartozik az élelmiszer-, a közúti járművek és a híradástechnikai termékek gyártása.

Magyarország esetében – mint említettük – az iroda-és számítógépgyártás vitte el a pálmát, s a fejlett országokhoz hasonlóan kiemelkedően dinamikusan nőtt a híradástechnikai termékek gyártása és a közútijármű-gyártás. Ugyanakkor a vizsgált időszakban az élelmiszeripar helyett az egyéb járművek gyártása került az első helyezettnek közé.

2. *Dinamikus alágazatok.* A második csoportba tartozó – dinamikus – alágazatok növekedése 50 és 100 százalék közötti értéket mutat. Ezek a következők:

- a kőolaj-, földgázkitermelés, -szolgáltatás (1100),
- műszergyártás (3300),
- villamosenergia-, gáz-, hő-, melegvízellátás (4000),
- máshová nem sorolt villamos gépek, készülékek gyártása (3100),
- gépek, berendezések gyártása (2900).

3. *Közepesen növekvő alágazatok.* Ebbe a csoportba azokat az ágazatokat sorolhatjuk, amelyek közepes ütemben növekedtek, közepesen dinamikusak voltak, s bár növekedtek, de nem érték el az 50 százalékos értéket:

- kiadói, nyomdai tevékenység (2200),
- egyéb járművek gyártása (3500),
- kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás (2300),
- bútorgyártás (3600),
- szénbányászat (1000),
- vegyi anyagok gyártása (2400),
- fémfeldolgozás (2800),
- építőipar (4500).

4. *Visszaeső alágazatok.* Ebbe a csoportba azok az alágazatok tartoznak, amelyek 1998-ra 1995-höz képest csökkentették termelésüket. Ilyenek a

- fafeldolgozás (2000),
- papírgyártás (2100),
- fémalapanyag-gyártás (2700),
- gumi-, műanyagtermék-gyártás (2500),
- dohánytermékek gyártása (1600),
- egyéb nem ásványi fémek gyártása (2600),
- textilgyártás (1700),
- bőrkikészítés, lábbeli (1900),
- ruházati termékek gyártása (1800).

Magyarországon ebben az időszakban már csak négy alágazatban *csökkent* a termelési index: fémfeldolgozás (2800), textilgyártás (1700), vegyianyag-gyártás (2400) és élelmiszergyártás (1500).

Magyarország csak a következő alágazatokban bizonyult *kevésbé dinamikusnak*, mint a vizsgált fejlett országok átlagértéke:

- kőolaj- és földgázkitermelés (1100),
- műszergyártás (3300),
- villamosenergia-, gáz-, melegvízellátás (4000),
- gép és berendezés gyártása (2900),
- kiadói, nyomdai tevékenység (2200),

- bútorgyártás (3600),
- fémfeldolgozás (2800),
- vegyi anyag gyártása (2400) és
- élelmiszeripar (1500).

*Alágazati sorrend az egy foglalkoztatott által előállított termelési érték alapján*

A felmérésben szereplő fejlett ipari országok (Európai Unió, Egyesült Államok, Japán) egyes alágazatainak egy foglalkoztatottra jutó termelési értékét átlagoljuk, és az átlagértékek alapján megállapított sorrendet összehasonlítjuk a hazai alágazatokat jellemző egy foglalkoztatottra jutó termelés alapján képzett sorrenddel. A fejlett ipari országok átlagértékét véve figyelembe, az egy foglalkoztatottra jutó termelési érték alapján az első öt helyen a kőolaj-feldolgozás, a dohányipar, a villamosenergia-ellátás, az iroda- és számítógépgyártás és a vegyi anyaggyártás áll. A hazai alágazatok mutatójának értékét vizsgálva, megállapíthatjuk, hogy az első öt helyen áll – a fejlett ipari országokhoz hasonló módon a fajlagos termelést tekintve – az iroda- és számítógépgyártás, a kőolaj-feldolgozás, a közútijármű-gyártás, a dohányipar és a vegyi anyagok gyártása. Azaz, az ötből négy ágazat fajlagos mutatója megegyezik a fejlett országokéval. Ugyanakkor a hazai rangsorban a harmadik helyet foglalja el a közútijármű-gyártás, ami a fejlett ipari országok esetében csak a hatodik helyen áll. A fejlett ipari országokban a sereghajtó ágazatok a fémfeldolgozás, az építőipar, a bútorgyártás, a bőripar és a ruházati ipar. A hazai ágazatok között – hasonlóképpen – az utolsó helyeken áll a bőr-, a ruházaticikk- és a bútorgyártás (25. táblázat).

Az első öt helyen álló hazai alágazatot vizsgálva, megállapíthatjuk, hogy leginkább az iroda- és számítógépgyártás területén közelíti meg a hazai egy foglalkoztatottra jutó termelési érték a fejlett ipari országok értékét. Az összes vizsgált hazai ágazat átlagértéke a fejlett országok átlagértékének 35 százalékát éri csak el, azaz egy hazai foglalkoztatott átlagban a fejlett országbeli foglalkoztatott által előállított termelési érték 35 százalékát állítja elő. Ennél jobb fajlagos eredményt mutat fel a közútijármű-gyártásban dolgozó (43 százalék), az élelmiszer-ipari foglalkoztatott (41 százalék) és a máshová nem sorolt villamos gépek, készülékek gyártásában alkalmazott (39 százalék). A hazai dohányipar, bár az egy foglalkoztatottra jutó termelés abszolút értékét tekintve az ötödik helyezett a rangsorban, ugyanakkor ez a teljesítmény a fejlett országok átlagértékének mindössze 8 százalékához elegendő (26. táblázat).

- A fejlett országok fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) termelési értékének 10 százalékát sem éri el a dohányiparon kívül a hazai víztermelés és a bőr- és cipőgyártás (3 alágazat).

- 11 és 20 százalék közötti arányt ér el a kőolaj-feldolgozás, a villamosenergia-ellátás, a papíripar, az egyéb járműgyártás, a fafeldolgozás, gépgyártás, a műszergyártás, építőipar, textil- és ruhaipar, a hulladékfeldolgozás, az egyéb nem fém ásványi termék gyártása (11 alágazat).

- 21 és 30 százalék közötti arányt ér el a vegyi anyagok, a fém alapanyagok gyártása, híradástechnikai készülékek gyártása, gumiipar, nyomdaipar, fémfeldolgozás és az élelmiszergyártás (7 alágazat).

- 31 és 40 százalék közötti arányt ér el a máshová nem sorolt villamos készülékek gyártása (1 alágazat).

- 41–50 százalék közötti arányt ér el a közútijármű-gyártás (2 alágazat).

- 51 százalék feletti arányt egyetlen alágazat, az iroda-és számítógépgyártás ér el (1 alágazat).

## 25. táblázat

Alágazati rangsorok az egy foglalkoztatottra jutó termelési érték alapján, 1997

Rangsor	Felmért fejlett országok*	Magyarország
1.	Kőolaj-feldolgozás (2300)	Iroda- és számítógépgyártás (3000)
2.	Dohánytermék gyártása (1600)	Kőolaj-feldolgozás (2300)
3.	Villamos energia (4000)	Közúti jármű-gyártás (3400)
4.	Iroda- és számítógépgyártás (3000)	Dohánytermék gyártása (1600)
5.	Vegyianyag-gyártás (2400)	Vegyianyag-gyártás (2400)
6.	Közúti jármű-gyártás (3400)	Fémalapanyag (2700)
7.	Fémalapanyag (2700)	Villamos energia (4000)
8.	Híradástechnika (3200)	Máshová nem sorolt gép (3100)
9.	Élelmiszer-gyártás (1500)	Élelmiszer-gyártás (1500)
10.	Hulladék (3700)	Híradástechnika (3200)
11.	Papírtermék (2100)	Hulladék (3700)
12.	Egyéb jármű (3500)	Gumi (2500)
13.	Víztermelés (4100)	Nyomda (2200)
14.	Gumi (2500)	Papírtermék (2100)
15.	Nyomda (2200)	Egyéb jármű (3500)
16.	Gépgyártás (2900)	Egyéb nem ásványi fémek gyártása (2600)
17.	Máshová nem sorolt gép (3100)	Fémfeldolgozás (2800)
18.	Egyéb nem ásványi fém (2600)	Fafeldolgozás (2000)
19.	Fafeldolgozás (2000)	Gépgyártás (2900)
20.	Textília (1700)	Műszer-gyártás (3300)
21.	Műszer-gyártás (3300)	Építőipar (4500)
22.	Fémfeldolgozás (2800)	Bútor-gyártás (3600)
23.	Építőipar (4500)	Textília (1700)
24.	Bútor-gyártás (3600)	Ruházat (1800)
25.	Bőr- és cipő-gyártás (1900)	Víztermelés-, kezelés-, -elosztás (4100)
26.	Ruházat (1800)	Bőr- és cipő-gyártás (1900)

\* EU-15, Egyesült Államok és Japán.

A hazai ipari alágazatok (és építőipar) csaknem 70 százalékában egy foglalkoztatott a fejlett ipari országok átlag fajlagos termelési értékének 11–30 százalékát állítja elő.

## A szintetizált ország-rangsor

A kétféle – azaz az alágazatok összesített (átlag) termelési értéke és az egyes országok alágazatainak átlag termelési indexe alapján készített – ország-rangsorból összeállítottunk egy olyan sorrendet, amely az ország súlyát (termelési képességét) és dinamikáját is figyelembe veszi (27. táblázat). Természetesen ez a kép csak tendenciaszerű, hozzávetőleges, és csak egy szempontból készült (termelés). Így lehet azután az, hogy a maastrichti kritériumoknak leginkább megfelelő Luxemburg ezúttal a rangsor se-reghajtója. Az összesített, szintetizált rangsor élén az Egyesült Államok áll. A vizsgált 16 országból az első kvartilisben – az Egyesült Államokon kívül – Belgium, Svédország és Németország található. A szintetizált rangsor alapján tehát az Egyesült Államok és Németország tekinthető a legjelentősebb és a legdinamikusabb országnak. Japán – a súlyát tekintve a második gazdaság az Egyesült Államok után – döntően alacsony dinamikája miatt nem került a rangsor élvonalába, hanem csak a második kvartilis utolsó helyére.

Magyarország az összesített rangsorban – elsősorban a dinamikájának köszönhetően – nagyon jó helyezést ért el, a második kvartilis élén áll Finnországgal és Spanyolor-



26. táblázat  
Az egy foglalkoztatottra jutó termelési érték, 1997

Sor- szám	Álágazat	Fejlett országok átlaga (ECU)	Magyarország (ECU)	Fejlett orszá- gok átlaga= = 100	Magyar- ország= = 100
1.	Iroda- és számítógépgyártás (3000)	269 124,5	226 020	83	119
2.	Kőolaj-feldolgozás (2300)	1 291 819,0	179 214	13	720
3.	Közúti jármű-gyártás (3400)	206 095,7	90 031	43	228
4.	Dohányipar (1600)	989 160,6	79 481	8	1244
5.	Vegyí anyag (2400)	267 685,3	56 944	21	470
6.	Fémalapanyag (2700)	186 197,9	52 674	28	353
7.	Villamos energia (4000)	383 944,4	49 829	12	770
8.	Máshová nem sorolható gép (3100)	123 207,7	49 083	39	251
9.	Híradástechnika (3200)	186 056,9	46 435	24	400
10.	Élelmiszer-gyártás (1500)	185 821,0	42 029	23	442
11.	Hulladék (3700)	182 462,2	38 089	20	479
12.	Gumi (2500)	127 316,8	35 853	28	355
13.	Nyomda (2200)	125 466,7	31 779	25	394
14.	Papíripar (2100)	177 248,0	31 284	17	566
15.	Egyéb jármű (3500)	154 999,4	26 159	16	592
16.	Egyéb nem fém (2600)	122 856,0	25 614	20	479
17.	Fémfeldolgozás (2800)	97 486,8	24 724	25	394
18.	Fafeldolgozás (2000)	120 667,6	23 127	19	521
19.	Gépgyártás (2900)	124 308,0	22 330	17	556
20.	Műszer-gyártás (3300)	108 128,6	19 974	18	541
21.	Építőipar (4500)	91 031,7	17 000	18	535
22.	Bútor-gyártás (3600)	89 732,9	13 668	15	656
23.	Textilipar (1700)	111 093,7	12 836	11	865
24.	Ruházati ipar (1800)	70 302,5	9 085	12	773
25.	Víztermelés (4100)	143 988,3	8 965	6	1606
26.	Bőr- és cipő-gyártás (1900))	87 744,8	7 944	9	1104
	26 alágazat átlaga	881 651,2	31 6746,5	35	278

szággal azonos helyezéssel, s őket követi Japán. A harmadik kvartilisben található Ausztria, Hollandia, Írország és Nagy-Britannia. Az utolsó kvartilisbe tartozik Franciaország, Portugália, Dánia és Luxemburg. Az értékeléskor persze figyelembe kell venni, hogy egy-egy ország más-más okból került egyik vagy másik csoportba. Luxemburg és Dánia nem azért került az utolsó kvartilisbe, mert gazdaságuk gyenge lenne, hanem egyrészt méretük (súlyuk) miatt, másrészt a magas fejlettségi szintet elért országok dinamikájának nem feltétlenül kell már gyorsnak lenni (de persze lehet, mint ahogy az Egyesült Államok példája is mutatja). Portugália esetében más a helyzet, a termelés csekély súlya mellett a nem a magas fejlettségi szintből következő alacsony dinamika miatt került az utolsó négy helyezett közé.

27. táblázat  
Az országok súlya és dinamikája szerinti rangsor

Ország	Alágazatok (C-F) termelés (millió ECU)	Rang-sor	Ország	Átlag-dinamika-mutató* 1998/1995 (1995 = 100)	Rang-sor	Ország	Összesített rang-sorok	Szintetizált rangsor
Egyesült Államok	3 505 075	1.	Magyarország	389,33	1.	Egyesült Államok	3.	1.
Japán	2 185 259	2.	Egyesült Államok	265,09	2.	Belgium	10.	2.
Németország	1 258 276	3.	Belgium	217,38	3.	Svédország	13.	3.
Nagy-Britannia	741 189	4.	Svédország	210,66	4.	Németország	15.	4.
Franciaország	570 636	5.	Finnország	195,16	5.	Magyarország	16.	5.
Spanyolország	298 172	6.	Görögország	176,37	6.	Finnország	16.	5.
Belgium	193 950	7.	Ausztria	170,97	7.	Spanyolország	16.	5.
Hollandia	150 775	8.	Írország	123,36	8.	Japán	18.	7.
Svédország	119 700	9.	Norvégia	114,64	9.	Ausztria	19.	8.
Portugália	91 062	10.	Spanyolország	113,78	10.	Hollandia	19.	8.
Finnország	86 463	11.	Hollandia	111,33	11.	Írország	21.	9.
Ausztria	86 102	12.	Németország	110,23	12.	Nagy-Britannia	21.	9.
Írország	55 119	13.	Dánia	108,15	13.	Franciaország	23.	10.
Dánia	46 650	14.	Portugália	104,8	14.	Portugália	24.	11.
Magyarország	33 081	15.	Luxemburg	103,79	15.	Dánia	27.	12.
Luxemburg	7 080	16.	Japán	98,38	16.	Luxemburg	31.	13.
			Nagy-Britannia	96,96	17.			
			Franciaország	93,77	18.			
			Olaszország	91,55	19.			

\* A termelési index alapján kialakított átlagdinamika-mutató.

### Néhány összegző megállapítás

A hazai alágazatok termelésénél általában csak Luxemburg termelési értéke alacsonyabb, és még a hazaihoz legközelebb álló portugál mutató is másfélszer-kétszer nagyobb, mint a magyar érték. Magyarország az egy foglalkoztatottra jutó termelés tekintetében is általában a portugál értékhez áll a legközelebb, az EU-tagországok nagy részének e mutatója azonban az alágazatok döntő többségében háromszor, négyszer, ötször nagyobb, mint a magyar érték, a kiemelkedően hatékony országok és alágazatok esetében ez a különbség pedig akár hatszoros, hétszeres, nyolcszoros is lehet. Pozitív tendenciának tekinthető ugyanakkor az, hogy az egyik legmodernebb alágazatnak tekinthető iroda- és számítógépgyártásban az egy foglalkoztatottra jutó hazai termelés magasabb, mint az általában listavezető németországi és a japán alágazatá is csupán 56 százalékkal haladja meg a magyart.

Az EU-tagországok között az alágazatok döntő részében mind a súlyt, mind a fajlagos teljesítményt illetően Németország a listavezető. A második, harmadik helyezett változó, de azért leggyakrabban Nagy-Britannia és Franciaország következik a sorban. Németország koncentrálja az alágazatok jelentős részét: az EU-tagországok termelésének 30, esetenként akár 40 százalékát. Az EU-tagországok között Németország nem-

csak a feldolgozóipar termelését tekintve éllavas, hanem az építőiparban és a villamosenergia-ellátás terén is.

A német alágazatok maguk is meglehetősen koncentráltak, Németország általában a szervezeti méret alapján készített rangsorok elején található: gazdaságát a relatíve nagy létszámmal működő vállalkozások jellemzik.

A termelés nagysága, a foglalkoztatottak száma tekintetében az élmezőnyhöz tartozik általában még Spanyolország. Sőt, néhány alágazatban a spanyol felzárkózás olyan erőteljes volt, hogy azok termelési mutatói Németország után a második helyet foglalják el. A spanyol gazdaság mellett látványosan tör fel a kis ír gazdaság.

A spanyol alágazatok jelentős része nem annyira koncentrált, mint például a német, azaz nagyszámú és relatíve kis létszámú vállalat állítja elő a relatíve nagy alágazati termelési értéket.

Az Egyesült Államok és Japán gazdasági teljesítménye az alágazatok jelentős részében meghaladja az EU-tagországok összesített értékét, és hatékonyság tekintetében megelőzik az EU-t. Szembetűnő, hogy a japán gazdaságban alacsony koncentráció jellemzi az alágazatok jelentős részét (több, kevés foglalkoztatottal működő vállalat állít elő jelentős nagyságú termelési értéket).

A magyar dinamika mutatók általában meghaladják az EU-átlagértékeket és a japán mutatók értékét. Vannak azonban olyan alágazatok, ahol a hazai dinamika csak a rangsor utolsó helyeinek egyikéhez elegendő (például a gépipar). A hazai számítógépgyártás első helyezése azt mutatja, hogy – különösen a kisméretű és a fejlettség legmagasabb szintjét még el nem ért gazdaságok esetében – kiemelkedő produktumot (jelen esetben termelési indexet) eredményezhet egy-egy vagy néhány beruházás is. Külön értékelésnek kell azt megállapítania, hogy az index vagy mennyiségi mutatót „megdobó” esemény/beruházás a gazdaság/ágazat/alágazat szerves fejlődéséhez is hozzájárul-e, létre tudja-e hozni a beszállítók holdudvarát, vagy csupán idegen test marad.

Nem minden országban járt együtt a termelés növekedése a fajlagos foglalkoztatottság csökkenésével, a magyarországi dinamikus növekedést azonban általában a fajlagos (relatív vagy abszolút értelemben vett) foglalkoztatás csökkenése kísérte.

Számos alágazatban a legdinamikusabbnak az újonnan felvett EU-tagországok (Ausztria, Finnország és Svédország), illetve – általában Görögországon kívül – az elmaradottnak számító tagországok mutatkoznak. Vannak azonban olyan alágazatok, amelyben Görögország is előkelő helyezést ér el (például gépgyártás).

Általában korreláció állapítható meg a nagy súlyú, fejlett gazdaságok és a mérsékelt növekedés, illetve a kis súlyú, kevésbé fejlett gazdaságok és a gyors növekedés között. A legnagyobb súlyú gazdaságok, Németország és Nagy-Britannia alágazatainak jelentős része általában alacsony dinamikát mutat, ugyanakkor különösen Németország esetében vannak kiemelkedően dinamikus (rangsort vezető) alágazatok (húzóágazatok) – mint például a gépgyártás. Japán dinamikája általában a rangsorok alján található. Japán termelési indexe alapján az utolsó helyen áll a számítógépgyártás terén is, ami azt mutatja, hogy a növekedés – egy bizonyos szint elérése után – szükségképpen lelassul, illetve azt, hogy egy ország vagy ágazat, alágazat reális értékeléshez (osztályozásához) a státus- és dinamikus mutatók együttes értékelésére van szükség.

A legkorszerűbb ágazatokban figyelhetők meg a legkiemelkedőbb (1000 százalékot is meghaladó) termelési indexek (iroda- és számítógépgyártás, híradástechnikai készülékek gyártása). Úgy is fogalmazhatnánk, hogy az alágazatok korszerűségére (felfutására) következtethetünk a termelési indexek mértéke alapján.

A korszerű ágazatok további jellegzetessége az, hogy az országok szinte kivétel nélkül növekedést produkálnak, a különbség a dinamikában van. Legfeljebb a rangsor utolsó egy-két országában tapasztalható a termelés csökkenése.

*Forrásjegyzék*

- APEH [2000]: 1998. évi mérlegadatok.
- BONDÁR ÉVA [2000]: Helyünk Európa gazdaságában. Egészségügy. Növekedéskutató Intézet, Budapest, augusztus
- EC [1999]: Agriculture, Statistical Yearbook, 1999, Eurostat, European Commission, Luxembourg.
- Eurostat [1999]: Monthly Panorama of European Business, 12. sz.
- Eurostat [2000]: Eurostat Databases, New Cronos, Theme4, Structure Business Statistics, Annual Enterprise Statistics, Enter1., június.
- KSH [1998b]: Az építőipar 1998. október havi teljesítménye. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999a]: Az ipar és az építőipar 1998. évi tevékenysége, Időszaki Tájékoztató, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999b]: Az ipar termelési és értékesítési struktúrája. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999c]: Kiskereskedelem. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999d]: Mezőgazdasági statisztikai évkönyv, 1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999e]: Ipari és építőipari statisztikai évkönyv, 1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [2000]: A gazdaság növekedését elősegítő húzóágazatok. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- OECD [1999a]: Education Policy Analysis. Párizs.
- OECD [2000]: Indicators of Industrial Activity, OECD no.1.
- OECD [1999b]: Towards Lifelong Learning in Hungary. OECD Proceedings. Párizs.
- OECD [2000]: Main Economic Indicators, július. Párizs.

## ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

### **Globalization, capital markets and the role of the state**

*Erich W. Streissler*

Globalization is among the concepts most frequently discussed in economic literature today. In this lecture delivered at the Hungarian Academy of Sciences, the author shows that globalization is a much older process than one might think. The Austrian Emperor Francis Joseph I, for instance, had to accept the terms of foreign capitalists in the mid-19th century in just the same way as borrowers do today. Globalization on this continent appears primarily in the form of 'Europeanization'. For this very reason, it is vital for all the continent's countries (especially the ones preparing for EU accession) to develop an appropriate relationship with the European Union and possess a very thorough knowledge of the EU's regulations and operative mechanisms. The conditions of globalization have also brought a fundamental change in the role of the state. Hitherto a tax gatherer and a regulator and constraining factor, the state these days can assume a specific task as an economic agent on behalf of the other participants in the market: that of raising foreign loans on more favourable terms, due to its greater risk-taking ability.

### **Evolutionary applications in forecasting models, Part II**

*Gábor Benedek*

The author discussed general attributes of evolutionary theories in the first part of the paper, providing a historical and theoretical account and outlining some possible applications in economics. Now a detailed problem of forecasting and economic decision-making is used to exemplify how evolutionary procedures can be applied. The first part dealt with genetic algorithms and neural networks. Such algorithms are now harnessed to the task of forecasting share prices and assembling an optimum portfolio and option-buying strategy.

### **Competitiveness and comparative advantage in Hungarian agriculture**

*Imre Fertő and Lionel J. Hubbard*

The paper examines the competitiveness of Hungarian agriculture in relation to that of the EU, based on four indices of revealed comparative advantage, for the period 1992–8. Consistency tests suggest the indices are less satisfactory as cardinal and ordinal measures, but useful in identifying whether or not Hungary has a comparative advantage in a particular product group. Despite significant changes in Hungarian agriculture during the 1990s, the results indicate that the pattern of comparative advantage has remained stable. The findings

suggest that Hungary has a comparative advantage for live animals and meat, but not for cereals. This contradicts the findings of previous studies that used different approaches to measuring competitiveness.

### **Transfers and disturbances to efficiency in food product paths**

*Ferenc Zoltán Guba*

The study analyses Hungarian agricultural policy and the relations between agriculture, food processing and food retailing by examining the observable transfers along food product paths. To estimate the transfers, an extended version of the OECD-devised methodology for calculating the support equivalent has been applied. The analysis seeks for the causes of the transfers and distortions observed in the food product paths among the disturbances to efficiency found in agricultural and commercial policy, the market structure and the transitional economy.

### **Hungary's place in the European economy. A fact chart of development and dynamics**

*Szilvia Borbély and Mária Vanicsek*

The study compares the economic strengths, weights, growth trends and structures of the EU countries, the United States, Japan and Hungary. The analysis rests on economic sectors or industries, with sub-branches as the starting points for the survey. Grades based on various dynamic and static indices were established for the countries examined, down to sub-branch level, for the years 1995–8. These gave Hungary's placings for economic weight, growth pattern and structure in relation to the developed economies. The analyses at sub-branch level also show how much the economic growth and weight of the United States exceeds those of the European Union, which EU countries have a decisive weight (sub-branch concentration), and which are growing fastest. An indication also emerges as to which are the industries in the forefront, providing the economic impetus.

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, January 2001

C O N T E N T S

*Erich W. Streissler*: Globalization, capital markets and the role of the state ..... 1  
*Gábor Benedek*: Evolutionary applications in forecasting models, Part II ..... 18

AGRICULTURAL ECONOMY

*Imre Fertő and Lionel J. Hubbard*: Competitiveness and comparative advantage  
in Hungarian agriculture ..... 31  
*Ferenc Zoltán Guba*: Transfers and disturbances to efficiency  
in food product paths ..... 44

EUROPEAN UNION

*Szilvia Borbély and Mária Vanicsek*: Hungary's place in the European economy.  
A fact chart of development and dynamics ..... 63  
English abstracts of the articles ..... 91

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

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

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirmél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budaörsi út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft



A Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában megjelent

# Racionalitás

TANULMÁNYOK AUGUSZTINOVICS MÁRIÁNAK

ANTAL LÁSZLÓ, BEKKER ZSUZSA, BOD PÉTER, BRÓDY ANDRÁS, CHIKÁN ATTILA,  
EHRlich ÉVA, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, HALPERN LÁSZLÓ, HETÉNYI  
ISTVÁN, HÜTTL ANTÓNIA, KÉZDI GÁBOR, KIRÁLY JÚLIA, KOVÁCS ÁLMOS, KÖLLŐ  
JÁNOS, MARTOS BÉLA, MÁTYÁS LÁSZLÓ, MEDVEGYEV PÉTER, MEGYERI KRISZTINA,  
NEMÉNYI JUDIT, RABÁR FERENC, RÉTI JÁNOS, RÉVÉSZ GÁBOR, SIMONOVITS ANDRÁS,  
SZABÓ KATALIN, SZABÓ MIKLÓS, SZÁZ JÁNOS, TARDOS MÁRTON, TIMÁR JÁNOS

és  
méltányosság

A kötet ára 2400 forint.  
Megvásárolható a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében  
(Tel./fax: 319 3165, 319 3166)  
és a nagyobb könyvesboltokban.



# Közgazdasági Szemle

**XLVIII. ÉVFOLYAM**

**2001. FEBRUÁR**

**ÁRVAI ZSÓFIA-MENCZEL PÉTER**

**A magyar háztartások megtakarításai 1995 és 2000 között**

**MARJAINÉ SZERÉNYI ZSUZSA**

**A természeti erőforrások pénzbeli értékelése**

**GEDEON PÉTER**

**Merre tart a német jóléti állam?**

**Társadalombiztosítási alrendszerek Németországban**

**SERES ANTAL**

**Részmunkaidős foglalkoztatás a hazai kereskedelemben**

**Felzárkózás és EU-csatlakozás.**

**Beszámoló a VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferenciáról**

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

---

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. február**

**TARTALOM**

*Árvai Zsófia–Menczel Péter*: A magyar háztartások megtakarításai  
1995 és 2000 között ..... 93

*Marjainé Szerényi Zsuzsa*: A természeti erőforrások pénzbeli értékelése ..... 114

**EURÓPAI UNIÓ**

*Gedeon Péter*: Merre tart a német jóléti állam? ..... 130

**MŰHELY**

*Seres Antal*: Részmunkaidős foglalkoztatás a hazai kereskedelemben ..... 150

**TUDOMÁNYOS BESZÁMOLÓ**

Felzárkózás és EU-csatlakozás: Beszámoló a VII. Ipar- és Vállalatgazdasági  
Konferenciáról (K. J.) ..... 163

**KÖNYVAJÁNLÓ**

Az összehasonlító gazdaságtan rögzös útján. Bara Zoltán–Szabó Katalin  
(szerkesztők): Gazdasági rendszerek, országok, intézmények – Bevezetés  
az összehasonlító gazdaságtanba (*Láng Eszter*) ..... 170

Práger László: Európából a bővülő Európába (*Becsky Róbert*) ..... 178

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 181

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyelet, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggondozó: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

## ÁRVAI ZSÓFIA–MENCZEL PÉTER

### A magyar háztartások megtakarításai 1995 és 2000 között

---

A háztartások fogyasztási és megtakarítási viselkedésében számottevő változások indultak meg az elmúlt években, különösen figyelemre méltó a pénzügyi megtakarítási ráta 1999-től tapasztalható jelentős csökkenése. A tanulmány célja a magyar háztartások megtakarítási döntéseinek vizsgálata a kilencvenes évek második felében, valamint – nemzetközi példák ismertetésén keresztül – a közeljövő lehetséges tendenciáinak felvázolása. A feltörekvő országok tapasztalatai szerint a gazdasági felzárkózással együtt járó strukturális folyamatok önmagukban sokkal hangsúlyosabb szerepet játszottak a lakossági megtakarítások csökkenésében, mint a jegybankok kamatpolitikája. Mindez Magyarországon is megfigyelhető; nevezetesen a pénzügyi szektor liberalizációja és modernizációja, az ennek hatására enyhülő likviditási korlátok, az optimista jövedelemvárakozásokhoz vezető tartós gazdasági növekedés, valamint a korábbi évek elhalasztott fogyasztása miatti türelmetlenség – mind-mind meghatározó tényezőknek számítanak a háztartások nettó megtakarításainak mérséklődésében.

---

A GDP felhasználási oldalának mintegy 60-65 százalékát kitevő lakossági fogyasztásra (illetve a lakossági megtakarításokra) vonatkozó döntési mechanizmusok ismerete kiemelt szempont a monetáris politikai lépések meghozatalakor. Szűkebb értelemben a fogyasztási és megtakarítási döntések és a kamatok közötti kapcsolat elemzéséhez alapvetően a monetáris politika számára legfontosabb két kérdés a következő.

– Milyen hatást gyakorolnak a (reál)kamatláb-változások a háztartások fogyasztására (ha egyáltalán kimutatható ilyen hatás)?

– Milyen tényezők befolyásolják a megtakarítások szerkezetében bekövetkező változásokat?

A tanulmány azonban ennél tágabb kérdésekkel is foglalkozik, ugyanis a magyar háztartások megtakarításainak az 1995–2000 közötti időszakban tapasztalt elemzésén túl a kiemelt cél, hogy megvizsgáljuk, milyen folyamatok várhatók középtávon a háztartások megtakarításaiban. Ez a vizsgálat a már megindult folyamatok elemzésén és nemzetközi tapasztalatokon alapul. A kamatláb változásának lakossági fogyasztásra, illetve megtakarításra gyakorolt hatását a modern közgazdaságtan az életciklus-elmélet (és annak különböző változatai) keretében vizsgálja.<sup>1</sup> A monetáris transzmissziós mechanizmus elemzését a legtöbb jegybank makromodell segítségével végzi, amelynek keretében szimulálható a kamatláb-változtatásoknak a háztartásokra gyakorolt hatása. Sajnos azonban a fogyasztás kamatrugalmasságának ökonometriai elemzése a

---

<sup>1</sup>Erről bővebben lásd *Menczel* [2000].

magyar adatok alapján több okból sem lehetséges. Egyrészt nem állnak rendelkezésünkre megfelelő hosszúságú és tulajdonságokkal rendelkező idősorok – negyedéves adatok csupán 1995-től vannak –, másrészt pedig a magyar gazdaság átmeneti jellege miatt stabil paraméterek feltételezése nem reális, és a strukturális törések kezelése a rövid idősor miatt nehézkes. A fogyasztási és megtakarítási magatartás makromodell hiányában is vizsgálható, de a magyar adatokra más kifinomult ökonometriai módszerek sem alkalmazhatók az előzőkben jelzett adatproblémák miatt. Így a monetáris transzmisszió szempontjából kulcsfontosságú kérdés analitikus elemzését nem tudjuk elvégezni, ebben a tanulmányban a rendelkezésre álló Magyarországra vonatkozó információk összegyűjtésével, bemutatásával és a nemzetközi tapasztalatok feldolgozásával kívánjuk a kérdéskört körbejárni.

Először a háztartási megtakarításokra vonatkozó nemzetközi tanulságokat összegezzük. Majd a háztartások pénzügyi vagyonának – pénzügyi eszközeinek és kötelezettségeinek –, valamint megtakarítási viselkedésének főbb jellemzőit írjuk le. Ezt követően a kamatváltozások megtakarítási döntésekre gyakorolt (lehetséges) hatását igyekszünk feltárni a helyettesítési, jövedelmi és vagyonhatás segítségével. Végül a megtakarítások szerkezetében végbement változásokat, az azok mögött megbújó okokat elemezzük részletesen, valamint a lakosság pénzügyi vagyonának várható alakulásáról adunk képet. Az összefoglaló fejezet a tanulmány főbb megállapításait tartalmazza. Magyarország esetében a részletesen vizsgált időszak 1995-től napjainkig tart, ugyanis véleményünk szerint az ebben az időszakban megindult folyamatoknak van döntő jelentőségük a jövő szempontjából. Ebben a periódusban a reálgazdasági folyamatok nyomon követése elvégezhető már negyedéves adatok felhasználásával is, a jövőre nézve releváns esetekben viszont a kilencvenes évek első felének tapasztalatait is figyelembe vesszük.

### Háztartási megtakarítások a nyolcvanas és kilencvenes években – nemzetközi tapasztalatok

A nyolcvanas és kilencvenes években számos feltörekvő országban a háztartási megtakarítási ráta szignifikáns csökkenését figyelhettük meg. Mivel Magyarországon is hasonló folyamat indult meg az elmúlt időszakban, ezért érdemes megvizsgálni, mi áll a jelenség háttérében. A nemzetközi tapasztalatok feldolgozása azért is különösen fontos, mivel a magyar adatok elemzéséhez a standard ökonometriai eszköztárat – elsősorban az idősor rövideje miatt – nem tudjuk felhasználni. A feltörekvő országok közül a latin-amerikai országok és egyes, Magyarországhoz hasonló európai országok<sup>2</sup> tapasztalatait ismertetjük és összegezzük, mivel úgy gondoljuk, hogy számunkra az ezekből levonható tanulságok az igazán lényegesekek.

A nyolcvanas évek első feléhez képest a vizsgált országokban – Chile és Spanyolország kivételével – csökkent a háztartások GDP-hez (és a rendelkezésre álló jövedelemhez) viszonyított megtakarítási rátája. *A háztartási megtakarítási ráta csökkenése 3 és 10 százalékpont között volt az elmúlt évtizedben ezekben az országokban, egyedül Chilében nőtt jelentősen a háztartási megtakarítások GDP-hez viszonyított rátája, amit elsősorban a nyugdíjreform hatásának tulajdonítanak.* Spanyolországot is az általános tendenciáktól eltérő esetnek tekinthetjük, ugyanis ott a háztartások megtakarítási rátája

<sup>2</sup> Az áttekintett országok a következők: Argentína, Chile, Kolumbia, Mexikó, Peru, Uruguay, Venezuela, Olaszország, Portugália, Lengyelország és Spanyolország. A fontosabb országokra vonatkozó részletes esettanulmányokat lásd Árvai–Menczel [2000] Függelékében.

a nyolcvanas évek második felében végbement csökkenés után a kilencvenes évek első felében viszonylag gyorsan elérte korábbi szintjét.<sup>3</sup>

A háztartási megtakarítások csökkenésének és a fogyasztás fellendülésének eddig felmerült legfontosabb magyarázatait *Montiel* [1997] a következőkben összegzi.

1. Az egyik magyarázat a különböző fogyasztási hajlandóságú népességcsoportok közötti jövedelem-újraelosztást hangsúlyozza.

2. A pénzügyi liberalizáció és modernizáció is a fogyasztási hajlandóság növekedése irányába hat a likviditási korlátok enyhítésén keresztül.

3. Bizonyos strukturális változásokhoz kapcsolódó, jelentős permanensjövedelem-növekedésre vonatkozó várakozások is alapul szolgálhatnak a lakossági fogyasztás és hitelkereslet felfutásához.

4. Árfolyamon alapuló stabilizáció<sup>4</sup> eredményeként is megélelnkülhet a fogyasztás, amikor a nominális kamatlábak esése és az inflációs tehetetlenség nyomán kialakuló alacsony *ex ante* reálkamatok ösztönzik a fogyasztást. Ez a magatartás különösen nem hiteles árfolyamon alapuló stabilizáció esetén racionális, ekkor ugyanis az alacsony kamatokat a lakosság ideiglenesnek tekinti, és így fogyasztását előre hozza.

Az esettanulmányokból levonható legfontosabb tanulság, hogy a háztartási megtakarítási ráta csökkenésében a nyolcvanas évek második felében, illetve egyes országokban (például Magyarország és Lengyelország) a kilencvenes években lezajlott *pénzügyi liberalizáció és modernizáció* játszott a főszerepet. A pénzügyi liberalizáció eredményei közül a likviditási korlátok enyhülését, a kamatlábak felszabadítását és a központilag befolyásolt hitelkihelyezés megszüntetését kell kiemelni, amihez hozzájárult a tőkeáramlás fokozatos liberalizációja. Korábban a szóban forgó országok szinte mindegyikére a likviditáskorlátos háztartások igen magas aránya volt jellemző, a hitellehetőségek gyors bővülése és a jelzáloghitelekre vonatkozó szabályozások enyhítése<sup>5</sup> azonban a háztartások eladósodottságának gyors növekedését, a lakossági fogyasztás igen erős fellendülését és több országban eszközár-inflációt vont maga után. A lakossági fogyasztás, illetve a lakossági hitelállomány kiugró növekedését lehetett tapasztalni többek között Argentínában 1991 és 1994 között, Spanyolországban 1986–1991-ben, Mexikóban 1988–1994-ben, Lengyelországban 1996-tól és Portugáliában 1993-tól.

Fontos kiemelni, hogy a pénzügyi liberalizációt követő első évek az adott *gazdaságok kedvező ciklikus pozíciójával* estek egybe, azaz a pozitív jövedelemkilátások nagyban hozzájárultak a likviditási korlátok enyhüléséhez. Latin-Amerikában a pénzügyi liberalizáció kiteljesedése a stabilizációs kísérletek kesei hullámához kapcsolódott (például Argentína 1991, Mexikó 1987), és a strukturális reformoknak egyik fontos eleme volt. A gazdasági fellendülés tehát a sikeres stabilizációnak volt köszönhető, amelynek csak egyik – noha igen lényeges – eleme volt a pénzügyi liberalizáció. A latin-amerikai gazdasági növekedés fontos tényezőjeként említhető továbbá az Egyesült Államok 1992 óta tartó expanziója. Portugália és Spanyolország esetében az EU-csatlakozással járó strukturális reformok és liberalizációs lépések járultak hozzá jelentősen a gazdasági fellendüléshez, míg Olaszország esetében a pénzügyi rendszer (többek közt a közös EU-előírások által kikényszerített) modernizációja oldotta a likviditási korlátokat. Az is látható, hogy az említett orszá-

<sup>3</sup> Spanyolországban a megtakarítási rátának – a lakossági fogyasztás erőteljes fellendülésével együtt járó – ideiglenes csökkenését nem annyira a pénzügyi liberalizáció, mint inkább a pozitív jövedelemszokkok és az ideiglenesen túlértékelt árfolyam okozta.

<sup>4</sup> Árfolyamon alapuló stabilizációk esetében a monetáris hatóságok az árfolyam előre bejelentett pályájával igyekeznek az inflációs várakozásokat letörni. Ez az előre bejelentett pálya többféle formát ölthet, például valutatanács, fix árfolyam, csúszó leértékelés.

<sup>5</sup> Például az ingatlanfedezeti arány emelése.

gok közül Argentínában és Mexikóban a tequila-válság, míg Spanyolországban az ERM-válság vetett véget, illetve akasztotta meg a lakosság fogyasztásának felfutását, valamint eladósodási folyamatát, ez azonban elsősorban más tényezőknek volt tulajdonítható. Lengyelország és Portugália kilencvenes évekbeli tapasztalata megerősíti a fenti megfigyelést, azaz hogy a pénzügyi liberalizáció és a kedvező gazdasági konjunktúra együttesen vezet a kiugróan megnövekedett lakossági fogyasztáshoz és az eladósodottság növekedéséhez, hiszen a szóban forgó időszakokban mindkét országot kedvező ciklikus pozíció jellemezte.

A megtakarítási ráták csökkenése nem írható egyedül a gazdasági fellendüléssel együtt járó pénzügyi liberalizáció számlájára, de ez az a tényező, ami minden országra jellemző. Egyes országokban azonban más hatások is fontos szerepet játszottak. Spanyolországban a lakossági fogyasztás és hitelállomány kiugró növekedése jelentős részben az EU-hoz való csatlakozás (1986) következményeinek tulajdonítható, mindenekelőtt a külkereskedelmi és tőkepiaci liberalizációnak, valamint a peseta árfolyamának az EMS-ben részt vevő egyéb valutákhoz való rögzítésének. A *túlértékelt árfolyam és a liberalizált külkereskedelem* hatására rövid időn belül nagyon megugrott a fogyasztási javak (elsősorban a tartós fogyasztási cikkek) iránti kereslet és ezek importja.

A fogyasztás megélénkülésének fenti elméletei közül az *árfolyam alapú stabilizáció hatása* Argentína és Mexikó esetében érhető tetten legmarkánsabban, noha Argentínában a nem hiteles stabilizációra alapuló magyarázat elsősorban az 1978–1981 és 1985–1988 közötti eseményekre érvényes, az 1991–1994 közötti (jóval jelentősebb) fogyasztási fellendülést inkább annak a magyarázatnak tulajdonítják, hogy a Convertibility Plan<sup>6</sup> bevezetésével jelentősen megnöttek a háztartások permanens jövedelemre vonatkozó várakozásai. Meg kell jegyeznünk, hogy a fenti országokkal ellentétben *Magyarországon nincsenek jelei annak, hogy az árfolyamon alapuló dezinflációnak szerepe lenne a lakosság eladósodottsági szintjének növekedésében és a megtakarítási ráta csökkenésében.*

Portugália esetében a fentiek közül több tényező is fontos szerepet játszik a lakossági fogyasztás és beruházás fellendülésben, valamint a megtakarítások csökkenésében. Az EU-hoz való csatlakozás olyan strukturális változást jelentett, amely szignifikánsan javította a gazdaság növekedési és a lakosság jövedelemkilátásait. Az EU-tagság – akárcsak Spanyolország esetében – külkereskedelmi és pénzügyi liberalizációval járt, ami a pénzügyi intézményrendszer fokozatos modernizációjával együtt nagyban hozzájárult a lakosság fogyasztási és beruházási keresletének felfutásához. Ezen hatások egymástól elválaszthatatlanok.

A különböző fogyasztási hajlandóságú csoportok közötti *jövedelem-újraelosztást* Olaszország esetében sikerült kimutatni, ahol átcsoportosítás történt a fiatalabb korosztályokhoz, amelyek körében alacsonyabb a megtakarítási hajlandóság. Ugyancsak hozzájárult az aggregált háztartási megtakarítási ráta csökkenéséhez, hogy bár az összes korosztály megtakarítási hajlandósága csökkent, a fiatalok megtakarítási hajlandósága a többi korosztálynál is jobban esett. Ehhez minden valószínűség szerint a jelző- és fogyasztási hitelek elérhetőségének javulása is hozzájárult, ami különösen a fiatalabb korosztályok számára fontos.

Végezetül, a fogyasztási hajlandóság szubjektív tényezőire is fel kell hívni a figyelmet, ugyanis az áttekintett országokban igen jelentős volt a korábban *elhalasztott fogyasztás miatti türelmetlenség*, ami a likviditási korlátok lazulásával nagyobb keresletet generált, mint amit feltehetően egy fejlett országban tapasztalhattunk volna hasonló esetben.

<sup>6</sup> Az 1991-ben bevezetett valutatanács rendszerén alapuló stabilizációs intézkedések.

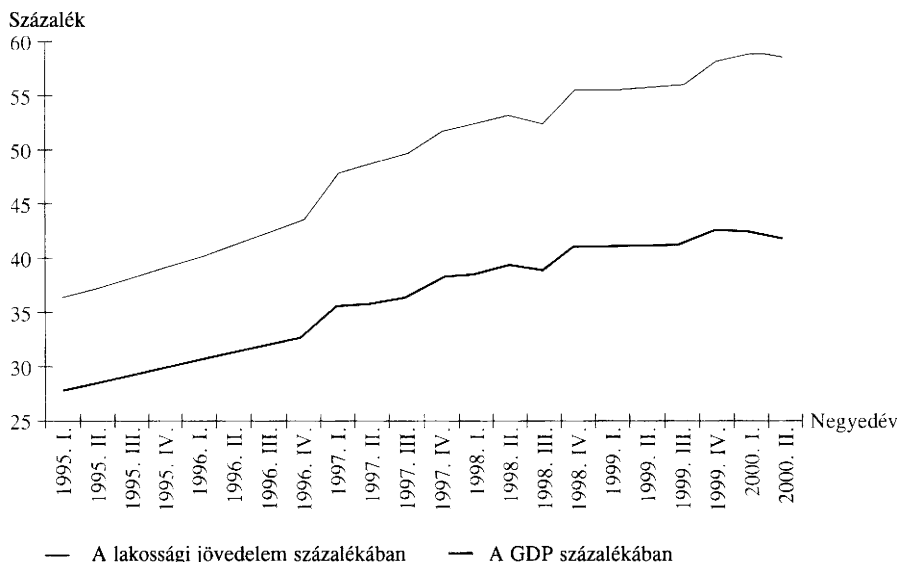
A háztartások megtakarítási hajlandóságának csökkenése az aggregált belföldi megtakarítási rátákban nem, vagy csak mérsékelten tükröződött, mert más szektorok többnyire kompenzálták a háztartási komponens esését. *A költségvetési és vállalkozói szektor megtakarítási pozíciójának alakulása azonban nemzetközileg nem volt annyira egyértelmű, mint a háztartási szektoré.* A latin-amerikai országok közül Argentínában, Mexikóban és Peruban a háztartási megtakarítási ráta csökkenésével párhuzamosan a vállalati szektor megtakarítási rátája nőtt vagy stagnált, míg Kolumbiában, Uruguayban és Venezuelában a magánszektor csökkenő megtakarítási rátáját a költségvetési szektor ellentételezte. Chilében a nyolcvanas évek közepéhez képest mind a háztartási, mind a vállalati szektor, mind pedig a költségvetési szektor megtakarítási rátája emelkedett. Az Európai Unió áttekintett országaira (Portugália, Spanyolország, Olaszország) jellemző, hogy a kilencvenes évek második felében alapvetően a költségvetési szektor kompenzálta a háztartási szektor megtakarítási rátájának csökkenését, ami-ben a GDP-arányos költségvetési hiányra vonatkozó maastrichti kritérium jelentős szerepet játszott. Spanyolországban a fogyasztás 1986 és 1991 közötti felfutása során a háztartási megtakarítási ráta esésével párhuzamosan mind a vállalati, mind pedig a költségvetési szektor megtakarítási pozíciója javult.

### A háztartások pénzügyi vagyonának és megtakarítási viselkedésének főbb jellemzői

Első lépésben érdemes a háztartások nettó pénzügyi vagyonának GDP-vel és lakossági jövedelemmel arányos alakulását szemügyre vennünk (1. ábra).

1. ábra

A lakosság nettó pénzügyi vagyonának alakulása  
(a lakosság rendelkezésre álló jövedelmének és a GDP trendjének százalékában)



A fejlett piacgazdaságokban a háztartási szektor nettó finanszírozási képessége általában pozitív, és hozzájárul a gazdaság többi belföldi szektorának (vállalati, kormányzati) finanszírozásához. Az elmúlt időszakban mindezt a magyar háztartásokról is elmondhattuk, hiszen a lakosság nettó pénzügyi vagyona a lakossági jövedelemhez viszonyítva mintegy húsz százalékkal emelkedett az elmúlt öt év során (*1. ábra*).<sup>7</sup> A pénzügyi eszközök, források és a nettó pénzügyi vagyon részaránya a lakossági jövedelem százalékában azonban még mindig távol áll a fejlett gazdaságokban tapasztalt nagyságrendtől, ezért a közeljövőben e mutatók folytatódó felzárkózására lehet számítani (*1. táblázat*).

1. táblázat

A háztartási szektor nettó pénzügyi vagyona a rendelkezésre álló jövedelem százalékában, 1993

Ország	Pénzügyi eszközök a rendelkezésre álló jövedelem százalékában	Pénzügyi kötelezettségek	Nettó pénzügyi vagyon
Ausztrália	207	79	128
Kanada	312	86	226
Franciaország	237	51	186
Németország	218	78	140
Olaszország	263	31	232
Japán	333	96	237
Spanyolország	169	58	111
Svédország	158	100	58
Nagy-Britannia	356	102	254
Egyesült Államok	366	92	274
Magyarország*	65	7	59

\* 2000. júniusi adatok.

Forrás: Financial structure and the monetary policy transmission mechanism. BIS, 1995. március, 10. o.

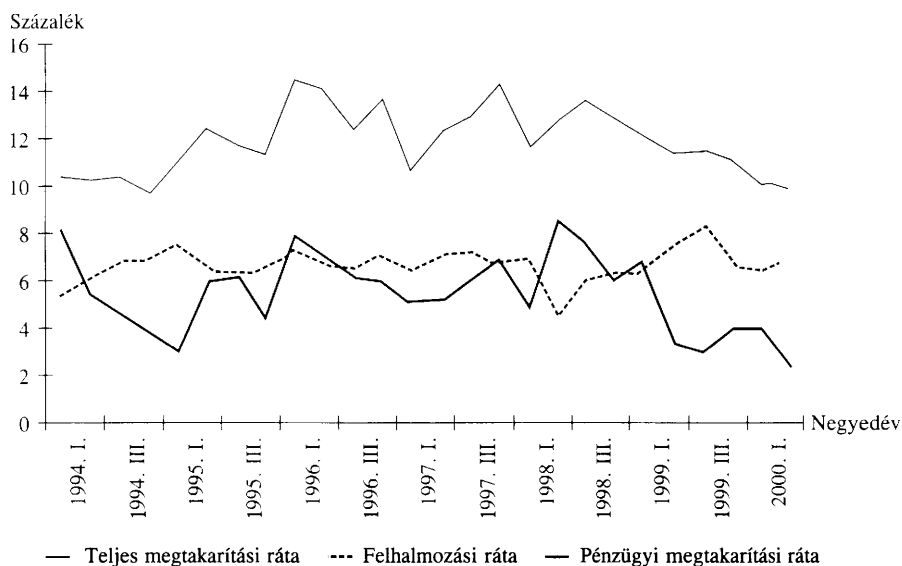
Az *1. táblázat* jól mutatja az érett piacgazdaságok és Magyarország tőkepiaca között a fejlettségbeli különbséget, hiszen a magyar háztartások pénzügyi eszközeinek és forrásainak jövedelemarányos értéke annak ellenére látványosan alacsonyabb, hogy az adatok hét évvel későbbi időpontra vonatkoznak, mint a többi ország esetében. 1993-tól kezdve ráadásul az amerikai és nyugat-európai tőkepiaci fellendülés következtében ezen országokban a százalékos értékek bizonyosan emelkedtek. A tőkepiac mélyülésével Magyarország esetében is a pénzügyi eszközök, illetve kötelezettségek lakossági jövedelemhez viszonyított arányának emelkedése várható, különösen a lakossági hitelpiac gyors feljutására lehet számítani.

A *2. ábra* a teljes megtakarítási ráta stabilitásáról tanúskodik, viszonylagos volatilitását a pénzügyi megtakarítások ingadozása okozza. A teljes megtakarítási ráta 1999. évi csökkenése nem érte el a pénzügyi megtakarítások mérséklődésének mértékét, hiszen erre az időszakra tehető a lakosság beruházási tevékenységének megélénkülése.

<sup>7</sup> Célszerű a *folyó és állományi* kategóriákat világosan elkülöníteni. A háztartások *nettó finanszírozási képessége* (folyó kategória) nem más, mint a lakosság adott időszakban eszközölt megtakarításaiból és hitelfelvételeiből számított egyenleg, amely előjelétől függően gyarapítja, vagy csökkenti a háztartások adott időpontra vonatkozó *nettó pénzügyi vagyonát* (állományi kategória). Ebből következően beszélhetünk napjainkban növekvő nettó pénzügyi vagyon mellett is a korábbi időszakokhoz képest csökkenő mértékű nettó finanszírozási képességről.



2. ábra  
Operacionális lakossági megtakarítási ráta  
(a lakosság rendelkezésére álló jövedelem százalékában)



### Helyettesítési, jövedelmi és vagyonhatás

A közgazdasági elmélet nem szolgál egyértelmű válasszal a lakossági fogyasztás, illetve megtakarítás kamatérzékenységét illetően, hiszen a kamatváltozás három csatornán (*helyettesítési, jövedelmi és vagyonhatás*) keresztül is hatást gyakorol a lakosság fogyasztási döntéseire. A kamatemelkedés a helyettesítési és a vagyonhatás eredményeképpen fogyasztáscsökkenést von maga után, míg a jövedelmi hatás a háztartások esetében általában fogyasztásnövekedést indukál. A három hatásmechanizmus ennél fogva nem azonos típusú és nagyságrendű fogyasztási és megtakarítási döntéshez vezet, ezért egy kamatváltozás lakossági folyamatokra gyakorolt *teljes* hatását előzetes információk nélkül nem lehet megbecsülni.

#### A helyettesítési hatás

A helyettesítési hatás számszerűsítése még akkor sem egyszerű feladat, ha a magyarnál hosszabb és megbízhatóbb idősorok állnak rendelkezésre. Esetünkben ökonometriai eszköztár alkalmazásának hiányában csak ábrák és kvalitatív információk segítségével vonhatunk le következtetéseket a helyettesítési hatásról. A helyettesítési hatás a fogyasztásnak (megtakarításnak) a kamatváltoztatás hatására végbemenő időbeli átrendeződését fejezi ki. Ezt a hatást azonban csak olyan gazdaságokban lehet megragadni, ahol az elemzett időszakban a fogyasztási (megtakarítási) hajlandóság nem változik lényegesen. Az 1995–2000 közötti időszakban Magyarországon olyan folyamat kezdődött meg, ami az egyik (*elhalasztott fogyasztással és alacsony eladósodottsággal jellemezhető*) egyensúlyi szintről egy másik (*az életciklus-elmélettel jobban*

összhangban lévő, a fogyasztás simítására irányuló és magasabb eladósodottságú) egyensúlyi szintre való átmenetként írható le. Ez a folyamat – normál esetben – messzemenően dominálja a (reál)kamatváltozás változásának hatását. Nem állítjuk azonban, hogy semmilyen reálkamat-változás ne gyakorolna hatást a megtakarításokra. Tartósan fennálló, szélsőségesen magas/alacsony (ezen a fejlett piacgazdaságokra jellemzőnél jóval nagyobb, illetve kisebb reálkamatokat értünk) reálkamatok minden valószínűség szerint befolyásolnák a megtakarítások szintjét, ilyen helyzet azonban az elemzett időszakban (sőt a kilencvenes években) nem állt elő. Ennek okát főként az árfolyamrendszerben kell keresni, amely a magyar kamatpolitika mozgásterének határokat szabott. Így nem tudtunk tapasztalatokat szerezni a háztartásoknak a nagyon magas, illetve nagyon alacsony reálkamatokra adott reakciójáról.

Az áttekintett esettanulmányok közül a portugál és a lengyel példa is azt sugallja, hogy a gazdasági felzárkózási folyamat következményei – elsősorban a magasabb jövedelemvárakozásokon alapuló bővülő lakossági hitelkonstrukciók, a lakosság széles rétegei számára elérhető jelzáloghitelek törvényi feltételeinek megteremtése, az infláció és a kamatok csökkenése – sokkal nagyobb hatással vannak a háztartások megtakarítási és fogyasztási hajlandóságára, mint a reálkamatok. Különösen Lengyelország esete szemléletes, ahol a magyarnál jóval magasabb (nemritkán 8-10 százalékos) reálkamatok<sup>8</sup> mellett sem sikerült megállítani a megtakarítási ráta csökkenését. A lengyel lakosság eladósodási folyamata kísértetiesen hasonlít a magyar folyamatokra, ami nem meglepő, hiszen a két ország hasonló pályát futott be a kilencvenes években azzal a különbséggel, hogy Lengyelországban a tartós gazdasági növekedés néhány évvel korábban kezdődött, mint Magyarországon.

A 3. ábra alapján sem vonható le egyértelmű következtetés a pénzügyi megtakarítási ráta és a reálkamatok kapcsolatáról, és a kettő közötti korreláció<sup>9</sup> nem mondható magasnak (0,38). A pénzügyi megtakarítási ráta és a rendelkezésre álló jövedelem reál növekedési üteme közötti kapcsolat még gyengébb (az egyidejű korreláció 0,17), de ezen mutatókból a minta rövidsége miatt nem vonhatók le messzemenő következtetések. A reálkamat és a rendelkezésre álló jövedelem reál növekedési ütemének viszonylagos együttmozgása egy közös oknak, az inflációnak köszönhető.

### A jövedelmi hatás

A monetáris politikai lépések általános hatékonyságának felméréséhez a lakosság megtakarítási portfólióján belül célszerű a piaci kamatozású eszközök és források részarányát megállapítani. Ekkor már kiszámolható a jegybanki egyszázalékos kamatemelés teoretikus jövedelmi hatása,<sup>10</sup> amelynél azt feltételezzük, hogy a kamatváltozás teljes egészében átgyűrűzik a lakosság piaci kamatozású pénzügyi instrumentumainak hozamaiba. Hangsúlyoznunk kell, hogy lehetséges jövedelmi hatásról van szó, ami a jövedelem megváltozásán túl azt is feltételezi, hogy mindez módosítja a lakosság fogyasztási és megtakarítási döntéseit is.

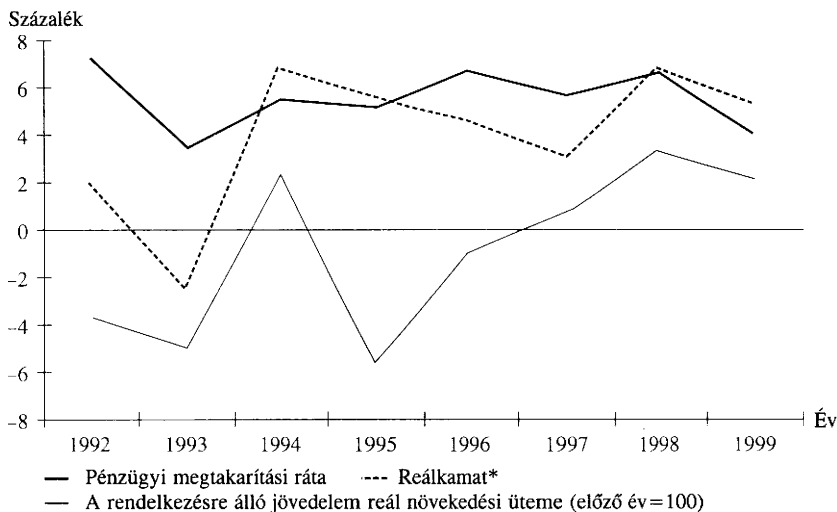
<sup>8</sup> Az 1999-ben jellemző 8-10 százalékos (piaci kamatokkal számított) reálkamatok mellett a lakosság pénzügyi megtakarítási rátája az előző évi átlagosan körülbelül 8 százalékról 3 százalékra esett vissza. Részletesebben lásd Árvai–Menczel [2000] Függelék.

<sup>9</sup> A korreláció késleltetett értékei is inszignifikánsak.

<sup>10</sup> A lehetséges jövedelmi hatás számszerűsítése a következőképpen történt: a piaci kamatozású eszközök és kötelezettségek állományát megszoroztuk a 2000 júniusában érvényes átlagos kamatlábakkal, majd ugyanezt a műveletet elvégeztük egy százalékkal magasabb értékekkel is. A két számított érték különbsége megadja az 1 százalékos kamatemelkedés teoretikus jövedelmi hatását.

3. ábra

A pénzügyi megtakarítási ráta, a reálkamat és a rendelkezésre álló jövedelem növekedési üteme



\*Az ábrán szereplő reálkamatot a három hónapos diszkontkincstárjegy és a fogyasztói árindex szezonális igazítása során kapott trend segítségével számítottuk.

2. táblázat

Az egy százalékos kamatemelkedés jövedelmi hatása a háztartási szektorra  
(2000 második negyedévi adatok)

Piaci kamatozású* pénzügyi eszközök		Piaci kamatozású pénzügyi kötelezettségek**		Lehetséges jövedelmi hatás	
az összes eszköz százalékában	a GDP százalékában	az összes kötelezettség százalékában	a GDP százalékában	a GDP százalékában	a rendelkezésre álló jövedelem százalékban
61	30	90	4	0,3	0,4

\*Bankbetétek, állampapírok, vállalati kötvények, befektetési jegyek.

\*\*Építési hitel, fogyasztási hitel.

Számításainkban a háztartási szektor kötelezettségei között nem szerepel a *kisvállalkozók* hitele.

A várakozásoknak megfelelően a háztartások rendelkezésre álló jövedelme bővülne a kamatszint 1 százalékos emelkedése esetén, amit mindenekelőtt a szektor alacsony eladósodottsági szintje magyaráz. A 2. táblázatban szereplő számítások feltételezik, hogy egy éven keresztül csak egyetlen 100 bázispontos kamatemelés történt, s a piaci hozamok az egyszázalékos emelkedés után konstansak maradtak, azokat más tényező nem befolyásolta.

A valóságban a fenti feltételek maradéktalanul nyilvánvalóan nem teljesülhetnek. A jegybanki kamattranzmisszió a lakosság eszközei közül az állampapírok, valamint az azokhoz szorosan kapcsolódó befektetési lehetőségek (befektetési alapok, vállalati kötvények) esetében a leggyorsabb, hiszen az állampapírpiacra a keresleti és kínálati

viszonyok megváltozása gyors alkalmazkodást kényszerít ki. A kereskedelmi banki betéti kamatok lassabban követik a jegybank kamatváltoztatásait. A bankrendszer átlagos betéti kamatlába, illetve a jegybank irányadó kamatlába közötti eltérés hosszú távon megközelítően állandó, azonban mindezt a bankok nem az egyes jegybanki lépésekre adott gyors reakciókkal, hanem időben kisimított óvatos kamatváltoztatásokkal érik el (lásd Árvai [1998]).

Azt, hogy a jövedelmi hatás milyen távon jelentkezik, alapvetően két dolog befolyásolja: a pénzügyi eszközök és kötelezettségek átlagos futamideje és az, hogy ezek fix vagy változó kamatozásúak-e. Magyarországon a jövedelmi hatás a bankbetéteknél a fejlett országokban tapasztaltnál rövidebb távon jelentkezik, mivel a megtakarítások zömét kitevő bankbetétek túlnyomó<sup>11</sup> része éven belüli lejáratú, és így az átárazódás relatíve gyorsan megy végbe. A rövid lejáratú instrumentumok nagy aránya a megtakarításokban általában jellemző a magas, illetve volatilis inflációjú országokra.

A lakosság rendelkezésre álló jövedelmének csak elenyésző, mintegy 6-7 százalékát teszi ki a kamatbevételeket is tartalmazó úgynevezett tulajdonosi jövedelem. Mindez a háztartások pénzügyi portfóliójának összetételéből adódik, hiszen az összes pénzügyi aktívák 61 százalékát kitevő piaci kamatozású eszközöknek mindössze egyharmadát alkotják a magasabb kamatozású állampapírok, vállalati kötvények és befektetési jegyek. A 2. táblázatból az is kiderül, hogy a kamatláb megváltozása a jövedelmi hatáson keresztül az előbbieken ismertetett szigorú feltételek fennállása esetén legfeljebb a rendelkezésre álló jövedelem 0,4 százalékának erejéig képes bármiféle hatást gyakorolni a háztartások fogyasztására, illetve megtakarítására. Várakozásaink szerint a közeljövőben a pénzügyi kötelezettségek gyorsabban fognak növekedni a pénzügyi eszközökhöz képest a GDP arányában, ami csökkentheti a lehetséges jövedelmi hatás nagyságrendjét.

Elképzelhető azonban, hogy a monetáris politika kamatlépéseinek hatása a lakosság kiadásaira elmarad a fenti értékektől, ami mindenekelőtt a jövedelemeloszlás egyenlőtlenségéből fakad. Feltételezhetjük ugyanis, hogy a kamatjövedelmek nagy része az egyébként is magasabb jövedelmű rétegekhez áramlik, amely csoportok fogyasztási határhajlandósága feltehetően alacsonyabb, illetve hitelhez való hozzájárása problémamentes. E csoportok esetében a kamatemelkedés hatására előálló jövedelemnövekedés nagy valószínűséggel inkább a megtakarításokat növelné a fogyasztással szemben. Ezzel szemben az alacsonyabb jövedelmű rétegek kamatbevétele elenyésző súlyt képvisel összjövedelmükhöz képest, így egy marginális jegybanki kamatemelés nem valószínű, hogy a fogyasztási szokások megváltoztatását váltaná ki. Megállapíthatjuk tehát, hogy a jegybanki kamatemelés háztartásokra vonatkozó *lehetséges* jövedelmi hatása sem kiugró nagyságrendű, de a lakosság jövedelemszerkezetének strukturális adottságai miatt a *tényleges* jövedelmi hatás minden bizonnyal még ezt a mértéket sem éri el.

### Vagyonhatás

A kamatváltozás a *vagyonhatáson* keresztül is befolyásolhatja a háztartások fogyasztási döntéseit. A háztartások portfólióján belül egyelőre még nem képviselnek jelentős súlyt azok a fix kamatozású eszközök (állampapírok, vállalati kötvények), amelyeknek piaci árfolyama azonnal megváltozik egy kamatváltozás hatására. Ebbe a csoportba sorolha-

<sup>11</sup> A 2000. áprilisi adatok szerint az éven belüli lejáratú betétek aránya a lekötött betéteken belül 89 százalék körül volt.

tók még a befektetési jegyek is, mivel a befektetési alapok többsége állampapírok által dominált portfóliókat kezel, ezért a befektetési jegyek árfolyama szorosan együttmozog az állampapírok áralakulásával. A jegybanki kamatlépések kiváltotta vagyonghatás a fix hozamú pénzügyi eszközök – egyelőre – alacsony részaránya miatt nem túl jelentős mértékű, így a fogyasztásra gyakorolt hatása is feltehetően gyenge. Ezen eszközök súlya azonban az elmúlt évek során növekedett, s ez a tendencia minden bizonnyal folytatódni fog az elkövetkezendő években is.

A vagyonghatás elemzésekor szót kell ejteni a részvényekről is, hiszen ezek árfolyamváltozása természetesen ugyancsak befolyásolja a pénzügyi vagyon értékét. Magyarországon a jegybanki kamatlépések hatása a magyar részvények árfolyamára jelenleg elenyészőnek mondható (ellentétben a fejlett országok részvénytőzsdáival, azok között is elsősorban az angolszász típusú tőkepiacokkal). Ez elsősorban az árfolyamrendszer jellegének és a külföldi portfólióbefektetők nagyon nagy arányának köszönhető. A magyar részvénytőzsdán jelenlévő külföldi befektetők érdeklődését a magyar részvények iránt sokkal inkább befolyásolják a Fed és az ECB kamatlépései, valamint a nemzetközi tőkepiacok eseményei, mint a magyar jegybank kamatdöntései, ezáltal az árfolyamokat elsősorban a külföldi befektetők döntései alakítják.

A vagyonghatás szempontjából szintén meghatározó a szerepe lehet a külföldi deviza tartásának. A lakossági portfólióban a deviza részaránya egyfajta bizalmi indikátorként is felfogható, amely a gazdaságpolitika, azon belül hangsúlyosan a monetáris politika hitelességéről mond ítéletet. 1995-ben az új árfolyamrendszer bevezetésének idején, valamint a szigorú költségvetési kiigazítás után a háztartások várakozó álláspontra helyezkedtek a folytatott gazdaságpolitika végkimenetelét illetően, ami a devizaeszközök magas részarányában mutatkozott meg a pénzügyi megtakarításokon belül. Az elmúlt évek során a következetes monetáris és fiskális politika hatására megszilárduló árfolyamrendszerben a lakosság is egyre kevésbé számított a forint hirtelen leértékelődésére, ami a pénzügyi megtakarítások átcsoportosítását eredményezte a devizával szemben jelentős hozamelőnyt kínáló forintbefektetések javára. Az utóbbi néhány évben a kiszámítható gazdaságpolitika következtében a devizaeszközök átértékelődésével keletkező vagyonghatás egyre kevésbé befolyásolja a lakosság fogyasztási döntéseit. Ezen a téren a közeljövőben sem számítunk gyökeres fordulatra, mindezzel természetesen a felelős gazdaságpolitika folytatódását feltételezve.

### 3. táblázat

A vagyonghatás szempontjából releváns pénzügyi eszközök alakulása  
(százalék)

Megnevezés	1995	1996	1997	1998	1999
Állampapírok, befektetési jegyek, vállalati kötvények részaránya az összes pénzügyi eszközhöz viszonyítva	9	11	16	18	19
Állampapírok, befektetési jegyek, vállalati kötvények részaránya a lakossági jövedelemhez viszonyítva	5	6	10	11	13
Közvetlen tőzsdai részvénytartás részaránya az összes pénzügyi eszközhöz viszonyítva	5	5	7	6	4
Devizabetétek részaránya az összes pénzügyi eszközhöz viszonyítva	20	17	14	13	12

## A pénzügyi vagyon szerkezetében végbement és a jövőben várható változások

A háztartások nettó pénzügyi vagyonának felépülését az elmúlt években szinte teljes egészében a lakosság pénzügyi eszközökbe történő befektetései határozták meg. A lakossági hitelek piaca csak 1998 során kezdett magára találni, azonban részaránya a GDP százalékában továbbra is elhanyagolható. Ennek megfelelően a nettó pénzügyi vagyon alakulásában játszott szerepe sem meghatározó, bár középtávon ezen a téren mindenképpen gyökeres változásokra lehet számítani. A pénzügyi eszközök és kötelezettségek összetételének vizsgálata alapján nyomon követhető az elmúlt néhány évben tapasztalt hazai tőkepiaci fejlődés, valamint a modern pénzügyi befektetői ismeretek mind szélesebb lakossági körben megfigyelhető terjedésének hatása.

### *Pénzügyi eszközök*

A tradicionálisnak tekinthető megtakarítási formák (készpénz, bankbetét, deviza) részaránya érezhetően csökkent az elmúlt öt év során, hiszen ezek az eszközök 1995 első negyedévéhez képest 2000 harmadik negyedévében 19 százalékkal alacsonyabb súllyal szerepelnek a lakosság portfóliójában (4. ábra). Ezen időszak alatt a bankbetétek részaránya változott a legkisebb mértékben,<sup>12</sup> tehát a háztartások főként a készpénz- és devizaállományuk rovására fordultak kifinomultabb befektetési formák felé. A devizamegtakarítások háttérbe szorulását a magyar gazdaság, és így a forint stabilizálódása magyarázza az 1995. márciusi kiigazítás után, míg az alacsonyabb készpénzhányad a kedvező feltételeket kínáló forintbefektetési lehetőségek folyamatos bővülésének köszönhető. E portfólióátrendezés eredményeképpen látványosan emelkedett 1995 óta az állampapírok és befektetési jegyek részaránya, illetve a bevezetett nyugdíjreform és a társadalmi öngondoskodás szemléletének előtérbe kerülése a biztosítók és nyugdíjpénztárak térnyerésében csapódott le.

A jegybanki kamattranszmisszió szempontjából az egyes eszközök állományának változása mellett az árfolyam- és kamatátértékelődésektől megtisztított operacionális tranzakciók alakulását érdemes szemügyre venni. A pénzügyi eszközök állománya alapján meghatározott struktúra segítségével következtetni lehet az egyes kamatlépésekre adott tranzakciós mozgásokra, és esetleg a helyettesítési hatás szerepének jelentőségére. A lakosság pénzügyi megtakarítási tranzakcióiban jelentős szerepet játszó pénzügyi eszközöket a kamatérzékenység szemszögéből a következő csoportokba sorolhatjuk.<sup>13</sup>

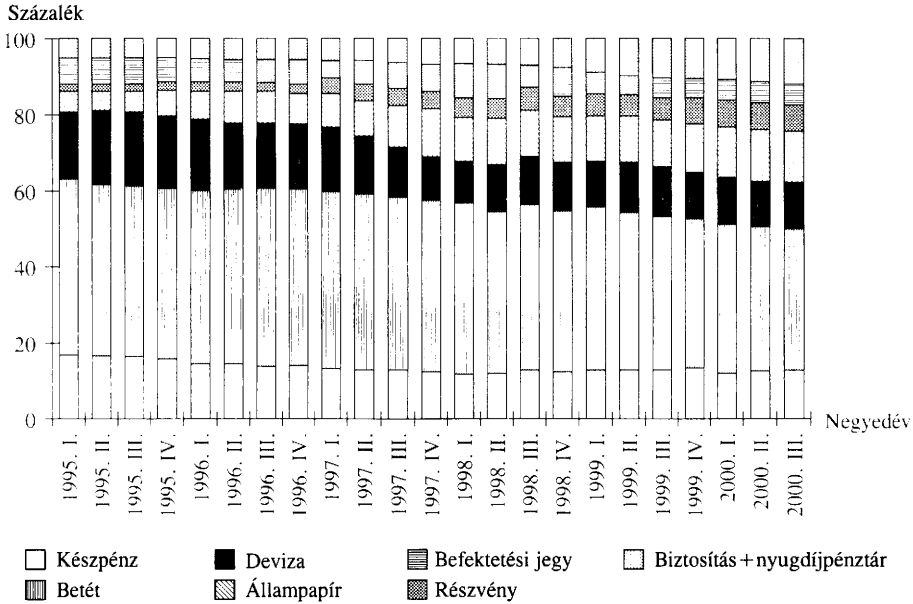
– *Állampapírok, befektetési jegyek, vállalati kötvények, tőzsdei részvények.* Ezek az eszközök a portfóliójukat tudatosan kezelő, feltételezhetően az átlagnál nagyobb jövedelmű háztartások eszközei. A tőzsdei részvények<sup>14</sup> kivételével a jegybanki kamatpolitika várható reálhozamukat közvetlenül befolyásolja. Ezen eszközök a lakossági pénzügyi vagyonállományból 1999-ben 24 százalékot tettek ki, a megtakarítási tranzakciókból részesedésük 8 százalékot ért el. A reálkamatok változása ezen eszközök befektetőiben kétféle reakciót válthat ki: portfólióátrendezést a részvénytípusú és a fix kamatozású eszközök között, illetve a nettó megtakarítás változását. E jómódú réteg körében

<sup>12</sup> A bankbetéteken belül azonban markáns változásoknak lehettünk tanúi, hiszen az elmúlt években a látra szóló és rövid lejáratú betétek részaránya az összes betéthez viszonyítva látványosan emelkedett hosszú lejáratú lekötött betétek rovására.

<sup>13</sup> A következő elemzés *Varró László* közreműködésével készült, ezért őt köszönet illeti.

<sup>14</sup> A külföldi befektetők jelenléte igen hangsúlyos a magyar tőzsdén, őket azonban elsősorban a külföldi jegybankok (Fed, ECB) kamatlépései befolyásolják.

4. ábra  
A háztartások pénzügyi eszközeinek összetétele



nem tartjuk valószínűnek, hogy a reálkamatok jelentősebb hatással lennének a fogyasztás-megtakarítási döntésre, a kamatok alakulása vélhetően elsősorban portfólióátrendeződést indukál. A kamatalakulás akkor eredményezheti a pénzügyi megtakarítási ráta csökkenését, ha pénzügyi eszközeik egy részét más vagyontárgyakba csoportosítják át úgy, hogy a reálvagyontárgyak eladói magasabb fogyasztási hajlandóságú rétegekből kerülnek ki.

- *Készpénz, lakossági forintbetétek és devizabetétek az operacionális megtakarítási tranzakciók 54 százalékát adták 1999-ben.* A készpénz, látra szóló forintbetét- és devizabetét-állományokról azt feltételezzük, hogy túlnyomórészt nem tudatos portfóliódöntések keretében halmozzák fel. A készpénz és a lakossági látra szóló betétek túlnyomó része tranzakciós funkciókat tölt be, tartásukban a likviditási motívum a domináns. A jövedelem növekedése és az infláció csökkenése várhatóan a likvid eszközök további bővülését hozza.

A devizabetéteket a lakosság főként leértékelés elleni biztosításként tartja. Szintjük jóval stabilabb az árfolyamrendszerre vonatkozó piaci várakozások és a kamatprémium ingadozásánál, ami a lakossági várakozások tehetelenségére utal. Valószínűsíthető, hogy a kilencvenes évek elejének nagy leértékelései még mindig befolyásolják a lakossági portfóliódöntéseket, de az inflációs bizonytalanság is hozzájárult az ebben a formában való befektetésekhez, ugyanis a devizabetétek az infláció és a forinthozamok volatilitása elleni fedezetül is szolgáltak. A devizabetét-állomány egy része valószínűleg a valuta átváltásából származó tranzakciós költség elkerülésére irányuló szándéknak is köszönhető.

A lakossági M1-be nem tartoznak bele a *lekötött forintbetétek*, amelyek általában megtakarítási funkciókat töltenek be, és 81 százalékot képviselnek a lakossági forintbetétek között. Ezek bizonyos mértékig kamatérzékenyek, ez az a kategória, ahol a reál-

*kamatok szignifikáns hatással lehetnek a fogyasztási–megtakarítási döntésre.* E kategória alakulását azonban legalább ilyen mértékben meghatározza a dezintermediáció, amit jól tükröz, hogy növekvő lakossági pénzügyi vagyon mellett több éve csökkenő a lekötött betétállomány összes betéthez viszonyított hányada.

Kockázat és hozamvolatilitás szempontjából a lekötött betétek a kincstárjegyekkel és a pénzügyi alapokkal azonos kategóriába tartoznak. Alacsonyabb reálkamat szint mellett a lekötött betétek tartalékolási kötelezettségből és más banki költségekből eredő hozamhátránya nagyobb jelentőséget kaphat, így számítani lehet a lakossági kincstárjegyek és az alacsony kockázatú befektetési alapok javára történő portfólióátrendezésre.

Ebben a szegmensben tehát – a lekötött betétektől eltekintve – a jegybanki kamat-transzmisszió várhatóan gyenge, az eszközök felhalmozását más tényezők magyarázzák. A lekötött betétek esetében csökkenő súlyú pénzügyi eszközzel van szó, amelynek állományára erősebb hatást gyakorolhat a jegybanki kamatpolitika. A kamatlépések azonban várhatóan inkább portfólióátrendezést, mint a pénzügyi megtakarítási ráta változását váltanának ki.

– *Életbiztosítások és nyugdíjpénztárak.* Ezeket a megtakarításokat hosszú távú, fix szerződések határozzák meg. Mind a nyugdíjpénztári, mind a biztosítási szerződések túlnyomó többsége tíz évnél hosszabb lejáratú, és az ügyfél nagyon erősen ösztönzött arra, hogy ne mondja fel idő előtt. Hozamértékelésre csak negyedévente vagy évente kerül sor, tehát információ hiányában a nem realizált reálhozam sem okoz vagyonsértést, és így portfóliódöntést sem indukál. Rendkívül valószínűtlen tehát, hogy ezen eszközökön keresztül a jegybanki kamatpolitika és a reálkamatok hatással tudnának lenni a fogyasztási viselkedésre. Ezeknek az elemeknek a súlya 1999-ben 38 százalék volt a megtakarítási tranzakciókban. Számos érv mutat arra, hogy ez tovább fog növekedni az elkövetkezendő években. A nyugdíjpénztárak tagsága 1999 nyarán ugrásszerűen nőtt, s ezen tagoknak az évben csak néhány hónapnyi megtakarításuk volt. A magánnyugdíjpénztárak tagsága a pályakezdőkkel is folyamatosan bővül. Mind a nyugdíjpénztárak, mind a biztosítási díj-tartalék esetében az állomány felhalmozási fázisban van. Ez azt jelenti, hogy a meglévő állomány reálhozama, amely közgazdasági értelemben megtakarított kamatjövedelem, folyamatosan növekedni fog még éveken át.

*A jövőben várható tendenciákat* tehát a következőkben lehet összefoglalni: az *M1* aggregátum növekedési üteme valószínűleg átlagot meghaladó lesz az infláció csökkenéséből adódó alacsonyabb használdozat-költség miatt, valamint azért is, mert a készpénztartás növekedhet azon csoportok jövedelemnövekedése miatt, amelyek számára a banki szolgáltatások túl drágák. Ezenkívül a magyar lakosságnak a fejlett országokhoz képest kisebb arányban van banki kapcsolata, ami – a lakossági forrásokért folytatott bankok közötti versennyel együtt – előrevetíti a folyószámlák, bankkártyák számának növekedését. A szerződéses megtakarítások a másik kategória, ahol számottevő növekedés várható a magánnyugdíjpénztárak tagságának növekedése miatt, továbbá azért, mert az egyéb biztosításokat egyre szélesebb rétegek veszik igénybe. Csökkenés várható azonban a lekötött betétek esetében, amelyeket egyre jobban kiszorítanak a nem banki befektetések. Összességében, a jelenlegi relatív hozamkülönbségek mellett a nem tranzakciós célú és nem szerződéses típusú pénzügyi eszközök körében további dezintermediáció várható, azaz – a jelenlegi szabályozási környezetben – az *M3/GDP* mutató valószínűleg nem fog számottevően nőni, inkább stagnálás várható. Nem valószínű, hogy a fejlett országokra jellemző bankrendszer/*GDP* arányt Magyarország valaha is el fogja érni, mert a gazdasági átmenet, valamint a nemzetközi pénzügyi modernizáció és liberalizáció olyan fázisában érte Magyarországot, amelyben a dezintermediációs folyamat azt megelőzően erősödött fel, mielőtt



a hagyományos kereskedelmi banki betétek állománya felépülhetett volna. Ezért ennél a mutatónál helytállóbb az összes (nem banki befektetéseket is magában foglaló) pénzügyi eszköz alakulását vizsgálni, tehát az  $M3/GDP$  hányados már nem értelmezhető úgy, mint a pénzügyi liberalizáció előtt.

#### *A banki megtakarítások kamatai*

A makrogazdasági környezeten kívül a kamattranszmisszió hatékonyságát nagyban meghatározza a kereskedelmi bankok piacának struktúrája és a bankok üzletpolitikája, amely a szóban forgó időszakban jelentős változásokon ment keresztül. A következőkben a magyar bankrendszerben lezajlott azon változásokat mutatjuk be röviden, amelyek a lakossági piacot érintik. A magyar bankrendszer struktúráját hosszú évekre meghatározta az a tény, hogy az előző rendszerben a lakossági bankszolgáltatásokat a takarékszövetkezeteken kívül egy bank – az OTP – volt hivatott végezni, amely így hatalmas előnnyel indult a kétszintű bankrendszer bevezetésekor, és ezt az előnyt – bár csökkenő mértékben – máig meg tudta őrizni. Noha a vállalati ügyfelek piacán már a kilencvenes évek közepétől éles verseny<sup>15</sup> folyik elsősorban a külföldi tulajdonú, erős anyabankkal rendelkező bankok között, a lakossági bankszolgáltatások piacán 1998-ig nagy volt a koncentráció, a piacot az OTP és a Postabank uralta, a többi kereskedelmi bank üzletpolitikájában a lakossági üzletág nem jelent meg hangsúlyos területként. Azóta azonban számos, korábban a vállalati piacra fókuszáló bank kapcsolódik be fokozatosan a lakosságforrás-gyűjtésbe és lakossági hitelezésbe. Ennek okai többértűek, amelyek közül a legfontosabb, hogy a vállalati hitelezés jövedelmezősége az erős verseny következtében drasztikusan lecsökkent, ezért a bankok új, jövedelmezőbb üzletágak felé kezdtek fordulni. Az új területek között előkelő helyet foglal el a lakossági hitelezés, amelyben nagy növekedési lehetőség rejlik. A lakossági forrásgyűjtés növelése szintén kiemelt szempontként szerepel egyre több bank üzletpolitikájában, ami ugyancsak hozzájárult a verseny erősödéséhez a lakossági piacon. A hitelezési aktivitás növekedése arra készteti a bankokat, hogy növeljék belföldi forrásaikat, ami azért is reális cél, mert Magyarországon a lakossági betétállomány GDP-hez viszonyított aránya jóval elmarad a fejlett országokra jellemző aránytól (noha ez természetesen annak is köszönhető, hogy az összes pénzügyi eszköz GDP-hez viszonyított aránya messze elmarad a fejlett országokétól).

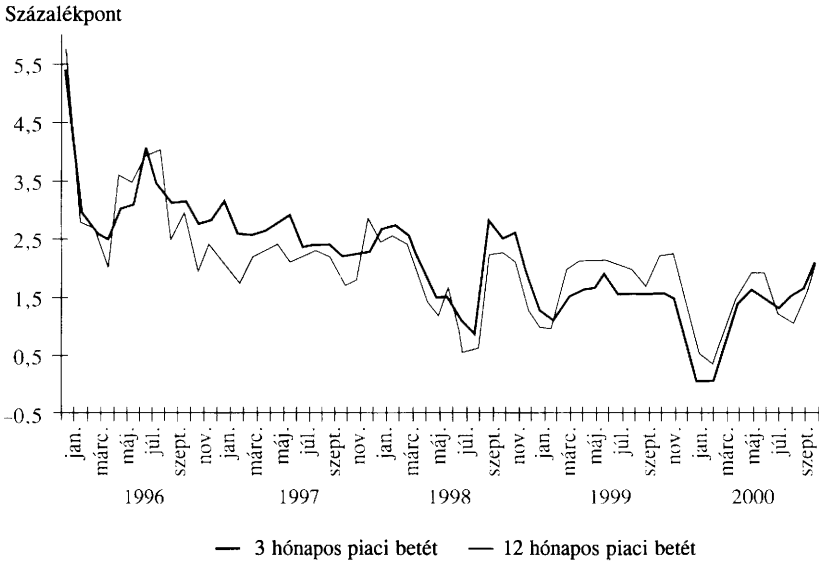
A kereskedelmi bankok lakossági üzletágában egyre fokozódik a verseny, a csúszó leértékeléses árfolyamrendszer megszilárdulása óta a piaci hozamok és a lakossági betéti kamatok közötti különbözőzet csökkenő trendet mutat, és az 1996-ban jellemző 3,5 százalékpontonról 1999-re 1,5 százalékpont körüli szintre süllyedt (5. ábra).

A piaci és kereskedelmi banki kamatok közötti rés szűkülését természetesen a dezintermediáció is elősegítette, hiszen bizonyos nem banki megtakarítási formák ma már lényegében hasonló szolgáltatásokat nyújtanak, mint a bankbetétek, de érezhető hozamelőnnyel. Hosszabb távon a bankbetétek csak úgy őrizhetik meg versenyképességüket a hasonló kockázati kategóriába tartozó, nem banki megtakarításokkal szemben, ha a banki forrásokat terhelő költségek, mindenekelett a kötelező tartalékráta, jelentősen csökkennek. A hasonló kockázati kategóriába tartozó megtakarítási lehetőségek közötti preferenciát módosító tényezők közül lényeges lehet még a betétbiztosítási rendszer változtatása, ugyanis a biztosított összesség jelentős emelése növeli a bankbetétek vonzerejét.

<sup>15</sup> 1999 végére a piaci hozamok és a vállalati hitelkamatok közötti rés 1,5 százalékpont körül stabilizálódott.

5. ábra

A piaci és kereskedelmi banki betéti kamatok közötti különbség

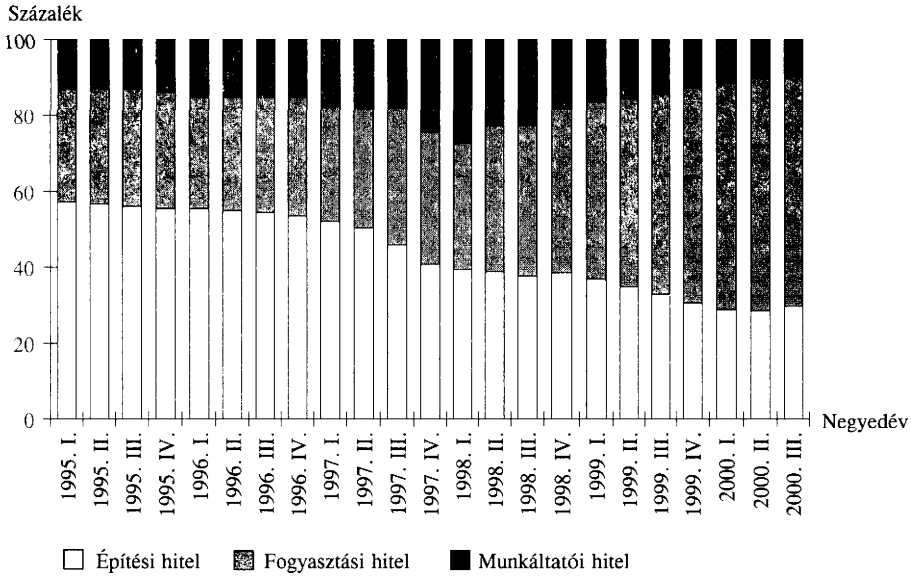


### Pénzügyi kötelezettségek

A pénzügyi kötelezettségek állománya a rendszerváltástól kezdve folyamatosan zsugorodott 1999-ig, összetételében a régi építési hitelek kifutása, valamint a fogyasztási hitelek 1998-tól megfigyelhető bővülése szembetűnő (6. ábra). A közeljövőben várhatóan folytatódni fog a fogyasztási hitelek részarányának emelkedése, illetve hosszú időszak után 2000 márciusában az építéshitel-állomány is növekedésnek indult.

A lakossági hitelállomány 1998-ban elkezdődött bővülő tendenciája a jövőben várhatóan folytatódni fog, amelynek hatására tartósan alacsony lakossági pénzügyi megtakarítási rátára számíthatunk. A lakossági hitelállomány mind a jövedelemhez, mind a GDP-hez viszonyított aránya nagyságrenddel kisebb a fejlett piacgazdaságokra jellemző értéknél. Itt valójában olyan strukturális korrekcióról van szó, amit nagyon kétséges, hogy bármilyen jegybanki kamatpolitika le tudna fékezni. A lakossági hitelek elmúlt időszakbeli növekedése is rendkívül magas reálkamat mellett ment végbe, valószínűleg egy likviditási korlát feloldódásáról van szó, ahol a hitellehetőséghez való hozzáférés ténye fontosabb, mint a reálkamat költsége. A kamaterzékeny hitelfelvevők számára még akkor is megengedhetetlenül drágák maradnak a lakossági hitelek, ha kamatok követi a piaci kamatok csökkenését. Figyelembe véve a lakossági hitelek múltbeli hiányát és a hitelelőbírállás szempontjából értékelhetetlen szürkejöveldmek magas arányát, a lakossági hitel/jövedelem arány egyensúlyi szintje minden bizonnyal alacsonyabb, mint Nyugat-Európában. Ugyanakkor szinte biztosra vehető, hogy ezen egyensúlyi arány a jelenlegi szintnél jóval magasabb, azaz a korrekció szinte független a reálkamatoktól és a jegybanki kamatlépeésektől.

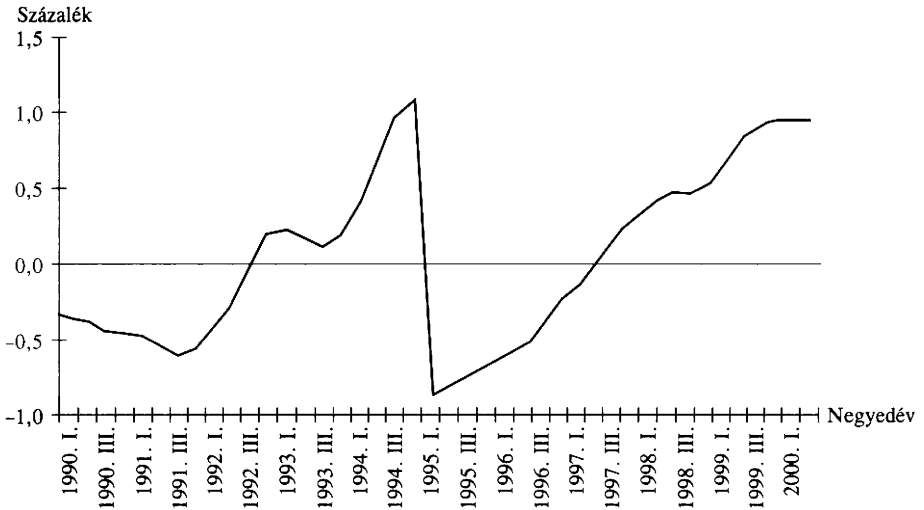
6. ábra  
A pénzügyi kötelezettségek összetétele



Ha csak az 1995 utáni időszakot nézzük, akkor nem lehet elválasztani a strukturális eladósodási folyamatot a kedvező gazdasági ciklusnak köszönhetően növekvő hitelfelvételi kedvtől. A 7. ábra azonban arra utal, hogy a strukturális felzárkózó folyamat már kilencvenes évtized első felében megindult, a fogyasztási hitelek felvétele meredeken emelkedett, noha nagyon alacsony bázisról. Az aggregált lakossági hitelállomány mutatójában azonban ezt eltakarta az építési hitelek visszafizetése, majd a fogyasztási hitelfelvétel is hamar elakadt a gazdasági kiigazítás és meredeken emelkedő kamatok következményeként. Mivel ma a pénzügyi és jogi infrastruktúra jóval fejlettebb, mint a kilencvenes évek első felében, ezért a hitelkonstrukciók szélesebb kínálatából válogathatnak a háztartások, valamint a hitel-, kamat- és egyéb kockázatok kezelése is magasabb színvonalú. Mindez megnehezíti annak megítélését, hogy egy gazdasági visszaesés mennyire törné meg ezt az eladósodási folyamatot. Valószínűsíthető azonban, hogy ma a lakossági hitelfelvétel kevésbé érzékeny a gazdasági ciklusra, mint az említett időszakban volt.

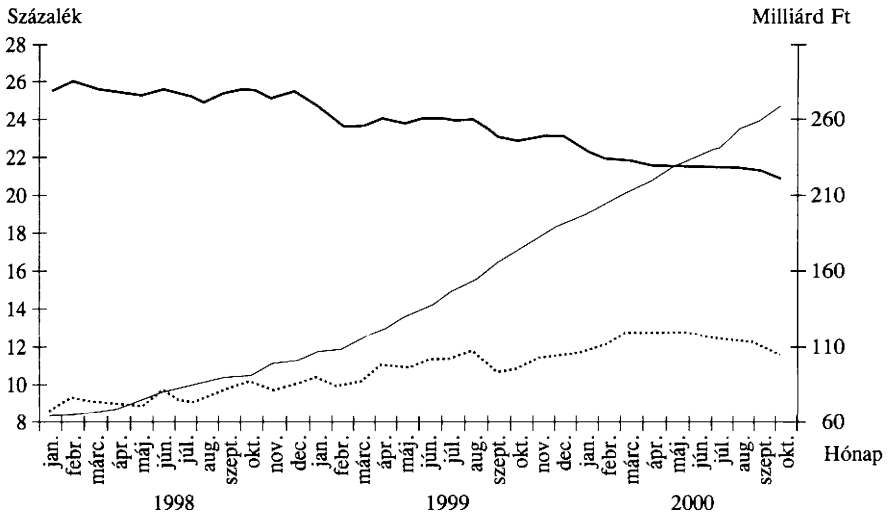
A lakossági hitelezés dinamikus növekedése mind keresleti, mind pedig kínálati tényezőknek köszönhető. Keresleti oldalon a legnagyobb szerepet a magyar gazdaság pozitív kilátásaival együtt járó jövedelememelkedési várakozások játsszák, valamint az a tény, hogy a likviditáskorlátos háztartások kevésbé kamatérzékenyek. Kínálati oldalon a hitelállomány növekedésének a mozgatórugója a bankok növekvő érdeklődése a lakossági piac iránt. A növekvő kínálat ellenére azonban a (hitelkamatok és betéti kamatok közötti) marzs még mindig igen magas, ami a lakossági hitelek iránti óriási keresletre, a hitelfelvevők alacsony kamatérzékenységére és a lakosságihitel-szolgáltatókat nyújtó bankok közötti nem túl erős versenyre utal (8. ábra). A verseny erősödésével a jelenleg igen magas kamatok mérséklődése várható, ami további lökést ad a lakossági hitelállomány növekedésének.

7. ábra  
A fogyasztási hitelfelvétel alakulása  
a lakosság rendelkezésre álló jövedelmének százalékában\*



\* Az ábrán a szezonálisan igazított idősorok trendjeiből számított értékek szerepelnek.

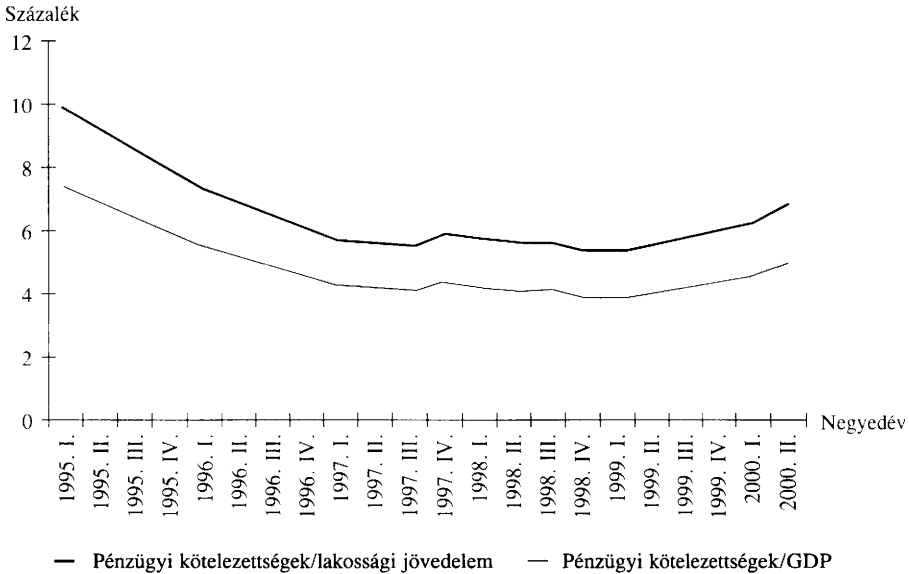
8. ábra  
A fogyasztási hitelek állománya, kamata és a kamatmarzs



--- A fogyasztási hitelek kamata és a 12 hónapos lakossági betétek kamata közötti marzs  
— Fogyasztási hitel kamata — Fogyasztási hitelek állománya

A monetáris transzmisszió szempontjából lényeges változást a jelzáloghitel-állomány jelentős növekedése fog okozni, hiszen ezek hosszú lejáratú, nagy összegű hitelek, amelyek a háztartások eladósodottsági szintjét jelentősen megnövelik. Magasabb eladósodottsági szintnél a kamatváltozások már változást gyakorolhatnak a háztartások pénzmozgására.<sup>16</sup> Erre Magyarországon azonban csak középtávon kell számítani, hiszen jelenleg még az állam által támogatott jelzáloghitelek is csak egy szűk kör számára elérhetők (9. ábra).

9. ábra  
A magyar háztartások eladósodottsága



### Összefoglalás

A magyar háztartások megtakarítási és fogyasztási viselkedése a kilencvenes évek második felében erős hasonlóságot mutat más, hasonló pályát bejárt európai és latin-amerikai ország tapasztalataival. Akárcsak az áttekintett országokban, Magyarországon is a gazdasági fellendüléssel együtt járó pénzügyi liberalizációnak tulajdonítható elsősorban a lakossági hitelállomány növekedése és a háztartások megtakarításainak csökkenése. Az EU-tagság – hasonlóan a kevésbé fejlett EU-országok tapasztalataihoz – a magyar lakosság permanens jövedelemre vonatkozó kilátásainak javulását vetíti előre, aminek alapján a fogyasztási és beruházási kereslet, valamint a hitelállomány további növekedése valószínűsíthető. Úgy tűnik azonban, hogy jelenleg az EU-tagság közeledtével ezek a folyamatok (különösen a pénzügyi liberalizáció és modernizáció) előrehaladottnak tekinthetők, mint a kevésbé fejlett európai országokban a csatlakozás idején, ezért a fogyasztási és megtakarítási viselkedésben a változás valószínűleg kevésbé lesz ugrásszerű.

<sup>16</sup> Klasszikus példa erre Nagy-Britannia.

A likviditási korlátok oldódása, s ezáltal a háztartások eladósodottsági szintjének fokozatos növekedése mind strukturális, mind pedig ciklikus tényezőknek tulajdonítható. A gazdasági növekedés megszilárdulása a háztartások reáljövedelmének fokozatos növekedését vetíti előre, ami a háztartások részéről a hitelkereslet növekedéséhez vezet. Ezzel egy időben a bankrendszer háztartások számára nyújtott hiteleinek kínálata is növekedett részben a visszafizetési kockázat csökkenése, részben pedig üzletpolitikai megfontolások miatt. A hitelkereslet növekedésének újabb lendületet adhat majd, ha a hitelek reálkamata a bankok közötti verseny erősödése következtében a jelenlegi rendkívül magas szintről gyorsabb csökkenésnek indul. Az elkövetkező éveket várhatóan a fejlett piacgazdaságokra jellemző GDP-arányos pénzügyi eszköz és kötelezettség mutatóihoz való felzárkózási folyamat fogja jellemezni. Míg a fejlett országokban a pénzügyi kötelezettségek rendelkezésre álló jövedelemhez viszonyított aránya 50 és 100 százalék között mozog, addig ez Magyarországon jelenleg 7 százalék. Nem nehéz megjósolni a mutató gyors növekedését a jövőben, különösen a jelzálog-hitelezés általános elterjedésével párhuzamosan. Az eladósodottsági szint növekedése természetes folyamat, ez ugyanis lehetővé teszi a háztartások számára a fogyasztásuk életciklusuknak megfelelő kisimítását. Noha a monetáris politika csekély mértékben tudja befolyásolni ezt a folyamatot, a gazdaság valamely szektorának alkalmazkodnia kell a lakosság megváltozott megtakarítói pozíciójához annak érdekében, hogy a külső egyensúly fenntartható maradjon. A nemzetközi tapasztalatok összegzésekor láttuk, hogy egyes országokban a vállalkozói szektor ellensúlyozta a háztartási szektor megtakarításának csökkenését, míg más országokban (elsősorban az EU-tagállamokban) a költségvetési szektor kompenzált. Az EU-tagság elérését követően az EMU-ba való belépés Magyarországtól is megköveteli majd a költségvetési deficit jelentősebb csökkentését a jelenlegi szintről.

Vizsgálataink nem tudták kimutatni, hogy a reálkamatok hatást gyakoroltak volna a megtakarításokra az 1995 utáni időszakban, elemzésünk alapján sem a helyettesítési, sem a jövedelmi, sem pedig a vagyonhatás nem tűnik szignifikánsnak. Ebből egyáltalán nem következik, hogy a reálkamatok szintje ne befolyásolhatná a megtakarítási rátát, szélsőségesen magas, illetve alacsony reálkamatok tartósan fennálló szintje hatást gyakorolna a megtakarításokra. Mivel azonban a szűk sávós árfolyamrendszer korlátokat szabott a kamatpolitika mozgásterének, eddig nem tapasztalhattunk hosszabb időn keresztül fennálló kiugróan magas, illetve alacsony reálkamatszintet – s így a háztartások erre adott reakcióját sem. Kimutatható azonban az egyes pénzügyi eszközök relatív hozamkülönbségének hatása portfólió-reallokáció formájában. Míg a folyamatos portfólió-reallokáció a magasabb relatív hozamú, nem banki befektetések irányába a dezintermediáció nemzetközi szinten jellemző folyamatának köszönhető, az egyszeri, nagyarányú relatív hozamváltozások (például orosz válság) diszkrét változásokat okoznak a megtakarítások szerkezetében.

### *Hivatkozások*

ÁRVAI ZSÓFIA [1998]. A piaci és kereskedelmi banki kamatok közötti transzmisszió 1992 és 1998 között. MNB Füzetek, 10. sz.

ÁRVAI ZSÓFIA–MENCZEL PÉTER [2000]: A Magyar háztartások megtakarításai 1995 és 2000 között. MNB Füzetek.

BIS [1994]: National Differences in Interest Rate Transmission. BIS, Bázél.

BIS [1995]: Financial Structure and the Monetary Policy Mechanism. BIS, Bázél.

- ELMENDORF, D. [1996]: The Effect of Interest Rate Changes on Household Saving and Consumption: A Survey. Fed, kézirat.
- HANSEN, H. J. [1996]: The Impact of Interest Rates on Private Consumption in Germany. Deutsche Bundesbank Discussion Paper.
- MENCZEL PÉTER [2000]: Mit jeleznek a megtakarítások? Bankszemle, 8. sz.
- MOLINA, J. L. – VINALS, J. [1998]: Monetary Policy and Inflation in Spain. Houndmills, Baringstoke, Hamp.
- MONTIEL, P. [1997]. What Drives Consumption Booms? Megjelent: *Schmidt-Hebbel, K.–Serven, L.* (szerk.): Saving in the World: Puzzles and Policies. World Bank Discussion Paper 354. Section C2. Washington D.C.
- REINHART, C. M. (szerk.) [1999]: Accounting for Saving: Financial Liberalization, Capital Flows and Growth in Latin America and Europe. Inter-American Development Bank.
- ZSOLDOS ISTVÁN [1997] A lakosság megtakarítási és portfólióidőntései Magyarországon 1980–1996. MNB Füzetek, 4. sz.
- IMF-, OECD-országjelentések: Spanyolország, Portugália, Lengyelország.  
A lengyel és a portugál jegybank éves jelentései.

MARJAINÉ SZERÉNYI ZSUZSANNA

## A természeti erőforrások pénzbeli értékelése

---

A tanulmány a természeti erőforrások és környezeti javak változásainak pénzbeli értékelésére lehetőséget adó módszereket, illetve azok elméleti háttérét kívánja áttekinteni. Ahhoz, hogy a nehezen számszerűsíthető, de annál jelentősebb hatások ne maradjanak ki az elemzési és döntési folyamatokból, meg kell becsülni a környezeti javakban lezajlott – elsősorban az állami szabályozás, illetve a makrogazdasági és az állami beruházások nyomán kialakuló – változások pénzbeli értékét is. A szerző bemutatja a pénzbeli értékelési módszerek elméleti háttérét jelentő teljes gazdasági érték fogalmát, illetve a pénzbeli értékelés során alkalmazható eljárásokat. Külön kiemeli az úgynevezett feltárt preferencia módszereket (feltételes értékelés, feltételes választás és rangsorolás), amelyek szinte bármilyen környezeti változás értékelésére alkalmasak. A tanulmány végén rövid betekintést adunk a magyarországi környezetértékelési esetekbe.\*

---

A természeti erőforrásokban és a környezetminőségben<sup>1</sup> bekövetkező változások értékelésének célja a tervezési és döntéshozói folyamat racionalizálása azáltal, hogy a döntések releváns szempontjait rendszerezi. Az értékelés végeredményben a teljes döntési folyamatot áthatja, annak minden fázisában megtalálható. Az értékelés eljárásait több csoportba oszthatjuk, amelyek közül az egyik lényeges szempont, hogy pénzbeli vagy nem pénzbeli értékelésről van-e szó. A *nem pénzbeli* értékelés a hatások becsléséhez a mértékek széles skáláját (például fizikai mennyiségek, kvalitatív információk) használja fel. A *pénzbeli értékelés* az összes hatást megpróbálja pénz formájában megragadni. Jelen tanulmány csak ezen utóbbi csoporttal foglalkozik.

A természeti javakban és a környezetminőségben bekövetkező változások értékelése mintegy ötvenéves múltra tekint vissza, az erre vonatkozó elméleti és empirikus kutatások ugyanis az ötvenes években kezdtek kifejlődni. A pénzbeli értékelés eredményeinek döntési helyzetekben történő szélesebb körű felhasználása azonban csak a nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején nyert teret elsősorban egyesült államokbeli, illetve világbanki beruházásokkal kapcsolatban (*Munashinge* [1993]), ma már azonban

\* A cikk a szerző védés alatt álló PhD-értekezésének alapján íródott. Ezúton szeretnék köszönetet mondani *Kerekes Sándor* professzornak, aki munkámat a kezdetektől fogva irányította és segítette. Ugyancsak köszönettel tartozom *Kaderják Péternek*, aki nagy segítséget nyújtott a fogalmak magyar nyelvre történő átültetésében és a tanulmány szerkezetének véglegesítésében.

<sup>1</sup> A természeti erőforrások és környezeti javak fogalmát szinonimaként használjuk a cikkben, és a környezeti elemeket (levegő, víz, talaj), illetve mindazokat a javakat értjük rajta, amelyek természeti környezetünk részei. Ilyen értelemben e javak közé tartoznak a nemzeti parkok, a védett területek, az egyéb élőhelyek, a barlangok stb. is.



Európában és a világ más területein is (lásd például *Jakobsson–Dragun* [1996] munkáját Ausztráliára) törekednek az effajta kutatások gyakoribb alkalmazására. Ez alól Magyarország sem kivétel, ahol a természeti erőforrások/környezeti javak változásának pénzbeli értékelése 1994-ben kezdődött el, és azóta több esetben végeztek ilyen jellegű kutatást (lásd például *Powell és szerzőtársai* [1997], *Mourato és szerzőtársai* [1997], *Marjainé Szerényi* [1998], [2000]).

A környezeti javak/természeti erőforrások értékelése komoly problémákba ütközik, ami egyrészt azzal magyarázható, hogy azok gyakran a közjavakhoz sorolhatók.<sup>2</sup> Ennek következtében nincs a magánjavakhoz hasonló piacuk, így áruk sem ismert. Mivel értékelésük ennek ellenére fontos, különböző helyettesítő módszereket dolgoztak ki, amelyekkel információt kaphatunk a környezeti javak, illetve az azokban bekövetkező változások pénzbeli értékére vonatkozóan. A pénzbeli környezetértékelés eredményeit öt fő területen alkalmazhatjuk (*Navrud–Pruckner* [1997]):

- a környezetet, természetet is érintő új beruházások költség–haszon elemzése;
- új környezetvédelmi szabályozók kidolgozása;
- természeti erőforrásokban bekövetkező értékváltozás becslése;
- a környezetszennyezés következtében felmerülő externális határköltségek meghatározása; valamint
- a természeti vagyon nemzeti elszámolásokban történő figyelembevétele során.

Magyarországon azokat a rendelkezésre álló módszereket, amelyek nemcsak a költségoldalt, hanem azt is figyelembe veszik, hogy a bekövetkező, esetleg negatív változások milyen hasznoktól fosztják meg az érintett embereket, az eddigiek során mindössze néhány esetben alkalmazták, ezért elengedhetetlen e módszerek elterjesztése.

A tanulmány először az úgynevezett teljes gazdasági érték fogalmát járja körül, amely azért igen lényeges a környezeti javak esetében, mert sokszor éppen nem az általában ismert és figyelembe vett használattal kapcsolatos értékekre kellene a hangsúlyt helyezni, hanem sokkal inkább a használattól függetlenekre (gondoljunk például egy veszélyeztetett fajra, a kék bálnákra, amelyek megőrzése gyakorlatilag semmilyen használattal összefüggő értéket nem képvisel). Ezután a pénzbeli értékelés kivitelezésére elfogadott módszereket tekintjük át. Végül röviden bemutatjuk, milyen konkrét esetekben használták Magyarországon a bemutatott módszerek valamelyikét a környezeti javak pénzbeli értékelésére.

### A teljes gazdasági érték koncepciója

A környezet-gazdaságtanban jelentős fejlődés történt a természeti javak gazdasági értékének osztályozásában. Az értékelés alapja az értékelő, az ember és az értékelt jószág között fennálló hagyományos kapcsolat. Számos magyarázatot lehet arra találni, hogy az emberek miért tulajdonítanak értéket az egyes jószágoknak, így a környezeti javaknak is. Az értékek aggregátumát felfoghatjuk az úgynevezett *teljes gazdasági érték* fogalmaként.<sup>3</sup>

A teljes gazdasági értéket (TGÉ) több összetevőre bonthatjuk fel, amelyben a két fő elemet a használattal összefüggő és a használattól független értékkomponensek jelentik, tehát:

$$TGÉ = \text{használattal összefüggő értékek} + \text{használattól független értékek}.$$

<sup>2</sup> A közjavakkal kapcsolatban három csoportot különböztetünk meg: a tiszta közjavak, a vegyes javak közé tartozó kváziközjavak, illetve a kvázimagánjavak (ezek jellemzőit lásd például *Kopányi* [1993]).

<sup>3</sup> A teljes gazdasági érték részletes kifejtését adja például: *Pearce–Markandya–Barbier* [1989]; *Mitchell–Carson* [1989]; *Pearce–Turner* [1990]; *Pearce* [1993a]; *Turner–Pearce–Bateman* [1994]; magyarul *Kerekes–Szlávik* [1999].

*Használattal összefüggő értékeknek* tekinthetjük azokat az értékösszetevőket, amelyek a környezet tényleges használatából származnak; ez a használat lehet közvetlen vagy közvetett, illetve jelenlegi vagy jövőbeli. (Ezen megkülönböztetések alapján képezhetjük a használattal összefüggő értékek további alcsoportjait.) A kategórián belül a *közvetlen* és *közvetett* használattal kapcsolatos értékek az erőforrás jelenlegi használatára vonatkoznak. Egy tó például *közvetlenül* értéket képvisel azok számára, akik a tónál horgásznak vagy nyaralnak, viszont azok számára is jelent *közvetett* értéket, akik a tavat csak a médián keresztül láthatják, például egy ismeretterjesztő film keretében, hiszen ők is „használói” az adott jószágnak.

Ez az értékrész magában foglal egy harmadik komponenst is, az úgynevezett *választási lehetőség* értékét (*option value*). Ez az értékrész az emberek azzal kapcsolatos preferenciáit fejezi ki, hogy ha jelenleg nem is használják az adott erőforrást, a megőrzést támogatják annak érdekében, hogy a jövőben lehetőségük legyen az esetleges használatra. A tó példájánál maradva, a választási lehetőség értéke azt fejezi ki, hogy az emberek értéket tulajdonítanak annak, ha megmarad a tó jövőbeli használatának közvetlen vagy közvetett lehetősége még akkor is, ha jelenleg nem veszik igénybe annak szolgáltatásait.

További értékrész lehet az úgynevezett *kvázi választási lehetőség* értéke (*quasi option value*); ez az összetevő azon a feltételezésen alapszik, hogy ha nem őrünk meg egy erőforrást, akkor olyan értékeket veszíthetünk el, amelyekről jelenleg még nincs tudomásunk, de a tudományok és ismereteink bővülésével a jövőben nyilvánvalóvá válhatnak (Pearce–Turner [1990]). Ha például az esőerdők megőrzéséből indulunk ki, amely köztudottan növényi és állati fajok sokaságának szolgál élőhelyül, akkor az élőhelyek megszűnése magában foglalhatja az ott élő fajok elvesztésének veszélyét is. Ezzel együtt eltűnhet az általuk hordozott genetikai információ vagy az a képesség, amelyet ma nem ismerünk, de tudományos ismereteink fejlődése révén például gyógyszerek előállításához hasznosíthatnánk. Ez tehát valójában olyan információs érték, amit az irreverzibilis változások elkerülésével őrizhetünk meg. A kvázi választási lehetőség értéke már átvezethet a használattal nem összefüggő értékkomponensekhez, hiszen nem biztos, hogy minden esetben a jövőbeli hasznosítás a megőrzés célja. Éppen ezért ezt az összetevőt mindkét (használattal kapcsolatos és azzal nem összefüggő) kategóriába besorolhatjuk.

A *használattal nem összefüggő értékkomponensek* kérdése jóval bonyolultabb. A teljes gazdasági érték ezen összetevőjének a bevezetése a *főáramú* közgazdaságtanba John V. Krutilla nevéhez fűződik, aki azt állította: vannak olyan személyek, aki hajlandók fizetni egy, a maga nemében egyedülálló, mással nem helyettesíthető erőforrás megőrzéséért, még akkor is, ha az adott erőforrásnak nem aktív fogyasztói (Krutilla [1967]). Ezek az értékek azon a feltételezésen alapulnak, hogy az emberek használatuktól függetlenül is pénzbeli értéket tulajdonítanak a természeti erőforrásoknak (Freeman III [1994]). A közgazdasági irodalomban a környezeti javak használatától független értékösszetevőkre eltérő elnevezésekkel is hivatkoznak: *létezési (existence)*, *megőrzési (preservation)* vagy *nem használati (nonuse)* értékek. Számos szerző osztja további alkotókra a használattal nem kapcsolatos értékeket is, amelynek során a kialakuló komponensek tulajdonképpen az értékelt javak jellemzőitől is függenek.

A kategóriához tartozó *örökségi (bequest)* értékek azzal kapcsolatosak, hogy a környezeti javak jövő generációk számára történő megőrzésének akkor is értéket tulajdonítunk, ha jömagunk sem ma, sem a jövőben nem akarjuk az adott jószágot használni. Az örökségi értékek létezésére számos magyarázat adható, melyet Freeman III [1994] a következőképpen foglal össze: 1. az a *szándék*, hogy bizonyos erőforrásokat *örökül hagyjunk leszármazottainknak*, illetve a *jövő generációknak*; 2. *felelősséget* érzünk a

természeti erőforrások, illetve azok bizonyos tulajdonságainak megőrzésével kapcsolatban; 3. az az óhaj, hogy megőrizzük a kérdéses természeti erőforrás mások által történő használatának lehetőségét.

Ha olyan erőforrást értékelünk, amelynél a használattal nem összefüggő értékkomponensek dominálnak, vagyis a teljes gazdasági érték jelentős részét ezek az értékrészek adják, akkor azok mellőzése komoly tévedéshez vezethet az erőforrással kapcsolatos döntések során.

A szakirodalomban nincs egyetértés sem a használattól független értékkomponensek definícióját, sem azok csoportosítását illetően. A probléma egyik jellemző megközelítése a használattal összefüggő értékekből indul ki, amelyeket a környezeti jószág *in situ* (helyben való) használatából származtatnak. A jószág teljes értékét annak jelenlegi állapotában történő megőrzésére vonatkozó fizetési hajlandóság határozza meg. Ha ez a teljes érték meghaladja a használattal kapcsolatos értékeket, akkor a különbség a használattal nem összefüggő értékeket fogja jelenteni (Freeman III [1994]). Freeman III [1994] szükségesnek tartja továbbá az általa használt terminológia alapján a *tiszta létezési értékek* nevezett rész és az egyéb, használattal nem összefüggő értékek közötti megkülönböztetést. A *tiszta létezési értékek* közé tartoznak azok, amelyeket elveszíténénk, ha az erőforrás megszűnne létezni, míg az *egyéb* kategóriába azokat az értékeket sorolja, amelyek azzal kapcsolatosak, hogy az erőforrás ugyan továbbra is fennmarad, de annak állapotában minőségi vagy mennyiségi rolás következik be.

Cummings–Harrison [1995] szerint jelenleg nem tudjuk egyenként meghatározni a környezeti javak teljes gazdasági értékét jelentő különböző összetevőket, csak a TGE egészét.

Az ökoszisztémák mint környezeti javak értékelésére vonatkozóan egy további kérdést vet fel Turner–Pearce–Bateman [1994]. Véleményük szerint „egészséges” ökoszisztémák létezése szükséges ahhoz, hogy ezek képesek legyenek a nekik tulajdonított használattal összefüggő, illetve az attól független értékek szolgáltatására.<sup>4</sup> Éppen ezért a teljes ökoszisztémának egy úgynevezett *elsődleges értéket* tulajdonítanak. Az eddigiekben tárgyalt használattal kapcsolatos és attól független értékeket viszont így a *másodlagos értékek* közé sorolják, vagyis a teljes gazdasági érték fogalmán belül megtalálható különböző összetevők a teljes másodlagos értékhez tartoznak, és e szerint a rendszer elsődleges értéke nem kerül be a teljes gazdasági érték koncepciójába.<sup>5</sup> A bemutatott értékeket teszi szemléletesebbé az 1. ábra.

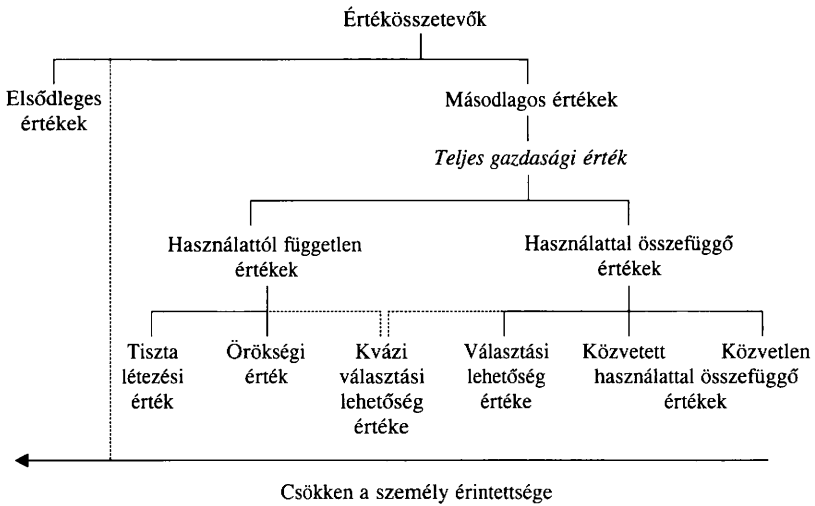
## A teljes gazdasági érték becslésének módszertani alapjai

A környezeti javak értékelésére számos módszert javasol a közgazdasági irodalom, melyek segítségével többféle elv szerint juthatunk el egyfajta pénzbeli értékhez. A lehetséges módozatok közül először bemutatjuk, milyen elveket alkalmaztak a szakirodalomban az eljárások elkülönítésére, majd azok egyesítésével egy jobb összehasonlítást lehetővé tevő felosztást ismertetünk.

<sup>4</sup> A biodiverzitás értékelése különösen nehéz a használattól független értékreszek dominanciája miatt, valamint azért, mert a biológiai erőforrások esetén jellemző, hogy az azokban bekövetkező változások nemcsak egy-egy ország állampolgárainak, hanem a Föld egész népességének jólétét befolyásolják. A biodiverzitás értékeléséről ad összefoglalást például Pearce és szerzőtársai [1999].

<sup>5</sup> A Turner–Pearce–Bateman [1994] szerinti elsődleges érték és a más szerzők által a másodlagos értékek közé sorolt létezési érték nagyon közel állnak egymáshoz, sok esetben szinte lehetetlen a megkülönböztetés.

1. ábra  
A természeti erőforrások értékösszetevői



*Forrás: Pearce–Turner [1994] alapján; magyarul lásd Kerekes–Szlávik [1999].*

*Munashinge [1993]* csoportosításában az egyik dimenzió azt mutatja meg, hogy a gazdasági szereplő értékelése jelenlegi vagy jövőbeli, potenciális magatartáson alapul-e, a másik pedig, hogy ez a magatartás milyen piacon valósul meg: hagyományos, rejtett vagy konstruált piacon-e.

A módszerek másik lehetséges felosztása a *Turner–Pearce–Bateman [1994]* által javasolt tipológia. Ez a módszereket két fő csoportba sorolja annak alapján, hogy azok az „árucikket” – esetünkben a környezeti és természeti javakat – keresleti görbe alapján értékelik, illetve azokra, amelyek esetében nem származtatható keresleti görbe, és ezáltal elméletileg megalapozott jólétmértéket sem adnak, viszont így is hasznos eszközt jelenthetnek például egy költség–haszon elemzés során. Ez a fajta megkülönböztetés azért lényeges, mert a keresleti görbét becsülő módszerek esetében az egyéni preferenciákból indulunk ki (vagyis végső soron azt vizsgáljuk, mennyit hajlandók az emberek fizetni az adott javakért, illetve az azokban bekövetkező változásokért), míg azokban az eljárásokban, amelyekben nem a keresleti görbe az értékbecslés alapja, azokat a költségeket próbáljuk számszerűsíteni, amelyekkel elkerülhetők vagy bizonyos mértékig csökkenthetők a már bekövetkezett negatív változások.

*Mitchell–Carson [1989]* szerint a módszerek feloszthatók aszerint, hogy azok az egyének valóban megfigyelhető magatartására vagy pedig hipotetikus kérdésekre, illetve helyzetekre adott válaszok alapján értékelnek-e. A másik szempont alapján elkülönítjük egymástól a közvetlenül pénzbeli értéket adó módszereket azoktól a módszerektől, amelyek a javak pénzbeli értékét közvetett eljárásokkal határozzák meg. Lényegében a *Mitchell–Carson [1989]* szerinti felosztás a keresleti görbe alapján becsülő módszereket bontja tovább közvetlen és közvetett eljárásokra. A közvetlen módszerek jellemzője, hogy az emberek fizetési hajlandóságát közvetlenül veszik figyelembe, míg a közvetett eljárások esetén az értékelést végző szakember olyan események után nyomoz, amikor a környezetminőség változása hatást gyakorol a piaci szereplő viselkedésére, termelési és vásárlási döntéseire, a piaci árakra; vagyis nem közvetlenül kérdez rá az emberek fizetési hajlandóságára, hanem a

piacon árusított javak fogyasztásában/árában beálló változások alapján következtet az e javakhoz kapcsolható környezeti javak iránti keresletre s így azok értékére. Az 1. táblázatban a három eltérő szempontrendszerű csoportosítás összefoglalását adjuk.

A továbbiakban az alapvető megkülönböztetés annak alapján történik, hogy a módszer becsl-e keresleti görbét, vagy sem. A keresleti görbe származtatása ugyanis lehetőséget ad arra, hogy megbecsüljük: milyen változást idéz elő a társadalom tagjainak jólétében egy környezeti változás bekövetkezése vagy egy természeti erőforrás megléte, illetve elvesztése. Ezek a módszerek – amelyek az 1. táblázatban szürke részen foglalnak helyet – a közgazdasági elméletek számára kezelhetőbb módon képesek a környezeti javak értékét becslő, mint a keresleti görbét nem származtató eljárások, ezért ezeknek különös jelentőségük van a természeti javak pénzbeli értékelésében.<sup>6</sup>

1. táblázat

A pénzbeli értékelési módszerek összefoglaló felosztása

Keresleti görbe alapján becslő módszerek				Nem keresleti görbe szerint értékelő módszerek
feltárt preferencia		kinyilvánított preferencia		(hatás–válasz) kiesett jövedelem
közvetett	közvetlen	közvetett	közvetlen	helyettesítési költségek
feltételes választás	feltételes értékelés	utazásiköltség-módszer	piaci árak	helyettesítő piaci javak
feltételes rangsorolás		hedonikus ármódszer	mesterséges piac	árműberuházás módszere
		kereseti különbségek		védekezési költségek
		megelőzési költségek		a termelékenység változása
	↓			↓
	hicksi keresleti görbe*		marshalli keresleti görbe**	keresleti görbe nem származtatható
	↓		↓	↓
	jólétmértékek		fogyasztói többlet	valódi jólétmérték nem határozható meg
				↓
				információ a döntéshozóknak

\* A hicksi keresleti függvény azt mutatja meg, mi a kapcsolat egy adott jószág igényelt mennyisége és ára között, miközben az összes többi jószág ára és a hasznossága rögzített. A hicksi keresleti görbe mentén történő elmozdulás az árváltozás tiszta helyettesítési hatását mutatja.

\*\* A marshalli keresleti görbe a legáltalánosabban használt, amelyen az árváltozásra adott keresleti válasz mind a jövedelmi, mind a helyettesítési hatást tartalmazza [a fogyasztónak ugyanis az árváltozás hatására megváltozik a reáljövedelme (a pénz vásárlóereje), valamint a fogyasztott javak helyettesítésével is reagálhat az árváltozásra].

Forrás: Munashinge [1993], Mitchell–Carson [1989], valamint Turner–Pearce–Bateman [1994] alapján.

Az 1. táblázatban szereplő módszerek rövid jellemzését a nem keresleti görbe szerint értékelő módszerekkel kezdjük.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> A közvetlenül kinyilvánított preferencia módszerek is nagyon fontos szerepet játszhatnak, viszont ezek közül a piaci árak alkalmazása azt a hagyományos megközelítést jelenti, amelyet a piaccal rendelkező javak értékelésére használunk, ezért az nem igényel bővebb magyarázatot.

<sup>7</sup> Habár a táblázat alapján a keresleti görbe szerint becslő eljárások először bemutatása tűnhet logikusnak, mégis a másik csoporttal kezdjük, hogy az előbbi előnyeik még szembetűnőbbek legyenek.

*Nem a keresleti görbe szerint értékelő módszerek*

A hatás-válasz szerinti megközelítés alkalmazásához szükség van a szennyezés által az emberek vagy egyéb élőlények részéről kiváltott fiziológiai válasz ismeretére. Amikor például egy szennyezés emberi egészségre gyakorolt hatását kívánjuk értékelni, valójában a betegség kialakulásának vagy a halál bekövetkezése megnövekvő kockázatának értékét keressük (Turner–Pearce–Bateman [1994]).<sup>8</sup> A táblázatban szereplő zárójel azért indokolt, mert egy adott változás, illetve annak hatása kiindulópontot jelent szinte az összes módszernél, vagyis ez nem tekinthető önmagában egy eljárásnak, hanem része (lehet) a többi módszernek is.

*Kiesett jövedelem.* A módszer a környezet szennyezése vagy degradációja következtében kialakuló egészségügyi hatásokra épít. A környezet szennyezésének vagy degradációjának értékét az emiatt kialakuló betegség, illetve a korai elhalálozás esetén kieső jövedelmek adják meg, amelyhez figyelembe kell még venni a betegség kezelésének vagy megelőzésének költségeit is (Munashinge [1993]). (A módszer alkalmazása során felmerülhet az a probléma, hogy a betegség és az azt okozó környezeti változás közötti kapcsolat nem kellően tisztázott.)

*Helyettesítési költség.* Egy természeti erőforrásban bekövetkező degradáció helyettesítési vagy helyreállítási költségeit tekintjük a helyreállítás hasznai mértékének (Munashinge [1993]). (A módszer nagyon hasonló az árnyékberuházás később bemutatott módszeréhez. Az eltérés talán abban ragadható meg, hogy e módszerben azokat a költségeket becsüljük, amelyek általában a jószág eredeti helyén történő helyreállításához szükségesek, ám az éles elkülönítés nehézségekre ütközik.)

*Helyettesítő piaci javak.* Amennyiben a környezeti jószágnak nincs piaca, így annak ára sem ismert, viszont ha létezik olyan piaci jószág, amely a környezeti jószág helyettesítőjeként szolgálhat, ez utóbbi piaci árát használhatjuk a környezeti javak értékének meghatározásához (Munashinge [1993]). (Például egy vízbázis elszennyeződése esetén a palackozott vízzel történő helyettesítés költségeivel azonosíthatjuk a vízbázis értékét.)

*Árnyékberuházás-módszer.* Ez az eljárás elsősorban akkor alkalmazható, amikor a környezetre, illetve a természeti erőforrásokra vonatkozóan bizonyos „fenntarthatósági” korlátok léteznek abban az értelemben, hogy például valamely szabályozás előírja az adott erőforrás bizonyos szintű megőrzését vagy visszaállítását. Általában akkor alkalmazzák, amikor egy beruházás megvalósítása megváltoztat egy erőforrást, és újabb beruházás szükséges ahhoz, hogy az eredeti negatív hatásait kiküszöböljük. A környezeti erőforrás értékét az árnyékberuházás költségei fogják megadni. Turner–Pearce–Bateman [1994] példaként hozza a wetland élőhelyek helyreállítását a Ramsari Egyezménynek megfelelően,<sup>9</sup> amely jelentheti a leromlott élőhely helyreállítását, az elvesztett élőhely újbóli kialakítását stb. Ebben az esetben az eredeti vagy azzal közel egyenértékű állapotok létrehozásának költségei jelentik a bekövetkezett kár vagy értékcsökkenés minimális értékét.

<sup>8</sup> Az értékelés igen kritikus területe az emberi élet értékének becslése az egészségügyi kockázatokkal kapcsolatosan. Az életmentő környezeti kockázatsökkentés értékelésének gazdasági megközelítése szerint kiszámoljuk a környezeti kockázat csökkentése következtében beálló halálozás valószínűségének változását, majd ennek a változásnak értéket adunk. Tehát nem magát az életet, hanem annak a lehetőségnek a csökkentését értékeljük, hogy a népesség bizonyos hányada korábban hal meg a vártnál képest (Kerekes–Szlávik [1999]).

<sup>9</sup> A wetland (vizes) élőhelyek igen veszélyeztetettek szinte az egész világon. Területük nagymértékben lecsökkent, amely komoly veszélyt jelent az e területeken megtalálható hatalmas diverzitás megőrzésére. Magyarországon is jellemző ez a helyzet például a Szigetközre vonatkozóan (lásd Kerekes és szerzőtársai [1994], [1998], [1999]).

*Védekezési költségek.* Gyakran többletköltségeket kell vállalni egy kedvezőtlen környezeti változás által okozott károk enyhítése, kiküszöbölése érdekében (például egy vízi erőmű építése megváltoztathatja a folyó öntisztuló képességét, ami miatt a környező falvakban növelni kell a szennyvíztisztítás kapacitását). E módszerben feltételezzük, hogy ezeket a költségeket a hatás csökkentésének vagy elkerülésének minimális hasznaként azonosítjuk, és az elkerült környezeti értékcsökkenés hasznai meghaladják a védekezés költségeit (*Munashinge* [1993]).

*A termelékenység változása.* Gazdasági értelemben viszonylag könnyen értékelhetők azok a környezeti hatások, amelyeknek vagy a termelési költségekre vagy az előállított termékek minőségére, illetve mennyiségére van hatása (ez magában foglalja azt a feltételezést, hogy ismerjük a környezeti változások által a termelésben kiváltott hatásokat) (*Munashinge* [1993]).

### *A keresleti görbe alapján értékelő módszerek*

#### *A kinyilvánított preferencián alapuló módszerek*

*Utazásiköltség-módszer.* Az utazási költséget összesítő módszer azon az egyszerű feltételezésen alapul, hogy egy terület értéke azokkal a költségekkel mérhető, amelyeket az emberek az odalátogatás érdekében kifizetnek. Ide sorolható az odautazás konkrét költségei (vonatjegy, buszjegy ára, benzinár stb.), az esetleges belépőjegy ára, az utazással töltött idő lehetőségköltsége. Ezekre, valamint az évenként megtett látogatások számára vonatkozóan a kutatók információkat gyűjtenek, amely adatokból meghatározható a terület látogatásának keresleti görbéje (a látogatások költsége és száma közötti kapcsolatot egy monoton csökkenő keresleti görbe írja le, ami azt jelenti: minél messzebből kell egy egyénnek a területre utaznia, annál nagyobb az útiköltsége, és annál kisebb az évenkénti látogatások száma). A becsült keresleti görbe alapján meghatározható a fogyasztói többlet, amely a rekreációs terület, illetve az abban bekövetkező változás értékét fogja jelenteni (*Garrod-Willis* [1999], *Hanley-Spash* [1993]).

*Hedonikus ármódszer.* Ez az eljárás a környezeti szolgáltatások értékét azon keresztül próbálja meghatározni, ahogyan azok közvetlenül hatnak bizonyos piaci árakra, leggyakrabban az ingatlanok árára (illetve bérleti díjára). A lakások, házak árát természetesen számos tényező befolyásolja, köztük az ingatlan jellemzői (például szobaszám, fürdőszobák száma, építés ideje, az ingatlan állapota), a környék jellemzői (iskolák száma, közlekedési és vásárlási lehetőségek), valamint a környezet minőségére vonatkozó jellemzők (például a légszennyezettség mértéke). Ha az egyéb tényezők hatását kiszűrjük, meghatározhatjuk, hogy a környezet minőségében meglévő különbségek hogyan hatnak az ingatlan árára (bérleti díjára). Vagyis megbecsülhetjük, hogy a környezet minőségében bekövetkező egységnyi változás hatására milyen mértékben változik az ingatlan értéke. A módszer adatigénye igen jelentős, és elsősorban ott alkalmazható megbízható eredményességgel, ahol élénk az ingatlanpiac (*Garrod-Willis* [1999], *Hanley-Spash* [1993] *Turner-Pearce-Bateman* [1994], *Pearce-Turner* [1990]).

*Kereseti különbségek.* Az alapfeltételezés szerint a bérek tartalmaznak olyan összetevőket, amelyek a munkahelyek környezeti minőségére, annak veszélyességére vonatkoznak (szabad munkaerőpiacot feltételezve). Valójában ez a módszer az egészségügyi kockázatnak nem a társadalmi értékét adja meg, amit a kiesett jövedelem módszere becsül, hanem sokkal inkább annak magánértékét. Bizonyos többletjövedelem fejében a munkavállaló vállalja a munkahely veszélyességéből adódó egészségügyi kockázatokat. Amennyiben a környezeti tényezőkön kívüli összes szempontot kiiktatjuk, megkapjuk a környezeti tényező bérekre gyakorolt hatását (*Munashinge* [1993]).

*Megelőzési költségek.* A módszer a nem piaci javak értékét azon az összegen keresz-

tül becsüli, amelyet az emberek hajlandók kifizetni bizonyos piaci javakért annak érdekében, hogy például megelőzzék a környezet degradációja miatt bekövetkező jólétesvesztésüket, vagy jólétnövekedést érjenek el jobb környezetminőséggel. Az emberek például gyakran vásárolnak palackozott vizet vagy szerelnek fel otthonaikba vízszűrő berendezéseket azért, hogy a vezetékes víznél tisztább vizet fogyaszthassanak. Ha a környezeti minőség javul, az emberek kevesebbet kénytelenek ezekre a piaci javakra költeni. Így a kiadásokban bekövetkező változásokkal becsülhetjük az emberek környezeti javulással kapcsolatos értékét (*Garrod-Willis [1999]*).

*Mesterséges piac.* A módszer kísérleti körülmények között vizsgálja az emberek fizetési hajlandóságát adott javakkal vagy szolgáltatással kapcsolatosan, mégpedig olyan javakra vonatkozóan, amelyek tükrözik egy bizonyos környezeti minőség iránti „óhaj” értékét. Egy háztartásban alkalmazható víztisztító-készülék különböző árakon történő áruba bocsátásának eredményeként adódó fizetési hajlandóság például megadja a tiszta víz értékét (*Munashinge [1993]*).

### *A feltárt preferencián alapuló módszerek*

A feltárt preferencián alapuló módszerek közös jellemzője, hogy az emberek természeti javakkal kapcsolatos preferenciáit előre meghatározott alternatívák rangsorolása, illetve az azok közötti választás alapján mutatják ki (*Boxall és szerzőtársai [1996]*). Általában nem valós piaci viselkedésből, hanem feltételezett, hipotetikus helyzetek alapján történik a becslés. Az eljárások e csoportjával tehát olyan helyzeteket is vizsgálhatunk, amelyek a jelenleg valós választások között nem találhatóak meg. Ilyen esetekben a kinyilvánított preferencián alapuló módszerek korlátozottak, azok ugyanis csak jelenleg is elérhető jellemzők értékelésére használhatók. Az értékelési módszerek csoportosításához az egyik legfontosabb szempont az, hogy a szóban forgó eljárásokkal a teljes gazdasági érték mely összetevője mérhető: csak a használattal összefüggő, illetve a használattól független értékrészek is (*Adamowicz [1995]*). A feltárt preferencián alapuló módszerek képesek a használattal nem összefüggő értékrészek meghatározására is, ezért a teljes gazdasági érték teljesebb megragadását teszik lehetővé. Ez indokolja valamivel részletesebb ismertetésüket.

A feltártpreferencia-módszerek közvetett eljárásai közé tartozó feltételes rangsorolásban (*contingent ranking*) és feltételes választásban (*choice experiment*)<sup>10</sup> az a közös, hogy felmérésen keresztül egy adott környezeti jószág bizonyos jellemzőit tartalmazó választási helyzetek elemzését foglalják magukban. A helyzetek leírására különböző jellemzőket és azok különböző szintjeit (köztük az „árat”) használják.<sup>11</sup> Ezzel olyan diszkrét választási modellek becslése válik lehetővé, amelyek az egyének egyes jellemzők közötti átváltási hajlandóságát tükrözik. A rangsorok/választások elemzése alapján határozzák meg, hogy a mintában szereplő egyének milyen átváltást tartanak elképzelhetőnek az elérhető jövedelmük és az adott jószágban bekövetkező változás között. A két eljárás közötti különbség a vázolt helyzetek iránti preferenciák kifejezésében van: a feltételes rangsorolás esetében a „jószágcsomagokat” rangsorolják, míg a feltételes választás esetében páronként hasonlítják össze azokat, és így választják ki a többre értékelt helyzetet. Ezen eljárások különösen hasznosak lehetnek az úgynevezett eredményátültetés (*benefit transfer*) alkalmazása esetén.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> A *choice experiment* és a *contingent ranking* fogalmaknak nincs elfogadott magyar megfelelője, fordításuk a tanulmány írójától származnak.

<sup>11</sup> A különböző tulajdonságok szintjeit szisztematikusan változtatják.

<sup>12</sup> A *benefit transfer* módszer (*Ready és szerzőtársai [1999]*, *Bergland és szerzőtársai [1999]*) meglévő elemzések eredményeit ülteti át egy olyan területre, amely hasonlóan tekinthető ahhoz, amelyre az eredeti elemzések vonatkoznak. Ezzel valójában azt feltételezzük, hogy a meglévő eredmények a vizs-



*Feltételes rangsorolás.* A feltételes rangsorolás módszerénél olyan kártyákat osztanak ki, amelyeken a szóban forgó környezeti javak különböző minőségi szintjei szerepelnek a választást befolyásoló egyéb tényezőkkel együtt. A vizsgálatba bevontakat arra kérik, preferenciáik alapján rangsorolják a kártyákon szereplő szituációkat. A környezeti javak (illetve minőségi változásuk) értékét a rangsorok alapján számítják (*Freeman III* [1994]). E módszert környezeti/természeti javak értékelésére csak a kilencvenes évek második felében kezdték felhasználni,<sup>13</sup> várhatóan azonban elterjedtebbé válik majd a közeli jövőben, amit az utóbbi évek publikációi is jeleznek. Mivel a módszer során nagyszámú alternatíva egyidejű rangsorolása történik, az eredmények megbízhatóságának növelése érdekében körültekintően kell a sorba rendezendő lehetőségek számát megválasztani (*Desvousges* [1983], idézi *Garrod-Willis* [1999]). Az eljárás hátrányai között említhetjük, hogy a fizetési hajlandóság (*WTP*) értékei függnek a rangsorolási feladat megtervezésétől, illetve a közvetett hasznossági függvény definiálásától. Előnye, hogy a feltételes értékelésnél jelentkező beágyazódási és egyéb problémák kevésbé fordulnak elő, mivel a megkérdezettek jobban tudnak a konkrét javak problémáira koncentrálni az értékelt javak helyettesítői, illetve az azokat magukban foglaló, átfogóbb jószágokra történő koncentráció helyett. A módszer nagyon jól alkalmazható olyan problémák vizsgálatára során, amelyeknél egymással ütköző célok egyidejű megvalósítását, összehangolását vizsgáljuk (például a biodiverzitás megőrzése és a földterületek mezőgazdasági hasznosítása, hiszen általában az egyik cél elérése érdekében a másíkról kénytelenek vagyunk bizonyos mértékig lemondani).

*Feltételes választás.* A módszer egy adott környezeti jószág bizonyos jellemzőit tartalmazó választási helyzetek elemzését foglalja magában. Az egyének azt a hipotetikus „csomagot” (helyzetet) választják ki, amelyet a legtöbbször értékelnek. A többszöri választások eredménye fogja reprezentálni az egyének egyes jellemzők közötti átváltási hajlandóságát. A környezeti javak/természeti erőforrások számos összetevő alapján ragadhatók meg, az ezek közötti választás meghatározó. Nagyon fontos, hogy valóban azokat a tulajdonságokat vegyük be az értékelésbe, amelyek a leginkább meghatározóak az emberek adott jószággal kapcsolatos választását. A vizsgálatba vont jellemzők és azok szintjeinek számát körültekintően kell megválasztani: a túl kevés szint akadályozza az elemzést, míg a túl sok megvalósíthatatlanná teszi a kérdőív megszerkesztését (alkalmazásukra példa *Adamowicz és szerzőitársai* [1994]; *Hanley és szerzőitársai* [1997]).

*Feltételes értékelés.* A feltárt preferencián alapuló módszerek közvetlen eljárásai közé tartozik a megkérdezésen alapuló feltételes értékelés (*contingent valuation method, CVM*) (*Mitchell-Carson* [1989], *Hausman* [1993], *Hoevenagel* [1994], *Bjornstad-Kahn* [1996], *Garrod-Willis* [1999]). A felmérésben hipotetikus piacot konstruálnak, ahol a kérdéses jószággal kereskednek; ekkor a megkérdezetteknek a jószág állapotában (mennyiségében vagy minőségében) bekövetkezett változással kapcsolatos fizetési (*WTP*) vagy elfogadási (*WTA*) hajlandóságát közvetlenül ki lehet mutatni. A *CVM* azt feltételezi, hogy a válaszadók *WTP* összegei alkalmasak a megkérdezettek preferenciáinak kifejezésére. A módszer a környezet értékelésében igen fontos eszköz, hiszen ez az egyetlen olyan, mélyrehatóan vizsgált eljárás, amely képes megragadni a nem piaci javak teljes gazdasági értékét, így a használatlaltal nem összefüggő értékösszetevőket is.

gálni kívánt terület jellemzőinek valamiféle becslését adják. Ha ugyanis a modell tulajdonsághalmaza tartalmazza az éppen vizsgált terület jellemzőit, és a modellt feloszthatjuk a társadalmi-gazdasági jellemzőkben meglévő különbségek figyelembevételével, a benefit transzfer eljárás nagyobb megbízhatósággal vihető keresztül.

<sup>13</sup> Lásd például *Garrod-Willis* [1997], *Foster-Mourato* [1997], *Machado-Mourato* [1999], *Atkinson és szerzőitársai* [1999].

Alkalmazása során számos módszertani kérdés merül fel.<sup>14</sup> A módszer során kapott eredményeket befolyásolja az, hogy *fizetési vagy elfogadási hajlandóságot vizsgálunk-e*. Empirikus kutatásokban ugyanazon probléma értékelése során igen eltérő eredményeket kaptak (még 61-szeres különbséget is a WTA javára – lásd *Brown–Gregory* [1999]). Ezért inkább a WTP vizsgálata javasolt, bár ezt mindig a vizsgált értékelési eset döntheti csak el.

A fizetés (elfogadás) összegének kiderítésére *alkalmazott kérdésforma* ugyancsak jelentős hatással lehet a becült értékre. A mai kutatásokban két kérdésformát használnak gyakrabban: az úgynevezett nyílt, illetve a dichotóm kérdéseket (*Bishop–Heberlein* [1979]). Nyílt kérdés esetén semmiféle segítséget sem kap a válaszadó, csak egyszerűen azt a kérdést, hogy mennyit hajlandók maximálisan felajánlani a megadott célra. Habár ebben az esetben a válaszadás viszonylag bonyolult feladat, de a statisztikai elemzéseket viszonylag könnyű elvégezni, és kevesebb megkérdezésből is megbízható eredményeket kaphatunk. A dichotóm kérdésforma „*vidd vagy hagyj ott*” típusú kérdéseket takar: a válaszadót megkérdezik, hajlandó-e a megadott célra egy bizonyos összeget felajánlani. A megkérdezettnek csak azt kell eldöntenie, kifizetné-e a megnevezett összeget, avagy sem. Általában nagyobb mintaméretet igényel, mint a hagyományos nyílt típus, és a statisztikai elemzések során is komolyabb problémákkal találkozhatunk. A szakirodalom számos kutatást említ, ahol mindkét kérdésformát alkalmazták ugyanazon probléma vizsgálatára, és a becült (általában) fizetési hajlandóságban akár többszörös eltérést is tapasztaltak (összefoglalásként lásd például *Brown és szerzőtársai* [1996]).

A feltételes értékelés szükségképpen magában foglalja egy feltételes piac létrehozását, amely annál megfelelőbb, minél pontosabban írja le a jószágot (valóságosnak, hihetőnek tűnik, a válaszadók számára elfogadható módon közli az információkat). Felmerül a kérdés: a javak különböző leírása hat-e a válaszadók fizetési (WTP) vagy elfogadási (WTA) hajlandóságára? Vajon egy ökológiai jószág eltérő leírásai a jószág ugyanazon bemutatását jelentik-e, vagy ezek az információbeli eltérések megváltoztatják a válaszadók elképzelését a jószágról, amelyek eltérő értékeket fognak jelenteni. Ez a problémakör tulajdonképpen felveti azt a kérdést is, hogy a feltételes értékelés eredményei mennyire érvényesek, megbízhatók, hiszen ha a különböző leírások például eltérő fizetési hajlandóságot váltanak ki, akkor ugyanarra a jószágra annyi WTP-értéket becsülhetnénk, ahányféleképpen a jószágot leírjuk.<sup>15</sup> (Ezt a kérdést vizsgálta például *Munro–Hanley* [1999], *Spash–Hanley* [1995], *Hoevenagel–van der Linden* [1993].)

A feltételes értékelés módszerének ellenzői sokszor hivatkoznak arra, hogy az eljárás eredményeit azért nem használhatjuk semmiféle döntési folyamatban, mert *nem tud különbséget tenni a „rész és egész” értékelésében*, amit *beágyazódásnak (embedding)* nevezünk (*Kahneman–Kentsch* [1984], lásd *Kahneman* [1986], idézi *Willis* [1995]). Ez jelentkezhethet úgy, hogy egy speciálisabb jószágra hasonló fizetési/elfogadási hajlandóságot kapunk, mint egy nagyobb, az előzőt is magában foglaló jószágra (tökéletes beágyazódás), vagy úgy, hogy egy meghatározott jószág kisebb WTP-értéket kap, ha az azzal kapcsolatos fizetési hajlandóságot egy átfogóbb jószág WTP-jéből szár-

<sup>14</sup> Minimalizálásuk érdekében a National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA) Kék Szalag Bizottsága ajánlásokat tett (*Arrow és szerzőtársai* [1993]).

<sup>15</sup> A NOAA-ajánlások szerint a programot vagy a döntési helyzetet pontosan kell leírni: megfelelő információt kell nyújtani a válaszadóknak az értékelendő környezetvédelmi programról. Ez az ajánlás azonban nem mondja meg, pontosan milyen és mennyi információt kell a megkérdezetteknek nyújtani. A túl sok információ túlterhelheti a válaszadókat, ugyanakkor a felmérés során be kell mutatni az értékelt jószág leglényegesebb jellemzőit.

maztatják, mintha önmagában értékelik azt (szokásos beágyazódás) (Hoevenagel [1996]). Ahogy az a közgazdaságtan más területein is jellemző, a piaci tranzakciókra is hatással van az a környezet (kontextuális információ), ahol a jószág eladásra kerül, úgy a feltételes értékelés során sem lehetnek függetlenek a válaszok attól a környezettől, ahol a jószágot felkínáljuk (Willis [1995]).

Kahneman–Knetsch [1992] szerint a feltételes értékelés eredményei nem tükrözik a jószág gazdasági értékének mértékét, hanem csak azt jelzik, hogy a megkérdezetteket jó érzéssel tölti el, ha – ugyan csak szavakban, de – hozzájárulnak egy „jó” ügühöz (warm glow effect), hiszen a környezet minőségének javításáért vagy a természeti javak megőrzéséért ajánlanak fel egy összeget. A megelégedettség annál nagyobb, minél magasabb a hozzájárulás. A jelenség létezését végső soron úgy ellenőrizhetjük, ha összehasonlítjuk a feltételes értékelés során hipotetikus kérdésre adott WTP-válaszokat az esetleges valós fizetésekkel. A tapasztalatok valóban azt a tendenciát jelzik, miszerint a – feltételes értékelésre egyébként oly jellemző – hipotetikus piacon jóval magasabbak a felajánlások (Seip–Strand [1992], Frykblom [1997]).

Problémái ellenére is a feltételes értékelés a világon az egyik leggyakrabban használt eljárás (Carson [1998] cikkében több mint kétezer CVM-felmérésre hivatkozik); igaz, a felmérések jelentős része csak kutatási és nem döntés-előkészítési célokat szolgált.

### A magyarországi környezetértékelési esetek

A következőkben a bemutatott módszerek közül a keresleti görbe becslése alapján értékelő eljárások – tudásunk szerinti – eseteit foglaljuk össze táblázatos formában.

A 2. táblázat alapján megállapítható, hogy a környezeti javak, illetve az azokban bekövetkező változások értékelésére viszonylag kevés példa található Magyarországon.<sup>16</sup> A kutatások tapasztalatai egyöntetűen azt mutatják, hogy a felsorolt eljárások a fejlett országok gyakorlatához hasonlóan jól működnek, eredményeik döntéshozói folyamatokba történő illesztése azonban még nem általános, csak esetenként fordul elő. Jelenleg inkább a kutatási célok dominálnak. Várhatóan azonban a közeljövőben bővülni fog azoknak a környezeti javakat érintő döntéseknek a köre, amelyekhez a döntések alátámasztásához felhasználják a változások pénzbeli értékelésének eredményeit is.

### Összegzés

A természeti erőforrások és az azokban bekövetkező változások pénzbeli értékelésére egyre nagyobb igény merülhet fel a gazdasági élet legkülönbözőbb területein. Az értékelés megvalósításához rendkívül széles palettáról választhatjuk ki az alkalmazható módszer(ek)e)t. A választás során a következő körülményeket kell mérlegelnünk: 1. kívánjuk-e, és ha igen, milyen döntési folyamat során alkalmazni a kapott eredményeket; 2. az értékelt környezeti javak teljes gazdasági értékének mely komponensei játszanak domináns szerepet a döntési folyamatban; 3. milyen idő- és pénzkorlát szab határokat a kutatásnak.

A környezeti javakkal kapcsolatos értékeléskor az egyik fő problémát az jelenti, hogy általában nincs olyan piacuk, ahol áruk kialakulhatna. A piacot helyettesítő mód-

<sup>16</sup> A táblázatban felsorolt eseteken kívül 2000 nyarán feltételes értékeléssel felmérést hajtottak végre a Szigetközzel kapcsolatosan, az eredmények még nem ismertek.

2. táblázat  
A magyarországi környezetértékelési esetek

A kutatás célja, ideje, az eredmények publikálása	Alkalmazott módszerek	Megjegyzések
A levegőminőség javulásának hasznai; 1994; <i>Powell és szerzőtársai</i> [1997]	Feltételes értékelés	A megkérdezésen alapuló feltételes értékelés (CVM) első hazai alkalmazása
A Balaton vízminőség-javításával kapcsolatos hasznok becslése; 1995/96; <i>Mourato és szerzőtársai</i> [1997] (magyarul: 1999)	Feltételes értékelés, utazásiköltség-módszer	A legnagyobb minta megkérdezésével készült felmérés. A legfrissebb módszertani eredmények felhasználása
A Büki Nemzeti Park megőrzésének értéke; 1996; <i>Marjainé Szerényi</i> [1998]	Feltételes értékelés, utazásiköltség-módszer	
A rőszkei kijelölt hulladéklerakó korszerűsítésével kapcsolatos lakossági fizetési hajlandóság vizsgálata; 1997; <i>Kaderják és szerzőtársai</i> [1997]	Feltételes értékelés	Helyi szintű felmérés. Eredményeit az önkormányzat a régió hulladékkezelési problémájának megoldásához kívánta felhasználni
A Debrecen Szikgáti veszélyeshulladéklerakó mentesítési alternatíváinak vizsgálatával kapcsolatos költség-haszon elemzés; 1998; <i>Kaderják-Szekerés</i> [1998]	Feltételes értékelés, hedonikus ármódszer	A hedonikus ármódszer első hazai alkalmazása
A bős-nagymarosi vízlépcső, illetve az azzal kapcsolatos intézkedések következtében a Szigetköz természeti tőkéjében bekövetkező értékváltozás becslése; 1994, 1998, 1999; <i>Kerekes és szerzőtársai</i> [1994], [1998], [1999].	Költségoldalról becslülő módszerek, valamint a flórában és a faunában bekövetkező változások becslése a <i>benefit transfer</i> módszerrel	A kutatások célja a bős-nagymarosi vízlépcsővel kapcsolatban a szlovák és magyar fél közötti tárgyalások elősegítése volt
A rózsadombi látogatható barlangok megőrzésével kapcsolatos fizetési hajlandóság vizsgálata; 2000; <i>Marjainé Szerényi</i> [2000]	Feltételes értékelés	A felmérés sajátossága olyan javak vizsgálata, amelyek teljes gazdasági értékében komoly súllyal szerepelnek a használattól független értékkomponensek is

szerek egy része a jószággal kapcsolatos keresleti görbéből becsüli a bekövetkező változások értékét. Ezek a módszerek azon a feltételezésen alapszanak, hogy a környezeti változások hatnak az emberek mint fogyasztók jólétére, és ezt a jólétváltozást a fizetési vagy elfogadási hajlandóságon keresztül képesek vagyunk megragadni. A módszerek másik nagy csoportja a bekövetkező változás elhárításának, helyreállításának költségeit becsüli. A tanulmányban bemutatott teljes gazdasági érték minél átfogóbb becslésére azok a módszerek alkalmasak a leginkább, melyek a keresleti görbe szerinti megközelítésre épülnek. Amennyiben az idő- és pénzkorlátok nem akadályozzák a kutatást, úgy törekedni kellene ezen eljárások alkalmazására. Ha túl rövid az idő és a kutatásra fordítható költségvetési keret is szűkös, fontos információt nyerhetünk a költségek oldaláról közelítő módszerekkel is.

A másik fontos kérdés, hogy a teljes gazdasági értéken belül a döntés során mely értékkomponensek fontosak. Ha a használati értékek becslése elegendő, akkor a kinyilvánított preferencia módszerek megfelelők lehetnek. Amennyiben az értékelt jószág teljes gazdasági értékében a használattól független részek a meghatározók, azokat a módszereket célszerű segítségül hívni, amelyek képesek ezen értékek becslésére, neve-

zetesen: a feltárt preferencián alapuló módszerek valamelyikét. Ezen belül a feltételes értékelés viszonylag hosszabb múltra tekint vissza, eredményeinek elfogadása azonban a világnak csak bizonyos területein jellemző (például az Egyesült Államok). A jövőben még nagyobb szerepet kaphat a feltárt preferencián alapuló módszerek másik két képviselője, a feltételes választás és feltételes rangsorolás.

### Hivatkozások

- ADAMOWICZ, W. [1995]: Alternative Valuation Techniques: A Comparison and Movement to a Synthesis. Megjelent: *Willis, K. G.-Corkindale, J. T.* (szerk.): Environmental Valuation. New Perspectives. Cab International, Wallingford, 144–159. o.
- ADAMOWICZ, W.–LOUVIERE, J.–WILLIAMS, M. [1994]: Combining Revealed and Stated Preference Methods for Valuing Environmental Amenities. *Journal of Environmental Economics and Management*, 26, 271–292. o.
- ARROW, K.–SOLOW, R.–PORTNEY, P.–LEAMER, E.–RADNER, R.–SCHUMAN, H. [1993]: Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation. *Federal Register* 58 (10), 4602–4614. o.
- ATKINSON, G.–MACHADO, F.–MOURATO, S. [1999]: Balancing Competing Principles of Environmental Equity. *Journal of Environmental Planning and Management*.
- BERGLAND, O.–MAGNUSSEN, K.–NAVRUD, S. [1999]: Benefit Transfer: Testing for Accuracy and Reliability. Megjelent: *Florax, R. J. G. M.–Nijkamp, P.–Willis, K.* [1999]: Comparative Environmental Economic Assessment: Meta-Analysis and Benefit Transfer. Kluwer Academic Publisher, Dordrecht.
- BISHOP, R.–HEBERLEIN, T. [1979]: Measuring Values of Extra-Market Goods: Are Indirect Measures Biased. *American Journal of Agricultural Economics*, 61, 926–930. o.
- BJORNSTAD, D.–KAHN, J. (szerk.) [1996]: The Contingent Valuation of Environmental Researches – Methodological Issues and Research Needs. Edward Elgar, Aldershot, UK.
- BOXALL, P. C.–ADAMOWICZ, W. L.–SWAIT, J.–MICHAEL, W.–LOUVIERE, J. [1996]: A comparison of stated preference methods for environmental valuation. *Ecological Economics* 18, 243–253. o.
- BROWN, T. C.–CHAMP, P. A. –BISHOP, R. C.–MCCOLLUM, D. W. [1996]: Which Response Format Reveals the Truth about Donations to a Public Good? *Land Economics*, 72 (2) 152–166. o.
- BROWN, T. C.–ROBIN, G. [1999]: Why the WTA-WTP disparity matters. *Ecological Economics*, 28, 323–335. o.
- CARSON, R. T. [1998]: Valuation of tropical rainforests: philosophical and practical issues in the use contingent valuation. *Ecological Economics*, 24, 15–29. o.
- CUMMINGS, R.–HARRISON G. [1995]: The Measurement and Decomposition of Nonuse Values: A Critical Review. *Environmental and Resource Economics*, 5, 225–247. o.
- FOSTER, V.–MOURATO, S. [1997]: Behavioural consistency, statistical specification and validity in the contingent ranking method: evidence from a survey on the impacts of pesticide use in the UK. CSERGE Working Paper GEC 97-09, University of East Anglia, Norwich.
- FREEMAN III, A. M. [1994]: The Measurement of Environmental and Resource Values: Theory and Methods. Resources for the Future, Washington, D. C.
- FRYKBLOM, P. [1997]: Hypothetical Question Modes and Real Willingness to Pay. *Journal of Environmental Economics and Management*, 34, 275–287. o.
- GARROD, G. D.–WILLIS, K. G. [1997]: The non-use benefits of enhancing forest biodiversity: A contingent ranking study. *Ecological Economics*, 21, 45–61. o.
- GARROD, G. D.–WILLIS, K. G. [1999]: Economic Valuation of the Environment. Methods and Case Studies. Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- HANLEY, N.–SPASH, C. L. [1993]: Cost-Benefit Analysis and the Environment. Edward Elgar, Aldershot, UK.
- HANLEY, N.–SPASH, C.–WALKER L. [1995]: Problems in Valuing the Benefits of Biodiversity Protection. *Environmental and Resource Economics*, 5, 249–272. o.
- HANLEY, N.–MACMILLAN, D.–WRIGHT, R.–BULLOCK, E.–CRAIG, S. I.–PARSISSON, D.–CRABTREE, B.

- [1997]: Contingent Valuation versus Choice Experiments: Estimating the benefits of Environmentally Sensitive Areas in Scotland. Version 2, május, University of Stirling.
- HAUSMAN, J. A. (szerk.) [1993]: Contingent Valuation: A Critical Assessment. North-Holland, Washington. D.C.
- HOEVENAGEL, R. [1994]: The Contingent Valuation Method: Scope and Validity. Ph.D. Thesis, Free University, Amszterdam.
- HOEVENAGEL, R. [1996]: The Validity of the Contingent Valuation Method: Perfect and Regular Embedding. *Environmental and Resource Economics*, 7, 57–78. o.
- HOEVENAGEL, R.–VAN DER LINDEN, J. W. [1993]: Effects of Different Descriptions of the Ecological Good on Willingness to Pay Values. *Ecological Economics*, 7, 223–238. o.
- JAKOBSSON, K. M.–DRAGUN, A. K. [1996]: Contingent Valuation and Endangered Species. Methodological Issues and Application. Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- KADERJÁK PÉTER–BARTUS GÁBOR–PÁL GABRIELLA [1997]: A hulladékelhelyezés megoldási lehetőségei és a lakosok fizetési hajlandósága. Kézirat. Készült a Kiss Ferenc Csongrád Megyei Természetvédelmi Egyesület megbízásából.
- KADERJÁK PÉTER–SZEKERES SZABOLCS (szerk.) [1998]: Költség–haszon elemzés a kármentesítési gyakorlatban. Kézirat. HIID, Budapest.
- KAHNEMAN, D. [1986]: Comments by Professor Daniel Kahneman. Megjelent: *Cummings, R. G.–Brookshire, D. S.–Schulze, W. D.* (szerk.): Valuing Environmental Goods: An Assessment of the Contingent Valuation Method. Rowman and Allanheld, Totowa, New Jersey, 185–197. o.
- KAHNEMAN, D.–KNETSCH, J. L. [1992]: Valuing Public Goods: The Purchase of Moral Satisfaction. *Journal of Environmental Economics and Management*, 22, 57–70. o.
- KEREKES SÁNDOR–SZLÁVIK JÁNOS [1999]: A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Második kiadás (első kiadás: 1996), Budapest.
- KEREKES SÁNDOR–KINDLER JÓZSEF–BISZTRICZKY JÓZSEF–CSUTORA MÁRIA–KOVÁCS ESZTER–KULIFAI JÓZSEF–MARJAINÉ SZERÉNYI ZSUSZANNA–NEMCSICSNÉ ZSÓKA ÁGNES [1999]: A természeti tőke várható értékváltozása a Szigetközben. BKE, környezetgazdaságtani és technológiai tanszék, Budapest.
- KEREKES SÁNDOR–KINDLER JÓZSEF–BISZTRICZKY JÓZSEF–CSUTORA MÁRIA–KOVÁCS ESZTER–KULIFAI JÓZSEF–NEMCSICSNÉ ZSÓKA ÁGNES–PÁL GABRIELLA–SZABÓ LÁSZLÓ–SZERÉNYI ZSUSZANNA [1998]: A szigetközi térség természeti tőke értékváltozása. BKE, környezetgazdaságtani és technológiai tanszék, Budapest.
- KEREKES SÁNDOR–KINDLER JÓZSEF–CSUTORA MÁRIA–KOLOSZÁR MIKLÓS–PÉTER SÁNDOR–ZSOLNAI LÁSZLÓ [1994]: Economic Evaluation of the Gabčíkovo-Nagymaros Project, Centre for Environmental Studies, Budapest, november.
- KOPÁNYI MIHÁLY (szerk.) [1993]: Mikroökonómia. Műszaki Könyvkiadó–Aula, Budapest.
- KRUTILLA, J. V. [1967]: Conservation Reconsidered. *American Economic Review*, 57 (4) 777–786. o.
- MACHADO, F.–MOURATO, S. [1999]: Improving the Assessment of Water Related Health Impacts: Evidence from Coastal Waters in Portugal. CSERGE Working Paper GEC 99-09.
- MARJAINÉ SZERÉNYI ZSUSZANNA [1998]: A feltételes értékelés alkalmazása Magyarországon, a Bükk Nemzeti Parkban. Megjelent: A jövő a jelenben. Átalakuló társadalom, új tudományos problémák. PhD hallgatók előadásai az első nemzetközi konferencián. BKE, Budapest.
- MARJAINÉ SZERÉNYI ZSUSZANNA [2000]: A természeti erőforrások monetáris értékelésének lehetőségei Magyarországon, különös tekintettel a feltételes értékelés módszerére. PhD értekezés (védés alatt). Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.
- MITCHELL, R. C.–CARSON R. T. [1989]: Using Surveys to Value Public Goods: The Contingent Valuation Method. Resources for the Future, Washington D. C.
- MOURATO, S.–CSUTORA MÁRIA–MARJAINÉ SZERÉNYI ZSUSZANNA–PEARCE, D.–KEREKES SÁNDOR–KOVÁCS ESZTER [1997]: The Value of Water Quality Improvement at Lake Balaton: a Contingent Valuation Study. Chapter 6. Megjelent: Measurement and Achievement of Sustainable Development in Eastern Europe. Report to DGXII. CSERGE, Budapest Academy of Economic Sciences, Bulgarian Academy of Sciences and Cracow Academy of Economics.
- MUNASINGHE, M. [1993]: Environmental Economics and Sustainable Development. The World Bank, Washington, D. C.
- MUNRO, A.–HANLEY, N. D. [1999]: Information, uncertainty, and contingent valuation. Megjelent: *Bateman, W.* (szerk.) [1999]: Valuing Environmental Preferences. Theory and Practice of the

- Contingent Valuation Method in the US, EU, and Developing Countries. Oxford University Press, New York. 258–279. o.
- NAVRUD, S.–PRUCKNER, G. J. [1997]: Environmental Valuation – To Use or Not to Use? A Comparative Study of the United States and Europe. *Environmental and Resource Economics*, 10: 1–26. o.
- PEARCE, D.–MORAN, D.–KRUG, W. [1999]: The Global Value of Biological Diversity. Final Report to UNEP. CSERGE, London, szeptember.
- PEARCE, D. [1993a]: Economic values and the natural world. CSERGE, Earthscan Publication Ltd, London.
- PEARCE, D. W. [1993b]: A modern közgazdaságtan eszköztára. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- PEARCE, D. W.–MARKANDYA, A.–BARBIER, E. B. [1989]: Blueprint for a Green Economy. Earthscan Publication Ltd, London.
- PEARCE, D. W.–TURNER R. K. [1990]: Economics of Natural Resources and the Environment. The John Hopkins University Press, Baltimore.
- PERMAN, R.–YUE, M.–MCGILVRAY, J. [1996]: Natural Resource & Environmental Economics. New York.
- POWELL, J.–KADERJÁK PÉTER–VERKOIJEN, F. [1997]: Empirical Benefits for Improving Air Quality in Hungary. Megjelent: *Powell, J.–Kaderják Péter (szerk.): Economics for Environmental Policy in Transition Economies*. Edward Elgar, Aldershot, UK. 131–147. o.
- READY, R.–NAVRUD, S.–DAY, B.–DUBOURG, R.–MACHADO, F.–MOURATO, S.–SPANNINKS, F.–RODRIGUEZ, M. X. V. [1999]: Benefit Transfer in Europe: Are Values Consistent Across Countries? Kiadatlan kézirat.
- SEIP, K.–STRAND, J. [1992]: Willingness to Pay for Environmental Goods in Norway: A Contingent Valuation Study with Real Payment. *Environmental and Resource Economics*, 2, 91–106. o.
- SPASH, C. L.–HANLEY, N. [1995]: Preferences, Information and Biodiversity Preservation. *Ecological Economics*, 12, 191–208. o.
- TURNER, R. K.–PEARCE, D.–BATEMAN, I. [1994]: Environmental Economics: An elementary introduction. Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead, UK.
- WILLIS, K. [1995]: Contingent Valuation in a Policy Context: The National Oceanic and Atmospheric Administration Report and Its Implications for the Use of Contingent Valuation Methods in Policy Analysis in Britain, Megjelent: *Willis, K. G.–Corkindale, J. T. (szerk.): Environmental Valuation. New Perspectives*. Cab International, Wallingford, 118–143. o.



GEDEON PÉTER

## Merre tart a német jóléti állam?

### Társadalombiztosítási alrendszerek Németországban

A gazdasági aranykor lezárulásával, a hetvenes évektől kezdődően, a kötelező társadalombiztosítási rendszerre épülő német jóléti állam kettős korláttal találta szembe magát. A rendszernek a gazdasági versenyképesség szempontjából vett gyenge pontja a finanszírozás módjában rejlik: a kötelező társadalombiztosítási alrendszerek szolgáltatásait a béreket terhelő járulékokból fedezik. Ha a rendszer szolgáltatásai valamilyen okból a járulékok növekedését igénylik, akkor a munkaerő megdrágul, a gazdaság versenyképessége romlik. A járulékok növekedésének, a társadalombiztosítás finanszírozásának így egyre keményedő gazdasági korlátai vannak. A másik oldalon a társadalombiztosítási kiadások csökkentése a politikai legitimitáció által támasztott korlátba ütközik, az éppen kormányon lévő politikusok szavazatok elvesztését kockáztatják akkor, ha a jóléti szolgáltatások gazdasági okokból történő visszafogása miatt a szavazópolgárok csalatkoznak várakozásaikban. A pénzügyi feszültségek nyomán újra meg újra megfogalmazódik a társadalombiztosítás radikális reformjának szükségessége – mégis, a német jóléti állam alapvonásait tekintve mindeddig ellenállt a radikális reformoknak. Életképes-e hosszabb távon a kötelező társadalombiztosítás rendszere? Miért marad el újra és újra a német szociálpolitika radikális reformja? E kérdésekre keresi a tanulmány a választ a kötelező nyugdíj- és betegbiztosítás alrendszereinek vizsgálatával.\*

A második világháború után intézményesült jóléti államoknak *Esping-Andersen* [1991] nyomán három változatát különböztethetjük meg: a reziduális (liberális), az univerzális (szocialista) és a korporatív (konzervatív) típust. A német jóléti államot, amelynek gyökerei a bismarcki kötelező társadalombiztosítási rendszer bevezetéséhez nyúlnak vissza, a korporatív jóléti állam legjellemzőbb formájának tekinthetjük. A német jóléti állam a – szakszervezetek és a munkaadók paritásos alapon kialakított önkormányzata révén igazgatott – kötelező társadalombiztosítási rendszerre épül, amelyet a munkaadók és munkavállalók fele-fele arányban teljesített befizetései révén finanszíroznak. A társadalombiztosítási elvre épülő jóléti államban tehát nem az adóbevételek, hanem a béreket terhelő járulékok jelentik a fő bevételi forrást (*Jochem* [1999] 6. o.).

Noha a kötelező nyugdíj- és betegbiztosítási rendszer juttatásai nem az állampolgári, hanem a munkavállalói státushoz kapcsolódnak, a rendszer a klasszikus ipari társadalom feltételei között a gyakorlatban kváziuniverzalisztikus szolgáltatásokat nyújtott, mivel majdnem minden háztartás – az önfoglalkoztatottakat és a nagyon alacsony jövedelmű-

\* A tanulmány a T-030141 számú OTKA-kutatás keretében készült. Kutatásvezető: *Könczei György*.



eket leszámítva – hosszabb vagy rövidebb ideig fel tudott mutatni olyan járulékfizető alkalmazottat, aki után a háztartás valamennyi tagja jogosulttá vált a nyugdíj és betegellátás igénybevételére (*Borsch-Supan–Schnabel* [1998]).

A kötelező társadalombiztosítási rendszer meghatározza ugyan azt a jövedelmi szintet, amelynek elérése mentesít a rendszerben való részvételtől, és a német szabályozás megengedi a magánbiztosítók működését, mégis: a lakosság döntő többsége a kötelező társadalombiztosítási rendszerben vesz részt. A második világháború utáni időszakban kiépült kötelező társadalombiztosítás magas színvonalú szolgáltatásaival, a társadalmi szolidaritás és a biztosítási elv összekapcsolásával hozzájárult a társadalmi integráció erősítéséhez, a gyors gazdasági növekedés társadalmi feltételeinek megteremtéséhez.

A rendszernek a gazdasági versenyképesség szempontjából vett gyenge pontja a finanszírozás módjában rejlik: a kötelező társadalombiztosítási alrendszerek szolgáltatásait a béreket terhelő járulékokból fedezik. Ha a rendszer szolgáltatásai valamilyen okból a járulékok növekedését igénylik, akkor a munkaerő megdrágul, a gazdaság versenyképessége romlik. A járulékok növekedésének, a társadalombiztosítás finanszírozásának így egyre keményedő gazdasági korlátai vannak. A másik oldalon a társadalombiztosítási kiadások csökkentése a politikai legitimitáció által támasztott korlátba ütközik, az éppen kormányon lévő politikusok szavazatok elvesztését kockáztatják akkor, ha a jóléti szolgáltatások gazdasági okokból történő visszafogása miatt a szavazópolgárok csalatkoznak várakozásaikban. Ha a társadalombiztosítási alrendszerek finanszírozási gondokkal küszködnek, gazdaságilag nem racionális a járulékkerhek növelése, politikailag viszont nem racionális a kiadások jelentős visszafogása. Mindez szűk játékkeret enged a szociálpolitikai reformok számára. A német jóléti állam a nyolcvanas évektől kezdődően szembetalálta magát a finanszírozás nehézségeivel és a szociálpolitikai reformok szükségességével. A kilencvenes években e problémák tetőztek a német újraegyesítésből származó pénzügyi terhekkel.<sup>1</sup>

A pénzügyi feszültségek nyomán szakértői körökben újra meg újra a társadalombiztosítás radikális reformjának szükségességét fogalmazzák meg, azonban a német jóléti állam alapvonásait tekintve mindeddig ellenállt a radikális reformoknak. Életképes-e hosszabb távon a kötelező társadalombiztosítás rendszere? Miért marad el újra és újra a német szociálpolitika radikális reformja? E kérdésekre keressük a választ a kötelező nyugdíj- és betegbiztosítás alrendszerének vizsgálatával.

### A kötelező nyugdíjrendszer<sup>2</sup>

Az öregségi nyugdíjrendszerek közül a kötelező nyugdíjbiztosítás játssza a döntő szerepet.<sup>3</sup> A kilencvenes évek közepén a nyugdíjkiadások majdnem 70 százalékát a kötelező nyugdíjbiztosítás rendszere adta (*Schmähl* [1994] 391. o.). A kötelező nyugdíjbiztosításból származó jövedelmek meghatározó jelentőségűek az időskorúak számára: az átlagos nyugdíjas-háztartás az öregkorral kapcsolatos jövedelmeinek 85 százalékát a kötelező nyugdíjbiztosításból kapja. Hollandiában ez a szám 50 százalék, Svájcban 42 százalékos (*Niejahr* [1999]).

<sup>1</sup> A volt keletnémet tartományoknak juttatott állami transzfer a nyugatnémet GDP 4 százalékára rúgott. A keletnémet gazdaság gyengése és a halmozódó szociális problémák miatt 1993-ban a szociális kiadások nőttek: 1989-ben a GDP 30,4 százalékát, 1993-ban 34 százalékát tették ki (*Toft* [1997] 165. o.).

<sup>2</sup> Gesetzliche Rentenversicherung – GRV.

<sup>3</sup> Az öregségi nyugdíjrendszer leírását és a reformokkal kapcsolatos vitákat tárgyalja *Gedeon* [1997].

A magánnyugdíjalapok jelentőségét mutatja be az *I. táblázat*. Jól látható, hogy az angolszász jóléti modellben a magánbiztosítási alapok dominálnak, és ma már a skandináv modellt képviselő Svédországban is nagyságrendekkel jelentősebbek, mint Németországban, ahol a magánnyugdíjalapok vagyona 1996-ban mindössze a GDP 3 százalékát tette ki.

*I. táblázat*  
A nem állami nyugdíjalapok növekedése

Ország	Pénzügyi aktívum, összesen ( <i>Gesamte Finanzaktiva</i> )					a GDP százalékában	a háztartások vagyonának százalékában
	1980	1985	1990	1993	1996 <sup>a</sup>		
	milliárd dollár						
Egyesült Államok	701	1606	2492	3449	4752	62	20
Japán	–	–	343 <sup>b</sup>	460	442 <sup>c</sup>	10 <sup>c</sup>	4 <sup>c</sup>
Németország	15	22	52	47	65	3	2
Olaszország	–	–	39	34	43	4	2
Egyesült Királyság	116	224	537	682	897	77	25
Kanada	42	75	165	187	241	40	20
Ausztrália	–	45 <sup>d</sup>	45	78	100	29	22
Hollandia	77	105	230	262	363	92	–
Svájc	–	107 <sup>e</sup>	138	148 <sup>f</sup>	189	73	–
Svédország	–	–	79	71	93	40	38

<sup>a</sup> Olaszország és Ausztrália: 1995; Svájc 1994. <sup>b</sup> 1991. <sup>c</sup> Becsült érték. <sup>d</sup> 1998. <sup>e</sup> 1997. <sup>f</sup> 1992.

*Eredeti forrás:* Bank für internationalen Zahlungsausgleich: 68. Jahresbericht, Bazel, 1998, S. 97 (*Krupp* [1998] 586. o.)

A kötelező nyugdíjbiztosítás rendszerében a nyugdíjkifizetéseket a munkaadók és a munkavállalók egyenlő arányú járulékbefizetései, illetve az állami költségvetés kiegészítő juttatásai révén finanszírozzák. 1999-ben a munkaadók és munkavállalók közösen a bérek 20 százalékát kitevő nyugdíjjárulékot fizettek (*Sinn* [1999] 2. o.). A járulékfizetés alapjául szolgáló jövedelem nagyságát korlátozzák, a járulékalap maximumát az átlagbérek 180 százalékát kitevő jövedelemben állapították meg (*Borsch-Supan-Schnabel* [1998]). A Kohl-kormány idején a jövedelemp plafon alkalmazását azzal indokolták, hogy a nagyon magas jövedelmek után nagyon magas járadékot kellene fizetni, s ez sem nem indokolt, sem nem szükséges. A kötelező társadalombiztosítás rendszerének nem lehet célja a magas jövedelműek igényeinek kielégítése (*Hauch-Fleck-Schumacher* [1998]). A kötelező nyugdíjbiztosítás mintegy nyolcvan százalékban finanszírozza kiadásait saját járulékbefizetéseiből, a fennmaradó húsz százalékot a szövetségi állam fedezi (*Borsch-Supan-Schnabel* [1998]). A szövetségi állam olyan költségvetési támogatást nyújt a kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer számára, amely elsősorban a járulékfizetés nélküli nyugdíjjogosultságból keletkező hiányt egyenlíti ki: ilyen például a tanulási idő vagy az anyaság beszámításából adódó, járulékfizetéssel nem ellentételezett nyugdíjjogosultság (*Schmid* [1996] 184. o.) Ezek a kiadások a szövetségi költségvetés számára is jelentős összeget képviselnek. 1998-ban a szövetségi kiadások 26 százaléka szolgálta a nyugdíjrendszer támogatását (*Herz* [1999]).

A nyugdíjrendszer felosztó-kirovó jellegű, az aktuális kifizetéseket az aktuális bevételekből teljesíti, tehát a nyugdíjas nem saját korábbi befizetéseit kapja meg nyugdíjában. A második világháború után tértek át a német nyugdíjbiztosítási rendszerben a nyugdíjkifizetések kiszámításánál a járulékalapú számításról a keresetalapú számításra.

Így vált lehetővé a nyugdíjak bérekhez viszonyított színvonalának megemelése, és egyidejűleg a befizetésekkel is arányos differenciálása. Ezt azonban csupán egy nem aktuárius felosztó-kirovó rendszer keretei között lehetett megvalósítani. A német kötelező nyugdíjbiztosítás keresetarányos és átlagában is magas színvonalú nyugdíjkifizetési a familialista „családi bér” státusmegőrző koncepcióját terjesztette ki a szociális transzferekre (*Esping-Andersen* [1996] 69. o.). 1969 és 1989 között az átlagos nyugdíj az átlagos életkeresetek 60 és 72 százaléka között ingadozott, a csúcstól 1977-ben érte el 74 százalékkal (*Toft* [1997] 155. o.).

A kötelező nyugdíjbiztosítás a biztosítási elvet a szolidaritási elvvel kombinálja. Így például a legalább 35 éves biztosítási idővel rendelkező személyek, akiknek a jövedelme kevesebb az átlagjövedelem 75 százalékánál, nyugdíjuk meghatározásakor többletpontokat kapnak, s így a számítás alapjául szolgáló jövedelem nagyság 50 százalékkal is magasabb lehet, mint ami munkajövedelmük nagysága alapján illetné meg őket, de nem haladhatja meg a biztosítottak átlagjövedelmének 75 százalékát (*Lampert* [1991] 224–255. o.). A biztosítási elvet lazítják fel a járulékfizetéssel nem ellentételezett, de a nyugdíjjogosultságba beszámított olyan időszakok, mint a betegség, terhesség, anyaság, munkanélküliség, oktatás, keresőképtelenség stb. periódusai (uo.).<sup>4</sup>

A kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer finanszírozása Németországban hosszabb távon több problémával is terhelte. Először, ketyeg a demográfiai bomba: az élveszülések száma drasztikusan visszaesett, a várható átlagos élettartam jelentősen megnövekedett, tehát a felosztó-kirovó elven működő rendszerben – ha a rendszer paraméterei nem változnak – egyre kevesebb keresőnek kell eltartania egyre több nyugdíjast, illetve egyre kevesebb keresőnek kell finanszíroznia a nyugdíjaséletkor meghosszabbodása miatt növekvő nyugdíjtömeget. Számítások szerint Németországban az időskorúak aránya az 1995-ös 21 százalékról 2035-re 36 százalékra emelkedik. Ez az arány Svájc és Ausztria mellett a legmagasabb lesz a világban. A nyugdíjasoknak a keresőkre vetített aránya az 1990-es 21,7 százalékról 2035-re 49,2 százalékra nő, azaz több mint megkétszereződik (*Borsch-Supan-Schnabel* [1998]). Ennek következtében, ha a feltételek nem változnak, a nyugdíjjárulék 18,6 százalékról (1995) 27 százalékra nő (2040) (*Bofinger-Fasshauer* [1999] 260–261. o.).

Másodszor, a negatív demográfiai folyamatokat felerősítik a munkaerő-piaci változások: a megnövekedett, 10 százalék körül ingadozó munkanélküliség, illetve a hagyományos ipari foglalkoztatottsági szerkezet eróziója, a nem teljes munkaidőben foglalkoztatottak és az úgynevezett önfoglalkoztatottak számának növekedése tovább csökkenti a járulékfizetők számát, rontva a nyugdíjasok és keresők arányát. E változások negatív spirált indukálhatnak: az eltartott–foglalkoztatott arány romlása a járulékfizetési terhek növekedését és/vagy a szolgáltatások visszafogását idézi elő. E változások pedig a társadalombiztosítási rendszerből való kilépésre ösztönöznek. A kilépések tovább rontják az eltartott–kereső arányt, és így tovább. Az önálló foglalkozásúak aránya és a járulékfizetés alól mentesülő alacsony keresetű (havi 620 márka alatti) munkavállalók száma jelentősen megnőtt 1991 óta. Ugyanakkor a járulékot fizető önálló foglalkozású férfiak aránya az 1985-ös 62 százalékról 1995-re 22 százalékra esett vissza (*Borsch-Supan-Schnabel* [1998]).

Harmadszor, a német újraegyesítéssel és az ehhez kapcsolódó gazdasági recesszióval összefüggésben megnövekedett a korai nyugdíjazások száma. 1970-ben a 63 éves férfiak munkaerő-piaci részvétele 67 százalékos, 1989-ben viszont már csak 21 százalé-

<sup>4</sup> Krupp szerint gazdasági szempontból is indokolt a gyereknevelés időszakának figyelembevétele a nyugdíj megállapításakor, mivel világos az összefüggés a gyermekek száma és a kötelező nyugdíjrendszer stabilitása között: a magasabb gyerekszám a későbbiekben több keresőt jelent majd (*Krupp* [1998] 589. o.).

kos volt (Toft [1997] 155. o.). A korai nyugdíjazások számának emelkedését megkönnyítette a rugalmas nyugdíjkorhatárról hozott 1972-es szabályozás. Előrejelzések szerint Németországban az ezredfordulón az 55–64 éves korú lakosoknak csak kerekén 40 százaléka lesz foglalkoztatott. Összehasonlításképpen: az OECD-n belül ez az arány magasabb, átlagban 48 százalék (Rentenversicherung... [1999] 577. o.). A korai nyugdíjazás mellett a rokkantnyugdíjazás is a munkaerő-piaci feszültségek fontos, a társadalombiztosítást megterhelő vezető csatornája. 1981-ben a férfi munkaerő 68 százaléka ment nyugdíjba rokkantként. Az azóta eltelt időszakban megszigorították a rokkantnyugdíjazás feltételeit, de még 1995-ben is többen mentek rokkant nyugdíjas-ként (41 százalék) nyugdíjba, mint a normál nyugdíjazás (35 százalék) révén (Borsch-Supan-Schnabel [1998]). E változások is megnövelték a nyugdíjkifizetéseket, és csökkentették a járulékbefizetéseket.

A német újraegyesítés költségei jelentősen megterhelték a kötelező nyugdíjbiztosítási rendszert, és hozzájárultak a járulékfizetési ráta emelkedéséhez is. A nyugdíjbiztosítás esetében a nyugatnémet járulékfizetők 1993-ban és 1994-ben például 11 és 12 milliárd márka körüli összeget voltak kénytelenek a keletnémet nyugdíjbiztosítás deficitjének finanszírozására kiadni (Zohlnhöfer [1999] 18–19. o.). A társadalombiztosítási járulékráta alakulását a 2. táblázat mutatja be.

2. táblázat  
A társadalombiztosítási járulékráta alakulása, 1989–1998  
(százalék)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Nyugdíjbiztosítás	18,7	18,7	17,7	17,7	17,5	19,2	18,6	19,2	20,3	20,3
Betegbiztosítás	13,0	12,6	12,2	12,8	13,4	13,2	13,2	13,6	13,2	13,6
Munkanélküli- biztosítás	4,3	4,3	6,8	6,3	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5
Gondozás	0	0	0	0	0	0	1,0	1,4	1,7	1,7
Összesen	36,0	35,6	36,7	36,8	37,4	38,9	39,3	40,7	41,7	42,7

Forrás: Zohlnhöfer [1999] 18–19. o.

A jelzett folyamatok napvilágra hozták a kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer finanszírozásának rövid és hosszú távú feszültségeit. A nyugdíjbiztosítás finanszírozási problémáinak megoldásához vagy a kiadások tartós csökkentésére, vagy a bevételek jelentős és tartós növelésére, vagy a két eljárás kombinálására van szükség. A német kormányok ez utóbbit választották azért, hogy mérsékeljék a bevételek növelésének és a kiadások csökkentésének szükséges mértékét, s így tompítsák azok gazdasági és politikai szempontból kedvezőtlen hatásait.

A kötelező nyugdíjbiztosítás bevételei növelhetők a járulékráta emelésével, a járulékfizetői kör kiterjesztésével, az állami költségvetési támogatás megemelésével. A harmadik és az első út sem gazdasági, sem politikai szempontból nem járható. A kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer bevételei nem növelhetők a költségvetés megterhelése árán: ez a megoldás csupán az államháztartási feszültségeket helyezné át az egyik területről a másikra. A béreket sújtó járulékrátájának további emelése pedig rontaná az exportvezérelt német gazdaság versenyképességét, ami megnövelné a munkanélküliséget. A munkanélküliség emelkedése azután tovább rontaná a nyugdíjas-kereső arányt, súlyosbítva a nyugdíjrendszer finanszírozási gondjait.

A kilencvenes évek előtt a német versenyképesség egyik eleme volt a sikeres antiinflációs politika, amely a német árszínvonal növekedését a versenytárs országok árszínvo-

nalának növekedési üteme alatt tartotta. Ez *de facto* a német márka alulértékelését jelentette és az exportágazatok számára versenyelőnyt biztosított, ami ellensúlyozta a társadalombiztosítási terhek növekedéséből származó versenyhátrányokat. Ez tette lehetővé a gyors gazdasági növekedés és a magas szintű juttatásokat szolgáltató társadalombiztosítási rendszer egyidejű fenntartását.

A német újraegyesítéssel, majd az euró bevezetésével a német gazdaság elveszítette a lassú árszínvonal-növekedéshez kapcsolódó versenyelőnyt. Az újraegyesítés után az árszínvonal növekedése magasabb volt a korábban megszokottnál, illetve, az euró bevezetésével az árstabilitás már nemcsak német sajátosság, hanem az euróövezet tagjainak közös jellemzője lesz (*Schmidt* [1999] 19. o.). Mindez tovább keményíti a járulékráta emelése előtt álló gazdasági korlátokat. Nem meglepő tehát, hogy mind a konzervatív-liberális, mind a szociáldemokrata-zöld kormánykoalíció a járulékráta befagyasztását vagy csökkentését tűzte ki célul. A bevételi oldalon így csupán a járulékfizetők körének bővítésével lehetséges többletjövedelmet generálni. Ennek egyik eleme új járulékfizetők bevonása, a másik eleme a nyugdíjkorhatár felemelése. Mindez azonban nem elegendő a megbillenő pénzügyi egyensúly helyreállításához, ezért a nyugdíjrendszer működőképességének fenntartását célzó reformok rákényszerülnek a kiadások visszafogására (*Borsch-Supan-Schnabel* [1998]).

#### *Nyugdíjreform a Kohl-korszakban*

A nyolcvanas évektől a Kohl-kormány kénytelen volt rászánni magát a nyugdíjkiadások csökkentésére. Az 1989-ben elfogadott nyugdíjtörvény (Rentenreform '92) ezért megváltoztatta a nyugdíjszámítást: a nyugdíjak indexálását a bruttó bérek helyett a nettó bérekhez kötötte (*Bofinger* [1999] 593. o.).

A törvény 2001-től kezdődően 60, illetve 63 évről 65 évre emelte fel a nyugdíjkorhatárt. A konzervatív kormány ugyanakkor a kiadásokat növelő intézkedéseket is belefoglalt a törvénybe: nyugdíj jogosultságként ismerte el a gyermeknevelésre fordított időt. E szabályozással a kötelező nyugdíjbiztosítás rendszerébe olyan családpolitikai elem épült be, amelyre nem kapcsolódott járulékfizetés. E hiányt az állami támogatás összegének növelésével ellensúlyozták, egyúttal az állami támogatás változását a járulékok és a nettó bérek változásaihoz kötött automatizmusra bízták. Az 1992-es nyugdíjreform még nem számolt a járulékráta növekedésének megállításával, csupán a növekedés ütemét kívánta korlátozni. A kormányzat megpróbálta megőrizni a nyugdíjak nettó értékének elért színvonalát (*Jochem* [1999] 18. o.).

A kilencvenes években a konzervatív kormány újabb erőfeszítéseket tett a kiadások csökkentésére és a bevételek növelésére. Előrehozták a női nyugdíjkorhatár felemelésének hatályba lépését, megszigorították a korai nyugdíjazás feltételeit. Az 1997-ben elfogadott nyugdíjreformtörvény (Rentenreformgesetz '99) a nyugdíjas életkor meghosszabbodása miatti többletkiadások ellensúlyozására bevezette a nyugdíjak demográfiai faktorról történő korrigálását, amely az életkilátások növekedésének függvényében csökkenti a nyugdíjak nagyságát. A törvényi szabályozás szerint a nyugdíjak növekedése 1999-ben 0,5 százalékkal maradt volna el a nettó munkabérek növekedése mögött (*Schmähl* [1999] 31. o.). A törvény értelmében az átlagnyugdíj (a 45 évig járulékot fizető átlagos keresetű nyugdíjas nyugdíja) a reálbér 70 százalékáról 64 százalékára esett volna vissza (*Sinn* [1999] 6. o.).

A demográfiai faktor bevezetésével kapcsolatosan Schmähl több ellenvetést is megfogalmazott. Először: a demográfiai faktor alkalmazása a nyugdíjak meghatározásánál elválasztja a nyugdíjak változását a bérek alakulásától, s ezzel feladja a kötelező nyug-

díjrendszer (GRV) egyik központi elemét. Másodsor: a nyugdíjak színvonala olyan változótól válik függővé, amellyel az egyes nyugdíjasok nem tudnak előre tervezni. Harmadsor: a demográfiai faktor figyelembevételével a nyugdíjrendszer manipulálhatóvá lesz. Negyedsor: a nyugdíjszint csökkentése aláássa a kötelező nyugdíjrendszer legitimitását, mert sok járulékfizető hozzájárulási ellenében csupán a szociális segély szintjéhez közelítő nyugdíjat kap kézhez (Schmähl [1999] 32. o.).

Ezektől az intézkedésektől várták azt, hogy megállítható lesz a járulékfizetési ráta emelkedése. Norbert Blüm munkaügyi miniszter szerint: „A nyugdíjbiztosítás reformja nélkül a nyugdíjjárulék rátája 2030-ra mintegy 36 százalékra emelkedne. A jelenlegi állapot szerint csak 23 százalék körüli arányt fog elérni.” (Hauch-Fleck-Schumacher [1998]).

A konzervatív kormány tehát alapvetően a kiadások visszafogásával, a nyugdíjkorhatar emelésével, a korai és rokkantnyugdíjazás feltételeinek szigorításával stabilizálta a járulékfizetési rátát, s elzárkózott a nyugdíjrendszer magánosítása és piacosítása, egy tökefedezeti magánnyugdíjrendszer bevezetése előtt.

### *Nyugdíjreform a Kohl-korszak után*

A szociáldemokrata–zöld kormánykoalíció két évre felfüggesztette az 1999. évi nyugdíjreformtörvény megszorító intézkedéseit. A Schröder-kormány ugyanakkor fontosnak tartotta a járulékfizetési ráta csökkentését, ez 1999. április elsejétől 20,3 százalékról 19,5 százalékra esett vissza. Walter Riester munkaügyi miniszter szerint e lépés jelentőségét jól mutatja, hogy a Schröder-kormány előtt az elmúlt 16 évben egyetlen egy német kormány nem volt képes arra, hogy csökkentse a munka járulékos költségeit (*Sozialpolitische...* [1998]).

A német kormány továbbá két évre felfüggesztette a nyugdíjszintet csökkentő demográfiai faktor figyelembevételét a nyugdíj megállapításakor, valamint hatályon kívül helyezte a rokkantsági nyugdíj igénybevételének feltételeit szigorító rendelkezéseket. A szövetségi állam magára vállalta a gyermeknevelési idő nyugdíjjogosultságának elismeréséből származó financiai terheket. A központi költségvetés az új ökológiai adóból fedezi a kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer számára teljesítendő kifizetéseket. A Schröder-kormány ígéretet tett arra, hogy a következő két évben a nyugdíjakat az előző év árszínvonal-növekedéséhez igazítják, utalva arra, hogy 1994 óta nem növekedett a nyugdíjak reálértéke. Az indexálás megváltoztatása ugyanakkor 2000-ben 0,7 százalékban, 2001-ben pedig 1,6 százalékban állapítja meg a nyugdíjnövekedés mértékét, szemben a háromszázalékos bérnövekedéssel. 2002-ben kívánják visszaállítani a nyugdíjaknak a bérek változásához kapcsolódó indexálását. A nyugdíjbiztosítás bevételeit megnöveli a nyugdíjfizetési kötelezettség kiterjesztése az önálló foglalkozásúakra (Rabe-Langelüddeke [1999] 237. o.). A kormány a következő harminc évre a nyugdíjak színvonalát a bérek 67 százalékában határozta meg, s ezt a szintet, amely 3 százalékkal magasabb a Kohl-kormány által kívánatosnak tekintett nyugdíjszínvonalnál, garantálni kívánja.

A Schröder-kormány egyúttal szükségesnek tartja a nyugdíjrendszer intézményi reformját. A reform egyik elemeként tervezik a nők saját jogú nyugdíjbiztosítását, s ezzel a járulékfizetési alap kiterjesztését. Az indoklás szerint a tradicionális, egykeresős családmodell elavult, a házastársak számára lehetővé kell tenni, hogy saját jogon, tehát egyenlően juthassanak társadalombiztosítási jogosultsághoz (*Statement ...* [1999]).

Az intézményi reform keretében az előzetes elképzelések szerint egy többpilléres nyugdíjrendszert hoznak létre: a nyugdíjrendszer 1. a rászorultak számára adókból finanszírozott alapnyugdíj (*soziale Grundsicherung*), tehát nem állampolgári jogon járó,

adókból finanszírozott alapnyugdíj (*Grundrente*), 2. a járulékokból finanszírozott felosztó-kirovó elven működő kötelező társadalombiztosítás és 3. egy, a megtakarításokból finanszírozott, tőkefedezeti pillérre épülő magánnyugdíjrendszer elemeiből épülne fel (*Sozialpolitische...* [1999]). Ez az elképzelés szakítást jelent a korábbi konzervatív kormánynak a tőkefedezeti pillér bevezetését elutasító álláspontjával szemben.

### *Reformjavaslatok a tőkefedezeti pillér bevezetéséről*

A szakértők egy jelentős köre úgy látja, hogy a nyugdíjrendszer hosszú távon megbízható finanszírozhatósága csak akkor teremthető meg, ha a felosztó-kirovó elven működő kötelező nyugdíjbiztosítási pillért kiegészítik egy tőkefedezeti elven működő magánbiztosítási pillérrel. Úgy érvelnek, hogy a jelenlegi kötelező társadalombiztosítási rendszer átpolitizált, egyre jobban elveszíti biztosítási jellegét, és egyre alacsonyabb színvonalú nyugdíjakat lesz csak képes teljesíteni. A depolitizáláshoz, valamint a befizetések és a kifizetések közötti kapcsolat erősítéséhez elengedhetetlennek tartják a magán tőkefedezeti pillér bevezetését (*Bofinger* [1999] 590. o.). Értékszempontra is hivatkoznak a reform érdekében: a tőkefedezeti nyugdíjrendszert az öngondoskodás, a választás szabadsága és az állami befolyás korlátozásának elve is indokolja. A felosztó-kirovó rendszer logikáját a piacgazdaság alapelveivel ellentétesnek találják (*Neumann* [1998] 263. o.).

A tőkefedezeti pillér kiegészítő jelleggel történő bevezetése mellett szól az, hogy az átállás gazdasági terhei nagyok, a nyugdíjjárulék körülbelül 8 százalékos megemelését tenné szükségessé, illetve, hogy a tisztán tőkefedezeti magánnyugdíjrendszer működési költségei a tapasztalatok szerint jóval magasabbak a felosztó-kirovó elven felépülő kötelező nyugdíjbiztosítási rendszer működési költségeinél. Így például 1993-ban Chilében a járulékbévelet 16 százaléka, Hollandiában 21 százaléka rúgott a tőkefedezeti rendszer költsége, miközben az állami nyugdíjrendszer költsége a járulékbévelet 1,2 százaléka volt (*Neumann* [1998] 263., 266. o.).

A szövetségi gazdasági minisztérium mellett működő tudományos tanács (*Wissenschaftlicher Berat beim Bundesministerium für Wirtschaft*) 1998-ban letette az asztalra a kiegészítő jellegű tőkefedezeti pillér bevezetéséről szóló javaslatát. E szerint a felosztó-kirovó rendszerbe befizetett járulék mellett tőkeszámlákra is befizetnének a biztosítottak, 2020-ig 4,0 és 4,7 százalékos járulékrátával, 2020 és 2036 között 1,0 százalékos, majd 2049-ig 4,2 százalékos járulékrátával. A továbbiakban ezt a járulékrátát rögzítenék. E megoldással a felosztó-kirovó és a tőkefedezeti pillér együttes járulékterhelése 24 és 25 százalék között maradna (*Bofinger-Fasshauer* [1999] 262. o.).

Egy másik javaslat szerint a nyugdíjrendszer politikától való függetlenségét segítené elő egy független nyugdíjtanács (*Rentenrat*) létrehozása. A nyugdíjtanács kötelezné az államot arra, hogy minden olyan változás esetében, amely megnövelné a biztosítottak terheit, ellentételezze azt: az államnak hitelt kellene felvennie, s a hitel összegét a nyugdíjtanács számlájára fizetné be. Ezzel az államadósság implicit növekedése explicitté, a nyilvánosság számára is átláthatóvá válna (*Bofinger-Fasshauer* [1999] 268. o.).

A kiegészítő tőkefedezeti pillér bevezetése mellett felhozott másik érv a nyugdíjrendszerre nehezedő demográfiai nyomás tényéből indul ki. Sinn szerint a nyugdíjrendszer válságának az az oka, hogy csökkent a gyerekszám (aminek következtében csökken a járulékfizető munkavállalók száma a nyugdíjasokhoz képest), azaz a németek kevesebbet ruháztak be az emberi tőkébe, mint korábban. Az egyén számára az öregkori nyugdíj biztosításának két útja van, az egyik jövedelem megtakarítása az aktív korban a későbbi inaktív korszak finanszírozására, a másik gyermekek felnevelése, akik később hozzájárulnak szüleik eltartásához.

Az első út reáltőke-beruházást, a második út az emberi tőkébe való beruházást igényel a majdani nyugdíjastól. Ha az emberi tőkébe való beruházás csökken, akkor a korábbi nyugdíjszint csak akkor tartható, ha a reáltőke növekvő megtakarításával pótolják a hiányzó emberi tőkét. A nyugdíjrendszer pénzügyi egyensúlyának megteremtéséhez tehát pótlólagos tőkefelhalmozásra van szükség. E tőke előteremthető a kötelező nyugdíjbiztosítás keretein belül is, de ez ellen szól az, hogy ez a nyugdíjrendszer kiszolgáltatót a politikai beavatkozásnak: a tőketartalék létrehozásának ellentmond az, hogy a szavazatokat maximalizálni kívánó politikusok nehezen tudnának ellenállni a nyugdíjmeléssel megszerezhető szavazatnövelés kísértésének akkor, ha pénztartalékok állnának rendelkezésükre. A reáltőke-megtakarítás növeléséhez szükséges tökemennyiség előteremthető kiegészítő magánnyugdíjalapok létrehozásával is. Ebből az is következik, hogy nem szükséges teljes egészében felváltani a felosztó-kirovó rendszert a tőkefedezeti rendszerrel, ez utóbbi bevezetésére csupán a hiányzó megtakarítás pótlásának mértékéig van szükség. A megtakarítások és a hozamnövekedés mértékében csökkenthetők lesznek a felosztó-kirovó rendszeren belül a járulékbefizetések-ből finanszírozott nyugdíjak és a járulékok. A német megtakarítási ráta jelenleg 9 százalék, vagyis alatta marad annak a 15 százalékos megtakarítási rátának, amely lehetővé tette a gyors gazdasági növekedést a hatvanas évek Németországában. A kötelező tőkefedezeti pillér bevezetése a nyugdíjrendszerbe mintegy 3-4 százalékkal megnövelhetné a megtakarítási rátát Németországban.

A tőkefedezeti rendszerre való áttérés nehézségei kapcsán szokás arra hivatkozni, hogy az éppen aktív nemzedék vállaira az átlálás kettős terhet rakna. Ez az ellenérv nem pontos, mondják a reform hívei. Az éppen aktív nemzedék ugyanis mindig kettős teher alatt áll: finanszíroznia kell szülei nyugdíját és gyerekeinek fenntartását. Azzal, hogy a jelenleg aktív nemzedékek kevesebb gyereket vállaltak, e teher egy részétől szabadították meg magukat. Ezért nem méltánytalan, ha a tőkefedezeti pillér bevezetésekor arra kéri e nemzedéket, hogy a gyerekszám csökkenésével elért megtakarítást nyugdíj-megtakarítás formájában fektesse be a tőkepiacon. E kérés azokkal szemben méltánytalan, akik hozzájárulnak a jelenlegi nyugdíjasok fenntartásához, és egyúttal megfelelő számú gyereket nevelnek. Ez a probléma kezelhető akkor, ha a nyugdíjak nagysága függővé válik a felnevelt gyermekek számától (*Sinn* [1999] 13–22. o.).

A Schröder-kormány ugyan felkarolta a tőkefedezeti pillér bevezetésének gondolatát, de a 2000-ben benyújtott kormányjavaslat nem tekinthető a nyugdíjrendszer radikális piacosítási programjának. Riemer munkaügyi miniszter eredetileg azt tervezte, hogy a kötelező nyugdíjbiztosítás felosztó-kirovó elven működő rendszerét egy kötelező magánnyugdíjrendszerrel egészítik ki. Elképzelése szerint a munkavállalók 2003-tól járulékköteles bruttó béreik (ez jelenleg havi 8500 márka) 0,5 százalékát tőkeszámlára fizetnék be. Ez a befizetési ráta 2007-ig évente 0,5 százalékkal emelkedne, 2007-ben 2,5 százalék lenne. 1999-ben azonban a kormány nem fogadta el a kiegészítő kötelező magánbiztosítás tervezetét, így a magán-nyugdíjbiztosítás önkéntes maradt (*Steinert-Zimmermann* [1999]). A kormány 2000-ben előterjesztett reformjavaslata 2002-től támogatná a nyugdíjrendszerben a tőkefedezeti pillért. A tőkefedezeti pillér a munkavállalók befizetéseiből jön létre, s a munkahelyi nyugdíjbiztosítás már meglévő rendszerére épülne, azt erősítene (*Der Spiegel*, 2000. november 14.). A szövetségi állam közvetlen kifizetésekkel vagy adókedvezményekkel támogatja a magánnyugdíjrendszerben való részvételt. Az állami támogatás elérheti az évi 300-600 márkát.



### A kötelező betegbiztosítás rendszere<sup>5</sup>

A kötelező betegbiztosítás rendszer a lakosság több mint 90 százalékára terjed ki (Cassel [1999] 217. o.).<sup>6</sup> A betegbiztosítási rendszer gazdasági jelentőségét mutatja, hogy kiadásai a GDP 6,7 százalékát teszik ki (Cassel-Friske [1999] 529. o.). A biztosítottak 16 százaléka olyan magas jövedelmű (havi 6000-7000 márkánál nagyobb jövedelemmel rendelkező) személy, aki számára nem kötelező a részvétel, mégsem mond le erről, hiszen a kötelező biztosítás rendszerében a családtagoknak nem kell külön biztosítást kötniük, a magánbiztosítási rendszerben pedig kell. A biztosított családtagjai (házastársa, gyerekei) akkor jogosultak a biztosított jogán betegellátásra, ha saját havi jövedelmük nem halad meg egy adott összeget (1995-ben a régi tartományokban 580 márkát, az új tartományokban 480 márkát), és nem rendelkeznek saját jogon biztosítással, illetve nem folytatnak önálló kereső tevékenységet (Social... [1996] 126. o.).

A betegbiztosítási rendszer finanszírozásának három forrása van: 1. a munkavállalók és munkaadók által fizetett járulék, 2. a nyugdíjasok és a nyugdíjbiztosítás, valamint a diákok és egyéb biztosításra jogosult személyek által fizetett járulék, 3. a Bundesanstalt für Arbeit (szövetségi munkaügyi hivatal) által fizetett betegbiztosítás a munkanélküli- és a létfenntartási segélyben, illetve a beilleszkedési támogatásban részesülők számára (Lampert [1991] 202. o.). A munkaadók és a munkavállalók fele-fele arányban fizetik a betegbiztosítási járulékot, amely 1999-ben a bruttó bérek 13,5 százaléka volt (Henning [1999]).

A kötelező betegbiztosítási rendszerben a táppénzfizetést leszámítva a biztosítási elv a szolidaritási elvvel párosul: nincsen szoros kapcsolat a szolgáltatás és a biztosított kereső, illetve járulékfizető tevékenysége között. A rendszer tagjai a befizetések nagyságától függetlenül a kötelező betegbiztosítási rendszer által nyújtott valamennyi szolgáltatás igénybevételére jogosultak, illetve a járulékot nem fizetők (munkanélküliek, családtagok) is a járulékfizetőkkel azonos jogosultságokkal rendelkeznek. A szolidaritási elvnek megfelelően, amelynek értelmében senkit sem szabad kizárni az egészségügyi ellátásból azért, mert nem rendelkezik megfelelő vásárlóerővel, a betegek a szolgáltatásokat térítésmentesen veszik igénybe (a német rendszerben nem ismeretes a paraszolvencia).

A biztosítottak valamelyik betegpénztárhoz tartoznak. Az egészségügy piacán a keresleti oldalon a betegpénztárak, a kínálati oldalon az orvosok szövetségei szerepelnek. Az egészségügyi piacot nem az árak szabad mozgása szabályozza, magukat az árakat a keresleti és kínálati oldal szereplői által kialakított szabályok határozzák meg. Az egészségügyi piac tulajdonosi szerkezete a magán- és állami tulajdon bonyolult hálózatát mutatja. A háziorvosi rendszerben az orvosok magánvállalkozók, de a kórházi ellátás tulajdonosi szerkezetében meghatározó az állami tulajdon: a magánkórházak aránya csupán 15,9 százalék (A kórház... [1995] 367. o.). A kórházak finanszírozását a betegpénztárak és az intézményfenntartók közösen végzik: a betegpénztárak fedezik a folyó kiadásokat, a tartományok (2/3 arányban) és a szövetségi állam (1/3 arányban) finanszírozzák az amortizációs költségeket és a beruházásokat (A kórház... [1995] 365., Kőműves [1993] 41–42. o.). 1984 után azonban a szövetségi állam kivonult a kórház-finanszírozásból, szerepét a tartományi államok vették át.

A társadalombiztosítási elven működő német egészségügyi rendszer működőképessége azon áll vagy bukik, hogy a rendszer milyen mértékig képes a költségigényes orvosi technika fejlődéséből és a társadalom elöregedéséből következő megnövekedett finanszírozási igényeknek megfelelni anélkül, hogy ez az egészségügyi járulék emelkedését és ezzel a gazdasági versenyképesség csökkenését váltaná ki.

<sup>5</sup> Gesetzliche Krankenversicherung – GKV.

<sup>6</sup> A betegbiztosítási rendszer leírását és a reformokkal kapcsolatos vitákat tárgyalja Gedeon [1997].

A költségek növekedésének sikeres visszafogását mutatja az, hogy 1975 és 1997 között a kötelező betegbiztosítás rendszerének a GDP arányában mért kiadásai csupán 1 százalékponttal emelkedtek: 1970-ben e kiadások a GDP 6 százalékát, 1997-ben pedig 7 százalékát tették ki. Ezen belül az orvosi ellátásra fordított kiadás stabil maradt, a gyógyszerkiadások csökkentek, a kórházi kiadások pedig emelkedtek. Az átlagos betegbiztosítási járulékráta ugyanakkor 3 százalékponttal emelkedett, az 1975-ös 10,5 százalékról 13,5 százalékra nőtt (*Erbe* [1999] 136. o.). A járulékráta növekedése csak részben függ össze az egészségügyi rendszer költségeinek növekedésével, részben a járulékfizetés alapjául szolgáló bérjövödelmek csökkenésének a következménye: a növekvő munkanélküliség és a bérjövödelmek arányának csökkenése a társadalmi összjövödelmen belül szintén a járulékráta növekedéséhez vezet. A társadalombiztosítási alapú egészségügyi rendszer finanszírozhatósága összefügg a munkaerő-piaci folyamatok alakulásával (uo.). A bevételek csökkenése összefügg a német újraegyesítés gazdasági hatásaival is.

### *Egészségügyi reformok a Kohl-korszakban*

A konzervatív kormány arra törekedett, hogy stabilizálja a betegbiztosítási járulékrátát, kínálati és keresleti oldalról is korlátozza az egészségügyi költségek növekedését, és elkerülje a járuléknövekedés–költségnövekedés spiráljának kialakulását. Ha ugyanis a költségek növekedését a járulék növekedésével ellentételezik, akkor a megemelt járulék a kereslet növekedését, s ezen keresztül a költségek további emelkedését vonhatja maga után. Az instabil, növekvő járulékfizetési ráta a puha költségvetési korlát sajátos változata lenne az egészségügyben, fenntartaná a túlkeresletet, és irracionális gazdasági hatásokat váltana ki.<sup>7</sup>

A nyolcvanas években a járulékráta viszonylag stabil volt, 1984-ben 11,4 százalékra csökkent az 1982. évi 12 százalékról, de 1989-ben 13 százalékra emelkedett (*Jochem* [1999] 18. o.). Az 1988-as egészségügyi reform (Gesundheitsreformgesetz) fő célja nem radikális intézményi változások bevezetése volt, hanem az egészségügyi kiadások csökkentése és ezen keresztül a járulékráta növekedésének megakadályozása (*Bandelow* [1998] 196. o., idézi: *Jochem* [1999] 19. o.)

1992-ben fogadták el az egészségügyi struktúrára vonatkozó törvényt (*Gesundheitsstrukturgesetz*). Ez a törvény a betegpénztárak jogállásának újrászabályozásával lépést tett a pénztárak piaci versenyének intézményesítésére. Változásokat léptetett életbe a kórház-finanszírozásban, pozitív gyógyszerlistát vezetett be, és takarékosági intézkedéseket fogantatosított a szolgáltatók körében (*Jochem* [1999] 26. o.).

### *Egészségügyi reform a Kohl-korszak után*

A szociáldemokrata–zöld kormánykoalíció célja ugyanaz, mint a Kohl-kormányé volt, a betegbiztosítási járulékráta stabilizálása. A Schröder-kormány a kiadások csökkentését összekapcsolta néhány olyan, a magánbiztosítási logikát követő elem megszüntetésével, amelyet az előző kormány illesztett be a kötelező betegbiztosítási rendszerbe. A szolidaritást erősítő törvényben (*Gesetz zur Stärkung der Solidarität in der gesetzlichen Krankenversicherung*) többek között csökkentették a gyógyszerekért fizetendő hozzájárulást az egységnyi csomagolt gyógyszer mennyiségtől függően 9-ről 8, 11-ről 9 és 13-ről 10 márkára. Csökkentették a krónikus betegek hozzájárulási terheit, megszüntették

<sup>7</sup> A puha költségvetési korlát és az egészségügy összefüggéséről vö. *Kornai* [1998].

a járulék-visszaulást és az egészségügyi ellátás költségeiben való önrészesedést, az idős betegek esetében eltörölték a gyógyszerekért történő fizetést.

A szolidaritást erősítő, de a bevételeket csökkentő intézkedéseket a kormány a járulékalap szélesítésével ellensúlyozta, kiterjesztette a járulékfizetési kötelezettséget a rész-foglalkoztatottak jövedelmeire. Andrea Fischer egészségügyi miniszter a betegellátást igénybe vevő biztosítottak önrészesedésének csökkentését azzal indokolta, hogy a növekvő önrészesedés, amely egyre nagyobb gazdasági terhet jelentett az állampolgárok-nak, nem kapott a lakosságtól politikai támogatást (*Rede* [1999]).

A Schröder-kormány elkezdte a hosszabb távra szóló egészségügyi reformtörvény (*Gesundheitsreform* 2000) kidolgozását is. A tervezett reform főbb elemei a következők.

1. A házi orvosok a jövőben révkalauzi feladatot látnak el az ambuláns és fekvőbeteg-ellátás között, oldva a két terület eddigi szigorú elválasztását.

2. Pozitív lista bevezetése a gyógyszer-kereskedelemben. E listára kerülnek fel azok a gyógyszerek, amelyek után a betegpénztárak térítést fizetnek. Azért választották a pozitív listát a negatív lista helyett, mert a bíróság kartellgyanúnak tartotta azt az eljárást, amely azokat a gyógyszereket nevezi meg, amelyek nem kapnak támogatást a betegpénztáraktól (*Cassel-Friske* [1999] 530. o.).

3. Globális költségvetés bevezetése a korábbi szektorális költségvetések helyett. Ettől az intézkedéstől, amely felső korlátot szab a betegpénztárak kiadásainak, azt várják, hogy erősíti a betegpénztárak költségérzékenységét.

4. A kórházi beruházások betegpénztári finanszírozása. Korábban a beruházásokat a tartományi kormányok fizették.

5. A betegpénztárak pozícióinak erősítése a szolgáltatókkal szemben. A betegpénztárak szabadabban választhatják ki, melyik szolgáltatóval kívánnak szerződni, nem kötelesek az orvosi szövetségekkel és a tartományi kormányokkal tárgyalni. A kórházak esetében például, ha egy kórház szerepelt a tartományi szolgáltatói listán, a betegpénztárak korábban nem vonhatták meg tőle a folyó költségekre adott térítést. A törvény ezt a szerződési kényszert is megszüntetné (*Hennig* [1999]).

A Schröder-kormány reformelképzeléseit az egészségügy piacosításának hívei azért bírálják, mert ezeket nem tartják eléggé radikálisnak: a tervezett szabályozás véleményük szerint a betegpénztárak szolidarisztikus versenye helyett monopolisztikus pozíciókat létesít, és fenntartja az egészségügyi szektor állami-adminisztratív irányítását (*Cassel-Friske* [1999] 529. o.).

Sokan azt állítják, hogy az olyan költségeket visszafogni kívánó intézkedésektől, mint a globális költségvetés és a pozitív lista, a piaci verseny hiányában inkább várható teljesítmény-visszafogás, mint költségmegtakarítás (*Cassel-Friske* [1999] 530. o.).

### Radikális reformjavaslatok

A radikális reformerek az egészségügy finanszírozási nehézségeit az állami szabályozás létéből vezetik le, s a megoldást az egészségügy piacosításában látják: szerintük át kell engedni a szabályozást a piaci versenynek. E koncepció szerint a piaci versenyt a betegbiztosítási pénztárak versenye hozhatja létre: a pénztárak versengenek a fogyasztóért, az egészségügyi szolgáltatók pedig a pénztárakért. E rendszerben a járulékrátát is a piaci erőnek kellene kialakítani, hiszen a járulékráta nem más, mint a szolgáltatások ára a biztosítottak számára: ha a verseny működik, akkor a járulékráta alakulása a fogyasztói preferenciákat tükrözi vissza, feltéve, hogy a munkaadók nem, csupán a munkavállalók fizetnének betegbiztosítási járulékot. A betegpénztárak verseny esetén érdekeltnek lennének a járulékráta és így a szolgáltatások költségeinek csökkentésében, az orvosi ellátás minőségének javítá-

sában, s megfelelő ellenerőt képviselnének a szolgáltatói oldal költségnövelő vagy minőségcsökkentő törekvéseivel szemben. Ennek feltétele azonban a betegpénztárak és a kórházak szerződési autonómiájának biztosítása (Cassel [1996], Mayer [1996], Oberender [1992]).

Az egészségügyi rendszer piacosítását szolgáltná az is, ha a kötelező betegebiztosítási rendszert megtisztítanák a biztosítási elvtől idegen jövedelem-újraelosztó funkcióktól. Az egészségesek és betegek közötti újraelosztás, amely egyben az alacsony és magas egészségügyi kockázattal rendelkező személyek, illetve a fiatalok és az idősebbek közötti újraelosztás, nem idegen a betegbiztosítás logikájától. De az újraelosztás a kereső jogán biztosított személyekkel (házastárs, gyerek) rendelkező háztartások és az ezekkel nem rendelkezők, illetve az újraelosztás a magasabb jövedelműektől az alacsonyabb jövedelműekhez olyan funkciók, amelyeket nem a kötelező betegebiztosítási rendszernek kellene ellátnia, hanem jövedelemadóból és állami feladatként kellene megszervezni. E reformokkal csökkenne a kötelező és magánbiztosítási rendszer közötti különbség, s közelebb kerülne az egészségügy a piaci logika érvényesüléséhez, anélkül, hogy megszüntetnék a kötelező betegebiztosítási rendszert (Schadendorf [1998] 728–734. o.).

### Stabilitás és változás a német társadalombiztosítási rendszerben

A második világháborút követő időszakban a német szociálpolitika, amelyet „középutasnak” is neveznek,<sup>8</sup> egy kettős nagykoalíció támogatására épült, egyrészt a nagy politikai tömegpártok, a CDU/CSU és az SPD, másrészt a tőkét és a munkát képviselő szociális partnerek koalíciója hozta létre és tartotta fenn (Jochem [1999] 6. o.).

A nyolcvanas évektől kezdődően jelentkeztek a német társadalombiztosítási rendszer finansziális problémái. A társadalombiztosítás pénzügyi nehézségei azonban nem terjedtek át az állami költségvetésre, a német kormányok sikeres reformokkal orvosolták a keletkező feszültségeket. 1976 és 1982 között, a szociálliberális koalíció kormányzása időszakában a szociális kiadások aránya a bruttó társadalmi termékhez (*die Sozialleistungsquote*) évente átlagban 6,3 százalékkal nőtt, míg 1983 és 1989 között a növekedési ütem 3,6 százalékra esett vissza. Nemzetközi összehasonlításban 1982 és 1989 között a német állam élenjárt az államháztartási konszolidációban a *Sozialleistungsquote* 2,4 százalékpontos csökkentésével, amelyet Hollandia (-2,3), Írország (-1,7) és Belgium (-1,5) követett (Jochem [1999] 10. o.).

A kilencvenes években a gazdasági környezet, a gazdasági és demográfiai folyamatok változásai, valamint a német újraegyesítés, amely kiterjesztette a nyugatnémet társadalombiztosítási államot, még inkább kiélezte a német társadalombiztosítás pénzügyi feszültségeit. A kilencvenes évek takarékosági programjai nyomán megbomlott a kormány- és az ellenzéki pártok, illetve a szociális partnerek között a szociálpolitikai konszenzus (uo. 8. o.).

A társadalombiztosítási reformok nem a rendszer logikáját alakították át, hanem nagyrészt takarékosági intézkedési csomagokat tartalmaztak, amelyek elkerülhetetlenül a nyújtott szolgáltatások színvonalának csökkentését is jelentették.<sup>9</sup> A német szociálpolitikát az azonosság és a változás egyaránt jellemezte: azonosság a szociálpolitikai rendszerek logikájában, változás a rendszerek teljesítményeiben.

<sup>8</sup> A középutas szociálpolitika jellemzői az állami kiadások és bevételek viszonylag magas, 50 százalék körüli aránya a GDP-hez, a természetbeni állami szolgáltatások és az állami jóléti szektorban foglalkoztatottak viszonylag alacsony, a pénzbeli szociális transferek viszonylag magas aránya összekapcsolódva a gazdasági növekedés tartósan magas és az infláció tartósan alacsony rátájával (Schmidt [1999] 8. o.).

<sup>9</sup> „A pénzügyi megszorítások közös jellemzője azonban az, hogy explicit módon védik – nem pedig lerombolják – a fennálló épületét.” (Esping-Andersen [1996] 84. o.)

„A Kohl-korszakban a szociálpolitikát messzemenő struktúraerősítő folyamatosság és processzuális megszakítottság jellemezte. Egyrészt, a társadalombiztosítási állam elveit új társadalmi problémákra és szociálpolitikai célokra alkalmazták. Ennek eredményeként a szociálpolitika finanszírozása tovább növelte a tőke és a munka terheit, és tovább erősítette a magas járulékos bérköltségek és a foglalkoztatás korlátozása közötti ördögi kört.” (Uo. 8. o.)

A német társadalombiztosítási alrendszerek sikeres ellenállása a radikális reformokkal szemben jól illeszkedik a fejlett piaci társadalmak jóléti államainak utolsó húsz évben megfigyelt fejlődésébe. A hetvenes évek végétől kezdődően újra meg újra megfogalmazódott a jóléti állam visszaszorításának programja, de a neoliberális retorika lényegében nem indukált radikális reformokat. Ennek alapvetően politikai okai vannak. A jóléti állam leépítése a szavazatokat maximalizálni kívánó politikusok számára igen kényelmetlen, mert a szavazók egy jól elkülöníthető csoportjának megfogható veszteségeket okoz diffúz és bizonytalan előnyök kedvéért. A jóléti kiadások visszafogásának költségei koncentráltan jelentkeznek, előnyei azonban nem (Pierson [1996] 145. o.). A politikusok tehát a jóléti állam szolgáltatásainak korlátozásakor a reformok átláthatóságának csökkentésére, a vesztesék kompenzálására, a felelősség alóli kibújásra (*blame avoidance*) töreksenek (uo. 147. o.).

A jóléti állam kiépítésében jelentős szerepet játszottak a szakszervezetek és a politikai baloldali pártjai. E politikai blokk érdekérvényesítési képessége és politikai ereje mára jelentősen csökkent, úgy tűnhet, ez is magyarázhatja a jóléti államot korlátozó politika sikerét. De magyarázhatja-e ugyanígy e politika viszonylagos sikertelenségét vagy visszafogottságát? Pierson szerint a konzervatív reformok sorsát nem a szakszervezetek és a politikai pártok, hanem a jóléti állam által létrehozott érdekcsoportok, a szociálpolitika kedvezményezettjei, a jóléti állam bürokráciája stb. határozzák meg. A szavazatok elvesztésétől való félelem akkor is megállásra készítheti a jóléti szolgáltatások visszafogását tervező politikusokat, ha a baloldali pártok és a szakszervezetek érdekérvényesítő képessége csökkent. A jóléti állam támogatói bázisa, részben éppen a jóléti állam működésének következményeként ugyanis átalakult, s ezért a szervezett munka gyengülése nem jelenti automatikusan a jóléti állam mögött álló politikai erő meggyengülését (uo. 151. o.).

A jóléti állam stabilizálódása jelentős részben magának a jóléti államnak köszönhető: a jóléti szolgáltatások kiépülésével megeremtődött az a klientúra és az a szolgáltatói réteg, amely érdekelt a *status quo* megőrzésében (uo. 156. o.).

„A szociális programok beérése új szervezett érdekcsoportokat eredményez, a szociális ellátások fogyasztóit és termelőit, akik általában helyzetüknél fogva képesek a jóléti állam megvédésére.” (Uo. 175. o.)

Elméletileg feltételezhetjük, hogy nem csupán a jóléti állam kialakulása, hanem lebontása is önmagát erősítő folyamatokba torkollik: a jóléti szolgáltatások visszafogása egyre nagyobb számú csoportokat, és mindenekelőtt a középosztályt arra ösztönzi, hogy a jóléti államon kívül, a magánszférában vásárolja meg a számára szükséges szolgáltatásokat. A középosztály kilépésével csökken a jóléti állam politikai támogatottsága, és tér nyílik a további leépítés előtt.

Ez a forгатókönyv azonban nem valósult meg, a jóléti államot megkurtító, elsősorban takarékosági intézkedések nem érték el azt a küszöbértéket, amely szükséges lett volna a támogatást erodáló kumulatív folyamatok elindulásához. A jóléti állam radikális piacosítását és magánosítását célul tűző reformokra ugyanis csak akkor van esély, ha a reformok mögé széles politikai koalíció szerveződik, illetve ha a gazdaságot súlyos pénzügyi válság fenyegeti. E feltételek sem Németországban, sem Európában általában nem álltak fenn. A német pénzügyi politika egyrészt sikeresen őrizte meg az állami

költségvetés és a társadalombiztosítási alapok egyensúlyát, sikeresen konszolidálta a szociális kiadások és bevételek közötti pénzügyi feszültségeket, anélkül, hogy megváltoztatna volna a német jóléti állam alapszerkezetét. Másrészt, noha a fennálló szociálpolitikai rendszer mögött kialakult korábbi konszenzus megbomlott, a radikális reformok Németországban nem találtak átfogó politikai támogatásra. A radikális reformnak nem kedvezett sem az, hogy a német baloldal, a szociáldemokrata párt és a szakszervezetek viszonylag kevésbé gyengültek meg, sem az, hogy a német politikai rendszer decentralizált, a döntéshozatali folyamatba számos kompromisszumos megállapodásokat követelő vétőpozíció épült be (uo. 167. o.).

A német politikai rendszernek a politikai döntésekhez konszenzust igénylő sajátosságai mind ez idáig fennmaradtak, s amíg ez nem változik, addig nem várható a német társadalombiztosítási rendszer radikális megváltozása sem. De miért ne várhatnánk egy új konszenzus kialakulását egy új, a német jóléti államot piacosító és magánosító reformprogram körül? Miért tételezzük fel azt, hogy a munkavállalók és érdekképviseleteik vagy a politikai pártok, különösen a Szociáldemokrata Párt, ellenállna egy ilyen reformnak? Pierson a jóléti szolgáltatásokhoz kötődő érdekekkel és az ebből fakadó választói magatartással magyarázza a reformokhoz szükséges minimális konszenzus elmaradását. Ez az érvelés általában a jóléti állam és a politikai demokrácia közötti összefüggésre vonatkozik, tekintet nélkül arra, hogy milyen típusú jóléti államról van szó. Márpedig kimutatható, hogy bár a jóléti állam mint olyan valóban képes volt ellenállni a radikális változásnak, de egyes jóléti államok erre inkább voltak képesek, mint mások. A szociálpolitikai reformok jobban érintették az állami szolgáltatásokat, mint a nagyrészt transzferekhez kötődő társadalombiztosítási jogosultságokat. Ezért az állami szolgáltatásokat középpontba helyező svéd jóléti állam radikálisabb változásokon esett át, mint a pénzügyi transzferekre összpontosító német jóléti állam (Clayton–Pontusson [1998] 91. o.).

A német modell rezisztenciájában nem csupán az általában vett jóléti államnak a szavazókra és a politikai szereplőkre gyakorolt hatása, hanem a speciálisan német jóléti modell sajátosságai is szerepet játszhatnak. A status quo-hoz erősen kötődő érdekeket, s így a radikális reformok köré szerveződő széles konszenzus hiányát a német jóléti állam, a társadalombiztosítási állam (*Sozialversicherungsstaat*) sajátosságai is formálják. E sajátosságokat pedig jelentős részben a szociálpolitikai intézmények és a munkaerőpiac közötti viszony határozza meg (Jochem [1995] 5. o.).

### A német társadalombiztosítási rendszer és a munkaerőpiac

A német társadalombiztosítási rendszer fejlődésére a történelmi folytonosság a jellemző. A bismarcki paternalista szociálpolitika éppen úgy az egykeresős családmodellt támogatta a szociális transzferekkel, mint a szubszidiaritás elvére építő kereszténydemokrata politika (Esping-Andersen [1996] 66. o.). Ez a konzervatív vagy kontinentális jóléti állam jelentős társadalmi támogatottságot élvez, aminek az az oka, hogy a rendszer érzékelhető kapcsolatot létesít a hozzájárulások és a szolgáltatások között, s marginalizálja a társadalombiztosítási rendszer magánbiztosítási alternatíváját. E támogatottság miatt tud a német társadalombiztosítás ellenállni a változásoknak (uo. 66–68. o.).

A német jóléti állam legjellemzőbb szolgáltatása a transzferkifizetések teljesítése, szemben a svéd modellel, amelynél a közvetlen szociális szolgáltatások súlya a legnagyobb.

„...a kontinentális európai modell, éles ellentétben az északi államokkal, a közvetlen ellátások tekintetében sovány, a pénzügyi transzferek tekintetében pedig túlsúlyos.” (Uo. 67. o.)

A szociális célú szolgáltatások (beleértve az egészségügyi ellátást) aránya a szociális transzferekhez 0,16 Németországban, miközben Svédországban 0,29, Dániában 0,33. Más szóval, a skandináv jóléti állam kiadásainak egyharmadát fordítja a családi szükségletek kielégítésére, míg a kontinentális európai jóléti állam csupán kiadásainak egytizedét (uo. 85. o.). Ez jelentős hatást gyakorol a foglalkoztatottságra. A szociális szolgáltatások hiánya ellentmond a nők munkavállalási aspirációinak, és a foglalkoztatás stagnálásához vezet. A nők munkába állása pedig, mivel a magas bérköltségek miatt a magán-szolgáltatásokat nem tudják igénybe venni, a női foglalkoztatás és a termékenység között átváltást kényszerít ki: a női munkavállalás kiterjedése a születések számának csökkenésével jár. A születések számának csökkenése tovább rontja az eltartott-kereső arányt, növelve a társadalombiztosítási rendszer finanszírozási feszültségeit.

A női aktivitás alacsony aránya összefügg azzal, hogy az adórendszer ösztönzi a feleségek családban maradását, és hogy nincsenek megfelelő gyermek- és családi szolgáltatások. A női inaktivitás kettős hatásaként csökken a keresők és járulékfizetők száma, és fennmarad a családnak a férfi keresetétől és társadalombiztosítási jogosultságaitól való függősége. Mivel a családtagok szociális ellátását a családfő jogosultsága alapozza meg, a szociális transzferek és így a járulékkerhek az egész családra szabottak, tehát magasak lesznek (uo. 74. o.).

A német társadalombiztosítási modell sikeres működése a hetvenes évek végéig külső peremfeltételek meglétéén alapult: a gyors gazdasági növekedés, az alacsony infláció, a viszonylag teljes foglalkoztatottság lehetővé tette a magas szintű szociális transzferek finanszírozását. E juttatások magas színvonala az egykeresős munkaerő-piaci modell szociálpolitikai kiegészítése volt, az említett gazdasági feltételek mellett a bérek és juttatások közötti magas helyettesítési arányt feltételező családi bér koncepciója vált a szociális ellátás alapjává. E modell működése meghatározott demográfiai feltételekhez kötődött: viszonylag hosszú, 40-45 éves nyugdíj előtti foglalkoztatást és viszonylag rövid inaktív időt tétélezett fel a kereső férfiak számára (uo. 74-76. o.).

E feltételek ma már nem állnak fenn. Egyrészt, a gazdasági növekedés lassult, az infláció és a munkanélküliség együttesen jelentkezett a gazdaságban. Megváltozott a munkaerőpiac: csökkent az ipari és megnőtt a szolgáltatási szektor munkaerőigénye. Ez a változás rugalmasabb munkaerőpiacot igényel: időszakos munkaszerződéseket, nagyobb bérdifferenciálódást. Másrészt, a születési szám csökkenésével és a halálozási idő kitolódásával a társadalom előregedik. A kontinentális és így a német munkaerőpiac e változásokra, a munkaerő iránti kereslet csökkenésére, illetve szerkezeti változásra nem rugalmas alkalmazkodással, a bérek változásával, hanem az elért bérszínvonal, az egykeresős családi modell megtartása érdekében a munkaerő-kínálat csökkentésével válaszolt. Mindehhez igénybe kellett venni a társadalombiztosítási rendszerek szolgáltatásait, s ez növekvő terheket rótt a jóléti államra. A munkaerő-kínálat csökkentése csupán a korai nyugdíjazás alkalmazásával, illetve a női részvétel ellenőszttönzésével volt lehetséges. A korai nyugdíjazás következménye: egyre csökkenő számú aktív korú foglalkoztatottra jutnak a növekvő szociális kiadások, mivel csökken az aktivitás időtartama: az átlagos foglalkoztatott 45 év helyett csupán 35 vagy 40 évig aktív, ez 10-20 százalékkal csökkenti a társadalombiztosítási bevételeket. Ugyanakkor mind a nyugdíjak, mind az egészségügyi kiadások miatt a kifizetések nőnek, mivel az átlagos életkor hat-nyolc évvel meghosszabbodott. A nyolcvanas-kilencvenes években az átlagos dolgozó 15 százalékkal kevesebb nyugdíjjárulékot fizet, és 30 százalékkal több nyugdíjat kap, mint az ötvenes években (uo. 77-78. o.).

A demográfiai helyzet rosszabbodása sem tekinthető a rendszerhez képest külső változásnak: a német jóléti állam maga is előidézi a társadalom előregedéseként definiált demográfiai helyzetet. A jóléti állam finanszírozhatósága számára sorsdöntő el-

tartott–kereső arány romlása részben a születések számával és a korai nyugdíjazással függ össze. Mindkét tényező a munkaerő-kínálatot visszafogó munkaerő-piaci stratégia következménye.

„A függőségi teher mindenekelőtt a termékenység és a nyugdíjba vonulási magatartás függvénye, s e két tényező egyaránt a jóléti állam legfelsőbb problémái közé tartozik. Az európai öregedési válság nagyrészt a jóléti államok munkaerő-kínálatot redukáló stratégiájának a mellékterméke.” (Uo. 76. o.)

A férfiak részvételi aránya a német munkaerőpiacon 1960 és 1985 között 15-20 százalékkal csökkent. 1993-ban a női részvétel aránya 50 százalék volt (szemben a svédországi 80 százalékkal). A munkanélküliség aránya Németországban 10 százalék körül ingadozik (uo. 78. o.). A munkaerő-kínálatot visszafogó munkaerőpiac sajátos negatív spirálba kényszeríti mind önmagát, mind a hozzákapcsolódó jóléti államot. A munkaerő kínálatának csökkentése a növekvő eltartott–kereső arányt a magas és rögzített bérek fennmaradásával kombinálja. Ez további ellenőztönzés a foglalkoztatás növelésére, a munkaerőpiac rugalmassá tételére és a női munkába állás ösztönzésére. A már foglalkoztatottak helyzetét védő munkaerő-piaci politika nem teszi lehetővé az amúgy is magas társadalombiztosítási terhek csökkentését, s ösztönzi az informális szektorban és az önálló tevékenységeket végzők körében történő munkavállalást (uo. 68. o.).

Mivel a szolgáltatási szektor termelékenysége viszonylag alacsony, nem képes foglalkoztatást teremteni, ha a bérek a magas termelékenységű szektorok béreihez igazodnak. A szolgáltatások igen drágák lesznek. A helyzetben a bérek rugalmassá tétele segíthetne, mint az angolszász országokban, de a szakszervezetek védik a „családi bért” – így a munkaerőköltségek nagyon magasak maradnak. A munkaerő költségeit tovább drágítják a magas társadalombiztosítási járulékterhek, s ez nem teszi lehetővé az állami szolgáltatások kiterjesztését, s ezzel a foglalkoztatás növelését úgy, mint Svédországban. Következésképpen a munkaerőpiac bezáródik és megmerevedik. E munkaerőpiac jellemzője a magas munkanélküliség a nők és a pályakezdők körében egyfelől, és a biztos foglalkoztatás garantálása a már bent lévő, elsősorban férfi munkaerő számára – magas bérrel és magas társadalombiztosítási terhekkel, amelyek a családi jóléthez szükségesek. A fennálló intézmények stabilitásának a védelme azonban aláássa magát a kontinentális jóléti államot (uo. 79–80. o.).

A bérek rögzítése és a kínálat visszafogása a munkaerőpiacon továbbra is kikényszeríti a társadalombiztosítás kialakult rendszerét, az egykeresős munkaerő-piaci családmódellet kiegészítő, a bérköltségeket megdrágító járulékokból finanszírozott magas színvonalú szociális juttatások teljesítését. Ezért a jóléti állam e modellje felerősíti a munkaerőpiac merevségét, és egyúttal megnehezíti a szociálpolitikai rendszer átalakítását is. A munkaerőpiacon bennlévők rákényszerülnek foglalkoztatási biztonságuk és a kapcsolódó szociálpolitikai juttatások védelmére. Ez tovább növeli a munkaerőpiac rugalmatlanságát, tovább erősíti a szociálpolitikai status quo iránti elkötelezettségeket (uo. 80. o.).

A kontinentális jóléti állam Németországban is olyan csapdában vergődik, amelyből nem tud kitörni sem az angolszász, sem a skandináv modell irányába. A kitöréshez a jóléti államnak át kellene vállalnia a gyermeknevelés terheinek egy részét, de a jóléti állam pénzügyi válsága ezt valószínűtlenné teszi. Hasonlóképpen nem várható a munkaerőpiac neoliberais deregulációja: a lakosság, amely foglya a fennálló rendszernek, ezt nem támogatná (uo. 83–84. o.). A magánbiztosítási elemek lassú térnyerése elképzelhető ugyan, de a fennálló kötelező társadalombiztosítási rendszert aláásó változások kumulatív felhalmozódása csak akkor képzelhető el, ha a munkaerőpiac is átalakul. A női munkakínálat ugyan növekedni fog, de a drága családi szolgáltatások tömeges igénybevétele nem várható, ezért az alacsony termékenységi ráta megmarad.



A korai nyugdíjazás gyakorlata visszaszorulhat, de nem látszik, milyen forrása lehetne a munkahelyek növekedésének és a bennlévők–kinnlévők közötti szakadék felszámolásának (uo. 84. o.).

Scharpf szerint a szükséges reformok akadályai nem a munkaerő-piaci sajátosságokból, hanem a politikai rendszer merevségéből vezethető le:

„...a kontinentális foglalkoztatási deficit nem a nemzetközi versenyképesség csökkenésének következménye. Ez csak a védett szektorokat érinti, nem a jóléti állam méretei, hanem sajátosságai és finanszírozási módja az oka, és ezek az okok olyan intézményi reformokkal orvosolhatók, amelyek megnövelnék, nem pedig felszámolnák a társadalmunk hátrányosan érintett csoportjainak jutó szociálpolitikai támogatást. Más szóval, a magasabb szintű foglalkoztatottság útjában álló akadályok nem a munkaerőpiacnak, hanem annak a politikai rendszernek a rugalmatlanságáról tanúskodnak, amely képtelen hatékony reformokra.” (Scharpf [1997].)

A jóléti állam radikális reformjának legfőbb akadályai tehát a munkaerőpiacon bennlévő munkavállalók érdekeltsége abban, hogy fennmaradjon a munkaerőpiacnak a munkaerő kínálatát korlátozó és a jóléti államnak a status quót erősítő összekapcsolódása. A munkavállalók részben a szakszervezetek révén, részben mint szavazók, mind ez ideig képesek voltak korlátokat állítani a fennálló rendszer radikális reformját célul tűző törekvéseknek. Az intézményi reformok korlátozottsága valóban nem a munkaerőpiac merevségéből vezethető le, de nem is a politikai rendszer merevségének tulajdonítható, hanem annak, hogy a munkaerőpiac meghatározó csoportjai képesek voltak gazdasági érdekeiket politikai szintre emelni. A jövő kérdése az, hogy a szociálpolitikai finanszírozási rendszer kis lépésekben történő változtatása a piacosítás és a magánosítás irányában összeáll-e egy átfogó reformmá, vagy pedig a kötelező társadalombiztosítás rendszere fennmarad, akár azon az áron, hogy szolgáltatásainak színvonala csökken. E csökkenés mindaddig nem veszélyezteti a status quót, amíg nem ér el egy olyan alacsony ellátási szintet, amely valóban a rendszerből való kilépésre ösztönzi a járulékfizetők jelentős részét.

### Hivatkozások

- A KÓRHÁZ HELYE ... [1995] A kórház helye a jövőbeli egészségügyi ellátásban. Egészségügyi Gazdasági Szemle, 33. évf., 3. sz. június, 365–369. o.
- BANDELOW, N. C. [1998]: Gesundheitspolitik. Der Staat in der Hand einzelner Interessengruppen? Leske + Budrich, Opladen.
- BOFINGER, P. [1999]: Wie zukunftsfähig ist das Alterssicherungssystem in Deutschland? Wirtschaftsdienst, 79. évfolyam, 10. sz. 590–597. o.
- BOFINGER, P.–FASCHAUER, S. [1999]: Probleme und Scheinprobleme der Alterssicherung in Deutschland. Wirtschaftsdienst, 79. évfolyam, 4. sz. 260–268. o.
- BORSCH-SUPAN, A.–SCHNABEL, R. [1998]: Social Security and Declining Labor- Force Participation in Germany. American Economic Review, Vol. 88 Issue 2, május, 173–178. o.
- CASSEL, D. [1996]: Mehr Wettbewerb wagen. Wirtschaftsdienst, 76. évfolyam, 2. sz. 68–71. o.
- CASSEL, D. [1999]: Gesundheitspolitische Eckpunkte: Gut gemeint, aber (noch) nicht gut gemacht. Wirtschaftsdienst, 79. évfolyam, 4. sz. 216–220. o.
- CASSEL, D.–FRISKE, J. [1999]: Arzneimittelpositivlisten: Kostendämpfungsinstrument oder Wettbewerbsparameter? Wirtschaftsdienst, 79. évfolyam, 9. sz. 529–537. o.
- CLAYTON, R.–PONTUSSON, J. [1998]: Welfare State Retrenchment Revisited. Entitlement Cuts, Public Sector Restructuring, and Inegalitarian Trends in Advanced Capitalist Societies. World Politics, 51, október, 67–98. o.
- Der Koalitionsvertrag von SPD/Bündnis90/Die Grünen. Aufbruch und Erneuerung – Deutschlands Weg ins 21. Jahrhundert. Koalitionsvereinbarung zwischen der Sozialdemokratischen Partei

- Deutschlands und Bündnis 90 / Die Grünen. Bonn, október 20. [1998. <http://www.uni-online.de/politik/aktuell/vertrag.htm>].
- ERBE, S. [1999]: Besonderheiten des Gesundheitsmarktes. *Wirtschaftsdienst*, 79. évfolyam, 3. sz. 136. o.
- ESPING-ANDERSEN, G. [1991]: *Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- ESPING-ANDERSEN, G. [1996]: *Welfare States without Work: the Impasse of Labour Shedding and Familialism in Continental European Social Policy*. Megjelent: *Esping-Andersen, G.* (szerk.): *Welfare States in Transition. National Adaptation in Global Economies*. Sage, London, 66–87. o.
- GEDEON PÉTER [1997]: *Jóléti alrendszerek Németországban és Ausztriában*. Kézirat, május, Budapest.
- HAUCH-FLECK, M.-L.–SCHUMACHER, O. [1998]: Es gibt viel zu kämpfen. Minister Norbert Blüm über die Rentenpolitik und die Zukunft des Sozialstaates. *Die Zeit*, Nr. 26.
- HENNING, D. [1999]: *Gesundheit als Ware. Die Gesundheitsreform 2000*. 1999. június 26. (Original unter: <http://www.wsws.org/de/1999/jun1999/gesu-j26.shtml>)
- HERZ, W. [1999]: *Kraftakt erforderlich. Oswald Metzger will sparen – vor allem bei Subventionen und sozialer Sicherheit. Ein ZEIT-Gespräch mit dem Finanzexperten der Grünen*. *Die Zeit*, Nr. 13.
- JOCHEM, S. [1999]: *Sozialpolitik in der Ära Kohl. Die Politik des Sozialversicherungsstaates ZeS-Arbeitspapier, Nr. 12*. Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen.
- KORNAI JÁNOS [1998]: *Az egészségügy reformjáról*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KÓMÍVES LÁSZLÓ [1993]: *Az egészségbiztosítási és az egészségügyi rendszer együttműködése a Német Szövetségi Köztársaságban. Egészségügyi Gazdasági Szemle, 31. évfolyam, 1. sz. február, 37–52. o.*
- KRUPP, H.-J. [1998]: *Langfristige Perspektiven der Alterssicherung*. *Wirtschaftsdienst*, 78. évfolyam, 10. sz. 582–590. o.
- LAMPERT, H. [1991]: *Lehrbuch der Sozialpolitik*. Springer Verlag, Berlin.
- MAYER, O. G. [1996]: *Gesundheitsreform – ein Schritt zurück?* *Wirtschaftsdienst*, 76. évfolyam, 12. sz. 608 o.
- MULLARD, M.–LEE, S. (szerk.) [1997]: *The Politics of Social Policy in Europe*. Edward Elgar, Cheltenham.
- NEUMANN, M. J. M. [1998]: *Ein Einstieg in die Kapitaldeckung der gesetzlichen Renten ist das Gebot der Stunde*. *Wirtschaftsdienst*, 78. évfolyam, 5. sz. 259–264. o.
- NIEJAHR, E. [1999]: *Arme Junge, reiche Alte. Eine echte Rentenreform muss die Rentner zur Kasse bitten*. *Die Zeit*, Nr. 43.
- OBERENDER, P. [1992]: *Anforderungen an eine Neuordnung des Gesundheitswesens*. *Wirtschaftsdienst*, 72. évfolyam, 6. sz. 283–287. o.
- PIERSON, P. [1996]: *The New Politics of the Welfare State*. *World Politics*, 48, január, 143–179. o.
- RABE, B.–LANGELÜDDEKE, A. [1999]: *Flexible Anwartschaften als Element der Rentenreform*. *Wirtschaftsdienst*, 79. évfolyam, 4. sz. 237–244. o.
- REDE DER BUNDESGESUNDHEITSMINISTERIN ... [1999]: *Rede der Bundesgesundheitsministerin Andrea Fischer zur 2/3. Lesung des Gesetzes zur Reform der gesetzlichen Krankenversicherung ab dem Jahr 2000 in Berlin*. Pressemitteilung, Nr. 84 vom 4. November 1999, Bundesministerium für Gesundheit, <http://www.bmgesundheit.de/presse/1999/presse99/84.htm>
- RENTENVERSICHERUNG ... [1999]: *Rentenversicherung. Rente mit 60?* *Wirtschaftsdienst*, 79. évfolyam, 10. sz. 577. o.
- SCHADENDORF, F. [1998]: *Trennung von Krankenversicherung und Verteilungspolitik*. *Wirtschaftsdienst*, 78. évfolyam, 12. sz. 728–735. o.
- SCHARPF, F. W. [1997]: *Employment and the Welfare State: A Continental Dilemma*. MPIfG Working Paper, 7. július, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.
- SCHMÄHL, W. [1994]: *Perspektiven der Alterssicherung in Deutschland*. *Wirtschaftsdienst*, 74. évfolyam, 8. sz. 390–395. o.
- SCHMÄHL, W. [1999]: *Steigende Lebenserwartung und Soziale Sicherung – Tendenzen*,

- Auswirkungen und Reaktionen. ZeS-Arbeitspapier Nr. 4, Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen.
- SCHMID, J. [1996]: Wohlfahrtsstaaten im Vergleich. Leske + Budrich, Opladen.
- SCHMIDT, M. G. [1999]: Immer noch auf dem „mittleren Weg“? Deutschlands Politische Ökonomie am Ende des 20. Jahrhunderts. ZeS-Arbeitspapier, 7. Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen.
- SINN, H.-W. [1999]: The Crisis of Germany's Pension Insurance System and How It Can Be Resolved. CESifo Working Paper Series, Working Paper, No. 191. június, München.
- SOCIAL PROTECTION ... [1996]: Social protection in the Member States of the European Union. Situation on July 1<sup>st</sup> 1995 and evolution. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- SOZIALPOLITISCHE ... [1998]: Sozialpolitische Informationen, 16, Jahrgang, XXXII, 3., Herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, december.
- SOZIALPOLITISCHE ... [1999]: Sozialpolitische Informationen 9, Jahrgang, XXXIII, 4., Herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, október.
- STATEMENT ... [1999]: Statement von Bundesarbeitsminister Walter Riester zum „Zukunftsprogramm“ der Bundesregierung. Es gilt das gesprochene Wort. BMA-Pressestelle – Bonn, június 28.
- STEINERT, E.-ZIMMERMANN, W. [1999]: Riester senkt die Renten. Reformpläne hebeln Solidarsystem aus. Június 25. (Original unter: <http://www.wsws.org/de/1999/jun1999/rent-j25.shtml>)
- TOFT, CH. [1997]: German social policy. Megjelent: *Mullard-Lee* [1997].
- ZOHLNHÖFER, R. [1999]: Der lange Schatten der schönen Illusion: Finanzpolitik nach der deutschen Einheit, 1990–1998. ZeS-Arbeitspapier Nr. 9. Zentrum für Sozialpolitik. Universität Bremen.

SERES ANTAL

## Részmunkaidős foglalkoztatás a hazai kereskedelemben

---

Míg az Európai Unió országaiban folyamatosan növekszik a részmunkaidőben foglalkoztatottak aránya, Magyarországon ez a foglalkoztatási forma évtizedek óta a munkaerő-gazdálkodás kihasználatlan tartaléka. Ez a tendencia 1989 óta sem változott. A kereskedelem és azon belül különösen a bolti kiskereskedelem a részmunkaidős foglalkoztatás egyik kedvező területe, mert az értékesítési forgalom jelentős hullámozása, ingadozása miatt a hálózati, bolti feladatok ellátása termelékenyebb, ha a munkakövetelményekhez rugalmasan igazítható részmunkaidősök száma magas. Ezért e tanulmány célja a részmunkaidős foglalkoztatás hazai terjedését és alkalmazását befolyásoló tényezők elemzése a kereskedelemben. A kutatás során kiemelten vizsgáltuk a kiskereskedelem sajátosságait, és azon belül a forgalom hullámozása, a nyitva tartás és a részmunkaidő közötti kapcsolatot.\*

---

### Az átalakulás és az extenzív fejlődés hatása<sup>1</sup>

A KSH adatai szerint<sup>2</sup> 1998-ban a részmunkaidősök aránya mindössze 5 százalék volt a kereskedelemben, és ez messze elmarad az Európai Unió kilencvenes évek elején felmért 28 százalékos átlagához képest (OKSZ [1997], Seres [1999] 34. o.) A kilencvenes évek a kereskedelemben az átalakulás és a mennyiségi, extenzív fejlődés időszaka, annak ellenére, hogy sokáig csökkent a kiskereskedelmi forgalom volumene. A vállalatok, vállalkozók energiáját részben az átalakulás és a racionalizálás, részben a piacra lépés (vállalkozások alapítása, új üzletek megnyitása) kötötte le, és szükségképpen háttérbe szorult az intenzív foglalkoztatási formák alkalmazása. Ezt bizonyítja a kiskereskedelmi forgalom és a foglalkoztatottak száma éven belüli hullámozásának vizsgálata.

A kereskedelmi és azon belül a kiskereskedelmi munka sajátossága, hogy a forgalom hullámozásától függően az év különböző szakaszaiban, a hét egyes napjain és a napon

\* A cikk a Közös a jövő munkahelyeiért Alapítvány megbízásából az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjában készített Részmunkaidős foglalkoztatás a kereskedelemben című tanulmány alapján készült.

<sup>1</sup> A kutatás során részmunkaidős foglalkoztatásnak tekintettük az olyan foglalkoztatási formát, ahol az alkalmazott rendszeres munkaideje a munkajogi szabályoknak megfelelő idő (nap, hét, hónap, év) átlagát alapul véve kevesebb, mint az összehasonlítható teljes munkaidős dolgozó munkaideje. Nem tartozik a részmunkaidő körébe a teljes munkaidős szezonális és alkalmi munkavégzés. A kereskedelemben a makroszintű helyzet-elemzésben a nagy- és kiskereskedelmet, a mikroszintű vizsgálatban a bolti kiskereskedelmet értjük.

<sup>2</sup> A KSH a részmunkaidő tekintetében csak makroszintű adatokat publikál, az 1998. évi kereskedelmi arányokat a KSH közreműködésével számítottuk ki.

belül a feladatok változnak. Ezért a munkaidőalap intenzív növelésének feltétele, hogy a foglalkoztatás igazodjon a forgalom hullámszerűségéhez. A bolti kiskereskedelem hat évének adataiból forgalmi szezonindexeket, a kereskedelemben és a kiskereskedelemben létszámra vonatkozó szezonindexeket számítottunk azért, hogy egyrészt megállapíthassuk a kiskereskedelmi forgalom éven belüli hullámszerűségének sajátosságait, másrészt azt, hogy a foglalkoztatás mennyiben igazodik a forgalom hullámszerűségéhez (1. táblázat).

## 1. táblázat

A kiskereskedelmi forgalom és a létszám szezonindexei a kereskedelemben, 1993–1998 (százalék)

Időszak	A kiskereskedelmi forgalom szezonindexe	Az alkalmazottak számának szezonindexe	
		kereskedelem	kiskereskedelem
Január	73,4	..	..
Február	75,0	..	..
Március	87,0	..	..
<i>I. negyedév</i>	<i>78,5</i>	<i>98,7</i>	<i>98,2</i>
Április	92,0	..	..
Május	94,9	..	..
Június	99,2	..	..
<i>II. negyedév</i>	<i>95,2</i>	<i>98,4</i>	<i>98,9</i>
Július	105,2	..	..
Augusztus	105,1	..	..
Szeptember	107,6	..	..
<i>III. negyedév</i>	<i>106,0</i>	<i>100,4</i>	<i>100,5</i>
Október	111,4	..	..
November	113,3	..	..
December	136,0	..	..
<i>IV. negyedév</i>	<i>120,2</i>	<i>102,5</i>	<i>102,5</i>

Forrás: Seres [2000] 35. o.

Az 1. táblázat szerint a kiskereskedelmi forgalmat igen erős szezonális jellemzi. Éven belül 5–36 százalékos teljesítménykülönbségek vannak, és jól meghatározhatók az évek azok a szakaszai, amikor alacsonyabb vagy amikor magasabb létszámra van szükség a hálózatban.

Az első negyedévben, azon belül különösen januárban és februárban a legalacsonyabb a forgalom, a negyedik negyedévet viszont forgalmi csúcs jellemzi, amely decemberben tetőzik igen magas, 36 százalékos ingadozási mértékkel. Még a második és harmadik negyedévben is 5–6 százalékos az ingadozás.

Bár tendenciájában a kereskedelmi és a kiskereskedelmi létszámváltozások követik a forgalom alakulását, ennek mértéke nagyon alacsony, mindössze 0,4 és 2,5 százalék közötti. Ez nagyságrendekkel elmarad a forgalmi szezonindexektől. A létszámváltozások alacsony mértéke arra utal, hogy a foglalkoztatás nem igazodik a forgalom hullámszerűségéhez, a kereskedelmet az extenzív foglalkoztatás jellemzi.

A forgalomcsökkenéssel párosuló extenzív fejlődés oka az, hogy a kereskedelem a legszorosabban vett versenyszektor, illetve piacgazdaság részévé vált, aminek hatására a korábbi korlátozásoktól megszabaduló magánszférában gyors ütemben nőtt a piacra lépő vállalkozások, illetve az általuk üzemeltetett üzletek száma. A kereskedelemben

relatívén kisebb a tőkeigény, gyorsabb a tőke megtérülése, mint például a termelőágazatokban, és a forgalomcsökkenés ellenére a piacgazdaságra való áttérés során a kielégítetlen lakossági kereslet miatt számos területen jók voltak a jövedelmezőségi kilátások.

Az üzlethálózatban meghatározóvá váltak az egyéni vállalkozók által üzemeltetett kis üzletek, a hálózat az európai átlaghoz képest jóval elaprózottabbá vált, az átlagos alapterület csökkent. A hálózat elaprózottságát jól mutatja a 2. táblázat.

2. táblázat

A kiskereskedelmi üzleteket üzemeltető gazdasági szervezetek üzleteik száma alapján 1999. június 30-án

Üzemeltetett boltok száma	Gazdasági szervezetek	
	száma	százalékaránya
1 bolt	80 747	80,4
2–5 bolt	18 663	18,6
6–10 bolt	597	0,6
11–20 bolt	239	0,2
20 bolt felett	198	0,2
Összesen	100 444	100,0
Egy gazdasági szervezetre jutó boltok átlagos száma: 1,4		

*Forrás: KSH [1999] 10–11. o. és saját számítás.*

A 2. táblázat szerint az egyetlenegy boltot működtető gazdasági szervezetek aránya meghaladta a 80 százalékot, az 1–5 boltot működtetőké pedig 99 százalékot tett ki 1999. június 30-án. A hálózatban 99 százalékos aránnyal részesedő boltok döntő többsége kis üzlet. Egy vállalkozásra alig több mint egy bolt jutott.

Az Európai Unió kereskedelmének több évtizedes piacgazdasági tapasztalatai azt mutatják, hogy az üzletméretek, illetve a vállalati méretek növekedése fontos feltétele a részmunkaidő nagyobb arányú bővülésének (EC [1998]). Sem az elaprózott hálózat, sem a kisvállalkozások, illetve egyéni vállalkozók, kiskereskedők által üzemeltetett kis üzletek döntő szerepe a hálózatban nem kedvez a részmunkaidős foglalkoztatás bővülésének.

A kilencvenes évek második felében részben az erősödő verseny, részben az adózási szabályok változásának hatására *szelektív folyamat* indult meg, a robbanásszerű mennyiségi fejlődés korrekciója elsősorban a kiskereskedők körében: 1998-ban csökkent a magánkereskedők száma.

1996-tól nagyobb ütemű lett a nagy alapterületű egységek piacra lépése, amely *koncentrációs folyamat* kezdetét jelzi. Ennek lényege, hogy évről évre nő a nagy alapterületű egységek száma, és egyre kevesebb vállalat, illetve üzlet bonyolítja le a kiskereskedelmi forgalom egyre nagyobb hányadát.

Ez a folyamat azonban 1999-ben még nem ért el akkora mértéket, hogy nagyobb verseny alakulhatott volna ki a nagyobb alapterületű egységek között, ami kikényszeríthetné a munkaerő intenzívebb foglalkoztatását, többek között a részmunkaidős foglalkoztatás bővülését.

Az ezredforduló a kiskereskedelmi hálózatfejlesztés kiemelkedő időszaka, a nagy alapterületű egységek (bevásárlóközpontok, áruházak, szuper- és hipermarketek, diszkontok) tömeges építése és üzembe helyezése zajlik. Az extenzív fejlődés tehát tovább folytatódik. A beruházási boom akár még négy-öt évig is eltarthat. A nagy alapterületű egységek közötti verseny fokozódásának hatására nagyobb szerepet fog kapni a munkaerő intenzív – azon belül a részmunkaidős – foglalkoztatása.

### Mikroszintű befolyásoló tényezők

A mikroszintű felmérés során mélyinterjúkat készítettünk két területen: 1. a kereskedelmi vállalatok és üzletek magatartása és az azt befolyásoló tényezők a rész munkaidő aránya és terjedése tekintetében, 2. a rész munkaidős foglalkoztatás alkalmazásának tapasztalatai és a terjedés hatása a foglalkoztatásra. A mikroszintű felmérést néhány kérdésben kiegészítettük ágazati adatok, illetve a témára vonatkozó szakirodalom elemzésével.

A mikroszintű vizsgálatunkba 14 kisvállalatot, illetve kiskereskedőt és 18 közepes és nagyobb méretű vállalatot vontunk be. Kisvállalaton (kiskereskedőn) azt értjük, ha a boltok száma maximum négy, és az egy boltban dolgozó alkalmazottak száma maximum 20 fő. Közepes és nagyobb méretű vállalat esetében a boltok száma minimum öt.

#### *A vizsgálatba bevont 13 kisvállalat, illetve kiskereskedő megoszlása*

Megoszlás a *profilok* szerint: élelmiszer és vegyi áru, ABC: 4, húsbolt: 1, ruházat: 2, divatáru: 1, cipő: 1, műszaki cikkek: 3, papír-írószer: 1.

*Területi megoszlás:* Budapest: 7, Dunántúl: 3, Alföld: 3.

Megoszlás az *üzemeltetett boltok száma* szerint: 1 bolt: 6, 2 bolt: 4, 3 bolt: 2, 4 bolt: 1.

Megoszlás az *alkalmazottak száma* szerint: 1–2 fő: 4, 3–4 fő: 4, 5–6 fő: 1, 7–20 fő: 3, 80 fő: 1.

Megoszlás a *rész munkaidősök száma* szerint: nincs rész munkaidős: 9, egy rész munkaidős: 2, két rész munkaidős: 2.

#### *A vizsgálatba bevont 18 közepes és nagyobb méretű vállalat megoszlása*

Megoszlás a *profilok* szerint: hipermarket: 2, élelmiszer és vegyi áru: 3, élelmiszer diszkont: 1, felsőruházat: 1, férfi és női divatáru: 1, cipő: 1, papír-írószer: 1, lakástextil: 1, bútor: 1, műszaki cikkek: 1, tüzelő- és építőanyag: 1, óra-ékszer: 1, népművészeti cikkek: 1, vegyes tevékenységű: 2, ebből 1 áfész.

*Területi megoszlás:* budapesti hálózattal rendelkező vállalat: 3, budapesti és vidéki hálózattal rendelkező vállalat: 12, vidéki hálózattal rendelkező vállalat: 3.

Megoszlás az *üzemeltetett boltok száma* szerint: 5–10 bolt: 4, 11–20 bolt: 2, 21–30 bolt: 6, 31–50 bolt: 2, 51–100 bolt: 2, 101–150 bolt: 1, 150 bolt felett: 1.

A vizsgált vállalatok között két olyan vállalat van, amely csak nagy alapterületű egységeket üzemeltet. A többi vállalatra a differenciált hálózat jellemző, és ezen belül a következő típusok: nagy-, közepes és kisméretű boltokból álló hálózat, kis- és közepes méretű boltokból álló hálózat, közepes és nagyobb méretű boltokból álló hálózat.

Megoszlás az *alkalmazottak száma* szerint: 48–100 fő: 4, 101–200 fő: 2, 201–300 fő: 2, 301–400 fő: 4, 401–500 fő: 1, 501–1000 fő: 1, 1001–3000 fő: 1, 3001–4000 fő: 1, 4001–5000 fő: 2.

Megoszlás a *rész munkaidős dolgozók aránya* szerint: 0,5–5,0 százalék: 10, 5,1–10,0 százalék: 4, 10,1–15,0 százalék: 2, 15,1–21,0 százalék: 2.

A felmérés alapján általános tapasztalat, hogy a nagyobb arányú rész munkaidős foglalkoztatásnak a hazai kereskedelemben nincs hagyománya, nincs széles körű gyakorlati tapasztalata. Sok vállalatnak, kiskereskedőnek nincsenek ismeretei a rész munkaidő lényegéről, ezért nem is tudják kihasználni az ebben rejlő lehetőségeket. A vállalatok hosszú ideig a növekvő forgalom melletti teljes munkaidős foglalkoztatást szokták meg. Az évtizedes beidegződésen sok vállalat az elmúlt tíz évben sem változtatott.

### Az alacsony bérek hatása a részmunkaidős foglalkoztatásra

A teljes munkaidős bérszínvonal a részmunkaidős foglalkoztatás terjedésének egyik alapvető befolyásoló tényezője (EK [1995] 10. o., Frey [1998] 11. o.). A hazai kereskedelemben a teljes munkaidős dolgozók alacsony átlagkeresete (3. táblázat) nem kényszeríti ki a részmunkaidős foglalkoztatást.

#### 3. táblázat

A teljes munkaidőben foglalkoztatottak havi bruttó keresetének alakulása  
(forint)

Megnevezés	Fizikai	Szellemi	Alkalmazásban állók összesen
1993			
Nemzetgazdaság összesen	20 856	36 832	27 173
ebből: kereskedelem	18 270	41 017	27 294
kiskereskedelem	17 291	36 178	23 898
1998			
Nemzetgazdaság összesen	49 423	92 711	67 764
ebből: kereskedelem	39 344	97 009	62 686
kiskereskedelem	40 156	75 512	54 701

*Forrás:* KSH életszínvonal és emberi erőforrás-statisztikai főosztály.

A 3. táblázat szerint 1998-ban a kereskedelmen belül a teljes munkaidős fizikai dolgozók bruttó átlagbére nem érte el, a kiskereskedelemben pedig alig haladta meg a 40 ezer forintot. 1998 óta az alacsony átlagbér alig változott. A KSH adatai szerint 2000 januárjában a fizikai alkalmazottak átlagkeresete a kereskedelemben 44 515 ezer forint volt, alig haladta meg a 2001-től érvényes 40 000 forintos minimálbért. Éppen abban a kereskedelmi ágazatban, illetve abban a foglalkoztatási csoportban – a forgalom hullámszásában legjobban érintett kiskereskedelemben és a fizikai munkakörökben – kedvezőtlenek a bérvizonyok, ahol a legnagyobbak lennének a lehetőségek a részmunkaidő bővítésére.

A minimálbért alig meghaladó teljes munkaidős átlagbér tulajdonképpen azt jelenti, hogy sok vállalatnak és a kiskereskedők döntő többségének lehetősége van arra, hogy részmunkaidős bérszinten teljes munkaidős dolgozókat foglalkoztasson. A felmérés tapasztalata az, hogy a munkáltatók számára kedvező teljes munkaidős bérvizonyok között a vállalatok csak nagyon erős racionalizálási kényszer hatására szánják el magukat a foglalkoztatásiszervezet-váltáson alapuló részmunkaidő bővítésére. A jelenlegi teljes munkaidős átlagbérek mellett a munkáltatói érdekek találkoznak az alkalmazottak érdekeivel.

A kiskereskedelmi ágazat fizikai munkaköreiben a munkavállalói oldalon is hiányzik az önkéntes részmunkaidő-vállalás motivációjának legalapvetőbb feltétele: a rövidebb munkaidő a munkavállalók megélhetését veszélyezteti a kétkeresős családokban. Az alacsonyan képzett fizikai dolgozók teljes munkaidős átlagbére a létminimum körül ingadozik. Ebből csak nagyon szűk réteg tud engedni. Inkább az a tendencia, hogy a dolgozók igyekeznek a maximálisan elérhető jövedelmet megszerezni, amire részmunkaidőben nincs mód. Például a teljes munkaidőben foglalkoztatottak közül sokan vállalják az esti, hétvégi meghosszabbított nyitva tartás melletti túlmunkát. Itt is találkozik a munkáltatói és munkavállalói érdek, mivel a vállalatok ma még szívesebben oldják meg a többletfeladatokat a számukra megbízhatóbb teljes munkaidős dolgozókkal.



A bérek szerepe tekintetében különbség van az Európai Unió és a hazai kereskedelem között. Azokban az európai országokban, ahol a vállalati szférában jelentősen előrehaladt a koncentráció és a műszaki-technikai fejlődés, a kínált munkahelyek egyre növekvő hányada válik rész munkaidőssé. A hazai kereskedelemben a hálózatfejlesztés extenzív jellegű, ez pedig növeli a keresletet a teljes munkaidős dolgozók iránt. Budapesten és a városokban a nyolcórás munkavállalóknak lehetőségük van arra, hogy ott hagyva a munkahelyüket, a jobban fizető, szintén teljes munkaidős állásokban helyezkedjenek el. Amíg ez a munkaerő-piaci helyzet nem változik, nem várható a rész munkaidős foglalkoztatás arányának jelentős növekedése.

Lényegesen csökkenti a munkavállalók motivációját, hogy a minimálbér, illetve a fizikai dolgozók esetében a teljes munkaidős átlagbér alapján számított rész munkaidős bérek nem vagy alig haladják meg a munkanélküli-segély összegét. Ebben a helyzetben előnyösebb a munkanélküli-segély igénybevétele, mint a teljes munkaidőnél is intenzívebb munkával járó rész munkaidő vállalása. (Még akkor is, ha a rész munkaidős foglalkoztatás az egyén társadalmi státusát minőségileg javítja a munkanélküli-léthez képest.)

A munkavállalók részéről a rész munkaidős foglalkoztatás vonzerejét más negatívumok is csökkentik. Így például nagyobb munkaintenzitást követelnek meg a forgalmi csúcsidőszakok, az előrejutás lehetőségei rosszabbak, a továbbtanulásban és szakképzésben való részvétel lehetőségei korlátozottak vagy hiányoznak, a munkába járás költségei fajlagosan magasabbak, ráadásul a rész munkaidős foglalkoztatás presztízse alacsony, szerepe másodrangú. A rész munkaidő vállalását befolyásolja a lakóhely és a munkahely közötti távolság. Nagy távolság esetén a kisebb jövedelemhez képest fajlagosan magasabbak a munkába járás költségei és az utazási idő. E tekintetben nagyobb a munkavállalók lehetősége a városokban, mert könnyebben találnak a lakóhelyükhöz viszonylag közel működő boltot, mint a községekben, kisebb településen élők.

Hiába született megállapodás az Európai Unióban a rész munkaidő diszkriminációmentességéről (*European Framework ...* [1997], *Egyezmény* [1994]), mind a hazai, mind az Európai Unió kereskedelmére ugyanaz a tendencia jellemző: a vállalatok a rész munkaidős dolgozók döntő többségét másodrangú munkaerőként kezelik.

A hazai kereskedelem foglalkoztatási szerkezetében évtizedeken keresztül meghatározó szerepe volt a teljes munkaidőben dolgozó nőknek. Számukra nem perspektíva a rész munkaidő, nemcsak a jövedelemcsökkenés és a kétkeresős modell miatt, hanem azért is, mert a rész munkaidő az eddigi megszokott társadalmi szerepvállalásuk csökkenését, egyfajta „lefokozását” jelent.

### Foglalkoztatáspolitikai és annak eszközrendszere

A rész munkaidővel kapcsolatos foglalkoztatáspolitikai és annak eszközrendszere befolyásoló tényezőként jelen van, de a rész munkaidős foglalkoztatás ellen ható tényezőket nem ellensúlyozza (*Frey-Gere* [1994a] 14. o., [1994b] 794. o.). Például a vállalati, illetve bolti méret meghatározza a rész munkaidővel gazdaságosan ellátható funkciók számát és körét, de a foglalkoztatáspolitikai eszközrendszerrel összefüggő fajlagos költségek magasabbak (például a fix összegű egészségügyi hozzájárulást ugyanúgy fizetni kell és más munkaügyi, adminisztrációs terhek sem csökkennek arányosan). Minél kisebb egy-egy vállalat, illetve üzlet, annál jelentősebb számára a fajlagosan magasabb költségek korlátozó szerepe. Elsősorban a kiskereskedők hivatkoznak arra, hogy a teljes munkaidős dolgozók alkalmazásához viszonyított fajlagosan magasabb adó- és tb-terhek (például az egységes egészségügyi hozzájárulás), valamint a rész munkaidőt terhelő nem arányos

terhek (étkezés, munkaruha stb.) akadályozzák a részmunkaidő alkalmazását, illetve bővülését. Felmérésünk tapasztalatai szerint a fajlagosan magasabb részmunkaidős költség szerepe a vállalati magatartásra a méretek csökkenésével párhuzamosan növekszik. Nagyobb vállalatok esetében azonban ha egy teljes munkaidős állást részmunkaidőssé alakítanak (nagyobb arányú bővülés esetén ez jellemző), ez a fajlagosan magasabb költségek ellenére is előnyösebb a munkabéreköltség-megtakarítás miatt.<sup>3</sup>

Mind az Európai Unió kereskedelmének tapasztalatai, mind felmérésünk alapján azonban valószínűsíthető, hogy a részmunkaidő arányosabb terhei esetén bár némileg bővíthetne a részmunkaidő, de a kiskereskedő szférában nincs akkora tartalék, mint a nagyobb vállalatokban. Ennek oka az, hogy a fajlagos költségeknél, illetve a foglalkoztatáspolitikai eszközrendszerrel jóval erősebb befolyásoló tényező a kis méretből eredő determináltság, amely korlátozza a részmunkaidővel gazdaságosan ellátható funkciókat, mert a többfunkciós munkakörök miatt kisebb lehetőség van a teljes munkaidős állások részmunkaidőssé történő átalakítására.

### A forgalom hullámzása

A kiskereskedelmi forgalom napon és héten belüli hullámzásának sajátosságai és a munkavállalók önkéntes részmunka iránti igénye között ellentmondás van. A GFK Hungária Piackutató Intézet 1998 májusában az ország 12 mintavételi pontján 205 különböző profilú üzlet vezetőjének megkérdezése alapján vizsgálta többek között a forgalom napon és héten belüli hullámzását. A vizsgálat alapján a napi és heti forgalom megoszlását 4. táblázat mutatja.

4. táblázat

A forgalom megoszlása a nap különböző időszakaiban

Napi forgalom		Heti forgalom	
időszak	megoszlása százalékban	nap	megoszlása százalékban
8 óra előtt	3	Hétfő	13
8–9 óráig	4	Kedd	13
9–10 óráig	10	Szerda	14
10–12 óráig	15	Csütörtök	16
12–14 óráig	13	Péntek	23
14–16 óráig	18	Szombat	19
16–17 óráig	20	Vasárnap	2
17–18 óráig	13		
18 óra után	4		

*Forrás:* Kereskedői megkérdezés a nyitva tartásról. GFK Hungária, 1998. 7. o.

A 4. táblázat jól mutatja a forgalom napon belüli váltakozását. A megkérdezés alapján reggel 8 óra előtt a kereskedők átlagosan a napi forgalom mindössze 3 százalékát, 8 és 9 között pedig 4 százalékát bonyolították. Ebben a 3 százalékban, illetve 4 százalékban az élelmiszer nagyon jelentős részarányt képvisel, mivel ebben az árucsoportban a 8 óra előtti, illetve 8-9 óráig történő vásárlások is jelentősek. Legerőteljesebb a

<sup>3</sup> Egy hazai kereskedelmi vállalat a teljes munkaidős állások jelentős részét részmunkaidőssé alakította át: a hat órában foglalkoztatott dolgozó munkabéreköltsége a teljes munkaidős béreköltségek 84 százalékát, a négyórásé pedig 75,5 százalékát (Seres [1999] 82. o.).

napi forgalom 14 és 18 óra között, ezen belül a csúcspont késő délutánra, 16 óra és 17 óra közé esik. 18 óra után a kora reggeli órákhoz hasonló az átlagos forgalom aránya, de ezen belül az élelmiszerek forgalma és a késő estig (8 vagy 9 óráig) nyitva tartó bevásárlóközpontok forgalma jóval nagyobb az átlagosnál.

A 4. táblázat negyedik oszlopa szerint a forgalmi mélypont a hét elején, a forgalmi csúcspont pedig a hét végén jelentkezik. Míg hétfőn és kedden a heti forgalom 26 százaléka bonyolódik, a hét végén (pénteken, szombaton és vasárnap) a heti forgalom 44 százaléka, azon belül pénteken és szombaton 42 százaléka. A vasárnapi forgalom mindössze 2 százalékkal szerepel. Ennek oka az, hogy a vasárnapi nyitva tartás inkább a nagy alapterületű egységekre jellemző, és ezek számának aránya a bolthálózatban ma még kicsi. 1998 óta azonban az újabb egységek megnyitása miatt tovább növekedett a vasárnap is nyitva tartó nagy alapterületű üzletek száma.

A nagy alapterületű egységekben a hétvégi, illetve vasárnapi forgalom szerepét példázza egy bevásárlóközpont, amely az indulást követő évben naponta felmérte a látogatók számát, valamint az adatok alapján a hét egyes napjaira vonatkozóan az átlagos látogatók számát. Az 1997. márciusi, májusi és júliusi felmérések alapján 5. táblázat mutatja a látogatók átlagos számát a hét egyes napjain.

5. táblázat

A látogatók átlagos száma a hét egyes napjain egy bevásárlóközpontban

Megnevezés	Látogatók átlagos száma		
	március	május	július
Hétfő	22 622	16 723	20 943
Kedd	20 069	16 620	21 588
Szerda	20 283	18 119	21 339
Csütörtök	21 171	18 999	20 562
Péntek	30 713	23 223	17 089
Szombat	33 639	26 871	22 036
Vasárnap	27 539	18 186	20 378
Összesen	176 036	138 741	143 935
Hétvégi látogatószám aránya százalékban*	52,2	49,2	41,3

\*Hétvége: péntek, szombat és vasárnap.

Forrás: Seres [1997] 91. o.

A 5. táblázat szerint a hétvégi látogatószám aránya márciusban és májusban 50 százalék körül volt, de még egy nyári hónapban (júliusban) is meghaladta a 40 százalékot. Ez a táblázat példázza a bevásárlóközpontok esetében a vasárnapi nyitva tartás szerepét a forgalmazásban. A vizsgált bevásárlóközpontban a vasárnapi átlagos látogatószám 1997. márciusban jelentősen meghaladta bármelyik hétköznap adatát, májusban és júliusban pedig a hétköznapokhoz hasonló arányú volt.

A 4. és 5. táblázatok szerint a forgalom hullámszerűségéhez való igazodás és a hiányzó dolgozók helyettesítése a kereskedelem széles területein rész munkaidővel oldható meg a leghatékonyabban. Interjúink alapján azonban az derül ki, hogy a munkavállalók döntő többsége inkább az állandó 8 órás, illetve kora délelőtti kezdésű, rugalmatlan, egyműszakos munkaidőben szeretne dolgozni. Csak nagyon kevés az olyan dolgozó, aki önkéntesen állandó délutáni, esti, hétvégi rész munkaidőt vállalna. Rugalmatlan rész munkaidősöket a boltvezetők sem akarnak foglalkoztatni, mert nem tudják őket úgy beosztani, ahogyan azt a bolti funkciók napközbeni váltakozása igényelné.

Ez az ellentmondás még élesebben jelentkezik a kisgyermekes nők esetében, mivel a forgalom hullámzásához igazodó részmunkaidő és a gyermekneveléshez, óvodához, bölcsődéhez igazodó részmunkaidő-igény nem egyeztethető össze. Mivel a kereskedelem elsősorban a nők foglalkoztatásához kapcsolódik, ez az ellentmondás szűkíti az önkéntes részmunkaidő bővülésének lehetőségeit.

Magyarországon jelentős a társadalmilag perifériára szorult, különböző okokból hátrányos helyzetű emberek (munkanélküliek, megváltozott munkaképességűek stb.) aránya. Részmunkaidős foglalkoztatásukra a felmérés tapasztalatai alapján a kereskedelemben nincs lehetőség, mivel nem felelnek meg a rugalmas bevetethőség, a pontos megjelenés és a szigorú szakmai és pszichés szabályok követelményeinek, valamint a részmunkaidő lényegéhez tartozó intenzív munkavégzés feltételeinek.

Interjúink alapján a részmunkaidős kereskedelemben a legrugalmasabban bevethető munkavállalói kört a diákok, a nyugdíjasok és a családot még nem alapított fiatalok jelentik. Velük lehet leginkább megoldani a forgalom hullámzásakor megnövekedő feladatokat és a helyettesítést. Ennek ellenére a nyugdíjasok és a diákok részmunkaidős foglalkoztatása alacsony, aminek egyik oka az, hogy a diákok és nyugdíjasok jelentős részét a vállalatok nem részmunkaidőben, hanem részben állandó teljes munkaidőben (nyugdíjasok), részben szezonális és alkalmi munkaerőként (például hétfvégén, nyáron a szabadságok idején vagy decemberben) teljes munkaidős állásokban foglalkoztatják.

A rugalmasan bevethető nyugdíjasok részmunkaidős foglalkoztatását jelentősen befolyásolja a fizikai megterhelés mértéke. A kisebb fizikai megterheléssel járó kereskedelmi szakmákban (például ruházat, divatáru, cipő stb.) nagyobb mértékű, a nagyobb megterheléssel járó szakmákban (például élelmiszer és vegyi áru, nehéz súlyú tartós fogyasztási cikkek) kisebb mértékű nyugdíjas foglalkoztatására van lehetőség. A diákok esetében nehezíti a részmunkaidő bővülést, hogy a felsőfokú képzésben résztvevők jelentős része a keresetkiegészítéshez a kereskedelemnél társadalmilag magasabb presztízsű és fizikailag-szellemileg kevésbé megterhelő munkát keres.

### A nyitva tartás

A kilencvenes évek végére a nyitva tartási idő három alaptípusa vált jellemzővé. Az egyik az úgynevezett egy műszakos bolt, hétfőtől péntekig vagy szombat délig tartanak nyitva. Ebben a rendszerben a teljes munkaidősök száma elegendő az átlagos forgalom lebonyolításához, de minden forgalmi csúcson, illetve létszámmozgás (például betegség, szabadság) igényelheti a részmunkaidősök foglalkoztatását. Ide sorolható a kis- és közepes méretű boltok döntő többsége és néhány olyan speciális, nem tömegterméket áruló bolt és bolthálózat (például óra-ékszer), amelyek nem a bevásárlóközpontokban működnek.

A másik változat az egy műszakosnál hosszabb nyitva tartású egységek, amelyek hetente 55-65 órát tartanak nyitva, és vasárnap általában zárva vannak. Ide sorolhatók például a kisebb és közepes nagyságú üzleteket működtető szaküzletláncok, amelyek döntő többsége hétköznapokon továbbra is 10 órától 18 óráig tart nyitva.

A harmadik típus, amikor a heti nyitva tartási idő eléri vagy meghaladja a törvényes munkaidő kétszeresét: 80 órát, vasárnapi nyitva tartás mellett. Ez elsősorban a nagy bevásárlóközpontokra és más nagy alapterületű egységekre jellemző, amelyek igen hosszú napi és hétfégi nyitva tartással igazodnak a vásárlói igényekhez.

A kilencvenes évek elejétől fokozatosan nőtt mind a napi, mind a heti nyitva tartási idő hossza, illetve a hosszabb nyitva tartású üzletek aránya. Ez a folyamat kedvez a részmunkaidő bővülésének. A valóságban nem történt jelentős változás a részmunkaidős foglalkoztatásban. Ennek a vállalati felmérés alapján három fő oka van.

1. A kiskereskedelemben még ma is a teljes munkaidős dolgozókra építő hagyományosan működő munkabeosztások dominálnak.

2. Úgynevezett csúsztatott műszakokkal elérhető, hogy rész munkaidő helyett a hosszabb és rövidebb műszakok változtatásával oldják meg az egyenlenségekből adódó problémákat (egyik időszakban 12 óra, majd 4 óra), illetve a nyitva tartási időhöz igazodó 4 munkanap + 3 pihenőnap munkarend alkalmazásával. Másik megoldási lehetőség a két műszakos munkarend, ami a nagyobb alapterületű, hosszú nyitva tartási idejű egységekben terjedt el. A két műszakot két teljes munkaidős csoport alkotja. Ennek alkalmazásával szükségtelenné válik a fél műszak, ami a rész munkaidő terjedése ellen hat. A hagyományos munkaszervezés sokszor összekapcsolódik azzal, hogy sok vállalat az átalakulás, racionalizálás és elbocsátások eredményeképpen minimális létszámú teljes munkaidős törzsgárdára, régi, megbízható dolgozókra építi a munkaszervezését. Forgalmi csúcsok idején vagy szezonban a törzsgárda tagjai hajlandók többet dolgozni. A nyitva tartási idő meghosszabbodása és az alacsony rész munkaidő közötti ellentmondás másik oka az, hogy a munkáltatók egy része nem tartja be a munka törvénykönyv előírásait például a munkaidő, a szabadság, a heti szabadnap, a heti pihenőnap és a túlóra tekintetében. Amíg a vállalatoknak lehetőségük van a munka törvénykönyv „laza” kezelésével a teljes munkaidősökkel megoldani a nyitva tartási idő meghosszabbodásából adódó többletfeladatokat, addig ez a tendencia a rész munkaidő terjedése ellen ható tényező.

3. A boltvezetőkre többletszervezést, nagyobb körültekintést igénylő munkát ró a meghosszabbodott nyitva tartás melletti napi, heti forgalomingadozás, a forgalom operatív mérése, a forgalom változásainak létszámmal történő követése.

### Többfunkciós munkakörök a kisebb egységekben

A felmérésben szereplő vállalatoknak és vállalkozásoknak a boltméretek szerint nagyon differenciált hálózatuk van. Csak kevés az olyan vállalat, amely kifejezetten csak nagy alapterületű egységeket működtet. Ez inkább a multinacionális vállalatokra jellemző. A viszonylag kisebb és a közepes méretű, kevés alkalmazottat foglalkoztató üzletekben a többfunkciós munkakörök jellemzők. Személyileg nem különülnek el élesen az olyan funkciók, mint például a takarítás, az áruátvétel és árufeltöltés, a pénztári munka és az adminisztráció. Többfunkciós munkakörök esetén a folyamatos és hatékony munkavégzés feltételei akkor is biztosítottak, amikor a forgalom alacsony. A munkafeladatok funkcionális differenciálódásnak hiánya – az Európai Unióban megfigyelhető tendenciákhoz igazodóan – a rész munkaidő bővülése ellen ható tényező.

*Kiskereskedők, kis üzletek.* A felmérés alapján megfigyelhetők a csak kiskereskedőkre, kis üzletekre jellemző sajátosságok is. 1989-után nagy számban létesültek kényszervállalkozások, amelyek alkalmazottak és tőke nélkül próbáltak megélni.

A kiskereskedelemben azonban olyan, hogy egyszemélyes bolt (tehát amikor a vállalkozó nem alkalmaz sem kisegítő családtagot, sem alkalmazottat), nem létezik. A vállalkozó nem tud folyamatosan a boltban tartózkodni (például beszerzés, banki, tb-és adóügyek intézése miatt). A nyitva tartás idején viszont a jelenlét elkerülhetetlen: az értékesítés, az áruátvétel és árufeltöltés, a takarítás, az adminisztráció vagy egy-egy csúcsgazdálkodási időszak mind olyan tényezők, amelyek a valóságban kisegítést tesznek szükségessé. Ezekre a funkciókra legváltozatosabb formákat alkalmazzák a kiskereskedők. A gyakorlatban a létszám és a munkaidő nagyon ésszerűen követi a szükségletet, csak a statisztikákban ez nem mindig jelenik meg. A felmérés alapján a kiskereske-

dők döntő többsége kisegítő családtagokkal oldja meg e problémát. (A kisegítő családtagok foglalkoztatását a kutatás során nem tekintettük részmunkaidős foglalkoztatásnak.) A kisvállalkozók csak indokolt esetben vesznek fel alkalmazottat, de legtöbbször teljes munkaidős dolgozót.

Azokban a szakmákban, ahol nagymértékű a forgalom éven belüli szezonális hullámzása, ott a kiskereskedők a többletfeladatokat a többfunkciós munkakörök miatt inkább teljes munkaidős idény-, illetve szezonális foglalkoztatással oldják meg, mint részmunkaidővel. A munkavállalók motivációját erőteljesen csökkenti az, hogy az alacsony műszaki-technikai fejlettségi szint miatt intenzív, nehéz fizikai munkát követelnek meg a részmunkaidősöktől. A fizikailag alkalmas jelentkezők viszont az alacsony bér miatt nem vállalják a részmunkaidőt.

A kiskereskedők számának robbanásszerű növekedése a kisméretű boltok közötti éles versenyhez vezetett: a kis üzletekben megnőtt a szerepe a vevőkkel foglalkozni tudó, folyamatosan jelen lévő, teljes munkaidős, a bolt profiljának megfelelő speciális szaktudású dolgozóknak. Ezért ha egy kiskereskedő alkalmazott felvételére szánja el magát, akkor számára fontos, hogy folyamatosan jelen lévő, teljes munkaidős dolgozót vegyen fel. Az alkalmazott áruval, anyaggal gazdálkodik, pénzt kezel, sokfunkciós munkakört tölt be. Ilyen esetben könnyebb egy teljes munkaidős dolgozó ellenőrzése, elszámoltatása, mint egy olyan részmunkaidősé, amelynek az üzlethez való kötődése nagyon kicsi vagy teljesen hiányzik.

A kisegítő családtagok mellett tehát elsősorban a teljes munkaidős dolgozók foglalkoztatása jellemző. A munkaviszony létesítésekor „átalánymegállapodást” kötnek, amely mind a bér, mind pedig a munkaidőre kiterjed. Ez azt jelenti, hogy a munkaszerződésben a lehető legalacsonyabb bért – általában a minimálbért –, a munkaidő tekintetében a törvény által előírt (8 óra/nap, 40 óra/hét) mértéket rögzítik, miközben ezektől a gyakorlatban eltérnek. A valóságban a munkaidő teljes egészében a nyitva tartási idő függvénye, elérheti a napi 12 órát vagy a heti 55-60 órát is, mivel az erősödő verseny egyre több kiskereskedőt arra kényszerít, hogy növelje a nyitva tartást. A túlmunka ellentételezése egy „megállapodásos” átalánybér, amelyet „zsebből” fizet a kiskereskedő.

Jellemző sajátosság a részmunkaidősök feketefoglalkoztatása. Az interjúk egyértelműen arra utalnak, hogy a részmunkaidő tekintetében döntően a feketefoglalkoztatás helyettesíti a legális. Egy interjúalany szerint ott, ahol alkalmaznak részmunkaidőst, azt 90 százalékban „feketén” teszik. Egy másik interjúalany szerint ha a valóság megjelenne a statisztikákban, akkor a kisegítő családtagok és a részmunkaidősök együttes részaránya meghaladná az 50 százalékot. A néhány alkalmazottat foglalkoztató üzletekben is megfigyelhető időnként a legális részmunkaidős foglalkoztatás, elsősorban azonban a forgalomtól független munkakörökben (például biztonsági őr, adminisztrátor, takarítónő).

### A részmunkaidő alkalmazásának két alapvető típusa

Célszerű megkülönböztetni azt az esetet, amikor a részmunkaidős státus új munkahely létesítésével jön létre, attól az esttől, amikor a meglévő teljes munkaidős állást alakítják részmunkaidőssé. Mind az európai unióbeli, mind a vizsgálatba bevont hazai vállalatok tapasztalatai azt bizonyítják, hogy a kereskedelemben a részmunkaidő arányának nagyobb arányú növelése döntően nem új munkahelyek megteremtésével jön létre, hanem a foglalkoztatási szerkezet változtatásával. Külön vizsgáljuk azt az esetet, amikor a teljes munkaidős állások részmunkaidőssé alakítása a munkáltató kezdeményezése alapján következik be, attól az esettől, amikor a munkavállaló saját kérésére lesz részmunkaidős státusú alkalmazottá.

*A részmunkaidő bővítése a munkáltatók kezdeményezésére.* Számos oka lehet annak, hogy a munkáltató kezdeményezi a foglalkoztatási szerkezet nagyobb arányú változtatását: a vállalat erős versenyhelyzetbe kerül, stagnál vagy csökken a forgalom volume-ne, és ezért szükségessé válik a racionalizálás; a külföldi tulajdonos a külföldi hálózatban alkalmazott termelékenységi és létszám-hatékonysági mutatókat ír elő a menedzsment részére; a tulajdonosok egy része a menedzsmentre bízta a racionalizálás módját; a tulajdonos szorgalmazza a részmunkaidő bővítését.

A felmérés tapasztalatai alapján a vállalatok többsége a racionalizálást még ma is úgy oldja meg, hogy leépítésekkel csökkenti a bérköltséget, minimalizálja a létszámot, és a megmaradó teljes munkaidős dolgozókat a már tárgyalt hagyományos munkaszervezési módok keretében foglalkoztatja. Ugyanakkor tendencia az is, hogy főként a nagyvállalatoknál a racionalizálásban növekszik a részmunkaidő szerepe.

Erős piaci versenyben a nagyobb vállalatok egyre növekvő hányada a forgalmi hullámzásokhoz a részmunkaidő alkalmazásával igazodik. A racionalizálás során ezt az igazodást a vállalatok a foglalkoztatási szerkezet-váltáson alapuló részmunkaidő-bővítéssel, a meglévő dolgozókra építve könnyebben meg oldják meg, mint új részmunkaidősök felvételével.

A nagy hálózatok menedzsmentje a racionalizálás során a boltok részére létszám- vagy termelékenységi normatívákat állapít meg, annak keretein belül a boltvezető hatásköre, hogy a helyi sajátosságokhoz igazodóan milyen módszert alkalmaz: elbocsátást, részmunkaidőssé történő átsorolást vagy a kettő kombinálását.

A foglalkoztatási szerkezet változtatásának másik módszere az, hogy amennyiben a racionalizálásra kijelölt boltban felszabadul egy teljes munkaidős hely, akkor részmunkaidős dolgozót vesznek fel. Az üzletláncoknál ezt a módszert nemcsak a nagyobb egységekben, hanem a viszonylag kisebb, 10-20 fős boltoknál is alkalmazzák.

Nem terjedt még el Magyarországon az módszer, amikor a dolgozók egy része az alacsonyabb forgalom idején (főleg az első negyedévben) részmunkaidősként, forgalmi csúcsok idején (főként decemberben) teljes munkaidősként dolgozik.

A boltok közötti átcsoportosításokkal kombinált részmunkaidő alkalmazása a nagy hálózattal rendelkező vállalatoknál volt megfigyelhető. Ennek lényege az, hogy azokból a kisebb boltokból, ahol stagnál vagy csökken a forgalom, teljes munkaidős dolgozót áthelyeznek a vállalat más egységébe, és helyettük részmunkaidősöket vesznek fel.

*Részmunkaidő alkalmazása a teljes munkaidős dolgozók kérésére.* A részmunkaidő bővülését akadályozó, márt tárgyalt tényező, hogy a forgalom hullámzása miatt eltérnek a munkáltatói és a munkavállalói érdekek. Ennek ellenére sok olyan vállalati példa van, amikor a meglévő részmunkaidős állások vagy azok egy része a teljes munkaidős dolgozók kérésére valósul meg, tehát ők kérik az átsorolásukat. A dolgozók kérelmüket általában családi körülményeikre vagy egyéni problémájukra hivatkozva nyújtják be. Mivel a kereskedelmi hálózatokban dolgozók többsége nő, a leggyakoribb a gyermeknevelésre való hivatkozás. Mások munka melletti tanulás miatt szeretnének rész- munkaidőben dolgozni.

A kérelmezők döntő többsége csak ideiglenesen kíván részmunkaidőben dolgozni. A vállalatok általában a törzsgárdához tartozó, jól dolgozó, régi alkalmazottak esetében támogatják a dolgozói kéréseket, sokszor méltányossági alapon. A kisgyermekes nők esetében a minőségi munkaerő megtartása érdekében, a továbbtanulást pedig akkor, ha a magasabb képzettség előnyös a vállalatnak is. Nem igen kívánnak családi problémákkal küszködő kisgyermekes nőket alkalmazni rész- munkaidőre.

A munkavállalói kezdeményezésű átsorolások során általában kompromisszum születik, mindkét fél enged az igényéből. Például a munkavállaló szombat délelőtti műszakot vagy a hét egyes napjaiban rugalmasabb beosztást, sőt, olyan eset is van, hogy a

egy napokon két műszakot is vállal. Általánosan elmondható, hogy az átsorolások miatt keletkező többletfeladatokat vagy a többi vállalati dolgozó látja el, vagy átcsoportosításokat hajtanak végre, de nem jellemző új dolgozók felvétele.

A tapasztalatok alapján a részmunkaidős foglalkoztatás nem, vagy csak kismértékben tekinthető a munkahely-teremtés eszközeinek, mivel a nagymértékű bővülés nem a foglalkoztatottsági szint bővülésén, hanem döntően a foglalkoztatási szerkezet változtatásán alapul. Az ilyen bővülésnek munkahely-megtartó, illetve a létszámleépítéssel járó racionalizálás esetén az elbocsátások mértékét csökkentő szerepe van.

### Hivatkozások

- AJÁNLÁS [1994]: 182. ajánlás. A részmunkaidős foglalkoztatásról szóló ajánlás, amelyet a Nemzetközi Munkaügyi Konferencia Genfben 1994. június 24-én, a 81. ülészakán elfogadott.
- BÉHM IMRE [1999]: Feketekereskedelem a magyar gazdaságban. Pénzügyi Szemle, 9. sz. 824–836. o.
- EC [1998]: Employment and Employment Creation in the European Commerce sector. Summary Report. European Commission, Brüsszel.
- EGYEZMÉNY [1994]: 175. Egyezmény. Nemzetközi Munkaügyi Konferencia Genfben 1994. június 24-én megtartott 81. ülésén elfogadott egyezmény a részmunkaidős munkáról.
- EK [1995]: Helyi fejlesztési és foglalkoztatási kezdeményezések. Vizsgálat az Európai Unióban. Európai Közösség.
- EUROPEAN FRAMEWORK... [1997]: European Framework Agreement on Part-time Work.
- FREY MÁRIA [1998]: Munkaerő-csökkentés és -flexibilizálás Magyarországon, 1998. Munkaügyi Kutató Intézet, Budapest.
- FREY MÁRIA–GERE ILONA [1994a]: A részmunkaidős foglalkoztatás a munkavállalók szemszögéből. Munkaügyi Szemle, 4. sz. 8–14. o.
- FREY MÁRIA–GERE ILONA [1994b]: Részmunkaidős foglalkoztatás – a kihasználatlan lehetőség. Közgazdasági Szemle, 9. sz. 784–800. o.
- GFK [1998]: Kereskedői megkérdezés a nyitva tartásról. GFK Hungária Piackutató Intézet, Budapest.
- INTEGRÁCIÓS STRATÉGIAI MUNKACSOPORT [1997]: Az atipikus foglalkoztatási formák. Európai Tükör. Műhelytanulmányok.
- KSH [1999]: Kiskereskedelmi és vendéglátó hálózat, 1999. június 30. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LAKY TERÉZ [2000]: Az atipikus foglalkozásokról. A Gazdasági Minisztérium megbízásából készített tanulmány.
- OKSZ [1997]: Zöld könyv a kereskedelemről. Országos Kereskedelmi Szövetség, Az Európai Bizottság 2/1977 bulletinjének melléklete.
- RÉSZMUNKAIIDŐS FOGLALKOZTATÁS ... [1979]: Részmunkaidős foglalkoztatás a kereskedelemben. Belkereskedelmi Kutató Intézet, Budapest.
- SERES ANTAL [1997]: A bevásárlóközpontok és a diszkontértékesítés szerepe a hazai kereskedelemben. Az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézete, Budapest.
- SERES ANTAL [1999]: Részmunkaidős foglalkoztatás a kereskedelemben. Közösen a jövő munkahelyeiért Alapítvány, Budapest.
- SERES ANTAL [2000]: Foglalkoztatás a kereskedelemben. Országos Munkaügyi Kutató és Módszertani Központ, Budapest.



## Felzárkózás és EU-csatlakozás

### Beszámoló a VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferenciáról\*

A fenti címmel rendezte meg 2000. október 30-31-én kétnapos, immár hagyományosnak mondható VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferenciáját a Magyar Tudományos Akadémia Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága. A 4-5 évenként megrendezett konferenciák sorába illeszkedő rendezvény elősegítette a tudományterület áttekintését, erősítette az oktatók, a kutatók, a vállalatvezetők és a gazdaságirányításban dolgozó szakemberek közötti kommunikációt.

A konferencia címűül választott *Felzárkózás és EU-csatlakozás* fogalompár két összefonódó törekvést jelöl. Az EU-csatlakozás bizonyos fokú felzárkózást feltételez és követel meg Európa fejlett országaihoz, ugyanakkor a csatlakozásra történő felkészülés és még inkább majd az EU-tagság közelebb vihet a felzárkózás több évszázados céljának megvalósulásához. A csatlakozás fő hozama az lehet, hogy Magyarország gazdaságilag, az életminőség és a demokrácia terén is felzárkózik. A rendszerváltás óta elért eredmények mindenesetre komoly esélyt adnak e folyamat megvalósulására.

A bizottság által meghirdetett öt témakör szervesen kapcsolódott a főcímmel, majd a benyújtott előadások elfogadásáról döntő programbizottság<sup>1</sup> e témakörök szerint alakította ki a konferencia egyes szekcióit:

1. Esélyek és fenyegetések az EU-csatlakozás küszöbén
2. Vállalatvezetés a globalizálódó világban
3. Versenyképesség és innováció
4. Regionális politika – iparpolitika
5. A kis- és középvállalatok helyzete és jövője

A konferencia társrendezője, a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem (BKÁE) javaslatára a programbizottság beillesztett még egy – PhD hallgatói – szekciót is a konferencia programjába, azzal a céllal, hogy a bizottság tudományterületén jövőben minősítést szerzők is hallathassák hangjukat. E kezdeményezés hasznosnak bizonyult, és a konferenciák része lesz a jövőben is.

A nagyszámú beküldött előadás-javaslatból a programbizottság hatvanat választott ki (az öt szekció számára 51-et, a PhD hallgatói szekció számára 9-et), ezeket azután a párhuzamosan ülésező szekciók vitatták meg. A közel 200 regisztrált résztvevő számára a tényleges vita lehetőségét különösen megkönnyítette, hogy az előadások írott változatát tartalmazó, összesen 500 példányban megjelentetett konferenciakötet<sup>2</sup> előzetesen kézhez kapta. (A bizottság a konferencia előadásait tartalmazó kötetet a résztvevőkön kívül a konferenciát követően megküldte a leginkább érintett intézményeknek, társadalmi szervezeteknek, könyvtáraknak és oktatási intézményeknek is.) Az öt szekcióba osz-

\* A beszámoló a szekcióelnökök által írt összefoglaló anyagok felhasználásával készült.

<sup>1</sup> A konferencia programbizottságának munkáját *Román Zoltán*, az MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottságának elnöke irányította, a programbizottság tagjai *Bagó Eszter*, *Botos Balázs*, *Czakó Erzsébet*, *Csermenszky László*, *Mészáros Tamás* és *Papanek Gábor* voltak.

<sup>2</sup> Felzárkózás és EU-csatlakozás. A VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Az MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága, Budapest, 2000. október 30–31.

tott közel ötven előadás egyharmada kutatóintézetekből érkezett, több mint húsz előadást egyetemi vagy főiskolai oktató írt, míg a dolgozatok közel negyedének szerzője a gyakorlatban dolgozó szakember.

A konferencia programját nemcsak színesítette, hanem tartalmilag is jelentősen gazdagította a nyitó és záró plenáris ülés. A nyitó plenáris ülésen *Tíz év tanulságai* címmel az átalakulási időszak iparpolitikájáért felelős miniszterek kerekasztal-beszélgetésen vettek részt, megtárgyalva az elmúlt évtizednek a felzárkózás és EU-csatlakozás szempontjából legfontosabbnak ítélt tanulságait. A záró plenáris ülésen *Mit várunk a gazdaságpolitikától?* címmel a Magyarországon működő nagyvállalatok vezetői számoltak be – részben a konferencia tanulságainak ismeretében – a gazdaságpolitikával szembeni várakozásaikról, amelyre a Gazdasági Minisztérium képviselője válaszolt a tárca törekvéseit bemutató előadása keretében.

A konferenciát szervező MTA ipar- és vállalatgazdasági bizottság elnökének megnyitója után kerekasztalvitára került sor az elmúlt tíz év iparpolitikáért felelős minisztereknek részvételével.<sup>3</sup> A vita kiindulópontját a vitavezetőnek az a megállapítása adta, amely szerint a rendszerváltozás történelmileg igen rövid időtartama alatt az ipari ágazat a megszűnés veszélyétől lényegében eljutott a gazdasági növekedés motorjaként működő terület státusáig.

A beszélgetés során a miniszterek elmondták, hogyan élték meg, s nézetük szerint mi okozta az ipar helyzetének ilyen szélsőséges változását. A miniszterek a sikerhez vezető tényezők közül külön is kiemelték a rendszerváltást megelőző időszak jogi és szabályozási lépéseit, a szakmai bizalom és a folyamatosság fenntartásának fontosságát, valamint a nemzetközi környezet kedvező feltételeit. A kudarcokról szólva az alacsony hatásfokú kis- és középvállalkozásokat támogató politikát, az energiaárak hosszabb távú rendezetlenségét vagy a regionális kérdések megoldatlanságát említették. Magyarország EU-csatlakozásának várható időpontját illetően a miniszterek véleménye meglehetősen szóródott, a 2003-2004-es dátumtól a belépés elmaradásáig sokféle álláspont elhangzott. Egyaránt osztották ugyanakkor azt a megállapítást, hogy az az Európai Unió, amelynek majd az ország a tagjává válik, nem a jelenlegi Európai Unió lesz.

Ugyanez a megállapítás volt a végkicsengése az *Esélyek és fenyegetések az EU-csatlakozás küszöbén* című szekcióban folyó előadásoknak, illetve vitának. E szekció előadásai főként a felkészülés kérdéseit és a csatlakozás külgazdasági összefüggéseit tárgyalták. Az EU bővítési folyamatra való felkészülését, döntési pontjait, illetve az intézményi reform kérdését tárgyaló előadó hangsúlyozta, hogy a csatlakozás időpontja és módja az intézményi reformra vonatkozó tényleges döntésektől függ, ezek tartalma azonban ma még bizonytalan. A szekció további előadásai az integrációra való felkészülés helyzetét tekintették át, illetve ebből a szempontból értékelték az elmúlt évek fejlődési folyamatait. Számos előadás, illetve hozzászólás erősítette meg, hogy a gazdaságban az elmúlt évtizedben a makro- és mikroszinten végbement folyamatok egyértelműen az integrációs érettség erősödéséhez vezettek. Mind a makrogazdasági mutatók, mind pedig a vállalati adatok elemzése lényegében ezt mutatja.

A szekcióülés résztvevői egyetértettek abban, hogy a kedvező folyamatok legfontosabb mozgatója a *külföldi tőke jelentős mértékű beáramlása* volt. A működőtőke-import hazai gazdaságra gyakorolt hatásait nemzetközi összehasonlításban elemző előadás pozitívan értékelte a mikrointegráció erősödését, a technológiai transzfer megvalósulását, a know-how-hoz való hozzáférést, az exportképesség és a foglalkoztatás javulását. A

<sup>3</sup> A kerekasztalvitán Bod Péter Ákos, Pál László, Dunai Imre, Fazakas Szabolcs és Chikán Attila vettek részt, amelyet Botos Balázs vezetett.

negatív hatás a sikertelen privatizációs akciókat kísérő vagyonvesztésben, szervezetleépítésben jelentkezett. A *gazdaság nyitottságának* növekedését bemutató előadás kiemelte, hogy a magyar gazdaság beszállítói szerepet játszik a vámszabad területi társaságokon, vegyes vállalatokon keresztül. Ezt tükrözik az export szerkezeti mutatói, a relációk, a termékek és az exportálók szerinti magas koncentráció. A nyitottság erősödése egyben azt is jelzi, hogy az export volumenének növekedésétől lényegesen elmarad az itthon megtermelt hozzáadott érték bővülése. Mindezek fényében az az értékelés hangzott el, hogy az export relációs szerkezetének diverzifikálására lenne szükség, mivel a fejlett országokba irányuló export túlértékelt, tekintve hogy ezen export jelentős részét harmadik piacon értékesítették.

A szekció vitái egyértelműen jelezték, hogy a gazdasági folyamatok összességében kedvező alakulása és az *integrációs érettség* növekedése ellenére láthatók a gazdaság instabilitásának jelei is. Az eddig bejárt fejlődési pálya tehát módosítások nélkül nem folytatható. Az aktuális gazdaságpolitikai feladat már nem a tőkeimport „extenzív” szakaszának folytatása, hanem a megtelepedett tőke megtartása, a bérmunka jellegű munkavégzés szerepköréből kilépve, a magasabb minőségű és hozzáadott értékű tevékenységek letelepítése. Különösen fontos lenne ehhez a nemzetközi vállalatok számára együttműködő partnerként szóba jöhető középállalatok körének bővülése, amit azonban a legfrissebb adatok által jelzett tendenciákból nem lehet egyértelműen kiolvasni. A külföldi tőke beáramlásának következtében kialakuló duális gazdaság veszélyeit érzékeltette és az ennek feloldását szolgáló gazdaságpolitika lehetőségeit vázolta fel az ír gazdaság példáját bemutató előadás. A kis- és középállalati körben az EU-csatlakozással kapcsolatban Magyarországon végzett felmérés tanulságairól szóló beszámoló szerint a csatlakozás várható negatív hatásait elsősorban nem a gazdasági, hanem a társadalmi-kulturális adottságok befolyásolják.

A közösségi szintű *szociális párbeszéd* fejlődésének lépéseit bemutató előadás szerint a csatlakozási tárgyalások során a szociálpolitikai fejezet lezárását késlelteti, hogy Magyarország nem felel meg azoknak az uniós követelményeknek, amelyek a szociális partnerek felkészültségét igénylik a szociális párbeszéd fórumaiban való munkára, e partnerek részvételét feltételezik a csatlakozási előkészületekben, illetve a munkaügyi kapcsolatok rendszerének az európai szociális párbeszéddel azonos irányban való fejlesztése még várat magára. A hozzászólások szerint a szociális területen való közeledés az EU-hoz a bérek közelítését is feltételezi, illetve változtatni kell az érdekegyeztető rendszer megkerülésének egyre inkább megfigyelhető tendenciáján. Ugyancsak szükségesnek vélték a hozzászólók a foglalkoztatáspolitikai kérdések EU-val összhangban lévő kezelését.

A *Versenyképesség és innováció* címet viselő szekció, a felzárkózás és csatlakozás talán legfontosabb vállalati feltételeit tárgyalta, azaz a versenyképességet és az ennek növelését célzó innováció és minőségfejlesztés témakörét. Az *innovációval* foglalkozó előadások között kiemelkedett a műegyetemi innovációkról esettanulmányok segítségével készített előadás. Az előadás fontos tanulsága volt, hogy az innovációpolitika terén nagyobb figyelmet érdemelnek a viszonylag sikeres innovációk és K+F-programok létrejöttének feltételei, a gazdaság és a kutatás közötti hidat képező intézmények hiánya, illetve a szellemi tulajdonjogok védelmének problémái. Az innovativitás vállalati magatartással, stratégiával összefüggő tényezőit nagy minta megkérdezése alapján bemutató előadás meggyőzően igazolta a vállalati felső vezetés, illetve a vállalati kultúra kulcs szerepét. A témát vizsgáló vállalati szakember továbbgondolásra érdemes kérdések közé sorolta a szellemi tulajdon védelmével kapcsolatos magyar stratégia gazdasági hatásait, az intézményi befektetők hatását a vállalatok irányítására, illetve a nemzeti „zászlóshajók” regionális terjeszkedésének feltételeit.

A szekció *minőségügygel* foglalkozó előadásai főleg a gazdaságpolitikai szintű minőségpolitika hiányosságait elemezték. Az ezzel kapcsolatos javaslatok között az előadók a minőségügy felsőfokú oktatásának erősítését, a minőségügyi szabványok olcsóbbá tételét, illetve a minőségtanúsítás színvonalának egyenletesebbé tételét emelték ki. A minőségügy kérdését vállalati oldalról szemlélő előadás főként az integrált vállalati minőségirányítás vállalati hatékonyságot növelő, vállalati identitást erősítő szerepéről győzte meg a hallgatóságot.

A *versenyképesség* témájával foglalkozó jó néhány előadás tapasztalatai alapján főként két témakör érdemelne további kutatást: az információtechnológiába történő befektetések vizsgálata, illetve a globális iparágakban működő vállalatok támogatása. A gép- és ipar versenyképességét és integráltságát nemzetközi felmérés alapján értékelő előadó következtetése szerint Magyarországra az európainál jóval erősebb árérzékenység, fogyasztói igénytelenség jellemző, ami gátolja a magas színvonalú minőség és vevőszolgálat kialakulását. Egy másik előadás szerint a versenyképesség további javításának fontos területe az energiaigényesség szisztematikus csökkentése, amelyben az állam szerepvállalása is lényeges.

A kapcsolatorientált vállalati *marketing* versenyelőny-szerző szerepét hangsúlyozó előadás szerint új szemléletet jelent a vevőkör vagyónként való értékelése, illetve a vevőszerezés és vevőmegtartás költségeinek összevetése. Az *iparszerkezet* változásait statisztikai adatok alapján elemző előadásból kitűnt, hogy a jövőben nagyobb figyelmet érdemel a magyarországi vállalatok körében a kihelyezések fejlődésének kutatása, illetve a jelenséghez kapcsolódó üzleti szolgáltatások kérdése.

A *Vállalatvezetés a globalizálódó világban* címet viselő szekció a vállalatok vezetésének mai gyakorlatát, változó követelményeit, az ezeknek való megfelelést elemezte. Az elhangzott előadások alapján az a következtetés szűrhető le, hogy a hazai vállalatok versenyképessé válásában igen nagy szerepet játszott az, hogy 1968 óta egyre több piacgazdasági elem jött létre a vállalati gazdálkodásban és a menedzsment munkájában. Döntő jelentőségű volt a *multinacionális vállalatok megjelenése*, amelyek a behozott tőkén és technológián túl nemzetközi színvonalú piaci, gazdálkodási és menedzsment ismereteket is meghonosítottak. Ez egyaránt elmondható a stratégiaalkotási tevékenységről, az alkalmazott módszerekről és a szükséges vezetői ismeretekről. A részben vagy egészében külföldi tulajdonban lévő hazai szervezetek jelentős része ma már *ugyanazokat a nemzetközi gyakorlatban elfogadott módszereket* használja, mint bárhol a fejlett ipari országokban. Ha a napi gyakorlatban ezeket az eszközöket esetleg még nem is alkalmazzák, a vállalatvezetők döntő többsége ismeri őket és felismeri szükségességüket. Ez szorosan kapcsolódik ahhoz a megállapításhoz, hogy a magyar vállalati vezetők felkészültségben, vezetési stílusban és motivációban nem állnak távol a nyugat-európai menedzserektől.

A fenti kép azonban még nem tekinthető általánosnak. Elsősorban a magyar tulajdonú cégek, illetve a kis- és középvállalatok körében jelentős *lemaradás* tapasztalható a multinacionális, illetve egyes vállalatoktól mind a piaci ismeretek, mind a vezetői felkészültség és motiváció terén. A konferencián hangsúlyt kapott, hogy e cégek vezetőinek a várakozásai, vállalkozásukba vetett hitük is pesszimistább a többi céghez képest. Az előadók azt is kiemelték, hogy olyan *új feladatok és vezetési problémák* jelentkeznek napjainkban, amelyek új ismereteket és képességeket kívánnak meg a menedzserektől. Ezek sorába tartoznak többek között a legújabb stratégiaalkotási módszerek – a változásoképesítés és rugalmasság megtervezésének képessége –, a vezetői szempontú jövedelmezőségi és tőkehatékonysági számítások, a kihelyezés és az elhelyezés (*outsourcing, outplacement*), a hálózatok és stratégiai szövetségek működtetésének kérdései, valamint a vállalatirányítás (*corporate governance*) problémái. A fenti területek kezeléséhez mind

a hazai, mind a külföldi tulajdonban lévő vállalatokban új vezetési ismeretekre és képességekre van szükség, vállalati tanácsadók bevonása mellett. Öröndetes, hogy már szinten valamennyi nemzetközileg jelentős *vállalati tanácsadó cég* megjelent Magyarországon, amelyek főként magyar származású munkatársai nemcsak szakmai segítséget tudnak nyújtani, hanem képesek kezelni a kulturális különbözőségeket, illetve figyelembe tudják venni a magyarországi tradíciókat.

A *kis- és középvállalatok helyzete és jövője* című szekció előadásai elsősorban a kis- és középvállalati szektor jellemzőivel, fejlődésének támogatási lehetőségeivel foglalkoztak. Egyetértés alakult ki a résztvevők között abban, hogy a kis- és középvállalati kör rendszerváltást követő megszületése öröndetes fejleménye a magyar gazdaságnak. E vállalatok körében azonban rendkívül *nagy a differenciáltság*, s a különbségek a jövőben csak nőni fognak. Nagy számban vannak jelen a gazdaságban a világpiacon versenyképes innovatív cégek és felkészületlen tulajdonosok kezében lévő fejlődésképtelen kényszervállalkozások. Ezen adottságok miatt a szektor fejlődését előmozdítani kívánó sikeres gazdaságpolitikának sokoldalúnak, mindig az adott – helyi – feltételekhez igazodónak kell lennie.

A szekció ülésein számos konkrét ajánlás is elhangzott. A felszólalók szorgalmazták, hogy az üzleti környezet segítse elő az alapítást, üzemeltetést és az esetleges tőkeátcsoportosítást. Kiemelt fontosságúnak ítélték a *kisvállalati innováció támogatását*, amelyhez a *tudás* hazai terjedése, illetve a kisvállalatok nemzetközi kapcsolatainak kiépítése elengedhetetlen feltétel. A felszólalók gyökeres változásokat várnak a szektor *tőkéhez jutásában* mind a profit újrabefektetésének szabályozása, mind a szektor pénzügyi és biztosítási háttere tekintetében. Az előadások alapján kitűnt, hogy a finanszírozás kérdését e szektorban az egyébként a kelet-európai mércével mérve fejlett *kockázati tőke-ágazat sem tudta* mindeddig *megoldani*. A kockázati tőke-finanszírozás elterjedése a tőkeakkumuláció ösztönzését, a tőzsde szerepének megerősödését, a befektetők és feltalálók közötti hosszú távú érdekeltség megerősödését, illetve a szellemi jogok érvényesíthetőségét kívánná meg. A résztvevők felhívták ugyanakkor a figyelmet a kisvállalati menedzserek továbbképzésének tennivalóira, illetve a feladatait a jelenleginél hatékonyabban ellátni képes információs-tanácsadó-érdekvédelmi hálózat megerősítésének fontosságára is.

A szekcióban elhangzó előadások kitértek a kis- és középvállalati szektor *kapcsolatrendszerére*. A hozzászólók megvizsgálták, hogy miként segítette a *beszállítói program* azt a gazdaságpolitikai törekvést, hogy a hazai kis- és középvállalatok a bérmunka jelleghű, alkatrész-beszállítói pozícióból tovább léphessenek a fejlesztéseket is magukban foglaló komplexebb termelési feladatok irányába. Elhangzott, hogy egyes, például autópári beszállítói rendszerek egyre inkább innovációs clusterekké váltak, jelentősen segítve a beszállítói kör korszerűsödését, ugyanakkor a kisebb vállalatok közötti kapcsolatok nem csupán a termelésre korlátozódnak, ám a hazai kis- és középvállalati együttműködés beszállítói készsége a szolgáltatások körében egyelőre még nem megfelelő. A résztvevők rámutattak, hogy a kis- és középvállalatok határokon átnyúló kapcsolatainak további fejlődéséhez még át kell hidalni a szomszédos országok cégeivel való együttműködésnek a vállalkozói készség gyengeségéből, a gazdasági szabályozás különbözőségéből, illetve az infrastruktúra fejletlenségéből adódó problémáit, ami a határ mindkét oldalán erőfeszítéseket igényel.

A *Regionális politika – iparpolitika* elnevezésű szekció előadói rámutattak a *két politika közötti feszültségekre*, hangsúlyozták a több tekintetben meglévő ellenérdekeltséget, a területfejlesztés és a politika között feszülő általánosabb ellentétet. A szűkebb tematikai skálán mozgó előadások többek között a regionális clusterek fejlesztését, a tőkevonzó képesség mérését, az autópálya-építés gazdaságfejlesztő hatását tárgyalták,

illetve egy-egy területre vonatkozóan az agglomeráció térszerkezetét, továbbá az innovációs rendszer alakulását vizsgáló kutatási eredményeket mutatták be. Szóltak emellett egy-egy vizsgált megye regionális gondjairól, illetve egy sikeres nagyvállalat térségfejlesztő törekvéseinek eredményeiről.

A szekcióban folyó viták rámutattak a téma fő ellentmondásaira, így többek között arra, hogy míg a regionális politika keretében hosszú távú programokat és célokat fogalmaznak meg, a politika érdekeltsége rövid távú, lényegében választási ciklusokhoz kötődik. Ugyancsak fontos összefüggés, hogy a regionális politika fő kérdése a területfejlesztési különbségek mérséklése, a színvonal közelítése, az iparpolitika ezzel szemben a gyors növekedést, a teljesítményt, a termelékenységet, a hatékonyságot rövid időn belüli növekedését helyezi a középpontba. További ellentmondás mutatkozik azon nézetek között, amelyek az infrastruktúra fejlesztését tekintik fő célnak, mert e nélkül a tőke nem áramlik a fejletlenebb területekre, illetve amelyek szerint a fejlődő területek gyors növekedését, innovációját kell elősegíteni, ami majd kitermeli a fejletlenebb körzetek helyzetének javítását szolgáló forrásokat.

A fenti ellentmondások valóságos feszültségeket takarnak, szembeállításuk azonban nem vezet eredményre, a valóság *vegyes megoldásokra* kényszerít. Tanulságos, hogy piaccgazdasági viszonyok között a komplex regionális politika már nem egy-egy ágazati politikával kapcsolható össze, így önmagában az iparpolitikával sem – ahogy nemcsak egy ágazati minisztérium „csinálja” az iparpolitikát, hanem az autonóm vállalkozói szféra, a szabad elhatározása szerint mozgó tőke. A gazdaságfejlesztés vagy infrastruktúra-fejlesztés ellentétpárként való kezelése sem vezet eredményre, hiszen az eredményekkel kecsegtető regionális fejlesztés csak a kettő kombinációjából jöhet létre, minden területen megkeresve az adott körülményekhez illő arányt. Ebben a szerencsés témaválasztású, közérthetően megfogalmazott eredményeket felmutató tudományos kutatások is sokat segíthetnek.

A konferencia záró plenáris ülésén *Mit várunk a gazdaságpolitikától?* címmel vállalatvezetői fórum kapott helyet. A jelentős érdeklődés által kísért fórumon tapasztalt vállalatvezetők<sup>4</sup> fejtették ki véleményüket arról, hogy mit várnak a gazdaságpolitikától. A plenáris ülésen részt vevő vállalatvezetők és érdekképviseleti szervezetek vezetőinek a jövőbeli gazdaságpolitikával szemben markánsan megfogalmazott igényei *egybecsengően* a következők voltak: kiszámíthatóság, beruházásbarát gazdaságpolitika, szolgáltató állam, az információtechnológia fejlesztési feltételeinek a megteremtése, általában a K+F érzékelhető támogatása, összpontosítás a képzésre, piacvédelem, társadalmi párbeszéd, szociális párbeszéd. Az 5-10 perces referátumok a miértekre és a hogyanokra is kitértek, miközben a résztvevők véleményét természetesen befolyásolta, hogy a szervezet, amelyet képviseltek, hazai vagy külföldi, állami vagy magántulajdonú, nyilvános céggé szerepel-e a tőzsdén, illetve kis- vagy nagy cég. A fórumot a Gazdasági Minisztérium képviselőjének<sup>5</sup> gazdagon illusztrált előadása zárta a minisztérium gazdaságpolitikai törekvéseiről.

A konferencia *fő tanulságaként* Román Zoltán, az MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottságának elnöke zárszavában kiemelte, hogy a felzárkózás és az EU-csatlakozás feltételei és feladatai jelentős részben egybe esnek. Az a körülmény, hogy a tanácskozás a csatlakozás időpontját a vártnál is bizonytalanabbnak jelezte, emellett szól, hogy a fő

<sup>4</sup> *Beke-Martos Gábor*, a Siemens Rt. igazgatója; *Fehér Erzsébet*, a Pannonplast Rt. elnök-vezérigazgatója; *Gulácsi Gábor*, a Richter Rt. vezérigazgató-helyettese; *Hefter József*, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara általános elnöke; *Horváth István*, a Dunaferr Rt. elnök-vezérigazgatója; *Korompay Győző*, a Magyarországi Exportalók Szövetségének főtítkára.

<sup>5</sup> *Hegedűs Éva* főcsoportfőnök, Gazdasági Minisztérium.

stratégiai célnak a *felzárkózás elősegítését* kell tekinteni. Hangsúlyozta, hogy a két célrendszer egyeztetésének követelménye világosan megfogalmazott és továbbvezetett stratégiát követel. Programok stratégia nélkül, stratégia programok nélkül – egyformán egyoldalú, kevés sikert ígérő közelítés. Úgy vélte, hogy mind a felzárkózás, mind az EU-érettség *nemcsak a gazdasági, hanem a politikai-társadalmi szférával szemben is követelményeket támaszt*. A konferencia ezek közül különösen hangsúlyozta a gazdaságpolitikai piackonformitásnak, az átláthatóságnak és kiszámíthatóságnak, valamint a szociális párbeszédnek és a szociális nézőpontnak a fontosságát.

Az MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága 2000. december 13-i ülésén értékelt a konferenciát, és a tanulságok alapján formálta további programját. A konferencia megrendezését különösen abból a szempontból ítélte hasznosnak, hogy alkalmat adott a kutatás, az oktatás és a gyakorlat képviselőinek találkozására, áttekintést adott arról, hol, milyen kutatások folynak, segítette ezek eredményeinek megismerését és integrálását. A bizottság azt a tanulságot is leszűrte, hogy kevesebb témakört célszerű kiemelni, kevesebb szekciót célszerű alakítani, így nagyobb hallgatóság mellett, jobban koncentrált vita alakulhat ki. A konferencia megerősítette, hogy a bizottság területén számos kutatás folyik, és szükség lenne a kutatóhelyek közötti együttműködés fokozására, az eredmények tudatosabb integrálására. Ez volt annak a vitának a vezérgondolata is, amelyet a konferencia értékelését követően a bizottság további programjáról folytatott. Tematikailag a bizottság különösen a versenyképesség–innováció s a kis- és középvállalatok kérdéseit látta olyannak, amelyekkel az MTA (a IX. osztály) más tudományos bizottságai kevésbé foglalkoznak, ezeket a jövőben is célszerű középpontba állítani. Hasonló nagy rendezvényt a bizottság a közeljövőben nem tervez, de a szokásos vitaulések mellett célszerűnek látja évente egy-egy nagyobb műhelyvita szervezését.

**K. J.**

## Az összehasonlító gazdaságtan rögös útján

Gondolatok a Gazdasági rendszerek, országok, intézmények  
– Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba című könyvről

Szerkesztő: Bara Zoltán–Szabó Katalin  
Aula Kiadó, Budapest, 2000, XV+609 oldal

Nem kis feladatra vállalkoznak a BKÁE összehasonlító gazdaságtan tanszékének és világgazdaságtan tanszékének munkatársai, amikor kézikönyvméretű közös munkájukban a gazdasági jelenségeket „a társadalomba ágyazottan, politikai, kulturális környezetükbe illesztve” (4. o.) „próbálják” magyarázni, tehát *a gazdaságot mint egészet és mint a társadalom legfontosabb alrendszerét vizsgálják, külön-külön is felmérve egyes alkotóelemeinek hatásmechanizmusát, a rendszerben elfoglalt szerepüket* (uo.). A hatszáz oldalt meghaladó terjedelem nem teszi lehetővé a részletes és precíz bemutatást és elemzést, ezen írás tehát egészen másra vállalkozik: annak a némileg önkényes kiemelésére, ami érdeklődésemet a leginkább felkeltette, vagy ami olvasás közben egy-egy kérdés továbbgondolására késztetett, és ami miatt a könyvet mások figyelmébe is szívesen ajánlom.

Általánosságban el kell mondanom, hogy a szerkesztőknek (*Bara Zoltán és Szabó Katalin*) nem lehetett könnyű dolguk: tizenegy szerző (a szerkesztőkön kívül *Benczes István Zsolt, Csaba László, Gedeon Péter, Hámori Balázs, Horváth József, Kocsis Éva, Kollár Zoltán, Lukács Gábor, Magas István*) résztanulmányát kellett viszonylag homogenizálni anyagilag összedolgozni. Ez azonban csak részben sikerült: egyrészt a kötetbe bekerültek olyan részterületek, amelyek *nem tartoznak* az összehasonlító közgazdaságtan tárgykörébe, legalábbis abban az önálló formában nem, ahogyan helyet kaptak (a teljes negyedik részre gondolok), másrészt a tanulmányok színvonala különböző: magasan kiugró a Bara Zoltán, Hámori Balázs, Szabó Katalin és Kollár Zoltán esetében, mind a stílust, mind a közérthetőséget, mind pedig a helyesírást tekintve, miközben némely fejezet rengeteg pontatlanságot, helyesírási hibát tartalmaz. Mindez nagyon jól mutatja, hogy a nyelvi lektor megspórolása a minőség rovására megy, még akkor is, ha egy könyvnek olyan kiváló szerkesztői vannak, mint jelen esetben.

A könyv logikailag jól szerkesztett: az összehasonlító gazdaságtan elméleti felvázolását és a gazdasági rendszerek osztályozását követi az intézményeknek, a modern gazdasági rendszereknek, a posztoszocialista rendszereknek, a fejlődő országok gazdasági rendszereinek, végül a gazdasági rendszerek legújabb fejlődési tendenciáinak bemutatása.

A szerzők az összehasonlító közgazdaságtan alapvető feladatának megfelelően a gazdaság egyes elemeinek vizsgálatán túlmenően a közöttük lévő kapcsolatok feltárására törekcsenek, különös figyelmet fordítva a tulajdonra és a koordinációs mechanizmusokra. A munka kitűnő „bevezetéssel” indul, amelynek két fejezete tisztázza az alapfogalmakat, és kategóriákba rendezi a jelenségeket. A bevezetés szót nem véletlenül tettem idézőjelbe: jóval több ez annál, hiszen itt ismerkedünk meg a gazdasági rendszerrel mint olyannal, a gazdaság intézményeivel, a tulajdonnal, a gazdasági rendszerek osztályokba rendeződésével, az intézmények, a hatalom és az állam „szentháromságával”.

A szakmunka kiindulási pontja az a tény, mely szerint a tulajdon és a koordináció formái nem függetlenek egymástól, és elméletileg két alaptípus lehetséges: az egyikben



a piaci koordináció valósul meg, és erősen a magántulajdonhoz kapcsolódik, a másikban a gazdasági rendszert egy hatalmi-bürokratikus intézményrendszer szabályozza. E két alaptípus pedig tovább bontható, a sajátosságoknak megfelelően.

Az első rész a magántulajdon és a piaci koordináció összekapcsolódására épülő kapitalizmus modern gazdasági rendszereit vizsgálja meg, ahol különösen érdekesnek tűntek számomra az állami koordináció kiterjedéséről szóló részek (*Gedeon Péter*) a modern piacgazdaságban: a gazdasági fejlődés és a közkiadások közötti összefüggés Wagner-féle törvényének érvényesülése, illetve nem érvényesülése (ellen-Wagner-törvény), továbbá a keresleti oldal vizsgálatának elégtelensége kínálati oldali gazdasági magyarázatok megkonstruálásához vezet az állami aktivitás növekedésével kapcsolatban. Ugyancsak itt történik kísérlet a politikai rendszer közgazdasági elemzésére is. A kapitalista gazdaság típusai történeti formájukban jelennek meg, azonban a modellváltozatokat a szerzők nem állítják egymással szembe, hanem az egyes típusok pénzügyi-intézmény-rendszerbeli sajátosságainak tulajdonítanak kitüntetett szerepet, mivel tökefelhalmozás a pénzügyi intézményrendszeren keresztül valósul meg.

Különösen jól megírt fejezetnek találok az ötödiket, amelyben *Bara Zoltán* az állam által vezérelt piacgazdasági modelleket közelebbről mutatja be, főként Franciaországra és Japánra koncentrálva, a katzensteini modell változataiként, a gazdasági fejlődés és a gazdasági rendszer összefüggéseinek tükrében. A japán és a francia gazdaságrendszermodellek összehasonlításából világossá válik az olvasó számára, hogy az állam mindkét ország gazdasági rendszerében autonóm szereplőként van jelen, azonban a két ország a megkésetttség nem minden jegyét viselte magán, tehát végső soron egyik ország sem felel meg teljes egészében a katzensteini állam által vezérelt vegyes gazdasági modellnek. Bara Zoltán, miközben rámutat arra, hogy mindkét ország sikeres modernizációt hajtott végre, arra is felhívja a figyelmet, hogy a modernizációs feladatok megoldása után mindkét ország gazdasági rendszere válságba került, amelyből szerinte csak a modell lényeges változtatása árán lábalhatnak ki.

Hogy hogyan, azt *Szabó Katalinnál* találjuk meg A jóléti államtól az esélyteremtő államig című, hatodik fejezetben. Itt a fejezet szerzője rámutat a jóléti állam sérülékenységére, számba veszi a statikus és a dinamikus kockázatokat. Különösen aktuális a gazdaság informatizálásának a jóléti rendszerre gyakorolt hatása. Ez az a terület, amelynek ma egyre erőteljesebben kell érdekelnie a kutatókat és a politikusokat, mert az informatika beláthatatlan hatással van és lesz a hagyományos munkastruktúrára, a megszokott stabil foglalkoztatásra, a szociális viszonyokra. Ezért van szükség a jóléti rendszerek átalakulására. Ezért kell átváltoznia a jóléti államnak esélyteremtő állammá. A konklúziók pedig azért figyelemre méltók, mert a rendszerváltó országok jóléti rendszereinek átalakítása is különféle kormányzati reakciót válthat ki: vagy a jóléti állam „visszacsinálását”, vagy vegetálást, vagy pedig esélyteremtő állam kialakítását új közmegegyezéssel.

A második és harmadik része a könyvnek a bürokratikus koordinált rendszerekkel foglalkozik. A szovjet modellben mesterségesen megteremtették a totális állami tulajdont és a központi irányítású gazdaságot, és innen próbáltak elmozdulni a piac irányába: a piac aktivizálásával és a tervgazdaság lazításával. De vajon valóban fából vaskarika-e a terv és a piac összeházasítása? Lehet, hogy a reformok „inkább aláásták, semmint megerősítették” a „létező szocializmust”, ahogyan a könyv mondja (például az 587. oldalon). Mindez azonban úgy is felfogható, hogy a gazdaság csak *visszalendült* a skálán a szélsőséges helyzetből, a „túl sok állam” helyzetéből „a kevesebb állam” helyzetébe, sőt, lehet, hogy a lengés túl nagy volt, és a gazdaság átlendült a „túl sok piac” helyzetbe. A „túl sok piac” vagy a „túl sok állam” állapota egyébként nem tértől, időtől független valami: a gazdaság aktuális külső és belső feltételrendszere, a politi-

kai, külgazdasági körülmények, világgazdasági és regionális kapcsolódásai, a gazdaság fejlettségi szintje, a társadalmilag megvalósítandó feladatok és az egyéni érdekeltségek és erőviszonyok mind-mind hatnak a gazdaság irányítási mechanizmusaira. Van tehát egy elméleti skála, amin *minden* gazdaság mozog(hat). Ez a mozgás elvileg a szocialista modell (nem szeretem a szovjet modell terminust) számára is lehetséges volt – ezért következhetek be a reformok Lengyelország, Magyarország stb. gazdaságaiban. *Talán a gazdaságnak ez a természetes mozgása az*, ami miatt „a több mint hét évtizeden keresztül fennállt szovjet rendszer nem háború, nem forradalom, külső hódítás vagy természeti kataklizma hatására esik szét, és hogy e világtörténelmi fordulat ilyen gyorsan és szinte mindenütt vértelenül megy végbe” (587. o.). Amikor az állam és a piac szabályozószerepéről van szó, akkor tulajdonképpen azt is vizsgálni kellene, hogy *hogyan mozog az egész gazdaság működése közben a piaci irányítástól az állami irányításig, ezen az elméletileg lehetséges két szélsőség közötti skálán*. Véleményem szerint az összehasonlító gazdaságtannak *vállalnia kellene e mozgásnak magának az elemzését*, hiszen a gazdaságok nem egyszer ilyenek, máskor olyanok, hanem valamilyen módon folytonos mozgásban vannak, és a skálán nagyon különböző helyzeteket foglal(hat) el ugyanaz a gazdaság. Tehát a feladat nemcsak az, hogy adott esetben elemezzük a klasszikus piacgazdaságot vagy a jóléti államot, hanem az is, hogy megvizsgáljuk az átmenet folyamatát a kettő között. Ha e vizsgálat megtörténne, nagyon sok kérdésre választ kaphatnánk, és elemzéseink sokkal dinamikusabbakká válhatnának.

A könyv szerint a nyolcvanas évek közepén a legtöbb elemző nem számított arra, hogy a szovjet típusú rendszer összeomlik. Ezt a magam részéről kiegészíteném azal, az „elemzők” mindig is hajlamosak voltak arra, hogy hosszú távlatok lehetőségei előtt az adott időszak trendjeinek rövid és középtávú kivetítésére szűkített elemzéseikbe merüljenek, s a hosszabb időszakok lehetőségeinek felvázolását a kevésbé respektált futurológusokra hagyják. Ez utóbbiak is többnyire olyan hosszú táv előrejelzéseket állítottak fel, amely a társadalmi-politikai viszonyokat kikerülve kizárólag a gazdasági növekedés és fejlődés lehetőségeit vizsgálták (lásd például a Római Klub egykori jelentéseit). Pedig voltak olyan gondolkodók, akik az összeomlást már évtizedekkel korábban előrevetítették, és mert a rendszer befonta a teljes társadalmat, az emberi viszonyoktól kezdve a gazdaságig, a *rendszer abszurdításában már létrejöttéskor benne rejtett a bukás*. Az a gondolat, amely szerint a szovjet rendszert és a kommunizmust nem kell megdönteni, hanem az magában hordozza az összeomlást, egészen Churchillig vezethető vissza, voltak tehát olyanok, akik az összeomlást előre látták (Churchillen kívül Orwell, Michel Garder, Zbigniew Brzezinski, Andrej Amalrik, Emmanuel Todd stb.).

A közgazdaságtan – legalábbis a mikro- és makroökonómia – a gazdaságot absztrakt módon, a gazdaság jelenségeinek legáltalánosabb összefüggéseire koncentrálván vizsgálja, és eltekint a társadalomtól, a politika, kultúra, környezet, történelem stb. viszonyrendszerétől. *Megítélésem szerint ez a „leszűkítettség” az egyik oka annak, hogy a század második felében a közgazdák a szovjet rendszer elemzésében általában nem jutottak el a rendszer korlátaiban rejlő „összeomlásjelleg” felismeréséig és főleg kifejtéséig.*

Bara Zoltán az összehasonlító gazdaságtannal foglalkozó elméleti bevezetőjében ezt igen szépen fogalmazza meg: „A gazdaság a társadalmi lét fontos, de nem egyetlen metszete. A gazdasági összefüggések a társadalmi lét teljességén belül érvényesülnek, mintegy *beágyazódnak* a társadalmi viszonyokba. Elegendő itt csak az utóbbi évek hazai privatizációs folyamataira utalni, amelyekben nyilván nemcsak a gazdasági ésszerűség, hanem a politikai viszonyok, az erkölcsi állapotok, a rokoni-baráti hálózatok stb. is igen nagy szerepet kaptak. A gazdaságnak a társadalomba való beágyazódása

konvenciókon, intézményeken, hagyományokon és az azokkal kapcsolatos különböző szervezeteken keresztül valósul meg. Az emberi viselkedés szabályait befolyásoló szervezetek, intézmények, hagyományok, konvenciók a gazdaság területén éppúgy, mint az élet más területein meghatározott rendszert alkotnak. A gazdaságtani ismeretek nem lehetnek teljesek anélkül, hogy az egyes gazdasági rendszerek lényegi ismérvei és működési módjai ne kerüljenek valahogyan szóba. A mikroökonómia »tiszta« elméletei önmagukban csak izgalmas játékok, a makroökonómia modelljei csak üres »absztrakciók« volnának, ha nem tudnánk mögéjük képzelni valóságos gazdasági, társadalmi, intézményi viszonyokat.” (27–28. o.)

Ezt egyébként *Csaba László* a szovjet modell szerkezetének bemutatásakor maga is kifejti – von Mises 1920-ban írt munkájára hivatkozva, aki már a modell valósággá válását megelőzően, a korabeli szocializmusviták tanulságaként megfogalmazta –, hogy „a tőkejavak piaci értékelésének megszűnte és a makroszintű beruházási (allokációs) döntések piaci ellenőrzésének kiiktatása beláthatatlan következményekkel jár” (254. o.), mivel lehetetlenné teszi a nagy értékű tőkejavak ellenőrzését, a megtakarítások és a fogyasztás közötti racionális döntést, továbbá az optimális elosztást is. Nem véletlen, hogy következtetése egyértelműen a rendszer fennmaradásának lehetetlensége volt. Itt tehát szépen látható, hogy a rövid távú vizsgálódásokból levont következtetések mennyire ellentmondhatnak a hosszú távra szóló, logikai elemzések következtetéseinek. Hayek továbbvitte a Mises-féle felismerést, akkor, amikor a Piac és szabadság című munkájában rámutatott arra, hogy a rendszer – jólét- és fejlődésgátló vonásai ellenére – fenntartható, terrorisztikus eszközökkel. *Csaba László* Hayekre hivatkozva kiemeli, hogy a központosítás, a nem piaci újraelosztás, azaz a politikai szempontú allokációs döntések, valamint a piaci mechanizmus makroszintű működésének kiiktatása mint a szovjet modell három, egymásra épülő jellemzője „a központosítás öncélú és öngerjesztő örvényét váltja ki” (254. o.).

Hogy a rendszer csökkenő hatékonyság mellett is működik, annak számos oka és egyúttal következménye van: a jólét *nem* növekedése az egyik, de a finanszírozó források között ott találjuk a folyó kimutatásokban nem szereplő vagyonelemek felélését és a külső finanszírozási forrásokat is. Hozzá kell tennem azonban, hogy *azok az országok, amelyek* ideológiai vagy fizetésképtelenségi okokból elestek a külső finanszírozás forrásaitól, s *amelyek „a rendszerváltáskor a legkilátástalanabb, legalacsonyabb fejlődési állapotból” indulva* (255. o.) *a leginkább önfelélő jelleget mutattak, nagyon hasonló helyzetben voltak/vannak a világ többi szegény és/vagy politikailag instabil országához, amelyet a nemzetközi tőke elkerül*, hiszen a világ-gazdaságban egyértelműen kimutatott tendencia, hogy a tőke nem áramlik oda, ahol a fejlődés alacsony szintű, és a természeti erőforrások szűkösek, sőt, a 20. század második felében egyértelműen előtérbe kerülnek a keresztirányú tőkemozgások a fejlett országok, régiók között.

Sajnálatos, hogy a rendszer felbomlását előrevetítő gondolkodók kimaradtak a könyvből. Hiszen a rendszerváltás, amelynek ma részesei vagy tanúi vagyunk, ad napjainkban – *Bara Zoltán* szerint is – a gazdasági rendszereknek „különös aktualitást” (582. o.). A hatvanas évek közepén többen megfogalmazzák azt a tézist, miszerint a Szovjetunió degenerációja és felbomlása elkerülhetetlen. A már általam fentebb említettek: *Michel Garder* francia ezredes, az amerikai politológus *Brzezinski* és a Szovjetunióból disszidált *Andrej Amalrik* történész (akinek műve *Túléli-e a Szovjetunió 1984-et?* címmel jelent meg), mindannyian azt hangsúlyozták, hogy a szovjet gazdaságban és politikában meglévő strukturális elégtelenségek „halálosak és végzetesek”.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Kristian Gerner: The End of the Soviet Model. Kézirat, Uppsala, 1998.*

Emmanuel Todd francia szociológus és agrártörténész 1976-ban megjelentette *La chute finale*<sup>2</sup> című könyvét (hivatkozik rá Kristian Gerner), amelyben többek között kifejti, hogy a szovjet gazdaság a korai feudalizmus állapotába való visszalépést jelent, s a szovjet állam képtelen lenne a fejlődésre a nyugati országok hathatós gazdasági segítsége nélkül. A szovjet blokkon belüli változások lehetőségét is felvetette könyvében. Erre azért látott lehetőséget, mivelhogy a népi demokratikus országok lakosai a nyugati kultúrában szocializálódtak, így nem szovjet gyökereikből és jellemzőikből adódóan értékrendjük és célkitűzéseik nem voltak összeegyeztethetők a szovjet rendszer értékrendjével és céljaival.

Kritikai megjegyzéseim ellenére e fejezet számomra szubjektív szempontokból mégis igen szimpatikus: Csaba László az általam is nagyra becsült Jánossy Ferencre hivatkozva mutatja be a modell működésének következményeit. Jánossy már 1969-ben kimutatta, hogy az ipar megnövekedett részaránya nem jelent ugyanilyen arányú versenyképességnövekedést. Helyesen mondja tehát Csaba László, hogy „ez az importhelyettesítés ma is helytálló bírálata” (263. o.). És még egy dolog, ami miatt igen kedveltem a fejezetet: Csaba László hangsúlyozza, hogy az iparosítás a modell lényegéből adódóan nem jelentett urbanizálódást (a szó nyugat-európai értelmében): „Ott (Nyugat-Európában – *L. E.*) a város az egyéni és csoportos szabadságjogok és mentességek terepe és intézménye a kora középkor óta, nem pusztán több tízezer, társadalmi gyökereit vesztett munkavállaló lakótelepe. A város a szovjet rendszerben nem jelentette – épp ezért – a civil társadalom kiépítését, s így az állami beavatkozás (szükségessé vált) visszaszorítását lehetővé tevő, *nem bürokratikus koordinációs formák* – kamarák, önszegélyező körök, szakszervezetek, klubok, pártok, polgárórség, egyházközségek – létrejöttét sem. Az állami gyámkodás és ellenőrzés léghőre önálló, segítségre szoruló, nem pedig öntudatos és saját kezdeményezésére büszke állampolgárok nemzedékeit nevelte ki.” (263. o.) Bizony, ha az európai polgárosodásra és urbanizálódásra gondolunk, nem a lakótelep jut az eszünkbe, hanem például a németalföldi vagy német városok gyors fejlődése. Ilyenfajta fejlődés a szovjet éra alatt (de előtte sem) ment végbe Oroszországban és a szovjet birodalom legtöbb részén. A „nagy ugrás” tehát e rendszerben sem gazdaságilag, sem társadalmilag nem sikerült, hanem irracionálissá és irreálissá vált. A bürokratikus koordináció túlsúlya lefékezte az innovációt, tehát „*a hosszú távú endogén fejlődés legfontosabb tényezője bénult meg a szovjet modellt alkalmazó országokban*” (264. o.).

Fentiek alapján a munka pozitívumaként kell elkönyvelnünk annak a megfogalmazását, hogy „*a rendszerváltás több a szovjet modell leváltásánál: a társadalomgazdaság egészét átfogó modernizáció és polgárosodás, felzárkóztatás és egyben civilizatórikus megújulás is*” (587–588. o., kiemelés tőlem – *L. E.*). Vagy legalábbis ennek kellene lennie, de a magam részéről az orosz birodalommal kapcsolatban, amit nevezhetünk FÁK-nak is, kétségeim vannak a modernizációt illetően, és azt gondolom, nem szerencsés folyamatosan a „szovjet modellről” beszélni úgy, hogy beleértjük a teljes volt szovjet blokkot, hiszen a központosítás és egypártrendszer ellenére a történelmi előzmények következményeként ezek a társadalmak igen erősen különböztek egymástól. Talán elég csak arra utalni, hogy Csehország a második világháború előtt a világ hatodik(!) legfejlettebb ipari állama volt, ott tehát (és általában Közép-Európában) volt mihez visszatérni, volt korábban egy polgári alap, amire ötven év után is építeni lehet. Ha egyszer majd valóban megszületik egy olyan nagy ívű elemző munka, amely a fenti „társadalomgazdasági” szinten vizsgálódik, akkor az a mérsékelt szemrehányás vagy hiányérzet, amely a nyolcvanas évek közgazdasági elemzéseivel kapcsolatban felmerül(het), remélhetőleg nem kísért tovább.

<sup>2</sup> A *la lutte finale*-ra rímel – magyarul = végső harc – visszautalás az Internacionáléra.

A továbbiakban a nyolcadik fejezet folytatja a gondolatsort, amelyben *Hámori Balázs* rámutat arra is, hogy a hatékonysági szakadék a piacgazdaság és a bürokratikus központosított rendszer között ez utóbbi lényegi sajátosságából fakad: az információ kezelésében mutatkozó csődből. A fejezet szerzője bemutatja azokat a próbálkozásokat, amelyek a rendszer megreformálását, piacosítását célozták, noha „a verseny és a piac beépítése szinte minden vonatkozásában ellentmondott a rendszer logikájának” (276. o.). Ennek megfelelően a piaci típusú reformok nem rendítik meg a rendszert. Nem is ez a céljuk, mondja Hámori. Igaza van, nem céljuk, de hosszú távon igenis megrendítik: elmozdulást indukálnak a piacgazdaság irányába. Megítélésem szerint az 1989-es változás is valahol itt kezdődik. Egy *folyamatról van szó* ugyanis, amelyben apró lépésekkel araszol a gazdaság a piacgazdaság irányába. Maga Hámori is elismeri, hogy a reformok, „mechanizmusváltozások” kikezdték, erodálták a rendszert („a tulajdonjogok rendszerét”) (290. o.).

A Csaba László által jegyzett kilencedik fejezet a szovjet modell összeomlásának okát a válságok egymásra rakódásában látja. Itt némely megállapítással vitába kell szállnom. Amikor azt mondja, hogy a szovjet modell csak növekvő gazdaságban életképes, akkor mindenképpen hiányolom az összevetést a modern gazdaságok más formáival, nevezetesen a piacgazdaságokkal, vagy modellként a piacgazdasági modellel, akár tiszta piacra, akár vegyes gazdaságra gondolunk. És hozzá kell tennem a magam részéről, hogy a piacgazdasági modell is, egyáltalán *a modern gazdaságok mindegyike csak növekedés mellett funkcionál biztonságosan. A modern gazdasági rendszerek mindegyike lényegénél fogva növekedésorientált.* Ezért nem mentek át a gyakorlatba a zéró növekedést ajánló elméletek, és ezért törekszik ma különösképpen minden gazdaság a növekedésre. Egész világunk növekedésorientált, még akkor is, ha hosszú távon ez a rendszerek bukásához vezethet. (Persze azért nem vagyok annyira pesszimista, és nagyon remélem, a fejlődés – és nem maga az anyagi növekedés – tartogat számunkra kiutakat.) Ezek a hosszú távra levont következtetések az összehasonlító gazdaságtan művelőit nem foglalkoztatják. Ezért esnek ugyanabba a hibába ők is, mint a Csaba László által emlegetett nyolcvanas évekbeli elemzők.

Ami a közép-európai országokat illeti, meggyőződésem, hogy *nemcsak* azért sikerült tartós növekedési pályára állniuk, mert „stabilizálták, liberalizálták gazdaságukat és túlsúlyra juttatták a magántulajdont” (588. o.), hanem azért is, mert a recesszióban elérték az alsó pontot, ahonnan meg lehetett és kellett kezdeni a válságból a kilábalást. A ma gyors növekedésének a kilencvenes évek eleji óriási visszaesés teremtett alapot. A FÁK-országoknak pedig mindez azért nem sikerült, mert a társadalmi fejlődésben évszázadokkal vannak lemaradva: ott korábban sem volt polgári társadalom. Ezért *ott ma nem az a feladat, ami Közép-Európában, tehát a visszatérés a polgári fejlődés útjára plusz modernizáció, hanem a feudális és prefeudális társadalmi lét meghaladása plusz modernizáció.* Ez megítélésem szerint sokkal hosszabb és fájdalmasabb feladat, amelynek a társadalmi költségeit nem lehet megspórolni. Ezért itt ugyanaz a probléma, mint a latin-amerikai országokban: hogyan tudnak felzárkózni a fejlett gazdaságokhoz, azzal a különbséggel, hogy hiányzik az „elmaradottságtudat” (*Kollár Zoltán*) és annak a felismerése, hogy gazdaságilag a világ gazdaság peremén helyezkednek el. A közép-európai országok tehát képesek a modernitás kihívásaira válaszolni – és ez korábbi polgárosodásuk alapján lehetséges –, míg a kelet-európai országok polgárosodáson át nem ment régiói képtelenek hasonló módon reagálni e kihívásokra. Ezért úgy gondolom, számukra a válasz sokkal inkább a fejlődő országok közül kitörő, industrializálódott távol-keleti országok mintái lehetnek relevánsak, és adhatnak segítséget az „átmenet” problémáinak megoldásában. Mindezekből következően nem érthetnek egyet a szerző egyébként igen alapos elemzésének némely részletével. Így például azzal, hogy „rend-

szerváltozás nélkül az addigra elért szint megőrzése biztosan nem lett volna tartható” (334. o.), s ezt Csaba a rendszerüket konzerváló országok – Ukrajna és Moldova – példájával véli igazolni. A tények ugyanis azt mutatják, hogy a rendszerváltó országok *sem* tudták az *addigra elért szintjüket* megőrizni. Amikor tehát Csaba László azt mondja – helyesen –, hogy a közép- és kelet-európai országok leszálló ágban lévő gazdaságokként kezdtek hozzá rendszerük átalakításához (335. o.), akkor egyidejűleg azt is hangsúlyozni kell, hogy éppen azért következett be a rendszerváltás, mert a rendszer *felülte gazdasági önmagát!*

Tanulságos olvasmány a rendszerváltozás szakaszainak két síkon való megközelítése, a gazdaságpolitika és a gazdaságelmélet szintjén. E második (hayeki megközelítés) a fejlődést dinamizmusában, folyamatában értelmezi, ahol „*a rendszerek versenye* mindennapi tapasztalattá vált”, „és állandóan *megkérdőjelez minden* olyan megoldást, ami a tökéletes informáltság és a *végleges megoldás* látszatára épül” (341. o.).

A latin-amerikai országokban az egész 20. századon átnyúlik a fejlesztési stratégiai dilemma: hogyan tudnak felzárkózni a fejlett gazdaságokhoz (Kollár Zoltán, harmadik rész, 11. fejezet, 397. o.) a világgazdaság perifériáján. A fejezet szerzője rendkívül árnyaltan közelít a meglehetősen heterogén országokból álló kontinens „latin-amerikanizálódott” gazdasági rendszeréhez, „megkésett, függő, periférikus, szervesen” kapitalizációjához. A szerzőtől megszokott tömör és konkrét elemzésből megismerjük a rövid távú tendenciákat, és számos olyan kérdést is felvet, amelyre nem tudjuk a választ. Amíg a fejezetet olvastam, számtalanszor volt *déja vu* érzésem: a problémák egy jelentős része értelmezhető a posztoszocialista fejlődésben is. A fejezet zárógondolata azt kérdezi, vajon „a stabilizáció és a strukturális reformok, a világgazdasági alkalmazkodás valóságos fejlődésre helyezték-e a latin-amerikai térséget, vagy még nem múlt el annak a veszélye, hogy visszatérhet Latin-Amerikába a »növekedés fejlődés nélküli« gazdasági folyamat” (422. o.). Vajon a mi térségünket a világgazdasági alkalmazkodás, a stabilizáció és a strukturális reformok tartós fejlődési pályára helyezték-e?

*Benczes István Zsolt* a modernizáció és iparosítás olyan modelljét mutatja be (12. fejezet), amely a 20. század talán legnagyobb gazdasági sikertörténete. A Távol-Keleten a gazdasági modernizáció a mezőgazdaságban kezdődött, abban az időben, amikor a Szovjetunió mezőgazdasági termelékenységére a 9. századi karoling birodalom termelékenységi szintjén állt. Az állami szerepvállalást a „fejlesztő állam” kifejezéssel szokták megjelölni: *nomen est omen*. Tehát olyan modelltől van szó, amelyben az állam tudatos és intenzív beavatkozási politikával segíti elő a modernizációt. Az ázsiai válság azonban egyértelműen megmutatta, hogy e modell is kimerítette lehetőségeit, s ezeknek az országoknak újra kell gondolniuk az állam szerepét, hiszen a pénzügyi rendszer labilitása, a mind nyíltabbá váló pénzügyi piacok, a szerkezetátalakító reformok szükségessége s ehhez a külső finanszírozási források további biztosítása, a minimális szociális biztonság garantálása, az állami költségvetés problémái olyan kihívásokat jelentenek, amelyekhez az államnak esetleg úgy kell kialakítania a játékszabályokat, hogy maga a játékban nem vesz részt (461. o.).

A könyv számos olyan kérdést taglal, amellyel a szakirodalomban rendszeresen találkozhatunk. És van három olyan fejezete, amely nem tartozik szervesen a vizsgálat tárgyához: a három utolsó. A maga nemében persze e tanulmányok fontosak és érdekesek (a Kocsis Éváé azonban erősen kapcsolódik a Szabó Katalin-féle hatodik fejezethez, és szerencsésebb lett volna oda kapcsolni, hogy ne lógjon ki a rendszerekből), de sokkal inkább tárgya *ebben a formában* a szervezetelméletnek, világgazdaságtannak, nemzetközi pénzügynek, mintsem egy olyan kötetnek, amelyik feladatául azt tűzi ki, hogy a gazdasági rendszerek keretei között vizsgálódik, és vizsgálata tárgya a „gazdaság mint egész”, valamint „alkotóelemeinek hatásmechanizmusa” és ezen alkotóelemeknek

a „rendszerben elfoglalt helyük” (4. o.). Ezen túlmenően még egyszer szeretném hangsúlyozni, hogy hiányzik *annak a mozgásnak a bemutatása*, amelyet a gazdaság tesz azon a skálán, ahol az egyik pólus a tiszta piac állapota, a másik pedig a tiszta állami irányítású állapot. Ehhez azonban történeti-logikai megközelítésben megírt ország-tanulmányokra lett volna szükség. Ezek pedig, az előszó szerint, éppen a koncepcionális változtatás igényéből eredően maradtak ki a jelen kötetből, mivel a konkrét adatok hamar elavulnak és megterhelők is az olvasó számára (XIII. o.). Ez igaz, azonban egy-egy országtanulmány plasztikusan mutatja be valamely rendszer működését a gyakorlatban, valamint a modelltől való eltéréseket is. A posztszocialista rendszerek vizsgálatánál például az átalakulás másságának bemutatására az egyes országokban csakis ilyen módon lehetett volna kitérni. S ez esetben talán „megspórolható” lett volna az a kritika, amelyet a könyv némely fejezetével kapcsolatban megfogalmaztam.

Mindezek ellenére – mivel a szerzők a munkát „bevezetőnek” szánták (581. o.) – nehéz lenne olyan kérdések felvetését és főleg elemzését számon kérni, ami egy részletesebb (nem terjedelmesebb!) és főleg mélyebb és konkrétabb elemzésen alapuló tanulmánykötettől várható. Ezért – talán sokadmagammal – azt remélem, hogy egy következő kötetben konkrétabb, országokra lebontott összehasonlító elemzés is megjelenik, és a szerzők olyan úton haladnak tovább ama kötetben, amely ugyan az interdiszciplinaritás kritériumainak megfelel, de nem veszi át más diszciplínák feladatait.

Láng Eszter

## Práger László: Európából a bővülő Európába

Aula Kiadó, Budapest, 2000. 143 oldal

Sajátos műfajú, leginkább talán gazdaságtörténetinek tekinthető könyvet tart kézben az, aki Práger László művének olvasására adja a fejét. Amint a szerző bevezetőjében meg is fogalmazza: elsősorban azt vizsgálja, „hogyan két világháború pusztulásai és pusztításai, a II. világháborút követően hazánkban a fejlett Európából való mesterséges kiszakítása után az ezredfordulón Magyarország mennyire van közel, vagy távol a földrészt vezető országaihoz mérten a gazdasági-társadalmi valóságban, a reálszférában.”

A gazdaságtörténeti megközelítés előnyöket kínál, de hátrányai is lehetnek. A történeti megközelítés segít abban, hogy a magyar gazdaság második világháború utáni fejlődését 1989-ig, a rendszerváltás belső gazdasági feltételeinek kialakulását a ma szokásosnál jóval differenciáltabban minősítse a szerző, viszont már csak a könyv terjedelmi korlátainál fogva az időszokról adott kép elnagyoltabb, vázlatosabb is. Az utóbbira csak példaként említem, hogy az 1947–1968 közötti éveket a szerző – némi leegyszerűsítéssel fogalmazva – az elzárkózás, az Európától való lemaradás időszakának tekinti. Ez alapvetően igaz is, ám a gazdaságtörténészek között nem is egy akad (például Berend T. Iván), aki az e századbéli – egyébként sikertelen – felzárkózási kísérletek közé sorolja az 50-es évek erőltetett iparosítási politikáját.

A kilenc fejezetre tagozódó könyvből az első hét lényegében a múlttal, az előzményekkel foglalkozik. Logikus, hogy a szerző fogalmi kérdés tisztázásával kezdi elemzését. Hol is vannak Európa határai? – teszi fel a kérdést. Bár különböző véleményeket sorakoztat fel, úgy tetszik, hozzá legközelebb Oswald Spengler felfogása áll, miszerint feloldódott az a tolemaioszi világkép, amely úgy vélte, hogy Európa körül forog a többi civilizáció, és valamiféle kopernikuszi fordulatot végrehajtva, arra a következtetésre juthatunk, hogy Európa a sikeres civilizációk egyike... A globalizáció folyamatával, a határok feloldásával Európa, az európai vállalatok vagy éppen az európai eszme is átlépte a kontinens vonalait.

Az Európai Unió keleti bővítése tovább élezi azt a feszültséget, amelyet a kevésbé fejlett országok (Írország, Portugália, Spanyolország, Görögország) korábbi csatlakozása okozott. A hat tagországgal kibővített „21-ek Európájának” fejlettsége a bővüléskor 12-13 százalékkal alacsonyabb lesz az árfolyamparitáson mért egy főre jutó GDP alapján. Ám, fogalmazza meg véleményét Práger László, az Európai Unió döntési kényszer előtt áll, a korábbi állapot elemein, kohézióján, határain túl kell lépni, a világ egészében kell gondolkodni, megőrizve az európai értékeket és a versenyképességet.

A könyv ezt követő öt fejezete gazdaságtörténeti áttekintés, ahol az elemző 1945-től a rendszerváltásig vizsgálja a magyar gazdaság fejlődésének általa legfontosabbnak minősített pontjait. Az egyes fejezetcímek kifejezik, miben és hol látja a fordulópontokat a szerző. Európába elrablása címet viseli a harmadik fejezet, amikor is a nyugati világ csendes asszisztálása mellett Magyarországot kiszakították a fejlett Európából, a tulajdonviszonyok, a vállalati szervezet és szerkezet, a külkereskedelem földrajzi szerkezetének, végül a közigazgatásnak az átalakítása révén. A Mindent vagy semmit? alcímet kapta 1956 és az azt követő időszak. A fejlődés logikája szerint 1956 ősztől magántu-



lajdonon alapuló, a kultúrában és az ideológiában a nyugat-európai eszmeáramlatokra és a többpártrendszerre épülő rendszer alakulhatott volna ki. A szovjet beavatkozással a Nyugat-Európához való visszatérés ideje elhúzódott és kitolódott, több mint fél évtized kellett ahhoz, hogy újra éledezni kezdjen a magyar reformgondolkodás. A fordulópontra a nyolcvanas években a külgazdasági nyitás jelentette, amely fokozatosan maga után vonta a kül-, a politikai, az emberi, a kulturális kapcsolatok, végül az ország belső működési mechanizmusainak változását.

Hol is állunk ma? A nyugati világ gazdasági munkamegosztásába való reintegrálódás elemeit – azaz EU-érettségünket – veszi górcső alá a könyv hetedik fejezete. Terjedelmét és mondandóját tekintve is ez a kötet legvaskosabb része. A szerző korábbi gondolatmenetéhez híven úgy látja, hogy a belső gazdasági potenciál a nemzetközi piaci megmértetésben mutatkozik meg, a világgazdasági tévesztés vagy -nyerés tehát a versenyképesség fontos mutatója. A nyolcvanas években Magyarország világkereskedelemből való részesedésének drasztikus, a korábbi 0,7-ről 0,4 százalékra való visszaesése a KGST-be való zártságot, súlyos belső gazdasági, versenyképességi problémákat tükrözött. A rendszerváltás után, a kilencvenes évek közepére e helyzet gyökeresen változott meg, 1998-ra a tizenötök Európája 75 százalék feletti arányban részesedett a magyar exportból. Práger László ezzel kapcsolatban túlintegráltságról beszél, ami főként a vám szabad területi kivétel rendkívül gyors növekedésének a következménye. A vám szabad területek pedig a szerző szerint nem igazán integrált részei a magyar gazdaságnak.

Hasonló ellentétpárról, gyorsított nemzetköziesedésről tesz említést a szerző a külföldi tőke beáramlása kapcsán. Ennek szerepe Magyarországon jelentősebb lett, mint az Európai Unió tagországaiban vagy a fejlett világ más területein. Mindez egyszerre jelenti a magyar gazdaság korszerűsödését és a hazai cégek kiszorulását. E tényekkel és helyzettel a magyar gazdaságpolitikának számolni kell, figyelembe véve a lehetséges hatásokat és kiutakat. A reintegrálódás fontos elemeként mutatja be a könyv a vállalati struktúra átalakulását, egyik oldalon kisszámú, de tőkeerős multinacionális cég, a másikon nagyszámú, de gyenge kis- és középvállalat színre lépését. Némileg meglepő, hogy a tulajdonosi struktúra változását sorrendben csak ezek után sorolja elemzi a szerző. Arra a következtetésre jut, hogy „olyan magyarországi vállalati struktúra alakult ki, amelyben meghatározó a külföldi tulajdon lett, a magyar nagyvállalatok piaci részesedése messze a kívánatos alá süllyedt.”

Más területeken az Európai Unióhoz való csatlakozás harmonizációs problémákat vet fel, az Európai Unió is hasonló problémákkal küzd. Ide sorolja a szerző a regionális fejlettségbeli, valamint ehhez kapcsolódva a foglalkoztatottságban mutatkozó regionális különbségeket.

Végül vannak olyan területek, ahol egyértelmű Magyarország elmaradása. Gazdasági téren ide sorolható a mezőgazdaság. Ezzel kapcsolatban a szerző azon véleményének ad hangot, hogy önmagában a GDP-nek a mezőgazdaságban való részaránya nem ad választ az agrárszféra, még kevésbé a vidék adott országban betöltött gazdasági-társadalmi szerepére, a vidék térnyerése nem szűkíthető le a mezőgazdasági tevékenység bővülésére. A vidéki népesség helyben tartása ugyanis nemcsak az agrártevékenység révén lehetséges. A legnagyobb lemaradást azonban Práger László olyan szellemi területeken látja, mint az oktatás, a kultúra, ahol a profit rövid távú növekedésére rendszerint nem lehetett számítani. Ebben a fejezetben szó esik még a jövedelmi különbségekről, a népességszámról, az egészségügyről, a lakáshelyzetről mint az emberek életminőségét befolyásoló tényezőkről.

A nyolcadik fejezet Magyarország és az Európai Unió a keleti bővítés megvalósításának küszöbén kissé optimista címet viseli. A felzárkózás és a valóságos integrálódás

fokának mérésére nem elégséges az egy főre jutó GDP mutatója, fontosabb ennél, hogy a magyar és az európai társadalmi, gazdasági struktúrák milyen mértékben közelítenek egymáshoz. Erről összefoglalóképpen azt állapítja meg a szerző, hogy „az elmúlt öt évtized során a gazdaságpolitika és politika a fejlődési, egyensúlyi kényszerek nyomán mindig a közvetlen termelési tényezők növekedését hajszolta. Ebből adódóan háttérbe került a humánszféra: az oktatás, a kultúra, a kutatásfejlesztés, ... a környezetvédelem, az életminőség kérdése, végső soron maga az ember, az egyén.” Tehát a legnagyobb kihívást a humánszféra felzárkóztatása jelenti. Mégis mennyi időt vehet igénybe ez a felzárkózás? – teszi fel a kérdést Práger László. Mivel ennek sebességét az eddigi fejlődésből nem lehet levezetni, Magyarország fejlettségéhez viszonylag közelebb álló és később csatlakozott országok (Írország, Görögország, Portugália, Spanyolország) példáját hívja segítségül a szerző. Ám e példák tanulsága nem egyértelmű, amíg Írország az 1960. évi belépéséhez képest, az EU-átlagot 100 százaléknak véve, 61-ről 108 százalékra növelte egy főre jutó GDP-jét, Görögország ugyan ezen mutatója 1981-ben 69, 1998-ban 61 százalék volt. Írország esetében tehát a felzárkózás jóval több, mint egynegyed századot vett igénybe.

Práger László könyve, bár végül is nem ad számszerűen pontos választ, arra a kérdésre, hogy az Európából a bővülő Európába – most nem a csatlakozás, hanem a tényleges felzárkózásra gondolok – való utazás mennyi ideig tart, érdekes olvasmány, rengeteg, némelykor nem eléggé összerendezett tényanyag feldolgozásával.

**Becsky Róbert**

## ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

### **The savings of Hungarian households between 1995 and 2000**

*Zsófia Árvai and Péter Menczel*

Numerous variants of household consumption and saving behaviour have appeared in recent years. Especially worth noting is the fall in the financial savings rate that began in 1999. The study sets out to examine the savings decisions of Hungarian households in the latter half of the 1990s and project possible trends into the near future, based on international examples. Experiences in emerging countries suggest that the structural processes accompanying economic catch-up played a much more pronounced role in reducing personal savings than the interest-rate policies of central banks. This can be seen in Hungary as well. Liberation and modernization of the financial sector, consequent easing of liquidity constraints, prolonged economic growth leading to higher income expectations, and impatience caused by postponed consumption in earlier years have all been decisive factors behind the fall in net savings by households.

### **Monetary valuation of natural resources**

*Zsuzsanna Szerényi Marjai*

The study reviews the methods of valuing in money terms the changes in natural resources and environmental assets and the theoretical considerations behind these methods. Such factors are hard to quantify but highly significant nonetheless. To ensure they are not omitted from the analytical and decision-making processes, estimates of the monetary value of changes in them (due mainly to legislation and macroeconomic and state investment schemes) have to be made. The author presents the concept of full economic value, which provides the theoretical background to the methods of monetary valuation, and the valuing procedures employed. She emphasizes especially the so-called revealed-preference methods (conjectural assessment, conjectural choice and ranking), which are suitable for valuing almost any environmental change. The study ends by considering some cases of environmental valuation in Hungary.

### **Where is the German welfare state going? Social-insurance sub-systems in Germany**

*Péter Gedeon*

As the golden age ended and the 1970s began, the German welfare state, based on a system of compulsory social insurance, ran up against dual constraints. The system's weakness in terms of economic competitiveness lies in its method of financing: the provisions of the compulsory social-insurance sub-systems are covered by contributions levied on pay. If the

system's provisions require an increase in the contributions for some reason, labour becomes dearer and the competitiveness of the economy declines. Thus increases in contributions and the financing of social insurance meet ever-harder economic constraints. On the other hand, reductions in social-insurance spending collide with a constraint resting on political legitimacy. Politicians in government risk losing electoral support if cuts in welfare provisions made for economic reasons cause disappointment in voters' expectations. The financial tensions have led repeatedly to the need for a radical reform of the social-insurance system being raised, but such radical changes in the underlying attributes of the German welfare state have always been resisted so far. Is the system of compulsory social insurance viable in the longer term? Why has radical reform of German welfare policy been dropped repeatedly? The study seeks answers to these questions by examining the pension and medical-insurance sub-systems.

### **Part-time employment in Hungarian trade**

*Antal Seres*

The proportion of part-time employment is steadily increasing in the European Union, but in Hungary, this form of employment has remained an untapped reserve of labour for decades. The trend has not altered since 1989. Trade, notably retail trading, is a field especially suited to part-time employment, because the fluctuations in sales turnover during the day make it more productive to have a high number of part-time employees able to adapt flexibly to the work requirements. This study sets out to analyse the extent of part-time employment in Hungary and the factors affecting its application. The research paid special heed to the characteristics of the retail trade, notably the trade fluctuations and the relations between part-time work and opening hours.

NAPILAPOK

HETILAPOK

HAVILAPOK

MAGAZINOK

IDŐSZAKI  
KIADVÁNYOK

TERJESZTŐK

TELEKOMMUNIKÁCIÓ

KÖZTERÜLETI  
REKLÁMOK

ELADÁSHELYI  
REKLÁMOK

KIÁLLÍTÁSOK ÉS  
VÁSÁROK

ÜGYNÖKSÉGEK,  
NYOMDÁK



## HIRDETÉSI ENCIKLOPÉDIA

18. kiadás  
2001. március

**HAZÁNK EGYETLEN MÉDIA ADATTÁRA**  
félévente bővítve és aktualizálva

**KÖNNYŰ KEZELHETŐSÉG**  
900 oldalon közel 4000 média adatai  
10 tartalomjegyzék és 4 regiszter segítségével

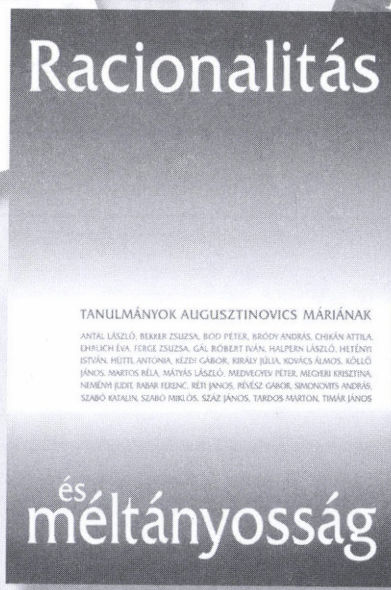
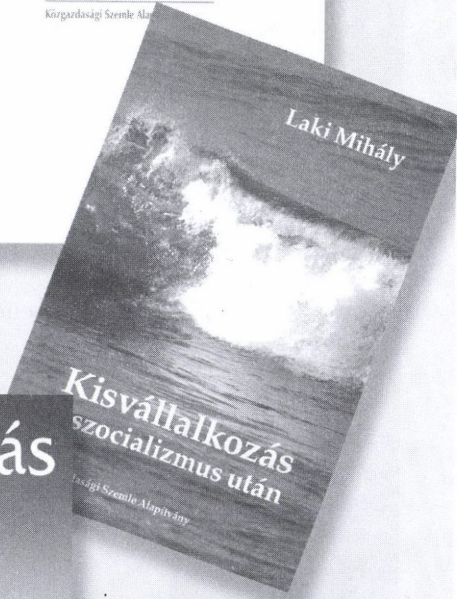
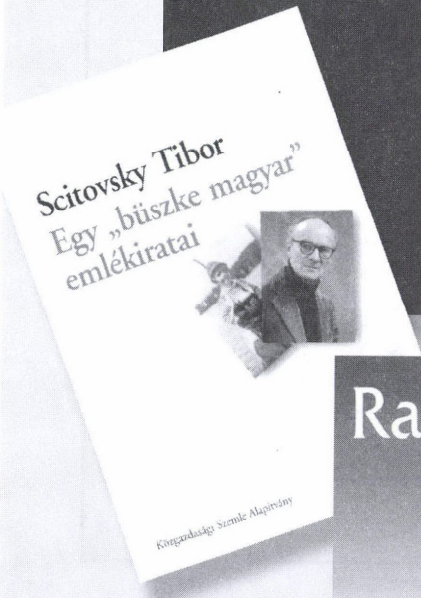
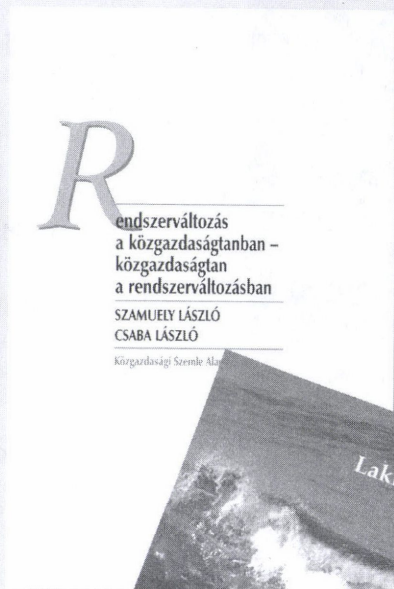
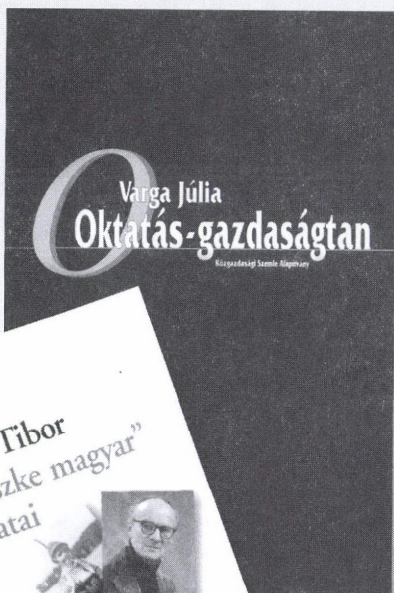
**SOKSZÍNŰSÉG**  
média adatok + média adatbanki jelentések  
kivitelezők minden szakterületről  
szövetségek, újságírók és szövívők részletes adatai

**BARÁTSÁGOS ÁR**  
könyv 1 Ft-os médiánkénti áron  
CD 0,5 Ft-os médiánkénti áron  
ingyenes faxbanki és felvilágosítási lehetőségek



### Megrendelhető

S&S Karakter Kft.® • 1055 Bp. Honvéd u. 40.  
Telefon: 302-7288, 475-0802 Fax: 475-0803  
E-mail: mediaasz@hungary.net



A Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában  
megjelent kötetek

---

Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, February 2001

C O N T E N T S

*Zsófia Árvai and Péter Menczel: The savings of Hungarian households  
between 1995 and 2001* ..... 93  
*Zsuzsanna Szerényi Marjai: Monetary valuation of natural resources* ..... 114

EUROPEAN UNION

*Péter Gedeon: Where is the German welfare state going?* ..... 130

REVIEW

*Antal Seres: Part-time employment in Hungarian trade* ..... 150

SCIENTIFIC INFORMATION

Catching up and EU accession. A report on the Seventh Conference  
on Industrial and Corporate Economics (*K. J.*) ..... 163

BOOK REVIEWS

The rough road of comparative economics. Thoughts on Economic Systems,  
Countries, Institutions. An Introduction to Comparative Economics,  
edited by Zoltán Bara and Katalin Szabó (*Eszter Láng*) ..... 170  
László Práger: From Europe to an Expanding Europe (*Róbert Becsky*) ..... 178  
English abstracts of the articles ..... 181

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

A nyomtatást és a kötetészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirnél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft

ISSN 00234346  
9 770023 434007 02

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

Megjelent  
a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában.

Ára 3500 Ft



# Közgazdasági Szemle

**XLVIII. ÉVFOLYAM**

**2001. MÁRCIUS**

**SIMON GYÖRGY**

**Növekedési mechanizmus – növekedési modell**

**SZÁNTÓ ZOLTÁN-TÓTH ISTVÁN JÁNOS**

**A rejtett gazdaság és az ellene való fellépés tényezői**

**SEMJÉN ANDRÁS**

**Az adóadminisztráció eredményessége és a rejtett gazdaság**

**VISZT ERZSÉBET-ADLER JUDIT**

**Bérek és munkaerőköltségek Magyarországon  
az EU-integráció tükrében**

**SZANYI MIKLÓS**

**Bérmunkázás Magyarországon**

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. március**

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

*Simon György:* Növekedési mechanizmus – növekedési modell ..... 185

**REJTETT GAZDASÁG**

*Szántó Zoltán–Tóth István János:* A rejtett gazdaság  
és az ellene való fellépés tényezői ..... 203  
*Semjén András:* Az adóadminisztráció eredményessége és a rejtett gazdaság ..... 219

**EURÓPAI UNIÓ**

*Viszt Erzsébet–Adler Judit:* Bérek és munkaerőköltségek  
Magyarországon az EU-integráció tükrében ..... 244

**MŰHELY**

*Szanyi Miklós:* Bértmunkázás Magyarországon ..... 261  
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 278

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

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

SIMON GYÖRGY

## Növekedési mechanizmus – növekedési modell

---

A tanulmány 131 országot felölelő világméretű vizsgálatra támaszkodva tárgyalja a gazdasági növekedés alapvető problémáit. A szerző új tényezők, nevezetesen a tradicionális képzettség, a föld és az ásványkincsek (olaj- és földgázvagyon) szerepének figyelembevételével általánosítja növekedési modelljét. Ökonometriai vizsgálattal bizonyítja, hogy az általánosított modell alapján válasz adható a növekedésselmélet centrális kérdésére: milyen tényezők határozzák meg a világ országai közötti óriási jövedelmi különbségeket. A modell új információt nyújt a gazdaságpolitika számára a gazdasági növekedés meggyorsításáról és a fejlett országok szintjéhez való felzárkózásról.\*

---

A növekedést meghatározó összefüggések, törvényszerűségek rendszerét a gazdasági növekedés mechanizmusának, röviden növekedési mechanizmusnak nevezhetjük. Lényegében ez a tárgya a növekedéseméletnek, amely – mint ismeretes – a második világháború után vált a közgazdaságtan viszonylag önálló területévé. A növekedésemélet napjainkig több fejlődési szakaszon ment át, számos változatát, modelljét dolgozták ki, azonban mindmáig nem tekinthető lezárt, kiforrott elméletnek. Miért?

Az utóbbi évek kutatásai bebizonyították, hogy a ma leginkább elfogadott elvi elképzelések és modellek, nevezetesen a standard neoklasszikus modell, továbbá annak humán tőkével bővített változata nem adnak választ az alapvető növekedéseméleti kérdésekre. A legfontosabb ezek közül, hogy mi okozza a világ országai közötti óriási jövedelmi különbségeket. A szakirodalom napjainkban ezt tekinti a növekedésemélet központi kérdésének. *Hall–Jones* [1999] tanulmánya 127 országra kiterjedő ökonometriai vizsgálattal bizonyította, hogy a szóban forgó modellek és ezek alapjául szolgáló elméletek alkalmatlanok a kérdés megválaszolására. Jelen munkában más elvi elképzelések és egy új növekedési modell alapján 131 országra kiterjedő ökonometriai vizsgálattal bizonyítjuk, hogy a növekedésemélet központi kérdése megválaszolható.

A problémakör egyik rendkívül fontos aspektusa a *humán tőke*, a képzettség szerepe a gazdasági növekedésben. Az ezt vizsgáló kutatás, mint azt *Dedák* [2000] is megjegyzi, sokszor csak nagyon gyenge kapcsolatot tárt fel a jövedelmek nagysága és a humán tőke között (*Benhabib–Spiegel* [1994], *Hall–Jones* [1999]). Miért van ez így? *Dedák* István feltételezi, hogy azért, mert a képzettség komplementer tényező. Vizsgálati eredményeink – mint azt a továbbiakban bemutatjuk – más választ adnak a problémára.

---

\*A kutatás OTKA-támogatással (T 031743) folyt. A szerző köszönettel tartozik *Molnár Györgynek* értékes tanácsaiért és észrevételeiért. A munka tartalmáért természetesen kizárólag a szerző felelős.

Napjainkban nem kis aktualitása van *a természeti erőforrások* – a föld és az ásványkincsek, főként az olaj- és földgázvagyon – szerepének a gazdasági növekedésben. A növekedési modellekben többnyire eltekintenek a problémakörtől. Emiatt az ökonometriai vizsgálatok során mellőzik az olajországokat, vagy kihagyják a nemzetgazdaságból a bányászatot (például *Hall–Jones* [1999]). Világgazdasági kutatásunk során más utat választottunk – erről szintén szó lesz ebben a tanulmányban.

További kérdések merülnek fel annak kapcsán, hogy a neoklasszikus közgazdasági elmélet (*Samuelson–Nordhaus* [1987], *Solow* [1956], [1957]) felhasználja a Cobb–Douglas-típusú termelési függvényen alapuló növekedési modellt az egyensúlyi árak és a jövedelemelosztás magyarázatára, alapvető szerepet tulajdonítva mindebben a termelési tényezők – a tőke és a munka – határtermékeinek. Ökonometriai vizsgálataink (*Simon* [1998a], [1998b]) ezt nem támasztották alá, ezért más magyarázatot kellett keresni (*Simon* [1999]). Jelen munkában az egyensúlyi árak modellezésével új kutatási eredmények alapján foglalkozunk.

A gazdasági növekedés nagyon fontos feltétele a megfelelő gazdaságpolitika és intézményi rendszer. A szakirodalom egy részében nagy hangsúlyt kapnak az ezzel kapcsolatos kérdések. *Hall–Jones* [1999] hipotézise szerint a szociális infrastruktúra, nevezetesen az intézményi rendszer és a gazdaságpolitika országok közötti eltéréseinek alapvető szerepe van a tőkefelhalmozás és a termelékenység, következésképpen a gazdasági növekedés alakulásában. A hazai szakirodalomban többek között *Dedák* [1998], [2000], *Darvas–Simon* [1999], *Erdős* [2000], *Valentinyi* [2000], *ifj. Simon* [2000], [2001] érintik a problémakört, amelyről vizsgálati eredményeink alapján ugyancsak szó lesz.

A következőkben mindenekelőtt verbálisan tárgyaljuk a növekedési mechanizmus alapkérdéseit: a növekedési tényezőket és kölcsönhatásukat a gazdaságfejlődés folyamatában. Ily módon elvileg jellemezzük a tanulmány második felében szereplő növekedési modellt, amelyet két változatban mutatunk be: a természeti erőforrások (a föld és az ásványkincsek) figyelembevételével és figyelembevétele nélkül (általánosított modell). Mindkét modellváltozatot ökonometriai vizsgálattal verifikáljuk, az általánosított modellt 131 ország adatai alapján.

### Növekedési mechanizmus

A növekedési mechanizmus kapcsán lényegében arra a kérdésre kell választ találni, hogy milyen tényezők és kölcsönhatások határozzák meg a gazdaság fejlettségi szintjét és annak változását. Mindebben valamennyi termelési, illetve növekedési tényezőnek (röviden tényezőnek) szerepe van, ami azonban nem zárja ki az egyes tényezők hatásának mérhetőségét, természetesen a konkrét körülmények figyelembevételével. Kicsit hasonló a helyzet a fizikához, ahol szintén sok a tényező, gondoljunk az úgynevezett elemi részecskékre, amelyek többfajta kölcsönhatásban (erős, gyenge, elektromágneses stb.) állnak egymással. Ha a probléma bonyolultsága miatt a fizikusok szkeptikus álláspontra helyezkedtek volna, nem létezne modern civilizációnk.

A közgazdászoknak nincsenek kísérleti eszközeik, például részecskegyorsítók, mint a fizikusoknak, de erre nincs is szükség. A gazdaságfejlődés folyamata maga produkálja a kísérleti eredményeket, amelyeket mérni és elemezni lehet. A mérés terén a modern statisztika jelentős eredményeket ért el, bár problémák kétségtelenül még vannak. Az analízist illetően aligha túlzás azt állítani, hogy a matematikai statisztika és a modern számítástechnika frontáttörést hozott. Mindennek alapján ökonometriai módszerekkel lehetségessé vált a tényezők hatásának mérése és a köztük érvényesülő bonyolult kölcsönhatások fokozatos feltárása. Lényegében erről lesz szó a továbbiakban.

A növekedélmélet eddigi fejlődése három fő szakaszra osztható: 1. keynesi növekedélmélet (Harrod–Domar-modell); 2. neoklasszikus növekedélmélet (Solow-modell, használatos a Solow–Swan-modell kifejezés is); 3. új növekedélmélet, amelynek domináns iránya napjainkban a Solow-modell humán tőkével bővített változata (a szakirodalom egy része endogén növekedélméletnek nevezi).

A Harrod–Domar-modell egy tényező, a fizikai tőke, valamint az azt növelő beruházások figyelembevételével magyarázza a gazdasági növekedést. A modell leírását lásd például *Andorka–Dányi–Martos* [1967], bírálatát *Solow* [1994] és *Valentinyi* [1995].

A Solow-modell a fizikai tőke mellett bekapcsolta a növekedélméletbe a munkát, valamint az idő függvényében felfogott úgynevezett semleges technikai haladást. Ugyanakkor a gazdasági növekedés valóságos folyamataihoz képest a neoklasszikus modell szintén tartalmaz nagyon erős egyszerűsítéseket. Például a semleges technikai haladást mindenütt egyformán ható tényezőként fogja fel. Utóbbit az újabb szakirodalom a tényezők együttes hatékonyságának (*total factor productivity, TFP*) nevezi. Ez azonban a lényegben nem változtat: továbbra is rejtély maradt, hogy miként jön létre ez a többnyire nagyon jelentős effektus.

Az újnak vagy endogénnek nevezett növekedélmélet nem egységes irányzat, több változata van. A nyolcvanas évek második felében jelent meg *P. Romer* [1986] és *Lucas Jr.* [1988] publikációival.<sup>1</sup> Növekvő hozadékot feltételező változatai az utóbbi években, úgy tűnik, háttérbe szorultak, feltehetőleg részben *Solow* [1994] bírálatának hatására. A fő újdonság a humán tőke bekapcsolása a Solow-modellbe (lásd például *Mankiw–Romer–Weil* [1992], *Becker–Murphy–Tamura* [1994]). Nem kevésbé fontos, hogy kezd szabállyá válni az elvi elképzelések és modellek ütköztetése a valósággal, még hozzá nem csupán egyes országokra, hanem a világgazdaságra kiterjedő ökonometriai vizsgálat révén. Ebben nélkülözhetetlen szerepe volt, illetve van a statisztikai adatbázis bővülésének, mindenekelőtt R. Summers és A. Heston munkásságának köszönhetően. A világgazdaságra vonatkozó vizsgálatunknak az irányításukkal kidolgozott legújabb adatbázis szolgált alapul (*World Table* [1994]), más statisztikai forrásokkal kiegészítve. Bármennyire jelentős eredmény, a humán tőke szerepének figyelembevétele a növekedélméletben önmagában véve nem oldja meg a bevezetésben vázolt problémákat. Ennek megítélésünk szerint két fő oka van: 1. a tényezők körét nem bővítették ki kellő mértékben; 2. a termelési tényezők kölcsönhatását túlzottan leegyszerűsítetten kezelték. Mit jelent mindez közelebről?

### A tényezők köre

A tényezők körével kapcsolatos kérdéseket kezdjük a humán tőkével! A humán tőke fogalma és statisztikai identifikálása a különböző publikációkban eltérő. A statisztikai identifikálás nemegyszer nagyon hozzávetőlegesen történik, például a középiskolai képzésben részesülők arányával. Lényegesen pontosabbak a képzési évek számát figyelembe vevő vizsgálatok, mint például *Hall–Jones* [1999] és *Tarján* [2000], amelyek rendszerint Barro és Lee adataira támaszkodnak. Az iskolai végzettséget saját kutatásunk során szintén ily módon identifikáltuk.

Vannak szerzők, akik a humán tőke kapcsán a kutató-fejlesztő tevékenységre helyezik a hangsúlyt, mint például *Jones* [1995]. A természetes mértékegység ebben az esetben a kutató-fejlesztő munkát végző tudósok és mérnökök száma. Az utóbbit vesszük figye-

<sup>1</sup> Ismertetését lásd például *Barro–Sala-i-Martin* [1995] és *D. Romer* [1996], magyar nyelven *Meyer* [1995] és *Valentinyi* [1995].

lembe saját vizsgálataink során is. Ugyanakkor a kutató-fejlesztő tevékenységnek költségei, tőkeigénye is van (az iskolai képzésnek szintén). Ennek alapján más szerzők a költségeket veszik számításba modelljeikben (például *Nonneman–Vanhoudt* [1996]). Vannak olyan munkák, amelyek mind az iskolai végzettséggel, mind pedig a kutató-fejlesztő tevékenységgel számolnak, mint *Nonneman–Vanhoudt* [1996], saját vizsgálataink, továbbá *iff. Simon* [2000], [2001].

A humán tőke fogalma valójában szélesebb a fentebb vázoltnál: 1. öröklött képességek; 2. tradicionális, apáról fiúra szálló képzettség; 3. iskolai végzettség; 4. kutató-fejlesztő képességek és képzettség. Az első két komponens a növekedési modellekben eddig általában nem jelent meg explicit alakban. De vajon megjelenhet-e egyáltalán?

Az öröklött képességek egyénekenként különbözők, de vállalati vagy nemzetgazdasági méretben átlagolódnak, ezért jellemezhetők a dolgozók számával. Mi a helyzet a tradicionális képzettséggel? Létezését és történelmi szerepét nehéz lenne kétségbe vonni, mivel a gazdaság nagyon hosszú ideig működött iskolák és írásbeliség nélkül, miközben már volt fizikai tőke, bár a mainál kevésbé fejlett. Napjainkban a tradicionális képzettség szerepe a fejlett országokban viszonylag kicsi, a fejlődő országokban azonban sok esetben jelentős. Ezért az ilyen országokra is vonatkozó vizsgálat esetében a tradicionális képzettség fontos tényező. Vajon miként lehet identifikálni? Erről a továbbiakban lesz szó.

A növekedési mechanizmusban játszott szerepével összefüggésben pontosítani kell a fizikai tőke fogalmát, amely a korábbi tőkefogalom helyébe lépett (a humán tőkével együtt) napjaink növekedési modelljeiben. Az ökonometriai vizsgálatok a fizikai tőkét rendszerint az állótőke (állóeszközök) bruttó értékével reprezentálják. Ilyen módon járunk el mi is. Kérdés, hogy indokolt-e elvileg a készletek, a forgótőke elhanyagolása, továbbá nem kellene-e az állótőke bruttó értéke helyett a nettó értékkel számolni.

Megítélésünk szerint azzal a szerencsés esettel van dolgunk, amikor a statisztikai információ szűkössége helyes irányban befolyásolja a modellszerkesztést. Miért? Tekintsük előbb a forgótőke kérdését! Nyilvánvaló, hogy a vállalkozó számára ez utóbbi az állótőkével analóg tőke, amelyért profitot vár. A növekedési mechanizmust illetően azonban más a helyzet. Az állótőkétől – a munkaeszközöktől – eltérően a készletek nem vesznek részt közvetlenül a termelőfolyamatban. A készlet lényegében komplementer jellegű termelési tényező, amely nélkül nem folytatható termelés, de bizonyos szintet meghaladó mennyisége nem növeli a kibocsátást. Ezért a növekedési modellben nem célszerű fizikai tőkeként szerepeltetni.

Fordított a helyzet a bruttó vagy nettó érték dilemmájával kapcsolatban. A vállalkozó profitot a nettó érték után vár, mivel a bruttó és nettó érték különbözete számára nem tőke. Ugyanakkor egy félig vagy akár még nagyobb mértékben leírt gép teljes terjedelmében vesz részt a termelőfolyamatban. Ha megpróbálnák a berendezéseket nettó értékük arányában üzemeltetni, ez alaposan lecsökkentené a kibocsátást. Felmerül ugyanakkor a kopás, főként az erkölcsi kopás kérdése. Vajon figyelembe lehet-e venni a növekedési modellben? Az eddigiek alapján úgy tűnik, hogy nem. Valójában más a helyzet, mint azt a továbbiakban látni fogjuk.

A szűkös természeti erőforrások – a termőföld és az ásványkincsek – az állótőkével analóg szerepet töltenek be a termelőfolyamatban, következőképpen a növekedési mechanizmusban. Ezért elvileg a fizikai tőkéhez sorolandók. Mivel azonban kölcsönhatásuk módja sajátos, célszerű őket külön tényezőkként kezelni a növekedési modellben. Az a körülmény, hogy a növekedési modellek többnyire nem számolnak a földdel és az ásványkincsekkel, a fejlett országokat illetően elfogadható egyszerűsítés, tekintettel a szóban forgó tényezők viszonylag mérsékelt szerepére; a fejlődő és az olajországokat tekintve, azonban komoly hiányosság. Ezért világgaz-

dasági vizsgálatunkba bevontuk a termőföldet (hektárban kifejezve), továbbá az ásványkincseket: az olaj- és földgázvagyont (olajtonnában mérve). Felmerül a kérdés, hogy mennyiben reprezentálja az olaj- és földgázvagyont a teljes ásványkincset. 1994-ben a bányajáradék négyötöde világméretben a kőolaj- és földgáztermelésben keletkezett (Weitzman [1999]).

A természeti erőforrások szerepe egyes ágazatokban – a mezőgazdaságban és a bányászatban – rendkívül nagy, más ágazatokban viszont közvetlen hatásuk nincs. Ennek kapcsán felmerül a növekedési modell adekvát szerkezetének kérdése. Az elvileg helyes megoldás a modell dezaggregálása lenne: ágazati növekedési modellt kellene kidolgozni a mezőgazdaságra, továbbá a bányászatra. Az ilyen modelleket illetően már vannak bizonyos tapasztalatok (lásd Simon [1983], Simon–Kőrösi [1983] és más munkák). Világméretben azonban nehéz lenne dezaggregált növekedési modellt alkalmazni, főként adatproblémák miatt. Ezért az általánosított növekedési modellt oly módon alakítottuk ki, hogy az aggregált makromodellt egészítettük ki a szűkös természeti erőforrásokkal, ami analóg a föld szerepének figyelembevételével a neoklasszikus modellben (lásd például Meade [1961], Andorka–Dányi–Martos [1967]).

Miként reprezentálható a növekedési modellben a munka? A foglalkoztatottak száma erre a célra nem alkalmas, mivel a humán tőke első komponensét reprezentálja. Gyakorlatilag egyedül a munkaórák száma jöhet számításba. Vizsgálataink során ezt a megoldást alkalmazzuk. A munka mennyisége azonban tudvalevően nemcsak a munkaórák számától, hanem a munkaintenzitástól, továbbá a dolgozók képzettségétől is függ. A probléma ezzel kapcsolatban az, hogy a munkaintenzitást a statisztika nem méri. Ezért a modellben vagy azonos munkaintenzitást kell feltételezni, vagy vizsgálat révén becsülni a munkaintenzitás alakulását, illetve hatását a kibocsátásra. Az utóbbi megoldást választottuk, mint arról a következőkben szó lesz.

### *A tényezők kölcsönhatása*

Áttérve a tényezők kölcsönhatásának problémakörére, számos kérdés merül fel. Mindezekelőtt az, hogy a növekedési mechanizmust miért a tényezők kölcsönhatása, nem pedig egymástól független hatásaik összegeződése jellemzi. Az mindenesetre kézenfekvő, hogy a kölcsönhatás kifejezés azt jelenti: a tényező effektusa befolyásolja a többi tényezőét, és viszont. Hogy azonban erre hol és hogyan kerül sor, csak a konkrét helyzet ismeretében adható válasz. A gazdasági életben a tényezők kölcsönhatása közvetlenül a vállalatokon belül érvényesül.

Ismeretes, hogy a neoklasszikus modellben a termelési tényezők – a tőke és a munka – nem egyszerűen befolyásolják egymás hatását, hanem csupán együttessen biztosíthatják a kibocsátást, egymás nélkül nem.<sup>2</sup> Evidensnek tűnik, hogy gazdasági tevékenység nem végezhető sem tőke, sem munka nélkül. A tényezők köre kapcsán kifejtetteket figyelembe véve, ez az állítás a fizikai tőkére, nevezetesen az állótőkére nem érvényes, hiszen a gazdaság kezdeti állapotában állótőke, munkaeszközök nélkül működött. Kétségtelen viszont, hogy a kezdeti állapotot meghaladó termelékenység állótőke nélkül nem biztosítható. Ilyen értelemben a fizikai tőkének a munkához és a humán tőkéhez hasonló szerepe van a növekedési mechanizmusban.

<sup>2</sup> Ezen nem változtat az a körülmény, hogy a neoklasszikus növekedési modell logaritimizálása révén a tényezők effektusát additív alakban szintén ki lehet fejezni.

A növekedési mechanizmus nélkülözhetetlen feltétele a humán tőke első komponense, továbbá a szélesebb értelemben vett képzettség, amely a kezdeti állapotban a tradicionális képzettséget jelentette, később viszont mind nagyobb mértékben az iskolai végzettséget. Ugyanakkor a humán tőke negyediként említett komponense: a specializált kutató-fejlesztő tevékenység nem nélkülözhetetlen feltétele az egyes országok gazdasági növekedésének, ami azonban nem kérdőjelezi meg jelentőségét a modern gazdaságban.

A föld és az ásványkincsek, mint arra már utaltunk, bizonyos ágazatokban nélkülözhetetlen feltételei a termelőfolyamatnak, másutt nem. Termékeik révén azonban az egész gazdaság működésének, növekedésének nélkülözhetetlen tényezői. Meg kell jegyeznünk, hogy a növekedési modelleket rendszerint zárt gazdaságot feltételezve írják fel. Napjainkban lényegében csak a világgazdaság egésze zárt gazdaság. Az egyes nemzetgazdaságok külföldről is beszerezhetik például az energiahordozókat. A természeti erőforrások szűkössége azonban valamennyi nemzetgazdaság növekedését befolyásolja, elsősorban az árakon, ma mindenekelőtt az olajárakon keresztül.

A tényezők kölcsönhatását illetően a neoklasszikus modell néhány további nagyon fontos feltevéssel él: 1. a tényezők hatása szorozódik egymással (multiplikatív kölcsönhatás), 2. valamely tényező mennyiségét növelve, miközben a többi változatlan, a kibocsátás a tényezőnél kisebb mértékben nő (csökkenő tényezőhozadék); 3. valamennyi tényezőt egyidejűleg és azonos arányban növelve, a kibocsátás ugyanilyen arányban változik (elsőfokú homogenitás, konstans skálahozadék). Kutatómunkánk során a harmadik feltevést fogadtuk el, az első két feltevést módosítottuk. Mit jelent ez közelebbről?

A konstans skálahozadék, illetve elsőfokú homogenitás feltételezése rendkívül fontos abból a szempontból, hogy a modellezés ne vezessen abszurd eredményekhez, például közgazdasági *big bang*hoz, nagy robbanáshoz, mint arra *Solow* [1994] felhívta a figyelmet. A konstans skálahozadék nem feltétlenül zárja ki a növekvő tényezőhozadékot, hanem csak akkor, ha valamennyi tényező hozadéka pozitív – ahogy azt a neoklasszikus elmélet feltételezi –, vagy legalábbis nem negatív. Két tényező (tőke és munka) hatását vizsgálva, indokoltnak tűnik pozitív tényezőhozadékokat feltételezni, a tényezők fentebb vázolt körére viszont, mint látni fogjuk, nem minden esetben. Ezért modelljeinkben<sup>3</sup> lehet például a fizikai tőkének vagy a kutató-fejlesztő tevékenységnek növekvő hozadéka, legalábbis átmenetileg, a gazdaságfejlődés bizonyos szakaszaiban, ami megkönyvítheti például az úgynevezett gazdasági csodák megértését. Ugyanakkor érvényben marad az elsőfokú homogenitás, a konstans skálahozadék.

Miként módosul az első feltevés vizsgálataink alapján? A következőket állíthatjuk: 1. a tényezők nemcsak multiplikatív kölcsönhatásban állnak egymással; 2. a nem multiplikatív kölcsönhatások figyelembevételére a fizikai és a humán tőke együttes effektusát kifejező gazdasági erőterek modellbeli leképzése válik lehetségessé (az utóbbiakat nevezzük komplex tényezőknak); 3. a komplex tényezők, továbbá a felhasználással képzett úgynevezett szupertényezők állnak multiplikatív kölcsönhatásban egymással, valamint a munkaórában kifejezett munkamennyiséggel, ezért úgy is fogalmazhatunk, hogy modelljeinkben a tőke (fizikai és humán) helyébe a komplex és szupertényezők lépnek, amelyek a gazdaságfejlődés folyamatában létrejövő és állandóan változó gazdasági erőterek hatását hivatottak kifejezni; 4. az ilyen típusú modellre érvényes az elsőfokú homogenitás, illetve a konstans skálahozadék.

<sup>3</sup> Azért használunk többes számot, mert – mint látni fogjuk – több modellel dolgozunk: primál-, duál-, természeti erőforrások nélküli és általánosított növekedési modell. Ugyanakkor a modellek alapvető sajátosságai azonosak.



A nem multiplikatív kölcsönhatások a komplex és szupertényezőkön belül érvényesülnek. Két fő típusuk az inverz multiplikatív és a hatványozási kölcsönhatás. Az inverz multiplikatív kölcsönhatás létrejötte kapcsán figyelembe kell venni, hogy a humán tőke első komponense bizonyos értelemben centrális tényező. A többi tényező megnöveli a humán tőke eredeti, öröklött értékét különböző módokon és irányokban (fizikai tőke, képzettség stb.), vagy biztosítja hatásának manifesztálódását, mint a munkaórák száma. Ezért a komplex és a szupertényező alapelemei az alább jellemzett felszereltségi mutatók és felszereltségi függvények.

*A felszereltségi mutatókban* valamely más tényező osztva van a humán tőke első komponensével. Ezt az összefüggést nevezzük inverz multiplikatív kölcsönhatásnak, amelyet figyelembe véve nem nehéz belátni, hogy a humán tőke első komponensének negatív hozadéka van, ha a számlálóban szereplő tényező (például a fizikai tőke) hozadéka pozitív. Mivel a modellben van olyan tényező, amelynek a hozadéka az esetek többségében negatív, növekvő tényezőhozadék előfordulhat konstans skálahozadék mellett is.

A humán tőke első komponensének többnyire azért negatív a hozadéka,<sup>4</sup> mert mennyiségének növelése (miközben a többi tényező nagysága változatlan) csökkenti például a fizikai tőkével való felszereltséget.<sup>5</sup>

A hatványozási kölcsönhatás keletkezése azzal függ össze, hogy a gazdasági erőterekben, illetve a megfelelő komplex és szupertényezőknél a fizikai és a humán tőke hatása kombinálódik, méghozzá oly módon, hogy a felszereltségi mutatók hatványozzák egymás effektusát. Meg kell jegyeznünk, hogy utóbbi logaritmizálás révén multiplikatív formában írható fel. Részben ezzel kapcsolatos az úgynevezett felszereltségi függvények következőkben vázolt szerkezete.

*A felszereltségi függvény* olyan kifejezés logaritmus, amelyben a humán tőke első komponense, továbbá valamely felszereltségi mutató szerepel, utóbbi a normáló koefficienssel szorozva. A normáló koefficiens olyan konstans, amely gazdasági hatását tekintve összemérhetővé teszi a felszereltségi mutató számlálójában szereplő tényezőt, például a fizikai tőkét a humán tőke első komponensével.<sup>6</sup> A felszereltségi függvény lényegében a humán tőke első komponensének valamely más tényezővel megnövelt értéke – az utóbbi relatív hatékonyságának figyelembevételével, logaritmizált alakban.

A vázoltak értelmében a termelékenységemelkedés, illetve a technikai haladás (a két fogalmat azonos tartalmúnak tekintjük) a komplex és szupertényező hatásának eredménye, vagyis a felszereltségi mutatók és a felszereltségi függvények nagyságától és kölcsönhatásától függ. Rendkívül fontos körülmény, hogy a növekedési mechanizmus a gazdaságfejlődés folyamatában változik, fejlődik. Ez vonatkozik mind a tényezők körére, mind pedig kölcsönhatásuk módjára.

A kölcsönhatások jellegére vonatkozó általános megfontolás, hogy a növekedési mechanizmus fő komponensét jelentő technikai haladás a pozitív és negatív visszacsatolások sajátos rendszere.<sup>7</sup> A gazdaságfejlődés ilyen értelemben önirányító, önszabályozó mechanizmus. Mit mondhatunk e kérdésről vizsgálataink alapján?

<sup>4</sup> Kivétel az az eset, amikor a számláló a munkaórák száma, mivel a hosszabb munkaidő csökkenti a munkaintenzitást, ezért itt a számlálóban szereplő tényezőnek negatív hozadéka van. Ugyanakkor a humán tőke első komponensét (a foglalkoztatottak számát) növelve, egyébként azonos körülmények esetén csökken a munkaidő, nő a munkaintenzitás, és pozitív hozadék keletkezik.

<sup>5</sup> Utóbbit az egyszerűség kedvéért röviden tőkefelszereltségnek nevezzük.

<sup>6</sup> A normáló koefficiens nagysága a növekedési modellel becsülhető.

<sup>7</sup> Abból indulunk ki, hogy a visszacsatolás (*feedback*) a folyamat, esetünkben a gazdaságfejlődés irányítása, szabályozása (*control*) produktumai révén. Nem nehéz belátni, hogy a felszereltségi szintek a gazdaságfejlődés produktumai.

Valamennyi visszacsatolás a komplex és szupertényezők keretében érvényesül. A pozitív visszacsatolás esetünkben azt jelenti, hogy a nagyobb felszereltség növeli a kibocsátást, nevezetesen a termelékenységet, a negatív visszacsatolás pedig ennek az ellenkezőjét. Technikai haladás akkor mehet végbe, ha a pozitív visszacsatolások hatása dominál.

A technikai haladást determináló kölcsönhatások egyik része azonnal, a másik része késleltetve fejt ki hatását. Mind az azonnali, mind a késleltetett hatást egy-egy szupertényezővel képezzük le. Utóbbi általános esetben három komplex tényező szorzata, és felírható egy exponenciális függvénnyel (lásd később). Valamennyi kölcsönhatás fontos sajátossága a halmozódás, amely két alapvető módon megy végbe: a felszereltségi szint változása, növekedése révén, valamint a kölcsönhatási eredmények halmozódása útján. Az előbbi az azonnali, az utóbbi a késleltetett hatásokra jellemző.

A vizsgált kölcsönhatások másik alapvető sajátossága, hogy miként érvényesülnek bennük a pozitív és a negatív visszacsatolások. E tekintetben szintén kétfajta kölcsönhatással kell számolni. Az egyik esetben a gazdaságfejlődés folyamatában végig a pozitív visszacsatolások dominálnak, a másik esetben viszont csak a gazdasági fejlettség bizonyos szintjéig, s ezt követően a negatív visszacsatolások válnak meghatározóvá. Az első fajta kölcsönhatást immobil hatásnak, a másodikat mobil hatásnak nevezzük (vö. Simon [1999]). Az immobil hatás a tőkefelszereltség függvényében végig növekvő tendenciájú, ilyen értelemben állandó, változatlan irányú hatás. A mobil hatás viszont csak a tőkefelszereltség bizonyos szintjéig növekszik, azután csökkenni kezd, vagyis változó irányú gazdaságfejlődési erőhatás.

Az immobil hatást az okozza, hogy nagyobb felszereltség esetén mind a fizikai, mind pedig a humán tőke magasabb hatékonyság elérését teszi lehetővé. A mobil hatás viszont azért keletkezik, mert a technikai haladás folyamatában ellentétes irányú, egymással ütköző erőhatások is létrejönnek. Mit jelent ez kissé közelebről?

A tőkefelszereltség növelése kezdetben több teret biztosít a kreatív tevékenység számára, ezért a mobil hatás nő. Később viszont csökkenni kezd, mivel mind kevésbé lehet a mind bonyolultabbá váló és egyre jobban automatizált termelőberendezéseket felhasználásuk helyén hatékonyabbá tenni. Ekkor a hatékonyság már elsősorban a fizikai tőke konstrukciójától és minőségétől (az előállító vállalatban végzett kutatói-fejlesztői és kivitelezői tevékenység színvonalától) függ, a felhasználó vállalat számára pedig főként immobil hatás formájában jelenik meg. Meg kell azonban jegyezni, hogy van a mobil hatásnak egy másik változata is, az úgynevezett valorizációs mobil hatás, szemben a most jellemzett normál mobil effektussal, amiről alább lesz szó.

Az immobil hatás azonnali jellegű. A normál mobil effektus részben azonnali, részben késleltetett és kumulatív, mégpedig a kölcsönhatási eredmények halmozódása vonatkozásában. A valorizációs mobil hatás vizsgálataink szerint a késleltetett effektust befolyásolja.

Valamennyi azonnali hatás függ nemcsak a tőkefelszereltségtől, hanem a képzettség szintjétől, a késleltetett hatás pedig lényegében a humán tőke harmadik és negyedik, vagyis a képzettséggel (iskolázottsággal) összefüggő komponenseinek kumulatív effektusa. A késleltetés abból adódik, hogy bizonyos időre (általában két évre) van szükség a magasabb képzettségű dolgozók adaptációjához (harmadik komponens), illetve hasznosítható kutatás-fejlesztési eredmények eléréséhez (negyedik komponens).

A tágabb értelemben vett képzettség azonnali hatása a *normált* képzettség függvényével jellemezhető. Utóbbi, új kutatási eredményeink értelmében, három tényezőtől függ. Az iskolai végzettség mellett befolyásolja a tradicionális képzettség, valamint a kétfajta képzettségnek a tőkefelszereltséggel kombinált hatása. Felmerül a kérdés, hogy miként lehet az ilyenfajta modellt verifikálni olyan körülmények között, amikor

a tradicionális képzettségre vonatkozóan nincsenek statisztikai adatok. Kiindulhatunk abból a megfontolásból, hogy a kezdeti állapotban a gazdaság kizárólag a tradicionális képzettség révén működött, a fizikai tőke (állótőke) megjelenése fokozatosan értéktelenítette el az ilyenfajta képzettséget, és tette szükségessé a gazdaság további működéséhez az iskolai végzettséget.

Vizsgálataink alapján állítható, hogy a fentebb vázolt folyamat jól leképezhető egy összetett exponenciális függvénnyel, amelynek kezdőértéke közelítően egy, a továbbiakban pedig nulla és egy közötti értékeket vesz fel, attól függően, hogy milyen az arány a tőkefelszereltség és az iskolai végzettség között (lásd később). Az összefüggések jellege tehát a következő: a tőkefelszereltség növekedése fokozatosan csökkenti a tradicionális képzettség biztosította gazdasági eredményt, az iskolai végzettség megjelenése és magasabb szintűvé válása viszont mindjobban ellensúlyozza a szóban forgó negatív hatást, ezért az oktatásnak és szakképzésnek mérhető pozitív hozadéka van.<sup>8</sup>

Miként jellemezhetőek konkrétan a szupertényezők, beleértve természetesen alkotóelemeiket, a komplex tényezőket is?

Az azonnali hatást leképező szupertényező egy három szorzótényezőt tartalmazó exponenciális függvény, amelynek egyik komponense a fentebb jellemzett normált képzettség, egy másik komponense a tőkefelszereltség, a harmadik komponense pedig súlyfüggvénynek nevezhető. Utóbbi első összetevője az azonnali (normált) mobil hatással, a második az immobil hatással, a harmadik az ásványvagyon-felszereltséggel kapcsolatos. A súlyfüggvény harmadik komponensét csak az általánosított modell tartalmazza.

A súlyfüggvény első komponense a mobil hatásnak megfelelő módon függ a tőkefelszereltségtől, továbbá negatívan a munkaidő hosszától (az egy foglalkoztatottra jutó évi munkaórák számától). A második (immobil) komponens nulla és egy közötti értékeket vehet fel, és pozitívan függ a tőkefelszereltségtől, valamint az általánosított modellben a földfelszereltségtől. A súlyfüggvény harmadik komponense pozitívan függ az ásványkincsek (olaj- és földgázvagyon) egy dolgozóra jutó nagyságától,<sup>9</sup> negatívan a tőkefelszereltségtől és a kutatásfelszereltségtől (az ilyen munkát végző tudósok és mérnökök részarányától). A negatív komponens főként azzal a körülménnyel kapcsolatos, hogy a fejlett gazdaságokban magas a tőkefelszereltség és ugyanakkor viszonylag kicsi az ásványvagyon. Hasonló a helyzet a kutatásfelszereltséget illetően.

Nem nehéz belátni, hogy az olaj- és földgázvagyon miért befolyásolja pozitívan a kibocsátást, illetve a gazdasági növekedést. Mindenekelőtt azért, mert nagyobb voluménéből a termelés többnyire szintén nagyobb. Van továbbá egy másik lényeges körülmény: a nagyobb ásványvagyont kisebb költséggel lehet kitermelni, mint azt saját korábbi kutatásunk is bizonyította (lásd például *Simon–Kőrösi* [1983]).

Külön kell foglalkozni a munkaidő szerepével. Már utaltunk rá, hogy a hosszabb munkaidő kedvezőtlenül befolyásolja a termelékenységet, mivel csökkenti a munkaintenzitást. Ez kiegészül további negatív effektusokkal, amelyek abból adódnak, hogy hosszabb munkaidő esetén csökken a képzéshez és önképzéshez, a kreatív tevékenységhez, valamint a szervezet regenerálásához rendelkezésre álló idő. A gazdaságfejlődés magasabb fokán a képzettséggel és a kreativitással kapcsolatos hatások különösen fontosá válnak. Ezért a rövidebb munkaidő a termelékenységre pozitívan hat.

Vizsgálataink szerint a hosszabb munkaidő negatív, illetve a rövidebb munkaidő pozitív hatása a termelékenységre szignifikánsan az azonnali mobil hatás keretében jelenik

<sup>8</sup> Mint fentebb már utaltunk rá, az oktatás és szakképzés eredményeként a modern gazdaságban nagyon jelentős további pozitív hozadékok is keletkeznek.

<sup>9</sup> Ezt nevezzük ásványvagyon-felszereltségnek. A mutató közelítő értékéről van szó, mint arra az előzőekben már utaltunk.

meg. Más vonatkozásban a munkaidőnek nincs közvetlenül kimutatható szerepe.<sup>10</sup> Mivel lehet ezt magyarázni? Valószínűleg azzal, hogy a hosszabb munkaidőnek a termelékenység tekintetében pozitív effektusai is vannak, elősegíti a fizikai tőke jobb kihasználását, valamint a kutatás-fejlesztési eredmények hasznosítását. Mindez ellensúlyozza a negatív hatást a gazdasági erőterek többségében.

A késleltetett hatást leképező szupertényezőben szereplő három komplex tényező közül kettő a képzettség, illetve a kutatásfelszereltség eredményeinek halmozódása révén keletkezik, mint arra már utaltunk, a harmadik pedig oly módon, hogy a tőkefelszereltség növekedése kombinálódik a kutató-fejlesztő tevékenységgel, s ennek hatása időben szintén halmozódik. A késleltetés okairól részben már szó volt. Ezt azzal kell kiegészíteni, hogy a tőkefelszereltség és változása tekintetében a késleltetés vizsgálataink szerint átlagosan három év, több mint a képzettség és a kutató-fejlesztő tevékenység esetében. Ennek oka valószínűleg az, hogy egy év az új technika lehetőségeinek kiismerésével telik el.

A késleltetett hatást leképező komplex tényezőknél vannak közös komponensei, amelyek a tőkefelszereltség, valamint a földfelszereltség hatásával kapcsolatosak (utóbbiak az általánosított modellben). A tőkefelszereltség szintjével való kapcsolat itt kettős, mivel nem esik egybe az effektus keletkezésének és realizálásának időpontja. Mindkét hatás mobil, de más a tartalma. A keletkezés időszakában lényegében normál mobil effektus jön létre. A realizálás időpontjában viszont az történik, hogy az aktuális tőkefelszereltség egy bizonyos szint felett fokozatosan elértékteleníti a korábbi képzettség és kutató-fejlesztő tevékenység eredményeit, beleértve a tárgyasultakat is. Ilyen értelemben valorizációs mobil hatásról beszélhetünk, amely lényegében az erkölcsi kopás modellbeli megfelelője.

Hogyan befolyásolja a földfelszereltség a késleltetett hatást? A válasz az, hogy negatívan, feltehetőleg azért, mert a termőföldnek jóval kevésbé van meg az a plasztikus alakíthatósága, mint az ember által létrehozott tőkének. A választ azonban két szempontból pontosítani kell. Világméretű vizsgálatunk során megállapíthattuk, hogy magasabb földfelszereltség esetén a negatív hatás kisebb. Ezt nehéz mással magyarázni, mint azzal, hogy a nagyobb gazdaságok jobban képesek hasznosítani a képzettséget és a kutató-fejlesztő tevékenység eredményeit. Ugyancsak csökkenti a negatív hatást a tőkefelszereltség színvonala, amely többnyire szintén a nagyobb gazdaságokban magasabb.<sup>11</sup>

A növekedési modell aggregált jellege kapcsán foglalkozni kell az árproblémával, mivel az aggregálás árképzésével történik, és ez utóbbiak tudvalevően változnak. Az infláció nem a legnagyobb torzító tényező, árindexek felhasználásával hatása hozzávetőlegesen kiszűrhető. A fő gondot az arányok változása okozza. Az aggregáláshoz alkalmazott árképzés időnkénti változtatása az arányok módosítását is jelenti, aminek hatása befolyásolja a változatlan árszámítások eredményét.

Az árprobléma kapcsán abból indulunk ki, hogy a növekedési mechanizmus nemcsak a kibocsátás volumenét, hanem az egyensúlyi árat is determinálja. E felfogásnak megfelelően a növekedési modellnek két változata van: primál és duál.<sup>12</sup> A fentebb tárgyalt összefüggések mindkét modellre vonatkoznak. A duálmodellnek azonban vannak olyan sajátosságai, amelyekről eddig nem volt szó.

<sup>10</sup> Közvetett hatása azonban nyilvánvalóan van, mivel a komplex tényezők effektusai, mint arról már szó volt, szorozódnak egymással.

<sup>11</sup> Ebben feltehetőleg az ásványvagyon-felszereltség kapcsán említett, illetve ahhoz hasonló hatásnak is szerepe van a fejlett, magas tőkefelszereltségű nemzetgazdaságokban, ahol a mezőgazdaság súlya általában nem nagy.

<sup>12</sup> Közgazdasági tartalma alapján a primálmodellre nevezhetjük volumenmodellnek, a duál pedig ár- vagy értékmodellnek (vö. *Simon* [1999]).

A neoklasszikus elmélet feltételezi, hogy a termékek egyensúlyi árai egyenlők az előállításukhoz felhasznált termelési tényezők makroszintű határtermékeinek összegével. A duálmodellt oly módon alakítjuk ki, hogy a primálmodell aggregált termelési függvénye alapján meghatározzuk a kibocsátás tényezők szerinti parciális deriváltjait, vagyis a termelési tényezők makroszintű határtermékeit, és ezeket alkalmazva kapjuk az egyensúlyi árakat. Nem nehéz belátni, hogy a neoklasszikus duálmodell két fő feltételezésen alapul: 1. a termelési tényezők vállalati és ágazati szinten különböző határtermékei a piaci verseny folyamatában nemzetgazdasági szinten kiegyenlítődnek; 2. minden termelési tényező „annyit kap, amennyit hoz”, feltéve, hogy a makroszintű határtermékét hozza.

Ökonometriai vizsgálataink (más hasonló jellegű vizsgálat tudomásunk szerint nem történt) egyik feltételezést sem igazolták (az Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia és Franciaország adatait figyelembe véve), mint arra korábban már utaltunk. Ezzel szemben más feltételezések alapján (lásd *Simon [1999]*) sikerült olyan duális modellt kialakítani, amely jó közelítésben magyarázatot ad a tőkés áralakulás folyamatára.<sup>13</sup>

A duálmodellel ehelyütt részben azért foglalkozunk, mert az aggregálási hiba csökkentése érdekében ezt a modellt használjuk fel a világgazdaság (131 ország) vizsgálatához. A másik fontos körülmény az, hogy a korábbi modellt – mind primál-, mind duálrészét – módosítottuk. A módosítás egyik oka a tradicionális képzettség szerepének figyelembevétele, a másik a paraméterbecsléshez és a modell alakjának konkretizálásához felhasznált statisztikai adatok pontosítása.<sup>14</sup>

Az ökonometriai vizsgálatot két szakaszban hajtottuk végre. Az első szakaszban a természeti erőforrások nélküli modellt verifikáltuk a fentebb említett öt ország ágazatilag bontott adatai alapján (1951–1992, feldolgozóipar és szolgáltatások, 420 megfigyelés). A vizsgálat kiterjedt mind a primál-, mind pedig a duálmodellre. Az ökonometriai vizsgálat második szakaszában az első szakaszban nyert duálmodellt általánosítottuk a természeti erőforrások (termőföld, olaj- és földgázvagyon) bevonásával, és verifikáltuk a világ 131 országának nemzetgazdasági adatai (1970, 1988, 262 megfigyelés) alapján.

### A természeti erőforrások nélküli modell

A változók:

$Y$  – a kibocsátás volumene: hozzáadott érték (GDP) összehasonlítható áron (1985 évi dollárban);

$Y_v$  – a kibocsátás értéke: hozzáadott érték (GDP) folyó áron, változatlan árszinten (a GDP-deflátorral korrigált folyó áron, dollárban);

$K$  – állótőke (bruttó) összehasonlítható áron (1985. évi dollárban);

$L$  – a foglalkoztatottak száma;

$M$  – a munkaórák száma;

$H$  – a képzési évek száma;

$R$  – a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök ( $K + F$ ) száma.

Minden változó az idő ( $t$ ) függvénye. Az időindexet a késleltetett hatások esetében tüntetjük fel. A képletekben a nagybetű függvényt, a kisbetű paramétert jelöl. Kivétel a  $T$ , amely a tárgyidőszak jele, valamint a  $t$  változó.

<sup>13</sup> A tényezőárak (a profit és a bér) kapcsán a duális modellt kiegészítettük egy profithányad-, valamint egy bérhányadfüggvénnyel (*Simon [1999]*). Utóbbiakkal jelen munkában nem foglalkozunk.

<sup>14</sup> Az új vizsgálathoz a devizaátszámítási kulcsokat a *World Table [1994]* alapján határoztuk meg vásárlóerő-paritáson, továbbá korrigáltuk az iskolai végzettségre, valamint a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök számára vonatkozó adatokat az újabb statisztikai kiadványok figyelembevételével.

*Felszereltségi függvények:*

$$F_K = \ln[(L + n_K K)/L] \text{ (tőkefelszereltség);}$$

$$F_H = \ln[(L + n_H H)/L] \text{ (iskolázottság);}$$

$$F_R = \ln[(L + n_R R)/L] \text{ (kutatás-felszereltség);}$$

$$F_M = \ln[(L + n_M M)/L] \text{ (munkaidő).}$$

*Normáló koefфициensek:*

$n_K = 1/250$ ;  $n_H = 1$ ;  $n_R = 1000$ ;  $n_M = 1/1000$ , ahol az  $n_K$  paraméter 1985. évi dollár-árakra vonatkozik. Kerekített értékekről van szó, amelyek nem különböznek szignifikánsan a becslétektől. A becslés a primálmodell felhasználásával történt.

*Transzformált felszereltségi függvények:*

$$F_i = F_i^c F_i^{1-c}, \text{ ahol } i = K, H.$$

A fenti összefüggésben  $F_i$  aláhúzva makroökonómiai, aláhúzás nélkül mikroökonómiai, illetve ágazati felszereltségi függvény,  $c$  a versenyparaméter (vö. Simon [1999]). Utóbbi becslése a duálmodellrel történt.

*A normált képzettség:*

$$F_E = 1 - \exp\{g_E \exp[-F_K \exp(-F_H)]\} \text{ (primálmodell),}$$

$$F_E = 1 - \exp\{g_E \exp[-F_K \exp(-F_H)]\} \text{ (duálmodell).}$$

Itt  $g_E$  a normált képzettség paramétere, amelynek becslése a primálmodellrel történt (lásd alább).

*Az (1) összefüggés a primál, a (2) összefüggés a duálmodell általános alakja.*

$$Y = g G_I G_R M \quad (1)$$

$$Y_V = g V_I V_R M \quad (2)$$

A  $g$  paraméter az egy munkaóra alatt állítóke nélkül előállított kibocsátás. Nagyságát az (1) összefüggéssel becsültük, és a vizsgálati eredményeknél adjuk meg.  $G_I$ ,  $G_R$  a primál,  $V_I$ ,  $V_R$  a duálmodell szupertényezői, ahol  $G_I$  és  $V_I$  két,  $G_R$  és  $V_R$  pedig három komplex tényezőt tartalmaz. Az  $_I$  index az azonnali, az  $_R$  index a késleltetett hatást jelöli.

*Az azonnali hatás függvényei (szupertényezői):*

$$G_I = \exp\{F_E F_K (G_M + G_{IM})\};$$

$$V_I = \exp\{F_E F_K (V_M + V_{IM})\}.$$

A súlyfüggvények első (mobil) komponensét az alábbi összefüggések határozzák meg:

$$G_M = g_M F_K^3 \exp(-4/5 F_K - F_M^2 / 4);$$

$$V_M = v_M F_K^3 \exp(-4/5 F_K - F_M^2 / 4)}.$$

A fenti összefüggésekben  $g_M$  és  $v_M$  az azonnali mobil hatás paraméterei a primál-, illetve a duálmodellben.

A súlyfüggvények második (immobil) komponense a következő képletekkel írható fel:

$$G_{IM} = 1 - \exp(-g_I F_K^4);$$

$$V_{IM} = 1 - \exp(-v_I F_K^4).$$

A fenti összefüggésekben  $g_I$  és  $v_I$  az immobil hatás paraméterei a primál-, illetve a duálmodellben.

*A késleltetett hatást leképező szupertényező fő összetevői a primálmodellben:*

$$G_H = g_H \exp(-[F_{H(t-2)}]^2) dF_{H(t-2)}/dt;$$

$$G_{RR} = g_R \exp(-F_{R(t-2)}) dF_{R(t-2)}/dt;$$

$$G_{RK} = g_{RK} F_{R(t-2)}^3 dF_{K(t-3)}/dt.$$

*A késleltetett hatás paraméterei a primálmodellben:*  $g_H$ ,  $g_R$  és  $g_{RK}$ .

Az első két összetevőben szereplő negatív visszacsatolás a telítődési hatásnak tudható be. A harmadik összetevőben erőteljesen érvényesül a kutatáskoncentráció pozitív szerepe.

A késleltetett mobil effektusok (valorizációs és normál) képletei (előbbi csak a primálmodellre vonatkozik):

$$G_K = F_K \exp(-F_K/5); G_{K0} = F_K^3 \exp(-F_{K(t)}).$$

*A késleltetett hatást leképező szupertényező általános képlete a primálmodellben:*

$$G_R = \exp[G_K] \int_0^T G_{K0} (G_H + G_{RR} + G_{RK}) dt.$$

Az integrálás a kezdeti állapottól ( $t_0$ ) történik, amikor még nem volt állótőke. Vizsgálataink során közelítő módszert alkalmaztunk. Arra az időszakra vonatkozóan, amelyre nincsenek statisztikai adatok, feltételeztük, hogy a tőkefelszereltség, képzettség (iskolai végzettség) és kutatásfelszereltség arányosan változtak a kezdeti állapottól, amikor értékük nulla volt, a statisztikailag megfigyelt időszak kezdetéig (például 1950-ig). Az ezt követő időszakra a statisztikai adatokat használtuk fel.

*A késleltetett hatást leképező szupertényező fő összetevői a duálmodellben:*

$$V_H = v_H \exp(-[F_{H(t-2)}]^2) dF_{H(t-2)}/dt;$$

$$V_{RR} = v_R dF_{R(t-2)}/dt;$$

$$V_{RK} = v_{RK} F_{R(t-2)}^2 dF_{K(t-3)}/dt.$$

*A késleltetett hatás paraméterei a duálmodellben:*  $v_H$ ,  $v_R$ ,  $v_{RK}$ .

*A valorizációs mobil hatás a duálmodellben:*

$$V_K = F_K \exp(-F_K/2).$$

*A késleltetett hatást leképező szupertényező képlete a duálmodellben:*

$$V_R = \exp[(c V_{R0} + (1 - c)V_{R0}] .$$

A képlet jobb oldalának exponensében álló kifejezés analóg a transzformált felszereltségi függvények logaritmizált alakjával. Az aláhúzás makroökonómiai, hiánya mikroökonómiai, illetve ágazati függvényt jelöl. Az exponensben álló  $V_{R0}$  kifejezés analóg a primálmodellbelivel:

$$V_{R0} = V_K \int_0^T G_{K0} (V_H + V_{RR} + V_{RK}) dt.$$

A módosított duálmodellt a korábbival (Simon [1999]) összehasonlítva megállapítható, hogy konzisztensebb a primállal: a komplex tényezők köre teljesen azonos. Ugyanakkor a primálmodellel összehasonlítva vizsgálati eredményeink alapján az adódott, hogy a duálmodellben: 1. erősebben érvényesül a valorizációs effektus; 2. nincs negatív visszacsatolás a kutatásfelszereltség változásának hatását illetően; 3. a kutatáskonzentráció pozitív szerepe valamivel mérsékeltebb, mint a kibocsátás volumenére vonatkozó primálmodellben.

A modellek verifikálása a korábbi vizsgálatokhoz hasonlóan történt a világgazdaságban domináns szerepet játszó öt ország ágazati bontású adatainak (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia és Franciaország) felhasználásával. A vizsgálat első szakaszához a modellek logaritmizált változatát és a legkisebb négyzetek módszerét használtuk fel, a második szakaszhoz pedig a nem logaritmizált változatot (függő változó:  $Y$ , illetve  $Y_v$ ) és a nemlineáris legkisebb négyzetek módszerét (lásd például Kőrösi-Mátyás-Székely [1990]). A következőkben az utóbbi eredményeit ismertetjük.

1. táblázat  
A modell paraméterei

Jelölés	Becsült érték		$t$ -hányados	
	primál	duál	primál	duál
$g_f(v_f)$	0,000171	0,000220	19,90	19,91
$g_M(v_M)$	0,298	0,317	19,91	19,91
$g_H(v_H)$	0,624	1,22	19,86	19,46
$g_R(v_R)$	0,461	0,766	19,81	19,74
$g_{RK}(v_{RK})$	0,00879	0,0984	18,74	18,34
$g_E$	-25	-	-19,91	-
$g$	0,151	-	19,91	-
$c$	-	0,7	-	19,19

*Forrás:* National Account Statistics UN; National Accounts OECD; Statistical Yearbooks UN; Statistical Yearbooks UNESCO; Yearbooks of Labour Statistics UN; Flows and Stocks of Fixed Capital OECD; The Penn World Table 5.6 [1994]; Statistical Abstracts of the United States; Historical Statistics of the United States. U.S. Department of Commerce, Washington 1975; White Papers of Japan; Liesner [1985]; Mitchell-Jones [1971]; Barro-Lee [2000].

Milyen főbb következtetések vonhatók le az 1. táblázat adatai alapján? A legfontosabb következtetés, hogy a paraméterekre kapott eredmények megfelelnek az elméletileg vártaknak, mind előjelük, mind pedig nagyságrendjük tekintetében. A  $g$  paraméter becsléséből arra lehet következtetni, hogy a kezdeti termelékenység hozzávetőlegesen fele vagy harmada lehetett a gazdaságilag legkevésbé fejlett fejlődő országok mai fejlettségi színvonalának.

A 2. táblázatban a becslés globális pontosságára vonatkozó adatokat megadjuk mind az ágazatokra (feldolgozóipar és szolgáltatások), mind pedig a nemzetgazdaság egészére vonatkozóan. A nemzetgazdasági output becslése az ágazati adatok alapján nyert paraméterek felhasználásával történt. A táblázatban a korrigált determinációs együtthatók találhatóak, ahol a szabadságfokot a paraméterek, a paraméterszerű modellkomponensek és a normáló koeficiens együttes számával csökkentettük. Analóg módon történt a standard hibák becslése. A determinációs együtthatók arra vonatkoznak, hogy milyen mértékben határozzák meg az adott modell független változói a függő változó ( $Y$ , illetve  $Y_v$ ) értékét. A kérdést megvizsgáltuk éves szinten, továbbá a kumulált outputok alapján (az 1950 utáni időszakot véve figyelembe). A 2. táblázat mindkét eredményt tartalmazza.



2. táblázat  
 Determinációs együtthatók és standard hiba (öt ország)

Terület	Mutató	Éves eredmények		Kumulált eredmények	
		primál	duál	primál	duál
Nemzetgazdaság	$R^2$	0,995	0,998	0,997	0,999
	standard hiba (százalék)	7,3	5,0	7,5	3,9
Ágazatok	$R^2$	0,998	0,998	0,999	0,999
	standard hiba(százalék)	5,9	5,8	4,8	4,6

Milyen következtetések vonhatók le a 2. táblázatban közölt vizsgálati eredményekből?

1. Az illeszkedés magas fokú: a korrigált determinációs együttható minden esetben 99 százalék fölött van, a standard hiba többnyire öt százalék körüli érték.

2. A kumulált eredmények jobbák az éves szintűeknél, ami arra utal, hogy a becslési hibák időben nem halmozódnak.

3. Különösen jók a duálmodellel nyert eredmények, főleg a nemzetgazdaság esetében, ami alátámasztja azt a feltevést, hogy makroszinten a duálmodellt célszerű alkalmazni.

A korábbi vizsgálati eredményekkel (Simon [1999]) összehasonlítva, az eltérések az illeszkedés tekintetében nem nagyok. Megállapítható továbbá, hogy a módosított duálmodell illeszkedése szintén jobb a korábbinál.

### Az általánosított modell és a növekedésmélet központi kérdése

Világ gazdasági vizsgálatunk kapcsán feltételeztük, hogy a fentebb tárgyalt összefüggések érvényesek az egész világgazdaságra, azonban a modellt ki kell bővíteni az alapvető természeti erőforrásokkal, tekintettel utóbbiak szerepére a fejlődő és az olajországokban. Ilyen megfontolások alapján jutottunk a következő általánosított növekedési modellhez.

Új változók

$Z$  – a termőföld hektárban;

$O_v$  – olaj- és földgázvagyon (olajtonnában).

Új felszerelési függvények

$$F_z = \ln[(L + n_z Z)/L] \text{ (földfelszereltség);}$$

$$F_o = \ln[(L + n_o O_v)/L] \text{ (ásványvagyon-felszereltség).}$$

Új normáló koefficiensek

$$n_z = 1; n_o = 1/200.$$

A modell általános alakja

$$Y_N = g V_{IZO} V_{RZ} M \quad (3)$$

A (3) összefüggésben  $Y_N$  a nemzetgazdasági kibocsátás (GDP) összehasonlítható áron (1985. évi dollárban),  $V_{IZO}$  és  $V_{RZ}$  a természeti erőforrások hatásával korrigált  $V_P$ , illetve  $V_R$  függvény (szupertényező).

$$V_{IZO} = \exp[F_E F_K (V_M + V_{IMZ} + V_O)];$$

$$V_{RZ} = \exp[V_{KZ} \int_0^T G_{KO} (V_H + V_{RR} + V_{RK})].$$

Az új, illetve módosított modellkomponensek:

$$V_{IMZ} = 1 - \exp[-v_I F_K^4 (1 + v_Z F_Z)];$$

$$V_O = v_O F_O \exp[-F_K^2/20(1 + F_R^3/2)];$$

$$V_{KZ} = V_K \exp[v_{RZ} F_Z \exp(-F_Z - F_K^2/25)].$$

Új paraméterek:  $v_Z$ ,  $v_O$  és  $v_{RZ}$ .

Megjegyzendő, hogy a  $c$  versenyparámeternek a nemzetgazdasági modellben nincs explicit szerepe, továbbá az egyszerűség kedvéért a makroökonomiai értékeket nem jelöltük aláhúzással.

Világgazdasági kutatásunk nagyjából azokra az országokra vonatkozott, amelyeket Hall-Jones [1999] analizált. A vizsgálat reprezentatív jellegének erősítése érdekében növeltük az országok számát, főként az olajországokkal (127-ről 131-re),<sup>15</sup> nem zártuk ki a nemzetgazdaságból a bányászatot, továbbá az ökonometriai vizsgálatot az 1988-as éven kívül 1970-re is kiterjesztettük. Az új összefüggések és paraméterek verifikálása hasonló módon történt, mint a természeti erőforrások nélküli modell esetében.

A világgazdasági kutatás egyik legfontosabb eredménye a természeti erőforrások szerepére vonatkozó alapvető összefüggések (lásd fentebb) és paraméterek (3. táblázat) meghatározása.

### 3. táblázat

A természeti erőforrások paraméterei

Jelölés	Becsült érték	$t$ -hányados
$v_Z$	0,124	18,20
$v_{RZ}$	-10	-21,84
$v_O$	0,212	16,79

Forrás: FAO Yearbooks; Energy Statistics Yearbooks UN; az 1. táblázat jegyzetében felsorolt kiadványok.

Megállapítható, hogy a természeti erőforrások becsült értékei megfelelnek az elméletileg vártaknak, mind előjeljük, mind pedig nagyságrendjük tekintetében. A növekedélmélet központi kérdése szempontjából meghatározó jelentőségű, hogy milyen mértékben kapunk magyarázatot a modell alapján az országok közötti termelékenységi különbségekre. Ezért a világgazdasági vizsgálat legfontosabb függő változójának  $Y_N/M$  tekinthető.<sup>16</sup> Ugyanakkor kiegészítő jelleggel  $Y_N$ -et is felhasználtuk függő változóként a természeti erőforrások paramétereinek becslésekor normált alakban. A normálás a két mutató közötti nagyságrendi különbség kiegyenlítését célozta (lásd a 4. táblázatot).

A 4. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a világméretű ökonometriai vizsgálat alapján lényegében választ kaptunk a növekedélmélet központi kérdésére.<sup>17</sup> A részletesebb vizsgálati eredményekből arra lehet következtetni, hogy a viszonylag magasabb standard hibák főként azzal függnek össze, hogy a fejlődő országok egy részére jóval kevésbé megbízható statisztikai információval rendelkezünk, mint a fejlett országokra.<sup>18</sup>

<sup>15</sup> Adatproblémák miatt kihagytunk néhány kis országot, ilyen módon összesen tíz új országot vettünk figyelembe.

<sup>16</sup> Adatproblémák miatt Hall-Jones [1999] az  $Y_N/L$  mutatót használta fel a vizsgálatához.

<sup>17</sup> A 4. táblázat szintén a korrigált determinációs együtthatókat tartalmazza. A világméretű vizsgálat kiinduló adatait lásd Simon [2000].

<sup>18</sup> Elsősorban a devizaátszámítási kulcsok és a tőkefelszereltség tekintetében.

4. táblázat  
 Determinációs együtthatók és standard hiba  
 (131 ország)

Függő változó	Mutató	Éves eredmények	Kumulatív eredmények
$Y_N/M$ (262 megfigyelés)	$R^2$ standard hiba (százalék)	0,924 29,5	0,956 24,9
$Y_N$ (262 megfigyelés)	$R^2$ standard hiba (százalék)	0,994 24,1	0,996 21,4
$Y_N/M$ és $Y_N^*$ (524 megfigyelés)	$R^2$ standard hiba (százalék)	0,988 26,2	0,992 22,7

Megjegyzés:  $Y_N^* = Y_N/(25 \times 10^9)$ , ugyanakkor a modell jobb oldalán  $M^* = M/(25 \times 10^9)$ .

Vizsgálati eredményeink nem erősítik meg *Hall–Jones* [1999] hipotézisét az intézményi rendszer és a gazdaságpolitika alapvető szerepéről. Ugyanakkor összhangban vannak azzal a feltevessel (lásd például *Simon* [1983]), hogy a gazdasági növekedés elsődlegesen a termelőerők, a technikai haladás törvényszerűségeitől függ. Ez nem azt jelenti, hogy a szociális infrastruktúrának, napjainkban mindenekelőtt a gazdaságpolitikának ne lenne szerepe. Utóbbi akkor befolyásolhatja pozitív irányban a gazdasági növekedést, ha ismeretes annak mechanizmusa. Jelen kutatással ehhez szerettünk volna hozzájárulni.

#### Hivatkozások

- ANDORKA RUDOLF–DÁNYI DEZSŐ–MARTOS BÉLA [1967]: Dinamikus népgazdasági modellek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BARRO, R. J.–LEE, J. W. [2000]: International Data on Educational Attainment: Updates and Implications. CID Working Paper, No. 42.
- BARRO, R. J.–SALA-I-MARTIN, X. [1995]: Economic Growth. Mc Graw-Hill Comp. Inc. Boston.
- BECKER, G. S.–MURPHY, K. M.–TAMURA, R. [1994]: Human Capital, Fertility and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 98. 12–37. o.
- BENHABIB, J.–SPIEGEL, M. [1994]: The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data. *Journal of Monetary Economics*, No. 2. 143–173. o.
- DARVAS ZSOLT–SIMON ANDRÁS [1999]: Tőkeállomány, megtakarítás és gazdasági növekedés. *Közgazdasági Szemle*, 46. 9. sz. 749–771. o.
- DEDÁK ISTVÁN [1998]: Államadósság és gazdasági növekedés. *Közgazdasági Szemle*, 45. 11. sz. 998–1003. o.
- DEDÁK ISTVÁN [2000]: A gazdasági felzárkózás növekedésméleti összefüggései. *Közgazdasági Szemle*, 47. 6. sz. 411–430. o.
- ERDŐS TIBOR [2000]: A fenntartható növekedés egyensúlyi feltételei. *Közgazdasági Szemle*, 47. 2–3. sz.
- HALL, R. E.–JONES, C. I. [1999]: Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others. *Quarterly Journal of Economics*, 114. 83–116. o.
- JONES, C. I. [1995]: R&D-Based Models of Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 103. 759–784. o.
- KÓRÖSI GÁBOR–MÁTYÁS LÁSZLÓ–SZÉKELY ISTVÁN [1990]: Gyakorlati ökonometria. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- LIESNER, T. [1985]: *Economic Statistics 1900–1985*. The Economist, London.

- LUCAS, R.E., JR. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22. 3–42. o.
- MANKIW, N. G.–ROMER, D.–WEIL, D. N. [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107. 407–437. o.
- MEADE, J. E. [1961]: *A Neo-Classical Theory of Economic Growth*. Allen and Unwin, London.
- MEYER DIETMAR [1995]: Az új növekedésemélet. Vázlatos áttekintés. *Közgazdasági Szemle*, 42. 4. sz. 387–398. o.
- MITCHELL, B. R.–JONES, H. G. [1971]: *Second Abstract of British Historical Statistics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- NONNEMAN, W.–VANHOUDT, P. [1996]: A Further Augmentation of the Solow Model and the Empirics of Economic Growth for OECD Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 111. 943–956. o.
- ROMER, D. [1996]: *Advanced Macroeconomics*. Mc Graw-Hill, New York stb.
- ROMER, P. M. [1986]: Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94. 1002–1037. o.
- SAMUELSON, P. A.–NORDHAUS, W. D. [1987]: *Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*.
- IFJ. SIMON GYÖRGY [2000]: A dél-koreai gazdasági csodáról. *Statisztikai Szemle*, 78. 5. sz. 428–445. o.
- IFJ. SIMON GYÖRGY [2001]: Egy potenciális „elefánt”: India. *Statisztikai Szemle* (megjelenés alatt).
- SIMON GYÖRGY–KÓRÖSI GÁBOR [1983]: Bányászati növekedési funkcionál. *Sigma*, 16. 295–312. o.
- SIMON GYÖRGY [1983]: *Gazdaságpolitika és gazdaságfejlesztési törvényszerűségek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*.
- SIMON GYÖRGY [1998a]: Növekedési tényezők, ár-, bér- és profitmechanizmus a modern gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 45. 2. sz. 174–192. o.
- SIMON GYÖRGY [1998b]: Duális növekedés és elosztási viszonyok a mai gazdaságban. *Külgazdaság*, 42. 43–60. o.
- SIMON GYÖRGY [1999]: Technikai haladás, érték és profit. *Közgazdasági Szemle*, 46. 428–445. o.
- SIMON GYÖRGY [2000]: Általánosított növekedési modell: világméretű vizsgálat. *Az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontja, Budapest*.
- SOLOW, R. M. [1956]: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70. 65–94. o.
- SOLOW, R. M. [1957]: Technical Change and Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39. 312–320. o.
- SOLOW, R. M. [1994]: Perspectives on Growth Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 8. 45–54. o.
- TARJÁN TAMÁS [2000]: Jánossy elmélete az új növekedési elmélet tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 47. 457–472. o.
- VALENTINYI ÁKOS [1995]: Endogén növekedésemélet. *Közgazdasági Szemle*, 42. 6. sz. 582–594. o.
- VALENTINYI ÁKOS [2000]: Gazdasági növekedés, felzárkózás és költségvetési politika egy kis, nyitott gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 47. 6. sz. 391–410. o.
- WEITZMAN, M. L. [1999]: Pricing the Limits to Growth from Minerals Depletion. *Quarterly Journal of Economics*, 114. 691–706. o.
- WORLD TABLE [1994]: The Penn World Table 5.6. Internet file: //C:\ pwt 56\_doc. html.

## SZÁNTÓ ZOLTÁN–TÓTH ISTVÁN JÁNOS

### A rejtett gazdaság és az ellene való fellépés tényezői

A szerzők közgazdasági modellek áttekintése segítségével elemzik a rejtett gazdaságban való részvétel tényezőit. Bemutatják, hogy a haszonmaximáló cselekvők a rejtett gazdaság egyes megjelenési formáival kapcsolatos döntésük meghozatala során (például adócsalás esetében) számot vetnek a rejtett gazdaságban való részvétel, illetve az attól való tartózkodás költségeivel és hasznaival. A tanulmány az adócsalás „társadalmilag optimális szintjének” meghatározásával foglalkozik a rejtett gazdasággal szembeni kormányzati lépések egyes típusaival, ezek hatásaival és a rejtett gazdasággal szembeni optimális kormányzati politika lehetőségeivel.\*

A rejtett gazdaság<sup>1</sup> (*hidden economy*) azon jelenségek közé tartozik, amely minden piacgazdaságban tetten érhető, de országonkénti mértéke eltérő, és ez az eltérő mérték fontos információ az adott gazdaság állapotáról, a gazdasági szereplők magatartásáról, a kormányzat és a kormányzati intézkedések elfogadottságáról. A rejtett gazdaság nemzetgazdaságon belüli súlyát a kormányzati döntéseknek is figyelembe kell venniük, minél nagyobb ez a súly, annál inkább. Az átalakuló gazdaságokban a rejtett gazdaság még nagyobb figyelmet igényel, mivel a legális gazdaság mélyreható átalakulása több tényezőtől is hat a gazdasági szereplők viselkedésére és a rejtett gazdasággal kapcsolatos döntéseikre.<sup>2</sup>

\* Jelen tanulmány A rejtett gazdaság súlyának alakulása és mértékének becslése Magyarországon című, a MEH, a GM és a KSH által támogatott és az MTA KTK-ban, valamint a Tárkiban folyó kutatás keretében született. A tanulmány a szerzők *Semjén András*sal közösen írt és az *Elemzések a rejtett gazdaságban* című sorozatban megjelenő munkájának (*Semjén és szerzőtársai* [2000]) rövidített és átdolgozott első fejezetére épül. A tanulmány megírását az OTKA (F022195) és a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatta. Ezúton szeretnénk megköszönni *Baráth Máriának*, *Hüttl Antóniának*, *Lackó Máriának*, *Sugár Andrásnak* és *Vadas Gábornak* a tanulmány korábbi változataihoz fűzött megjegyzéseit és észrevételeit, valamint *Halász Anitának* és *Jaksa Renátának* az anyaggyűjtés során nyújtott segítségét.

<sup>1</sup> A tanulmányban a rejtett gazdaság szűkebb értelmezését használjuk. Az alábbi gazdasági cselekvések eredményeit soroljuk ide:

- az egyébként legális tevékenységet végző, de be nem jelentett vállalkozások (*clandestine enterprises*) tevékenysége;
- a regisztrált vállalkozások be nem jelentett, eltitkolt tevékenysége (*unreported activities* vagy *underreported activities*).

Ez a fogalmi meghatározás megfelel az Eurostat által ajánlottaknak. (Megjegyezzük, hogy az általunk *rejtett gazdaságnak* nevezett jelenségre az Eurostat osztályozása *black economy* elnevezést használja.)

<sup>2</sup> Magyarországon a rejtett gazdaságnak a hivatalos GDP-hez viszonyított arányát a közgazdasági kutatók a nyolcvanas években növekvő tendenciájának és jelentős mértékűnek becsülték (*Lackó* [1992], *Árvay-Vértes* [1994a] és [1994b]). Későbbi kutatások szerint ez a folyamat a kilencvenes évek közepén folytatódott (*Lackó* [1997]), majd a gazdasági növekedés megindulásával párhuzamosan megfordult, és a rejtett gazdaság súlya csökkenni kezdett (*Lackó* [2000], *Semjén és szerzőtársai* [2001] és *Tóth* [2001]).

Szántó Zoltán a BKÁE docense (e-mail: [zoltan.szanto@soc.bke.hu](mailto:zoltan.szanto@soc.bke.hu)).

Tóth István János az MTA KTK tudományos főmunkatársa (e-mail: [tothij@econ.core.hu](mailto:tothij@econ.core.hu), internet: <http://www.ktk-ie/~tothij>).

Egy gazdasági szereplő döntését, hogy tevékenységét a hivatalos vagy a rejtett gazdaságban végezze-e, alapvetően meghatározzák a döntési alternatívákhoz kapcsolódó költségek és hasznok.

A jelen tanulmányban a gazdasági szereplők rejtett gazdaságban való részvételével kapcsolatos döntéseit leíró közgazdasági modellek eredményeit ismertetjük. Bemutatjuk, hogy a haszonmaximaláló cselekvők a rejtett gazdaság egyes megjelenési formáival kapcsolatos döntésük meghozatala során (például adócsalás esetében) optimális megoldást keresve, számot vetnek a rejtett gazdaságban való részvétel, illetve az attól való tartózkodás költségeivel és hasznaival. A bevételoldalon megjelenő, az elcsalt adóval egyenlő haszonnal szembe állítható a várható büntetés mértéke és az adócsaló morális vesztesége (a többi gazdasági cselekvő elítélése, illetve a „nyugodt alvásról” való lemondás) mint költség. Másrészt – bekapcsolva az elemzésbe a kormányzatot – az ismertetett modellek alapján bemutatjuk, hogy az adóellenőrző politika is hatással lehet a gazdasági cselekvők (egyének, vállalkozások) ez irányú döntéseire. Ennek alapján belátható, hogy minden gazdaságban létezik a rejtett gazdaságnak valamilyen optimális mértéke, amelynél nem érdemes tovább növelni, és nem szabad tovább csökkenteni az adóellenőrzésre fordított költségvetési kiadásokat.

A rejtett gazdaság ökonomiai modelljeinek áttekintése két fő részből áll. Az első részben az adócsalással és a rejtett gazdasággal kapcsolatos hagyományos mikroökonómiai modellek elvét mutatjuk be. Ezek a modellek – mindenekelőtt az optimális adózás elmélete és a bűnözés mikroökonómiája – a közgazdaságtan szokásos feltevéseiből kiindulva vezetik le következtetéseiket. Ezt követően e modellekhez fűzött kritikai megjegyzésekről lesz szó, majd a tanulmány második részében a kormányzat rejtett gazdaság elleni lehetséges lépéseit elemezzük. Végül a leírtak néhány gazdaságpolitikai vetületét tekintjük át.

### A rejtett gazdaság ökonomiája<sup>3</sup>

A rejtett gazdaság létezésének és növekedésének – a szakirodalom szerint – egyaránt lehetnek előnyös és hátrányos következményei. Egyes vélemények szerint a legnagyobb előnye az, hogy sokszor a rejtett gazdaság a legproduktívabb, leginkább vállalkozó szellemű, leginkább innovatív szektor. Ezen nézetek szerint nem az a probléma, hogy az emberek bekapcsolódnak a rejtett gazdaságba – mivel ők pusztán racionálisan alkalmazkodnak azokhoz a korlátokhoz, amelyeket a hivatalos gazdaság idéz elő –, hanem sokkal inkább az, hogy a hivatalos gazdaság rosszul szabályozott és rosszul szervezett.

A rejtett gazdaság legnagyobb hátrányának viszont általában azt tartják, hogy többnyire illegálisan működik, megtűrése aláássa az adózási fegyelmet, s térnyerése akár a gazdaság, a törvényesség és a társadalmi rend teljes összeomlásához vezethet. Ráadásul az adócsalás miatt csökkenő állami bevételek súlyos problémákat jelentenek a közjavak és közszolgáltatások finanszírozásában.

#### *Mikroökonómiai háttér*

A modern közgazdaságtan két területe járult hozzá a rejtett gazdasággal kapcsolatos modellek kidolgozásához. Az *első* terület a társadalmijólét-maximalizáló szemléletmód – vagy másképpen az optimális adózás elmélete. Ezt – durván – arra használják, hogy meghatározzák azt az adórátát, amelyik maximalizálja a társadalmi jólétet, ahogy az

<sup>3</sup> Kifejtésünkben elsősorban Frey [1989] gondolatmenetére támaszkodunk. Lásd továbbá: Myles [1995] 383-411. o., Cullis-Jones [1998] 191-209. o.

egy olyan társadalmi jóléti függvénnyel írható le, amely figyelembe veszi az adók hatását a munkakínálatra, a javak termelésére és a jövedelemelosztásra.<sup>4</sup>

A második terület a bűnözés mikroökonómiája. Ennek művelői olyan modellekből indulnak ki, amelyekben a bűnelkövető racionálisan mérlegeli a bűnözés várható hasznát és költségét, s azt az alternatívát választja, amelyik a (nettó) várható hasznát maximalizálja. Az irányzat klasszikus kifejtése Becker nevéhez fűződik (Becker [1968] és [1976]).

Becker [1968] szerint a bűnöző – mint haszonmaximaláló cselekvő – akkor követ el bűncselekményt, ha az abból fakadó várt hasznai meghaladják azokat a veszteségeit, amelyeket lebukás esetén kellene elszenvednie. Így optimális mértékben fog büntetést elkövetni, miközben várható jövedelmei hasznát maximalizálja:

$$\max E[U(Y)] = pU(Y - f) + (1 - p)U(Y), \quad (1)$$

ahol:

$p$  – a lebukás valószínűsége,

$1 - p$  – a lebukás elkerülésének valószínűsége,

$Y$  – a bűnelkövetésből származó jövedelem,

$f$  – a bírság vagy a lebukást követő egyéb büntetés (például börtön) pénzben kifejezett összege.

A bűnelkövetést minimalizáló politika  $p$  és  $f$  mértékét választhatja meg  $0 < p < 1$  és  $f > 0$  mellett. A várható szankció ( $pf$ ) állandósága mellett Becker kimutatja, hogy a büntetés mértékének és a lebukás valószínűségének hatása a bűnelkövetésre attól függ, hogy milyen a bűnelkövető kockázattal szembeni attitűdje. Ha kockázatkedvelő (*risk preferrer*) cselekvőről van szó, akkor a  $p$  egyszázalékos növelése és  $f$  csökkentése a bűnelkövetések számának csökkenését vonja maga után. Míg ha a kockázatkerülő (*risk avoider*) a bűnelkövető, akkor  $p$ -t lehet egy százalékkal csökkenteni és  $f$ -et növelni ahhoz, hogy a bűnelkövetések száma csökkenjen. Azaz, a bűnelkövetések feltárási valószínűségének növelése hatékonyabb eszköz a bűnelkövetőkkel szemben, ha azok kockázatkedvelők, és a büntetés növelése hatékonyabb, ha kockázatkerülők.<sup>5</sup>

Egy kormányzati politikának azonban elsősorban nem a bűnelkövetés számát kell minimalizálni, hanem úgy kell megválasztani  $p$  és  $f$  értékeit, hogy azok a társadalom számára optimális megoldást hozzanak, azaz *hogyan minimalizálják a bűnelkövetésből fakadó összes társadalmi veszteséget*. Becker szerint a bűnelkövetés összes társadalmi veszteségére (*social loss*) négy tényező van hatással: a bűnelkövetésből közvetlenül származó veszteségek, az ítélezés, a büntetések és a bűnelkövetések száma:

$$L = L(D, C, bf, O), \quad \partial L / \partial D > 0, \quad \partial L / \partial C > 0 \quad \text{és} \quad \partial L / \partial bf > 0, \quad (2)$$

ahol:

$L$  – a bűnözésből származó összes társadalmi veszteség,

$D$  – a bűnözés társadalmi költsége (a bűnesetek által közvetlenül okozott, az áldozatok és a társadalom által elszenvedett károkból levonva a bűnözők hasznát),

$C$  – a bűnüldözés és a bűnözők elítélésének költsége (például a rendőrség és ügyészség fenntartása),

$bf$   $O$  – a büntetés társadalmi költsége (például börtönök fenntartása is ide sorolható), amiből:

$f$  – az egy bűnesetre jutó átlagos büntetés (illetve ennek pénzben kifejezett értéke),

$b$  – az adott büntetéshez rendelhető társadalmi költség-koefficiens,

<sup>4</sup> Az optimális adózás irodalmának áttekintéséhez lásd Sandmo [1976] és Bradford-Rosen [1976].

<sup>5</sup> Becker által idézett, amerikai adatokra alapozott empirikus kutatási eredmények azt támasztják alá, hogy a bűnelkövetések száma erősebben függ az ellenőrzési valószínűségről, mint a büntetés mértékének változásától, azaz a megfigyelt bűnelkövetők inkább kockázatkedvelők voltak (Becker [1968] 179. o.).

$p$  – a felderített bűnesetek aránya,

$O$  – az elkövetett bűnesetek száma.

Kevésbé általános formában a bűnelkövetésből származó társadalmi költség három költségelem összegeként határozható meg. Elsőként a bűnelkövetés társadalmi költsége (az áldozatnak a bűnelkövetés miatti költségei mínusz a bűnelkövető haszna, amely különbség pozitív), a második tétel a bűnüldözés (például rendőrség) és bűnözők elítélésének (például ügyészségek és bíróságok működtetésének) költségei, a harmadik pedig a büntetés-végrehajtás (például börtönök) költségei, azaz:

$$L = D(O) + C(p, O) + bfpO. \quad (3)$$

A kormányzat a társadalmi veszteségeket minimalizálandó  $p$  és  $f$  értékeit választhatja meg, illetve – és ez Becker érvelésének fontos eleme – dönthet a szankcionálás mikéntjéről. A társadalmi veszteségek szempontjából nem mindegy ugyanis, hogy milyen típusú szankció alkalmazására kerül sor: léteznek drágább (például börtönök) és olcsóbb (például bírságok) szankciók. A társadalmi veszteségeket csökkentendő, a kormányzatnak érdeke, hogy olyan szankciót válasszon, amelynek alacsonyak, illetve elhanyagolhatóak a társadalmi költségei ( $b \cong 0$ ). Ezért érdemes a bírságok szerepének növelésén gondolkodni, mivel ezek Becker szerint több szempontból is előnyösebbek más büntetési módokkal szemben: megkímélik a társadalmi erőforrásokat; miközben büntetik az elkövetőt, módot adnak a társadalom (és az áldozatok) kompenzálására és egyszerűsítik  $p$  és  $f$  optimális szintjének meghatározását.

A modern közgazdaságtan fenti két területének eredményeit a nyolcvanas években kezdték el együttesen figyelembe venni. Az adócsalás korai elméleti modelljei kizárólag arra összpontosítottak, hogy miképpen reagálnak az egyének adott adórátákra, hogyan vallják be jövedelmük valamekkora részét a lebukásra és a büntetésre vonatkozó subjektív valószínűségi becsléseik alapján. Ezek az elméletek szinte kizárólag az egyének viselkedésével foglalkoztak, s felhívták a figyelmet az adócsalás – s ennek következtében a rejtett gazdaságba való bekapcsolódás – egyéni motívumaira. Ugyanakkor a szélesebb társadalmi-politikai szempontokat legfeljebb az optimális adózási ráta kialakításával kapcsolatos politikai döntések kapcsán vezették be az elméletbe.

Az adózók magatartását vizsgáló elméleti modellek között úttörő *Allingham–Sandmo* [1972] modellje, amely Becker bemutatott és *Tulkens–Jacquemin* [1971] a bűnözést vizsgáló modelljeit fejleszti tovább. A szerzők az adózók két lehetséges magatartását különböztetik meg: vagy bevallják tényleges jövedelmüket (ekkor az adózás után  $Y_a$  jövedelmük lesz), vagy csak a tényleges jövedelmük egy részét vallják be, azaz adót csalnak.<sup>6</sup> Adócsalás választása után két eset lehetséges: vagy ellenőrzi őket az adóhatóság, és lebuknak (ekkor  $Y_{b1}$  jövedelemhez jutnak), vagy pedig nem ellenőrzi őket az adóhatóság, és nem buknek le (ekkor jövedelmük  $Y_{b2}$  lesz). Feltéve, hogy lebukás esetén a be nem fizetett adót és még az ettől függő büntetést is ki kell fizetniük, a három eset közül így járnak legrosszabbul:  $Y_{b1} < Y_a < Y_{b2}$ .

<sup>6</sup> Az adózók magatartását vizsgáló elméleti munkák többnyire két magatartástípussal – az adó bevallásával és az adócsalással – foglalkoznak, és elhanyagolják az adóterhek csökkentését legális eszközökkel megvalósító adóelkerülés (*tax avoidance*) szerepének és hatásainak vizsgálatát. *Alm* [1988] alapján itt csupán három összefüggésre hívjuk fel a figyelmet. Egyrészt az adóelkerülés bekapcsolásával belátható, hogy az adócsalást minimalizáló politika nem biztos, hogy növeli az adóbevételeket, ha adóelkerülésre ösztönöz. Másrészt az adóráták csökkentése hatékony eszköz az adóbevételek növelésére, mert csökkenti mind az adócsalás, mind az adóelkerülés vonzerejét. Harmadszor pedig az adóelkerüléshez kapcsolódó költségek (például adótanácsadók alkalmazása) is fontos szerephez jutnak a bevallott jövedelem meghatározásakor. Növekedésük – az alkalmazott modell feltételei mellett – a bevallott jövedelem növelésére ösztönöz.



A modell felteszi, hogy az adófizető bizonytalanság melletti preferenciái a *Neumann-Morgenstern* hasznfüggvénnyel reprezentálhatók, és a cselekvők kockázatkerülők. A szerzők szerint az egyén számára az adócsalás optimális mértéke a (4) szerint adható meg:

$$E(U) = (1 - p)U(W - \theta X) + pU[W - \theta X - \pi(W - X)], \quad (4)$$

ahol:

$p$  – az adózó adóhatóság általi ellenőrzésének valószínűsége,

$W$  – az adózó tényleges jövedelme, amelyet az adóhatóság nem ismer,

$\theta$  – adórátája, ami konstans minden jövedelemszinten,

$X$  – az adózó bevallott jövedelme,

$\pi$  – büntetési ráta, amely nagyobb, mint  $\theta$ .

Legyen  $Y = W - \theta X$  és  $Z = W - \theta X - \pi(W - X)$  és (4)-be behelyettesítve

$$E(U) = (1 - p)U(Y) + pU(Z). \quad (5)$$

Vizsgálva  $W$ ,  $\theta$ ,  $\pi$  és  $p$  hatását az adócsalás mértékére, a szerzők megállapítják, hogy a tényleges jövedelem változásának nincs egyértelmű hatása az adócsalásra. Ugyanez a helyzet az adóráták alakulásával is.<sup>7</sup> Itt két ellentétes hatás is megragadható: az adóráták növelése egyrészt vonzóbbá teszi az adócsalást, másrészt pedig a nagyobb adóráták hatására az egyének kevesebb jövedelem áll rendelkezésére, vagyis bármilyen  $X$  esetén  $Z$  és  $Y$  csökkenését vonja maga után, ami csökkenő abszolút kockázatkerülés esetén csökkenti az adócsalás mértékét. Ezzel szemben mind a büntetési ráta ( $\pi$ ), mind pedig az ellenőrzési valószínűség ( $p$ ) növelése arra ösztönzi az adózókat, hogy tényleges jövedelmük növekvő részét vallják be.

A dinamizált modell elemzése arra is rávilágít, hogy ha az ellenőrzés és lebukás esetén az ellenőrzés az adózó korábbi adóbevallásaira is kiterjed, illetve növeli a jövőbeli ellenőrzés valószínűségét, akkor a jelenben meghozott adózási döntések jövőbeli hatásaira is figyelemmel lévő (konzekvens) adózó jövedelmeinek nagyobb hányadát fogja bevallani, mint a rövidlátó adózó, aki a jövőbeli hatásokra nincs tekintettel. Továbbá, ha az egyén tudja, hogy ha lebukik, akkor a teljes adózási múltját is vizsgálni fogják, inkább becsületesen viselkedik.

E modell továbbfejlesztéseként *Sandmo* [1981] olyan modellt dolgozott ki, amelyben az adópolitika társadalmilag optimális kialakítását és a rejtett gazdaság optimális méretét olyan egyének viselkedéséből vezethetjük le, akik választhatnak a gazdaság hivatalos (adózó) és rejtett (nem adózó) szektoraiban való munkavállalás között. A modellt *Sandmo* az egyszerű kezelhetőség miatt a munkaerőpiacra és a jövedelemadóra korlátozza.<sup>8</sup> Elemzése első részében a nem adócsalók (*non-evaders*) és az adócsalók (*evaders*) viselkedését veszi szemügyre. A *nem adócsalók* munkakínálata a hagyományos utat követi: ők az

$$U^n = U(C^n, L^n) \quad (6)$$

egyéni hasznfüggvényt maximalizálják a

$$C^n = w^n L^n (1 - t) + a \quad (7)$$

<sup>7</sup> *Yitzhaki* [1974] ellenben izraeli és amerikai példákra hivatkozva – ahol a kivetett bírság összege az elcsalt adó többszöröse –, kimutatja, hogy ha a büntetés összegét a be nem vallott jövedelem helyett  $[\pi(W - X)]$  a be nem fizetett adó függvényében határozzák meg  $[I\theta(W - X)]$ , akkor ennek eredményeként az adóráták emelkedése csökkenti az adócsalás mértékét ( $\partial X / \partial \theta > 0$ ). Ezzel ellentétes eredményt kapunk, ha maradunk az eredeti megoldásnál, de empirikus kutatások eredményeire alapozva a relatív kockázatellenesség változatlanóságát feltételezzük (*Biedermann-Livieratou* [1987]). Ekkor az adóráták növelése csökkenti a bevallott jövedelem nagyságát ( $\partial X / \partial \theta < 0$ ), azaz adócsalásra ösztönöz. A tényleges jövedelem növekedése pedig növeli a bevallott jövedelmet ( $\partial X / \partial W > 0$ ).

<sup>8</sup> A modell további egyszerűsítő feltevései: állandó határtermelékenység, nincs hatása az adócsalásnak a fogyasztói javak relatív árára, az adócsalók és az adót fizetők aránya állandó, a két csoportba tartozó egyének hasznossági függvénye egyforma.

költségvetési korlát mellett, ahol  $U$  a hasznot,  $C$  a fogyasztást,  $L$  a hivatalos (adózó) szektorbeli munkakínálatot,  $w$  a bértát,  $t$  az adórátát,  $a$  pedig a jövedelemtranszfer átalányösszegét jelöli.

Az *adócsalók* várható hasznot maximalizálnak, mert figyelembe kell venniük annak esélyét, hogy illegális tevékenységük kiderül, s megbüntetik őket. Kétféle lehetőséggel kell számolniuk. Lehet, hogy nem buknak le, amely esetben a fogyasztásuk

$$C_1^e = w^e L^e (1 - t) + a + w^e E, \quad (8)$$

lesz, ahol  $E$  a rejtett (nem adózó) gazdaságbeli munkakínálatot jelöli. Ha viszont lebuknak, akkor fogyasztásuk

$$C_1^e = w^e L^e (1 - t) + a - b + w^e E (1 - \theta) \quad (9)$$

lesz, ahol  $\theta$  a büntetési ráta,  $b$  pedig a lebukás esetén várható bírság átalányösszege. A fenti két kifejezés alkotja a (10) várhatóhaszon-függvény költségvetési korlátját:

$$U^e = (1 - p)U(C_1^e, L^e + E) + pU(C_2^e, L^e + E), \quad (10)$$

ahol  $p$  az adócsalók lebukásra vonatkozó szubjektív valószínűségi becslése.

Miután Sandmo [1981] a fenti két viselkedéstípust megvizsgálja a paraméterek ( $t$ ,  $\theta$ ,  $a$ ,  $b$ ,  $p$ ) különböző értékei mellett, az elemzés második részét a társadalmilag optimális politikai eszközök meghatározása alkotja. Sandmo magától értetődőnek tartja, hogy a kormányzat végrehajtja ezt a politikát, vagyis felteszi, hogy a társadalom és a kormányzat optimalizálási problémája egybeesik.<sup>9</sup> Mielőtt elvégezné a társadalmi jóléti függvény maximalizálásának formális feladatát, el kell döntenie, hogy megengedhető-e az illegális tevékenységekre vonatkozó preferenciák beszámítása a társadalmi jóléti függvénybe. Sandmo az *utilitáriánus* utat követi, s felteszi, hogy az egyéni és a társadalmi haszon közti pozitív kapcsolat kiterjeszhető azokra az egyénekre is, akik megsértik a törvényt. Így az adócsalók és a nem adócsalók hasznát egyaránt figyelembe véve, a társadalmi jóléti függvény

$$W = N^n \gamma^n U^n + N^e [(1 - p)U(C_1^e, L^e + E) + pU(C_2^e, L^e + E)], \quad (11)$$

ahol  $\gamma^n$  és  $\gamma^e$  a két csoport hasznaival összhangban álló súlyparaméter.

A kormányzat a fenti társadalmi jóléti függvény maximalizálásához megválasztja a  $t$  adórátát és a bírságok ( $\theta$ ,  $-b$ ) nagyságát, valamint a lebukás valószínűségét befolyásoló tényezők (mindenekelőtt az ellenőrzés) szintjét, kielégítve az  $R^*$  adóbevételi korlátból fakadó külső feltételt. Továbbá az adóbevételeknek fedezniük kell az adócsalók felderítésének  $C$  költségét, amely pozitív függvénykapcsolatban áll a felderítés valószínűségével és az adócsalók számával:

$$C = f(p, N^e). \quad (12)$$

A kormányzat költségvetési korlátja tehát

$$R(t, \theta, a, b, p) = R^* + f(p, N^e) \quad (13)$$

lesz, ami azt mutatja, hogy az adóbevétel nagysága a  $t$ ,  $\theta$ ,  $a$ ,  $b$  és  $p$  paraméterek kifejezve politikai eszközök használatától függ. Milyen következtetéseket vonhatunk le a szóban forgó politikai eszközök használatára vonatkozóan a formális modellből?<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Ezt a feltevést a modern politikai gazdaságtan élesen bírálja. Erre a problémára a későbbiek során még visszatérünk.

<sup>10</sup> Maga a szerző is hangsúlyozza, hogy viszonylag kevés és többnyire triviális eredmény adódik a modellből.

Egyrészt a marginális adórátának pozitív marginális adóbevételt kell eredményeznie ( $\partial R/\partial t > 0$ ), másrészt pedig pozitív határbevételt kell eredményeznie annak, ha nő a büntetési ráta, a pénzbírság vagy a felderítés valószínűsége [ $\partial R/\partial \theta > 0$ ,  $\partial R/\partial (-b) > 0$  és  $\partial R/\partial p > 0$ ].

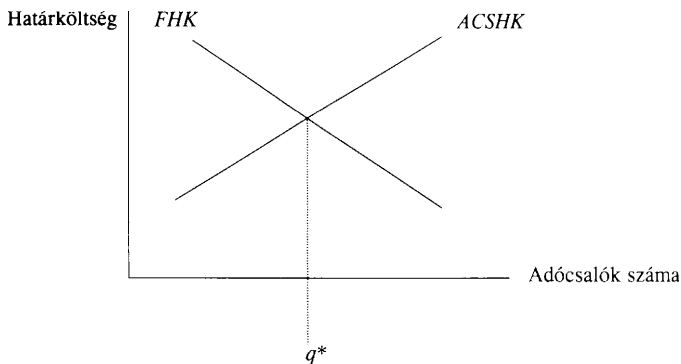
Az adócsalók társadalmilag optimális számát és ezen keresztül a rejtett gazdaság társadalmilag optimális kiterjedtségét az elemzett politikai eszközök – az adórata, a bírságok és a felderítés valószínűsége – társadalmijólét-maximalizáló értékein keresztül lehet implicit módon meghatározni.

### Az adócsalás egyensúlyi (optimális) mértéke

Az adócsalás egyensúlyi mértékét közvetlenebb és egyszerűbb módon is meghatározhatjuk.<sup>11</sup> Vegyünk egy egyszerű függvényt, amely a társadalomban előforduló adócsalás mértéke (elterjedtsége) és az adócsalás társadalmi határkölsége között teremt kapcsolatot. Tipikus esetben az adócsalás elsőként előforduló esetei alacsony társadalmi költségekkel járnak, azonban az adócsalás terjedésével az újabb és újabb esetek növekvő ütemben emelik a társadalmi költségeket.<sup>12</sup> Ezt mutatja az 1. ábrán az adócsalás társadalmi költsége és mértéke közti kapcsolatot kifejező növekvő ütemben emelkedő függvénygörbe. Az adócsalás csökkentésének társadalmi költségei viszont ellenkező módon alakulnak. Ha csak néhány adócsalási eset fordul elő, azok felderítése *relatív*e magas egy esetre jutó költségekkel jár. Ha viszont az adócsalás széles körben elterjedt, akkor az *egyes* esetek felderítésének és kiküszöbölésének költségei *relatív*e kisebbek. Ebből következik, hogy az adócsalás csökkentésének (kiküszöbölésének) társadalmi határkölsége és az adócsalás mértéke közti kapcsolatot egy negatív meredekségű függvénygörbével írhatjuk le:

1. ábra

Az adócsalás egyensúlyi mértéke  
(Klitgaard [1988] 26. o. alapján)



$q^*$  – egyensúlyi pont,

$FHK$  – a felderítés határkölsége,

$ACSHK$  – az adócsalás határkölsége.

<sup>11</sup> A továbbiakban Klitgaard [1988] korrupcióval kapcsolatos gondolatmenetét alkalmazzuk az adócsalásra.

<sup>12</sup> Ez bekövetkezhet úgy, hogy az adócsalók számának növekedése láttán az egyes adócsaló gazdasági szereplők növelik tevékenységükön belül az adócsalás súlyát, azaz a be nem vallott tevékenység arányát, de úgy is, hogy az adócsalók számának növekedése a társadalmi élet más területein a társadalmi normák egyre kiterjedtebb erőzójára vezet – ezáltal gyorsuló ütemben növelve az adócsalás társadalmi költségeit.

A két függvénygörbe metszéspontja ( $q^*$ ) adja meg az adócsalás egyensúlyi mértékét, vagyis azt a pontot, ahol az adócsalás társadalmi határkölsége és az adócsalás csökkentésének társadalmi határkölsége megegyezik. Ha az adócsalás mértéke nagyobb  $q^*$ -nál, akkor az adócsalás csökkentésének társadalmi határkölsége kisebb, mint az adócsalás társadalmi határkölsége. Ekkor az adócsalásból fakadó egységnyi társadalmi költség csökkentése egy egységnyi kisebb ellenőrzési költség vállalása árán megvalósítható. Azaz, érdemes növelni az ellenőrzésre fordított kiadásokat (például az adóhatóság költségvetését). Ha viszont az adócsalás mértéke kisebb  $q^*$ -nál, akkor az adócsalás csökkentésének társadalmi határkölsége nagyobb, mint az adócsalás társadalmi határkölsége. Ekkor az adócsalásból fakadó társadalmi költségek egységnyi csökkentése csak ennél nagyobb ellenőrzési költségnövekedés révén lenne megvalósítható. Tehát *tiszván* ökonómiai megfontolások alapján *nem érdemes csökkenteni az adócsalást akkor, ha mértéke kisebb az egyensúlyinál*. A költségfüggvények természetesen sokféle alakot ölthetnek, és felvázolásuk részletes empirikus adatokat igényel. A gondolatmenet lényegén azonban a függvények pontos alakja nem sokat változtat: *az adócsalás egyensúlyi (optimális) mértéke tipikus esetben nagyobb, mint nulla*.

### *A társadalmijólét-maximalizáló szemléletmód kritikája*

Sandmo [1981] maga három fontos fenntartást fogalmaz meg modelljével kapcsolatban.

1. Az adók és a közkiadások egymástól teljesen függetlenül vannak meghatározva. Például a közkiadások hatása a munkakínálati ösztönzőkre nagyon jelentős, s ennek figyelmen hagyása jelentősen torzítja a modell eredményeit.

2. Az elfogadott utilitáriánus megközelítés teljesen *konzekvencionalista*: a politikai eszközöket kizárólag alokációs következményeik alapján értékeli. Realisztikusabbnak tűnik, ha az értékelés során gazdasági és a politikai rendszer másfajta szabályait és értékeit is figyelembe vesszük.

3. A modell feltételezi, hogy az egyének passzívan alkalmazkodnak a kormányzat által kialakított feltételekhez (adókhoz stb.). Ismét csak realisztikusabb egy olyan megközelítés, amely figyelembe veszi az adófizetők és a hatóságok interakcióját. Az adófizetők szavazataikkal vagy más eszközökkel (a kivonulás és tiltakozás különféle formáival) – bizonyos határok között – képesek befolyásolni például az adók vagy büntetések mértékét.

A társadalmijólét-maximalizáló megközelítés mindazonáltal – mint arra korábban már utaltunk – a modern politikai gazdaságtan alapján Frey [1989] (117–118. o.) szerint további három alapvető szempontból kritizálható.

1. Arrow [1951] úttörő jelentőségű fejtegetései óta politikai gazdaságtani közhely, hogy általában lehetetlen olyan társadalmi jóléti függvényt kialakítani, amely kielégít néhány – a jóléti függvényekre és az aggregációs mechanizmusra vonatkozó – elemi feltételt.<sup>13</sup> A társadalmi jóléti függvény csak akkor alkotható meg, ha az egyéni preferenciákat azonosnak tételezzük fel (egyöntetűség), illetve ha az aggregáció mechanizmusa diktatórikus. A logikailag konzisztens preferenciaaggregáció lehetetlen lesz, ha tekintetbe vesszük az egyének és csoportok közti preferenciaeltéréseket és érdekkonfliktusokat, ami viszont minden demokratikus és liberális társadalom alapvető sajátossága.

2. Ha logikailag meg is lehetne konstruálni a konzisztens társadalmi jóléti függvényt, empirikus operacionalizálása még akkor is súlyos akadályokba ütközne. Szinte lehetet-

<sup>13</sup> A szóban forgó kritériumok: 1. tranzitivitás; 2. Pareto-optimalitás; 3. univerzális értelmezési tartomány; 4. függetlenség az irreleváns alternatíváktól.

lennek tűnik megbecsülni a társadalmi jóléti függvény paramétereinek értékét, s valójában csak nagyon ritkán tesznek rá kísérletet. A rejtett gazdaság nagyságának meghatározásához viszont meglehetősen pontos információval kellene rendelkezünk a szóban forgó függvényértékekről. A megközelítés hívei gyakran szimulációs vizsgálatok eredményeit használják a paraméterértékek becslésére, de ez a módszer semmiképpen sem helyettesítheti a paraméterértékek empirikus meghatározását.

3. A legfontosabb politikai gazdaságtani indok, amely alapján túl kell lépni a társadalmijólét-maximalizáló megközelítésen, az az, hogy ez az elmélet feltételezi egy *benevolens* diktátort létezését, aki képes meghatározni és beállítani az egyes eszközváltozók társadalmilag optimális értékeit. A valóságban a cselekvőknek sem ösztönözjük, sem lehetőségük nincs arra, hogy a(z ismeretlen) társadalmi jólétet maximalizálják. Egyszerűen saját érdekeiket követik. A gazdaság és a társadalom működését saját érdekeiket követő döntéshozók interakciójának szándékolt és nem szándékolt eredményeként fogjuk fel. Az optimális adózás elmélete a rejtett gazdaság nagyságának meghatározása során mindazonáltal azzal a feltételezéssel él, hogy a kormányzat képes maximalizálni a társadalmi jóléti függvényt. A modern politikai gazdaságtan szerint nincs semmi alapja annak a feltételezésnek, hogy a hatalmon lévő politikusok megpróbálnának így viselkedni. Sokkal kézenfekvőbbnek látszik azt feltételezni, hogy a politikusok ugyanúgy saját érdekeiket követik, mint bárki más (*Downs* [1957]).

Frey – a fenti kritikai szempontok alapján megfogalmazott – fő következtetése az, hogy a kormányzat nem a politikai-gazdasági rendszer külső szereplője, aki a társadalmi jólét elérésére törekszik, tevékenysége sokkal inkább függ más döntéshozók – mindenekelőtt szavazók és érdekcsoportok – viselkedésétől. A kormányzat kialakítja a rendelkezésére álló politikai eszközöket, hogy legjobban elérje saját céljait, figyelembe véve más szereplők reakcióit, különös tekintettel saját újraválasztásának esélyére. A fiskális politika eszközeit, az adókat és a közkiadásokat, mindenekelőtt e célok elérésére használja. Ezeket a kritikai megfontolásokat sok közgazdász elfogadja ugyan, de szerintük nincs életképes elméleti alternatívája a társadalmijólét-maximalizáló megközelítésnek. A *Frey* [1989] által körvonalazott demokratikus gazdaságpolitika elmélete viszont éppen egy ilyen alternatív politikai gazdaságtani megközelítést kínál.

### Kormányzati lépések a rejtett gazdaság ellen

A kormányzat és a közigazgatás többféleképpen harcolhat a rejtett gazdaság ellen.

1. Növelheti a rejtett gazdaságbeli tevékenységekért kiszabható *várható* büntetés nagyságát.

Ennek egyik módja a büntetés emelése. Ez a megoldás eléggé kézenfekvőnek látszik, és széles körben is alkalmazzák. Léteznek azonban olyan játékelméleti modellek, amelyek predikciói szerint a büntetés mértéke nincs hatással a bűnelkövetésre.<sup>14</sup> Vegyük az alábbi kétszemélyes, változó összegű, szimultán, nem kooperatív játékot (*2. ábra*). Az egyik játékos – az adófizető állampolgár (vagy vállalkozó) – két alternatíva közül választhat: adót csal vagy nem csal adót. A másik játékos – az adóhivatal – a modell feltételezése szerint szintén két alternatíva közül választhat: ellenőriz vagy nem ellenőriz.<sup>15</sup> Ha az adóhivatal nem ellenőriz, érdemes adót csalni, ha viszont ellenőriz, akkor érdemes betartani a törvényt:  $A_1 > B_1$ , és  $C_1 > D_1$ . Ha mindenki becsületes, az adóhivatal nem ellenőriz, de ha valaki elkezd az adócsalást, az adóhivatal elkezd az ellenőrzést:  $A_2 > B_2$ , és  $C_2 > D_2$ .

<sup>14</sup> Lásd *Tsebelis* [1990]. Az adócsalásra alkalmazza a modellt *Kozsik-Vörös* [1999].

<sup>15</sup> A modell további feltevései: mindkét játékos ismeri a másik nyereményeit és stratégiáit (teljes informáltság), az adócsalás mértéke nem kap helyet a modellben, csak a ténye.

## 2. ábra

Az adóhivatal és a gazdasági szereplők (egyének/vállalkozók) magatartásának kimenetei

		Egyén/vállalkozó		
		Adót csal	Nem csal adót	
		$q$	$1-q$	
Adóhivatal	Ellenőriz	$p$	$C_2, D_1$	$B_2, C_1$
	Nem ellenőriz	$1-p$	$D_2, A_1$	$A_2, B_1$

A standard játékelméleti megfontolások alapján belátható, hogy a játéknak nincs nyeregpontja, vagyis nincs tiszta stratégiákon nyugvó (Nash-) egyensúlyi pontja.<sup>16</sup> A játék egyetlen – kevert stratégiákon nyugvó – egyensúlyi pontját az alábbi képletek segítségével adhatjuk meg:

$$q^* = (A_2 - B_2)/(A_2 - B_2 + C_2 - D_2), \quad (14)$$

ahol:

$q^*$  az egyének, vállalkozók optimális stratégiájának valószínűsége

$$p^* = (A_1 - B_1)/(A_1 - B_1 + C_1 - D_1), \quad (15)$$

ahol:

$p^*$  az adóhatóság optimális stratégiájának valószínűsége,<sup>17</sup> azaz  $q^*$  (illetve  $1 - q^*$ ) és  $p^*$  (illetve  $1 - p^*$ ) a két játékos tiszta stratégiáinak halmazán értelmezett optimális valószínűség-eloszlást – vagyis a kevert stratégiákat – adja meg. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a fenti játék szereplői véletlenszerűen – hosszabb távon igazodva az optimális valószínűségekhez – választanak stratégiát. A modelltől levonható legfontosabb következtetés pedig az, hogy *a büntetés nagysága nem hat az adócsalás valószínűségére*, mivel  $D_1$  – a büntetés nagysága – nem játszik szerepet az állampolgárok/vállalkozók kevert stratégiájának meghatározásában.

A túl magas büntetés továbbá csökkentheti a marginális elrettentést: ha az embereket kisebb adócsalásért túl szigorúan büntetik, akkor inkább nagyobb mértékű adócsalást hajtanak végre, mert a nagyobb csalás marginális büntetése kisebb. A büntetés várható értéke a felderítés valószínűségétől is függ: minél nagyobb a lebukás valószínűsége – *ceteris paribus* –, annál nagyobb a várható büntetés.

A fentiek alapján megfogalmazható gyakorlati következtetés: *az adócsalás esetén várható büntetés a lebukás valószínűségétől, nem pedig a kiszabható büntetés nagyságától függ.*

A büntetés mértékének növelése egy másik tényező, a korrupció ösztönzése miatt sem vezet hatékony megoldáshoz. A lebukott gazdasági szereplő választhat a büntetés elszívása és elkerülése között. Az utóbbit a korrupció teszi lehetővé akkor, ha az

<sup>16</sup> Az egyensúly hiánya intuitíve is belátható: ha az adóhivatal nem ellenőriz, elindul az adócsalás, ha elindul az adócsalás, a hivatal ellenőrizni kezd, ha az adóhivatal ellenőriz, megszűnik az adócsalás, ha megszűnik az adócsalás, a hivatal abbahagyja az ellenőrzést, ha az adóhivatal nem ellenőriz, elindul az adócsalás, és így tovább. Az interakciónak nincs nyugvópontja.

<sup>17</sup> Az eredmények levezetését az adóhatóság példáján mutatjuk be. Az adóhatóság a választható alternatívákhoz tartozó nyereményeket maximalizálja adott  $q$  mellett, azaz

$$pqD_1 + q(1-p)A_1 + p(1-q)C_1 + (1-p)(1-q)B_1 \rightarrow \max.$$

A  $q$  szerinti deriváltat véve és az eredményt nullával egyenlővé téve, kapjuk az optimális megoldást:

$$(qpD_1 + qA_1 - pqA_1 + pC_1 - pqC_1 + B_1 - qB_1 - pB_1 + pqB_1)' = 0$$

$$pD_1 + A_1 - pA_1 - pC_1 - B_1 + pB_1 = 0, \text{ amiből:}$$

$$A_1 - B_1 + p(D_1 - C_1 + B_1 - A_1) = 0, \text{ és ennek átrendezésével}$$

$$p = (A_1 - B_1)/(A_1 - B_1 + C_1 - D_1).$$

egyébként kiszabható büntetésnél alacsonyabb korrupciós összegben sikerül megállapodni az ellenőrzést végrehajtó megbízottal (Bowles [1999]). Minél magasabb a büntetés, annál inkább valószínű, hogy az ellenőrzött olyan árat fog kínálni a korrupcióért, amit a kínálati oldal – a megbízott – elfogad. *A büntetés mértékének növelése tehát már azért sem tűnik hatékony megoldásnak, mert – minél szigorúbb a büntetés, a fortiori – növeli a korrupciós keresletet. Ez a lépés végső soron egy másik területre, a korrupció szférájába tolja az eredeti, orvosolandó problémát.*

Ez persze nem jelenti azt, hogy az adócsaláshoz kapcsolódó büntetés ne álljon arányban az adócsalás mértékével. Eppen ellenkezőleg: nagyobb mértékű adócsaláshoz, a büntetés (és tegyük hozzá: az ellenőrzés) optimális értéke is magasabb.

A várható büntetés növelése megvalósítható az ellenőrzési valószínűség növelésén keresztül is. A rejtett gazdaság optimális szintje elvileg a büntetés és az ellenőrzési valószínűség végtelen számú kombinációja mellett létrejöhet. Becker modelljének eredményei arra utalnak, hogy a rejtett gazdaság szereplői (lévén kockázatkedvelők) érzékenyebben reagálnak az ellenőrzési valószínűség emelésére, mint a büntetés azonos arányú növelésére. Figyelembe kell venni azt is, hogy a valóságban tetszőlegesen kicsiny ellenőrzési valószínűség mellett nem működhet tetszőlegesen nagy büntetés. A rejtett gazdaságban való részvételt (bár néhány országban erre is van példa) nem hatékony például halálbüntetéssel sújtani. A túlzottan szigorú büntetési tételeknek elsősorban gazdasági okai lehetnek (Becker [1986] 184. o.). A viszonylag szegény országokban, ahol nincs erőforrás és lehetőség a nagyobb ellenőrzési valószínűséget lehetővé tevő intézmények kiépítésére és működtetésére, nagy a késztetés, hogy szigorú büntetéssel vegyék elejét a rejtett gazdaság terjeszkedésének.<sup>18</sup> De mint azt előbb láttuk, ez a törekvés kudarcra van ítélve: a szigorú büntetés a korrupciós keresletet növeli ott, ahol éppen az intézmények (köztük az adóadminisztráció és az igazságügyi apparátusok) gyengesége és fejletlensége miatt magas a korrupciós kínálat is.

2. A kormányzat és a közigazgatás csökkentheti az adórátát és a szabályozás intenzitását, csökkentve ezzel a rejtett gazdaságba való bekapcsolódás motívumának erősségét. Másképpen fogalmazva: törekedni kell az adózás és a szabályozás társadalmilag optimális mértékének megközelítésére.<sup>19</sup>

3. A kormányzat törekedhet egyszerűbb és átláthatóbb adózási szabályok megalkotására. Ilyen szabályok mellett ugyanis nehezebb az adócsalást véghezvinni, mivel az egyszerűbb adózási szabályok betartása könnyebben és olcsóbban is ellenőrizhető, mint a bonyolultabbaké.<sup>20</sup> Másrészt a világos és átlátható szabályok a korrupciós kínálatot is csökkentik – növelve a korrupció során a lebukás valószínűségét.

4. A negyedik lehetőség az adómorál javulásához kapcsolódik. Az adómorál hatása ugyan nehezen megfogható és operacionalizálható, de kézenfekvő és széles körben elfogadott. Az utóbbi szempontok miatt mégis érdemes foglalkozni vele. Mint morális költség ugyanis, szerepet játszik az adócsalással kapcsolatos döntések meghozatalakor. A morális költségnek két komponensét lehet megkülönböztetni. Nemcsak a „nyugodt alvás” lehetőségének mérlegeléséről van itt szó, hanem az egyén környezetének – vállalkozók esetében a lehetséges üzleti partnereknek – az ítéletéről is. Ha az adócsalás sokak által játszott sport, akkor, aki nem csal, az *a balek*, és a sikeres csaló társadalmi megbé-

<sup>18</sup> Természetesen a rejtett gazdaságban való részvételt sújtó szigorú büntetésnek – a kommunista országok története egy sor példát nyújt erre – lehetnek tisztán politikai indokai is.

<sup>19</sup> Az ezzel kapcsolatos nehézségekre korábban utaltunk, amikor az optimális adózás elméletének empirikus operacionalizálása során adódó nehézségeket mutattuk be.

<sup>20</sup> Ez is indokolja például, hogy Magyarországon az APEH ellenőrzési tevékenységében miért van kitüntetett szerepe az áfának (lásd *Semjén András* tanulmányát ebben a számban, a 219. oldalon).

csültségnek örvend – ekkor a morális költség negatív. Ha az adócsalás együtt jár a társadalmi presztízs csökkenésével, illetve az adócsalást fontolgató a társadalmi presztízsének csökkenését is kockáztatja ezzel, akkor a morális költség pozitív. Minél szorosabb kapcsolat van az előbbi két tényező (az adócsalás és a presztízs csökkenése) között, annál inkább effektív a morális költség a gazdasági szereplő rejtett gazdasággal kapcsolatos döntésében.

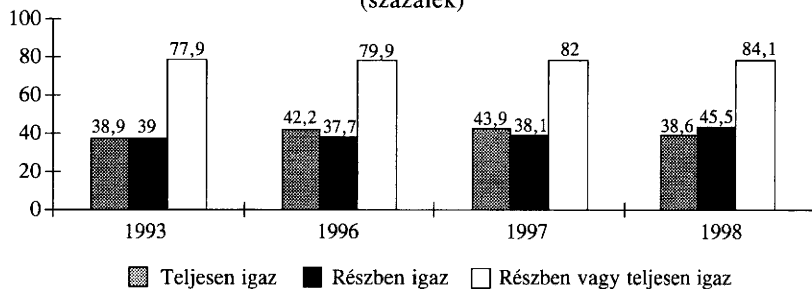
Éppen a presztízs mérhetetlensége és nehezen befolyásolhatósága vezet azonban ahhoz, hogy míg a rejtett gazdaság alakulására a kormányzatnak több úton is hatása lehet, addig a morális költség közvetlen alakítása – természetes módon – hatókörén kívül marad, de – hozzá kell tennünk – kívül marad minden („Ítéljük el az adócsalást!” típusú) kampány hatásán is. A kormányzat és a közigazgatás a közvéleményhez fordulhat ugyan, s morális kampányba kezdhet a rejtett gazdaság széles körű társadalmi elítélése céljából. De effajta erőfeszítésekkel csak akkor javítható az adózási morál, ha az adófizetőket sikerül valamilyen módon meggyőzni arról, hogy az adóbevételekből finanszírozott közszolgáltatások növelik az ő jólétüket is.

Az adócsaláshoz kapcsolódó morális költségre ellenben erőteljesen hat az, hogy az adott társadalomban mennyire gyakori és mennyire elfogadott a szabályszegő magatartás.<sup>21</sup> A szabályszegés minél inkább elfogadott, annál kevésbé várható, hogy a morális költségnek hatása van a gazdasági szereplők döntéseire.

Az átalakuló országok esetében a lakosság többsége tartja igaznak azt, hogy „az életben való boldoguláshoz szükséges szabályt szegni”. Magyarországon ezt az állítást a felnőtt lakosság 78-84 százaléka tartja részben vagy teljesen igaznak a Magyar háztartáspanel felmérései szerint (lásd a 3. ábrát). Más vizsgálatok adatai is a szabályszegő magatartás nagyfokú elfogadottságát jelzik.<sup>22</sup>

3. ábra

A normaszegő magatartás elfogadottsága Magyarországon, 1993–1998\*  
(százalék)



\*Állítás: „Aki vinni akarja valamire, rákényszerül arra, hogy egyes szabályokat áthágjon.”

Forrás: Magyar háztartáspanel. 1993: Andorka [1993] 109. o.; 1996: Andorka [1997] 157. o.; 1997: Elekes–Paksi–Spéder [1998] 201. o.; 1998: Tóth I. J. [1999].

E jelenségben, a háztartás és a kormányzat viszonyát tekintve, egy különleges tényező játszik szerepet, ami részben magyarázza a szabályszegő magatartás elfogadottságának empirikusan is alátámasztott magas szintjét. Arról van szó, hogy a kom-

<sup>21</sup> Ez csak látszólag tautológia. Egy magatartás választására erőteljes befolyással van az, hogy előzőleg milyen gyakran választották azt mások (Schelling [1978]).

<sup>22</sup> A felnőtt lakosság közel 28 százaléka részben, illetve teljesen egyetért azzal, hogy „a rejtett gazdaság mindenki számára előnyös” és 80 százalékuk fogadja el azt, hogy „általában az lehet könnyen gazdag, aki nem veszi figyelembe a törvényes kereteket” (KSH [1998]).



munista rendszerben elfogadott és racionális cselekvésnek számított a lakosság, a „kitaszítottak” részéről a *kommunista állam ellen játszani*.<sup>23</sup> Nem lévén lehetőség a kormányzat gazdasági döntéseinek befolyásolására, pozitív értékelést kapott az, ha valaki „meg tudta lopni az államot” és negatívát, ha valaki mindent a szabályoknak megfelelően tett (ő volt a balek). A szabályszegő magatartás az adott kontextusban racionális volt,<sup>24</sup> és gyakran a társadalmi jólétet is szolgálta. Nem állítjuk, hogy ennek a magatartásnak továbbra is lennének racionális indokai az átmeneti társadalmakban, csak azt, hogy ebben a magatartási beállítódásban erős *inercia* érvényesül.<sup>25</sup> Ennél fogva a lakosság még jó ideig toleránsabban fog viszonyulni a szabályszegő viselkedési formákhoz, mint a fejlett piacgazdaságokban, és az adózási morál sem lesz olyan szinten, mint ott.

### Gazdaságpolitikai következtetések

A tanulmányban a közgazdasági szempontból vizsgáltuk a rejtett gazdaság ösztönzőit és fékeket. Feltételeztük, hogy a gazdasági cselekvők rejtett gazdasággal kapcsolatos döntéseik során racionálisan viselkednek, és várható hasznuk maximalizálására törek-szenek. Azt feltételeztük, hogy a rejtett gazdaságbeli aktivitásnak éppúgy tisztán öko-nómiai mozgatói vannak, mint a „tisztá” gazdaságban nap mint nap megfigyelhető döntéseknek és cselekvéseknek.

Ebben az összefüggésben a kormányzat egyrésztől a rejtett gazdasággal kapcsolatos döntések feltételeinek egyik meghatározójaként jön számításba, másrésztől pedig az állam viselkedése is megítélhető tisztán ökonómiai szempontokból.

Milyen konkrét következményeket jelentenek a leírtak a rejtett gazdaság szereplői (vállalkozások, háztartások és a kormányzat) számára? Egyfelől azt kell látni, hogy a gazdasági cselekvők rejtett gazdaságban való részvételének *ésszerű okai* vannak. Ha egy kormányzati politika a rejtett gazdaság mérséklését, illetve féken tartását tűzi ki célul, akkor ezen okok hatásait kell mérsékelni, illetve megszüntetni. Másfelől azt is tudni kell, hogy a gazdasági átalakulás időszakában számos tényező növeli a rejtett gazdaságot. E tényezők többsége nem megkerülhető, hatásuk nem megszüntethető, legfeljebb csökkenthető, illetve annak a periódusnak a hossza csökkenthető (a piaci intézmények és a magángazdaság fejlődését elősegítő lépésekkel), amely során hatni tudnak.

A rejtett gazdaság súlyának alakulása azonban nem csak a vállalkozások és háztar-tások döntéseinek eredőjeként határozható meg. A kormányzat, ha korlátozott eszkö-zökkel is, de képes befolyásolni e döntéseket; képes arra, hogy összehangolt lépések-kel arra ösztönözze a gazdasági szereplőket, hogy tartózkodjanak a rejtett gazdaság-beli való szerepvállalástól.

<sup>23</sup> Lengyelországban például világosan megkülönböztették a „minket”, „a társadalmat” (*my*) az „öktől”, a kommunista rendszer vezetőitől (*oni*).

<sup>24</sup> Ezzel megegyező helyzetről van szó az adózási alkotmány (*tax constitution*) hiánya esetén. Az adózás alkotmányelvű modellje (*constitutional model of fiscal choice*) szerint, ha az egyén úgy látja, hogy nincs jogi lehetősége arra, hogy korlátozza az állam túlzott adóztatási törekvéseit, akkor számára kívánatos lehet az adócsalás (*Brennan-Buchanan* [1993] és *Spicer* [1993]).

<sup>25</sup> Az adózó a politikai átmenet után több évvel sem tud úgy tekinteni az idáig mindenható államra, mint amelyik az általa befizetett adóból gazdálkodik. Empirikus eredmények például felhívják a figyelmet a ma-gyar lakosság adódatosságának gyengéségére (*Csontos és szerzőtársai* [1996]). A normaszegő magatartás átmeneti társadalmakban való elterjedésének más magyarázatát adja *Feige* [1997]).

Egy ilyen kormányzati politika kialakításakor figyelembe kell venni, hogy a gazdasági szereplők rejtett gazdasággal kapcsolatos döntéseit alapvetően a következő tényezők befolyásolják:

- a) adóráták nagysága;
- b) legális tevékenységből elérhető jövedelmek várható nagysága;
- c) adóellenőrzés gyakorisága (a feltételezett lebukási valószínűség nagysága);
- d) adócsalás büntetésének szigorúsága és
- e) az adócsalással kapcsolatos morális költségek nagysága (az adómorál erőssége).

Az adóráták nagyságához figyelembe kell venni, hogy a befizetendő adók a rejtett gazdaság szereplői számára (adócsalás esetén) megszerzhető bevételeként jönnek számításba. Növelésük általában vonzóbbá teszi a rejtett gazdaságban való részvételt.

Nemcsak az adóráták növeléséből következő, megszerzhető többletjövedelem mozgatja azonban a rejtett gazdaságban való részvételre vonatkozó döntéseket, hanem az innen megszerzhető többletjövedelem és a „tisza” gazdaságban megszerzhető többletjövedelemre vonatkozó várakozások is. Különösen erősen érvényesülhet ez az összefüggés a gazdasági átmenet idején. Amennyiben a  $t_0$  időpontban megtörtént és feltárt adócsalás hatással lehet a cselekvők (egyének, vállalkozások)  $t_1$  időpontban, a legális gazdaságban megszerzhető jövedelmekre, akkor a legális gazdaságban  $t_1$  időpontban megszerzhető jövedelmekre vonatkozó várakozások alakulása is befolyásolja a  $t_0$  időpontban hozott döntést. Ha ugyanis a „tisza” gazdaság növekszik, és *stabil* jövedelemnövekedést kínál, akkor nincs értelme a kockázatosabb rejtett gazdaság felé közelíteni. Ezzel analóg összefüggésre a járadékvadászat és a korrupció kapcsán több kutató is felhívta a figyelmet (*Murphy és szerzőtársai* [1986], *Shleifer–Vishny* [1993]). Ha a „tisza” gazdaság a gazdasági szereplők várakozásai szerint nem tűnik hosszú távon „kifizetődőnek”, akkor két lehetőség van: vagy kivonulnak a piacról, vagy a rejtett gazdaság felé közelítenek. Ebből a nézőpontból evidens, hogy a „tisza gazdaságban” a piaci intézmények stabil működése, a szerződéses kapcsolatok kiszámíthatósága, a hosszú távú kalkuláció lehetősége, egyszerűen a stabil és kiegyensúlyozott növekedésre vonatkozó várakozások léte csökkenti (és ez csökkenti leghatékonyabban, mert nincsenek járulékos társadalmi költségei) a rejtett gazdaság vonzerejét.

A rejtett gazdaság elleni kormányzati lépéseket három csoportba sorolhatjuk. Az egyik közvetve hat a gazdasági cselekvők rejtett gazdasággal kapcsolatos döntéseire. Itt az üzleti kapcsolatok biztonságát elősegítő lépésekről van szó. Nemcsak a kiszámítható adózásra és az adózási szabályok átláthatóságára való törekvés tartozik ide, hanem hatékony, ellenőrizhető és olcsón, könnyen elérhető céginformációs rendszerek megteremtése és üzemeltetése is.<sup>26</sup>

A lépések *másik* csoportjába sorolhatjuk a közvetlenül a rejtett gazdaság visszaszorítására tett intézkedéseket. Ide az adóellenőrzés gyakoriságának, az ellenőrzéssel foglalkozó apparátusok költségvetésének növelése vagy az ellenőrzések hatékonyságának növelése tartozik, de ide sorolhatjuk a kiszabott büntetések szigorítását és az optimális adókulcsok meghatározását is.

A *harmadik* csoportba az adózási morált erősítő, az adócsaláshoz kapcsolódó morális költségeket növelő lépések tartozhatnak. Ezek eredményessége azonban több mint kétséges. Mégis vannak lehetőségek a kormányzat kezében, például azzal, ha *nem növeli* azok jövedelmét és presztízsét (például kormányzati pozíciókkal, megrendelésekkel, díjakkal stb.), akikről kiderült, hogy érintve voltak (vannak) a rejtett gazdaságban.

<sup>26</sup> Ameddig például a cégbíróságok nem tudnak gyors, pontos és megbízható céginformációkkal szolgálni egy vállalkozó számára a lehetséges üzleti partnerről, addig az üzleti kapcsolatok biztonsága komolyan sérül. Ez a többletkockázat pedig éppen azokat a vállalkozásokat sújtja leginkább – a kis- és közepes vállalkozásokat –, amelyek esetében a legvonzóbbak a rejtett gazdaság nyújtotta elonyók, és viszonylag alacsonyok az ezzel kapcsolatos költségek.

Az elemzés felhívta a figyelmet, hogy az egyes kormányzati lépések kívánatosságánál a hozzájuk kapcsolódó társadalmi költségek nagyságát is számításba kell venni. Az ellenőrzés, illetve ennek lehetősége vagy a büntetés a rejtett gazdaságban való részvételt csökkentő, jelentős visszatartó erőt jelent. Ez adja alapját annak, hogy miért érdemes korszerű infrastruktúrával, kiszámíthatóan és átláthatóan működő adóbehajtó és adóellenőrző apparátust létrehozni és fenntartani. Az ellenőrzési apparátus fenntartása, a szankcionálás és a szankciókhoz kapcsolódó bírságok beszedése azonban tetemes költségeket ró az adófizetőkre. E költségek nem növelhetők tetszés szerint: a rejtett gazdaság egy szintjének elérése után már nem érdemes több pénzt pumpálni az ellenőrzéssel, szankcionálással foglalkozó apparátusba, mert a növekvő aktivitás határhozama negatív lesz.<sup>27</sup>

Az előbb elmondottakból következően nem lehet cél a rejtett gazdaság teljes és végérvényes felszámolása, a gazdasági élethől való kiiktatása. Ez ugyanis nem lehetséges. A rejtett gazdaság olyan jelenség, amellyel együtt kell élni. Ha nem akarjuk, hogy a jelenlegi szintnél tovább növekedjen, akkor a gazdasági cselekvők várható magatartását és az azt befolyásoló tényezőket mindig és messzemenően figyelembe kell venni mind az adómértékek, mind az adózási feltételek, mind pedig az üzleti élet – szélesebb értelemben vett – intézményi és szabályozási környezetének kialakításakor.

### Hivatkozások

- ALLINGHAM, M. G.–SANDMO, A. [1972]: Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, No. 1. 323–338. o.
- ALM, J. [1988]: Compliance costs and the tax avoidance-tax evasion decision. *Public Finance Quarterly*, Vol. 16. No. 1. január, 31–66. o.
- ANDORKA RUDOLF [1993]: Elégedettség, elidegenedés, anómia. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): *Egy év után...* Társki, Budapest.
- ANDORKA RUDOLF [1997]: Elégedettség, lelki problémák, elidegenedés, anómia. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): *Az ajtók záródnak.* Társki, Budapest.
- ARROW, K. J. [1951]: *Social Choice and Individual Values.* Wiley, New York.
- ÁRVAY JÁNOS–VÉRTES ANDRÁS [1994a]: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon (1980–1992). GKI Gazdaságkutató Rt., Budapest.
- ÁRVAY JÁNOS–VÉRTES ANDRÁS [1994b]: A magánszektor és a rejtett gazdaság súlya Magyarországon. *Statisztikai Szemle*, 4(7), 517–529. o.
- BECKER, G. S. [1968]: Crime and punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy*, vol. 76. No. 2. 169–217. o.
- BECKER, G. S. [1976]: *The Economic Approach to Human Behavior.* University of Chicago Press, Chicago–London.
- BIEDERMANN-LIVIERATOU, Y. [1987]: Les activités économiques non officielles et leur impact sur le secteur économique officiel. Peter Lang, Berne, Collection des thèses de la Faculté des sciences économiques et sociales, Thèse No. 322.
- BOWLES, R. A. [1999]: Tax Policy, Tax Evasion and Corruption in Economies in Transition. Megjelent: *Feige, E. L.–Ott, K.* (szerk.): *Underground Economies in Transition. Unreported activity, tax evasion, corruption and organized crime.* Ashgate, Aldershot, Brookfield Egyesült Államok, 67–86. o.
- BRADFORD, D.–ROSEN, H. [1976]: The Optimal Taxation of Commodities and Income. *American Economic Review*, 66, 94–101. o.
- BRENNAN, G.–BUCHANAN, J. M. [1993]: Adózási alkotmány Leviatán számára. Megjelent: *Semjén András* (szerk.): *Adózás, adórendszerek, adóreformok.* Szociálpolitikai Értesítő, 1–2. sz. 81–102. o.

<sup>27</sup> Ezért kell rendszeresen elemezni a rejtett gazdaság kiterjedtségét és összetevőit, valamint az adóellenőrzés feltételeit meghatározó gazdasági jelenségek tendenciáit és hatásait. Azaz a rejtett gazdaság elleni hatékony fellépéshez hozzátartozik az egyes kormányzati lépések költségeinek és hasznainak elemzése is.

- CULLIS, J.–JONES, P. [1998]: *Public Finance and Public Choice*. Oxford University Press, Oxford, New York.
- CSONTOS LÁSZLÓ–KORNAI JÁNOS–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1996]: Az állampolgár, az adók és a jóléti rendszer reformja. Egy kérdőíves felmérés tanulságai. Századvég, új folyam. ősz.
- DOWNES, A. [1957]: *An Economic Theory of Democracy*. Harper and Row, New York.
- ELEKES ZSUZSA–PAKSI BORBÁLA–SPÉDER ZSOLT [1998]: Elégedettség, lelki problémák, elidegenedés, anómia. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): *Zárótanulmány*. Társi, Budapest.
- FEIGE, E. L. [1997]: *Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Transition Economies* Megjelent: *Nelson, J. M. – Tilly, Ch. Walker* (szerk.): *Transforming Post-communist Political Economies*. National Academy Press, Washington D. C.
- FREY, B. S. [1989]: How large (or small) should the underground economy be? Megjelent: *Feige, E. L.* (szerk.) *The Underground Economies. Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge University Press, Cambridge, New York, Melbourne.
- FREY, B. S.–WECK, H. [1983]: Estimating the shadow economy: A 'naive' approach. *Oxford Economic Papers*, vol. 35. 23–44. o.
- KLITGAARD, R. [1988]: *Controlling Corruption*. University of California Press, Berkeley–Los Angeles–London.
- KOZSIK ATTILA – VÖRÖS ANDRÁS [1999]: Az adócsalást befolyásoló tényezők elméleti és empirikus vizsgálata. BKÁE, TDK-dolgozat.
- KSH [1998]: *Rejtett gazdaság Magyarországon (Rejtett gazdaság a háztartások szemüvegén át)*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LACKÓ MÁRIA [1992]: Az illegális gazdaság aránya Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- LACKÓ MÁRIA [1997]: The Hidden Economies of Visegrád Countries in International Comparison: A Household Electricity Approach, IEHAS, Budapest, 39 o.
- LACKÓ MÁRIA [2000]: Egy rázóós szektor: a rejtett gazdaság és hatásai a poszt-szocialista országokban háztartási áramfelhasználásra épülő becslések alapján. Elemzések a rejtett gazdaság magyarországi szerepéről – 1. Tanulmány, MTA KTK–Tárki, március.
- MURPHY, K. M.–SHLEIFER, A.–VISHNY, R. W. [1993]: Why is Rent-Seeking So Costly to Growth? *American Economic Review*, május, 83(2) 409–414. o.
- MYLES, G. D. [1995]: *Public Economics*. Cambridge University Press, Cambridge, New York, Melbourne.
- SANDMO, A. [1976]: Optimal Taxation. An Introduction to the Literature. *Journal of Public Economics*, 6. 37–54. o.
- SANDMO, A. [1981]: Income Tax Evasion, Labour Supply, and the Equity-Efficiency Tradeoff. *Journal of Public Economics*, 16. 265–288. o.
- SHELLING, TH. C. [1978]: *Micromotives and Macrobehavior*. New York, Norton.
- SEMJÉN ANDRÁS–SZÁNTÓ ZOLTÁN–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [2001]: Adócsalás és adóigazgatás. *Közgazdasági-elméleti megfontolások és empirikus elemzések a rejtett gazdaságról*. Elemzések a rejtett gazdaság magyarországi szerepéről, 3. MTA KTK–Tárki (megjelenés alatt).
- SHLEIFER, A.–VISHNY, R. W. [1993]: Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3) 599–617. o.
- SPICER, M. W. [1993]: Az adócsalás kívánatosságáról a hagyományos, illetve az alkotmányjogi gazdaságtan nézőpontjából. Megjelent: *Semjén András* (szerk.): *Adózás, adórendszerek, adóreformok*. Szociálpolitikai Értesítő, 1–2. sz. 129–139. o.
- SZÁNTÓ ZOLTÁN [1999]: Principals, Agents, and Clients. *Review of the Modern Concept of Corruption*. *Innovation. The European Journal of Social Sciences*, 12, 629–633. o.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1999]: *Gazdasági helyzetkép és várakozások*. Megjelent: *Szivós Péter–Tóth István György* (szerk.): *Társadalmi tény-kép*, Társi, Budapest.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [2001]: *A rejtett gazdaság alakulása és összetevői Magyarországon 1992–1999*. Kézirat.
- TSEBELIS, G. [1990]: Penalty has no impact on crime. A game-theoretic analysis. *Rationality and Society*, no. 2. 255–286. o.
- TULKENS – JACQUEMIN [1971]: The cost of delinquency: a problem of optimal allocation of private and public expenditure. *CORE Discussion Paper*, 7133.
- YITZHAKI, S. [1974]: A note on income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 3(2), május, 201–202. o.

## SEMJÉN ANDRÁS

### Az adóadminisztráció eredményessége és a rejtett gazdaság

---

Korábbi empirikus vizsgálatok a rejtett gazdaság visszaszorulására és a vállalatok pénzügyi – s ezen belül az adózási – fegyelmének erősödésére utaltak a kilencvenes évek második felében (Tóth–Semjén [1996], Semjén–Tóth [1997] és Tóth–Semjén [1998]). E tendencia egyrészt a gazdasági növekedés hatásának, az üzleti feltételek és a vállalati növekedési kilátások ebből fakadó javulásának, illetve a nemzetgazdaság vállalatméret, illetve tulajdonosi szerkezet szerinti összetételében bekövetkezett elmozdulásoknak volt köszönhető. Másrészt bizonyos mértékig az adópolitika változásai (az adóterhelés csökkenése) is szerepet játszottak ebben. Az adóigazgatási munkára fordított társadalmi erőforrások növekedése, e munka növekvő professzionalizmusa, ennek következtében a nem jogkövető magatartás esetén fenyegető „lebukás” növekvő kockázata is komolyan hozzájárulhattak az adózási fegyelem megfigyelt erősödéséhez. Természetesen az, hogy az adóigazgatás munkája is szerepet játszhat e folyamatban, korábban is nyilvánvaló volt: eddig azonban nem készültek olyan vizsgálatok, melyek megkíséreltek volna legalább közvetett „bizonyítékokkal” szolgálni e feltevés empirikus alátámasztása érdekében.\*

---

Közvetlen módon nem lehet egykönnyen kimutatni, hogyan is nő az adózási fegyelem az adóigazgatás javulása következtében. A legnagyobb probléma ebből a szempontból, hogy a jövedelemeltitkolás nélküli „elméleti” GDP mértéke és eloszlása pontosan egyik időpontra sem ismerhető meg – ily módon az elméleti adókötelezettség nagysága sem becsülhető meg egyszerű eszközökkel, és azt sem lehet megmondani, hogyan változott az adócsalás elterjedtsége és mértéke. A közvetlen bizonyítékok hiányában is lehet azonban közvetett „bizonyítékokat” találni, azaz rámutatni olyan jelenségekre, amelyek egyik plauzibilis magyarázata az lehet, ha feltételezzük, hogy mögöttük valójában az adózási fegyelem javulása és a rejtett gazdaság arányának visszaszorulása húzódik meg.<sup>1</sup>

\*A cikk egy Tóth István Jánossal és Szántó Zoltánnal közös, a rejtett gazdaság alakulására vonatkozó (részben a MEH és a GM által finanszírozott) kutatás a szerző által végzett részén alapszik. (Lásd az előző tanulmány csillagos lábjegyzetét is a 185. oldalon.) A szerző ezúton is köszöni Halász Anita segítségét az adatgyűjtésben és az interjúk lejegyzésében, Tóth István János tanácsait a kutatáshoz és megjegyzéseit a tanulmány egy korábbi, bővebb változatához. A cikkben szereplőkért a kizárólagos felelősség a szerzőt illeti. A cikk elkészítését és az alapjául szolgáló kutatást a T-32633 sz. OTKA-kutatás támogatta.

<sup>1</sup> Valójában szigorúan véve ezekben az esetekben nem beszélhetünk egyértelmű bizonyítékokról – inkább számos egy irányba mutató körülmény alapján valószínűsíthetjük a kutatási hipotézist. (A ráutaló körülmények ugyan formális logikai alapon nem lennének elégségesek a hipotézis egyértelmű bizonyítására, de a hétköznapi életben már az ilyen körülményekkel alátámasztott valószínűséget is gyakran elfogadják bizonyítékként – erre utal az angolban bevett *circumstantial evidence* kifejezés is).

Ehhez elengedhetetlen, hogy közelebről – még ha egyelőre (egy első kísérlet esetében talán megbocsátható módon) némiképp elnagyoltan és vázlatosan – is foglalkozunk az adóigazgatás munkájával, magával az APEH-hel. Az APEH vizsgálata a szervezetet kívülről közelítő kutató számára sajnos nem egyszerű feladat: e közpénzekből fenntartott szervezet működése a „szolgáltató adóhivatal” koncepciójának jegyében lezajlott jelentős fejlődés (például APEH-webhely megjelenése) ellenére egyelőre még nem kelőképpen átlátható a nyilvánosság számára. Az APEH munkájának megismerését bizonyos mértékig az adótitokra való hivatkozás, illetve a belső eljárási szabályok tisztázatlansága, illetve nem kellő nyilvánossága is nehezíti.

Munkánk során többek között a következő kérdésekre is kerestük a választ.

- Hogyan alakultak az APEH által beszedett bevételek a GDP-hez képest?
  - Hogyan módosul az adószerkezet, melyek azok az adónemek, amelyek szerepe döntő a bevételek alakulásában?
  - Hogyan változott, mennyiben bővült az adóalanyi kör, és ezzel összefüggésben az APEH által ellátott munka bizonyos elemei (ellenőrzések, perek stb.)?
  - Milyen az egyes főbb adóalanycsoportok szerepe, jelentősége az APEH tevékenységében, hogyan oszlik meg a főbb adóalanytípusok között a hatóság „figyelme”?
  - Hogyan alakultak az APEH munkájával kapcsolatos társadalmi ráfordítások?
  - Milyen mértékben indokolja a szervezet feladatainak bővülése, illetve az általa ténylegesen ellátott munka mennyiségének növekedése a ráfordítások növekedését?
  - Hogyan alakulnak egyes kiemelt jelentőségű ráfordítások, milyenek az adóadminisztráció személyi feltételei, a munkaerő-állomány megbecsültsége, képzettsége és ösztönzöttsége?
  - A fenti vizsgálatok alapján az APEH ellenőrzési tevékenysége mennyire mondható célszerűnek, racionálisnak és költséghatékonyak?
  - Mennyire valószínűsíthető az adóadminisztráció működésének, munkájának, ráfordításainak vizsgálata alapján az adózási fegyelem javulása?
- Jóllehet az APEH információs rendszere sokak szerint a hazai legmagasabb színvonalat képviseli, az adatok feldolgozása elsődlegesen a napi, operatív feladatokhoz, a hivatali munka aktuális igényeihez kapcsolódik. Az APEH saját működését tükröző statisztikai rendszere egyelőre meglehetősen fejletlen.

A szervezet évről évre közzéteszi tevékenységéről az APEH Bulletin című tájékoztató füzetet, amely kiadvány mind külsejét, mind az általa közölt információk körét és megbízhatóságát tekintve, folyamatosan gazdagodott, fejlődött az évtized során. Az örvendetes fejlődés azonban óhatatlanul az adatok, táblák, ábrák tartalmában, szerkezetében bekövetkező – részben a feladatkör változásait nyomon követő – gyakori változásokkal járt együtt. Az adópolitikában bekövetkező változások, illetve az APEH funkcióinak törvény általi módosulásai is jelentősen korlátozzák a különböző évekre vonatkozó bevételi adatok, illetve az egységnyi bevétel kitermeléséhez szükséges társadalmi költségek összehasonlíthatóságát. Az APEH ráfordításait, költségeit illetően az éves költségvetési törvények teljesítésről beszámoló, úgynevezett Zárszámadások használható nyilvános információforrást jelentenek. Az időbeli összehasonlításhoz segítséget nyújtott a Tíz adóév 1987–1997 című jubileumi APEH-kiadvány.<sup>2</sup>

Igen hasznos információforrásnak bizonyult, hogy interjúkat készítettünk az APEH-központ, illetve három (két budapesti területi, illetve a kiemelt adózókkal foglalkozó)

<sup>2</sup> Ezúton is szeretnénk köszönetet mondani *Schöllei Jánosnak*, az APEH e kiadványért felelős munkatársának, aki lehetővé tette számunkra, hogy egyes, korábban publikálatlan adatokat munkánk során felhasználjunk.

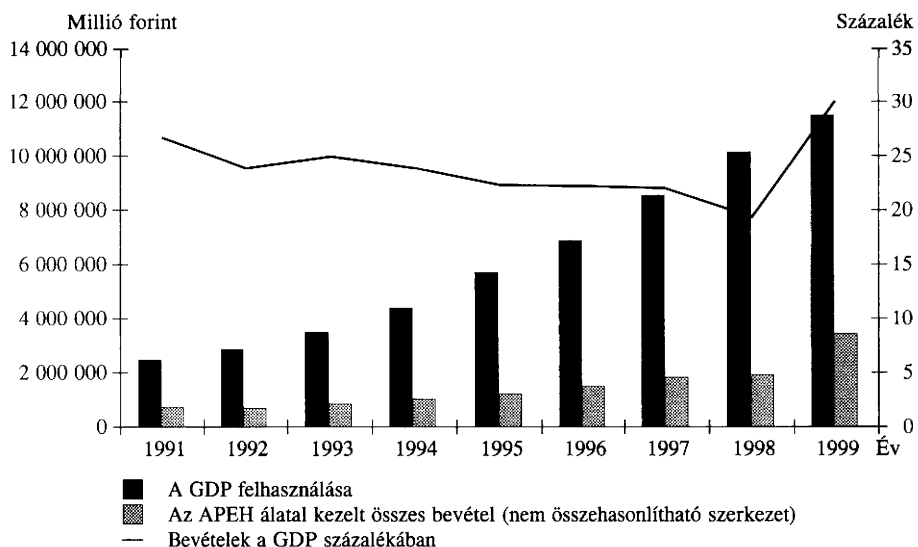
APEH-igazgatóság néhány vezető állású dolgozójával, illetve beosztott revizorokkal is, emellett adótanácsadókkal és az APEH működését hivatalból rendszeresen vizsgáló Állami Számvevőszék egy vezető munkatársával is.<sup>3</sup>

### APEH által beszedett adók és adójellegű befizetések nagysága és megoszlása, 1991–1999

Az APEH által kezelt bevételek GDP-hez viszonyított aránya a piacgazdasági átmenttel együtt járó *transzformációs recesszió* (valamint az adóbehajtás emiatt is növekvő bonyolultsága és nehézségei) következtében az általunk vizsgált időszak elején feltehetően még „automatikusan” csökkent. Az évtized második harmadában továbbra is megfigyelhető csökkenő tendencia már feltehetően a túlzott mértékű, komoly ellenőrzési hatásokkal járó jövedelemcentralizáció enyhítésére irányuló *költségvetési politika* hatásának volt betudható. Döntően e tényezők hatására az APEH által kezelt bevételek a GDP 27 százalékaról (1991) mintegy annak 22 százalékára csökkentek (1997). Az 1. ábrán ezután (1998-ban) megfigyelhető erős csökkenés (majd az 1999-es jelentős növekedés is) viszont már nem ezzel, hanem adópolitikai változásokkal és elsősorban az egyes közterhek behajtásán ügködő kormányzati szervek közti munkamegosztás módosításnak hatásaival van kapcsolatban.

1. ábra

Az APEH által kezelt bevételek és a GDP

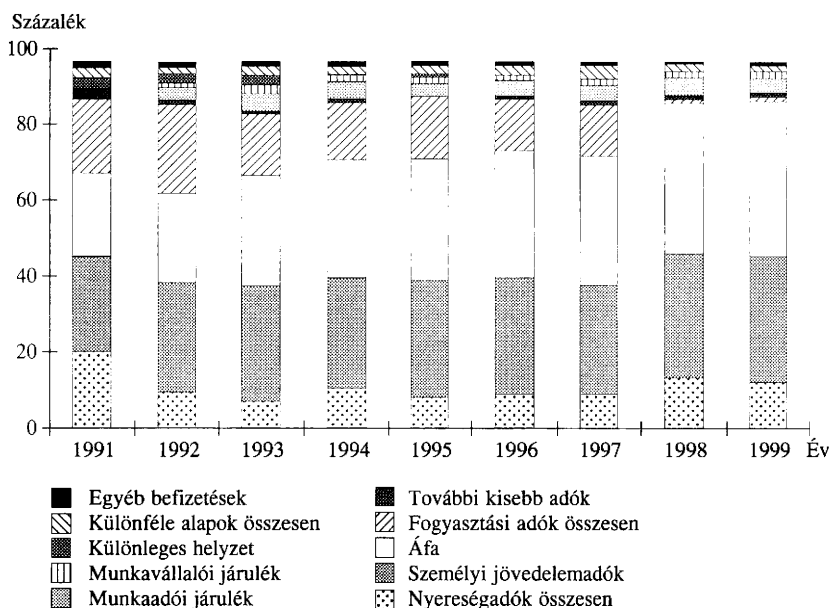


Forrás: APEH-tájékoztatók, bulletinek és KSH.

<sup>3</sup> Az APEH-hel foglalkozó előző ÁSZ-jelentés 1993-ban készült, megállapításai mára aktualitásukat veszítették. 1999-ben kezdődött a következő számvevőszéki vizsgálat, amelynek eredményei 2000 augusztusában kerültek nyilvánosságra (ÁSZ [2000]). Érthető módon publikálás előtt a számvevőszék munkatársai csak a vizsgálat módszereiről és irányáról adhattak információt, magáról e vizsgálatok eredményeiről előzetesen nem adhattak felvilágosítást. Ma már azonban eredményeink összehasonlíthatók a nyilvánosságra hozott ÁSZ-jelentés egyes megállapításaival.

Az évtized során számos olyan változás történt az adópolitikában, illetve a közszférába tartozó egyes szervek és kormányzati hivatalok funkcióiban, amelyek jelentős befolyással voltak az APEH-bevételek nagyságára és belső megoszlására. Csak a legjelentősebb ilyen változások: 1992-ben a társasági adó kulcsának jelentős leszállítása, illetve 1998-ban az új jövedéki szabályozás bevezetése (és ezzel párhuzamosan az addigi APEH-funkciók VPOP-hoz történt áthelyezése) jelentősen átalakították a bevételi szerkezetet. Mindkét intézkedés hatása tükröződik abban, hogy az 1. ábrán éppen e két évben mutatnak az APEH-bevételek a GDP százalékában jelentősebb visszaesést, és jól kirajzolódik a belső bevételi szerkezet alakulását bemutató 2. ábrán is.

2. ábra  
Az adók és adójellegű befizetések megoszlása, 1991–1999  
(tb-járuék nélküli szerkezet)



Forrás: APEH-tájékoztatók, bulletinek.

A legfőbb folyamatok – a három kiemelkedő jelentőségű adónem (szja, áfa és a nyereségadók) együttes részarányának gyors növekedése; a nyereségadók szerepének csökkenése az évtized elején, majd kisebb mértékű emelkedése az évtized vége felé; az áfa szerepének töretlen növekedése és egyre nyilvánvalóbb dominanciája; a fogyasztási adók szerepének (a jövedéki adók szabályozásának változásait követő) jelentős csökkenése – az adópolitikában és az adóhatóság funkcióiban bekövetkezett változások ellenére is egyértelműek.

1991-ben még négy adónem is 20 százalék feletti részesedést mutatott. A legjelentősebb ekkor még a személyi jövedelemadó részesedése (25 százalék) volt, ezt követte az általános forgalmi adó (23 százalék), és ettől csak alig maradt el a fogyasztási adók, illetve a nyereségadók relatív súlya (21 százalék). A társasági adókulcs csökkentése után 1992-ben már 30 százalékra nőtt az szja részesedése, és az évtized hátralévő időszakában már nem is csökkent e szint alá. 1999-ben – a változatlan (úgynevezett összehasonlítható) szerkezet szerint számítva – már a 35 százalékot is elérte az szja részaránya.



A nyereségadók súlya – részben az adókulcs mérséklése és a külföldi befektetőknek nyújtott adókedvezmények, részben a transzformációs visszaesés hatására – a kezdeti 20 százalékot is meghaladó részesedésről eleinte erősen, jóval 10 százalékal alá (1993: 7 százalék) csökkent. A sikeres szerkezetváltás és privatizáció azonban hamarosan a vállalati jövedelmezőség javulásában is megmutakozott. Az évtized vége felé ez a folyamat már a társasági adókulcsok vagy a nyereségadózással és költségelszámolással kapcsolatos egyéb érdemi számviteli és adózási szabályok viszonylagos állandósága ellenére is éreztette hatását: 1998–1999-ben már 12-14 százalék között volt a nyereségadó-bevételek relatív szerepe. A fogyasztási adók szerepe, részesedése a kezdeti növekedés utáni kiugróan magas szinthez (1992-ben 24 százalék) képest visszaesést mutat: 1997-ig mintegy 14 százalékra csökken, majd az új jövedéki szabályozás hatásait tükrözve egészen drasztikusan alacsony, mindössze 1-2 százalékos szintre esik vissza ezek aránya az APEH által kezelt bevételekben.

Ezzel párhuzamosan az áfa súlya a vizsgált időszakban mindvégig töretlenül nőtt: az időszak minden évében nagyobb volt, mint az azt megelőzőben, és 1999-ben (a régi, „összehasonlítható” szerkezet szerint számolva) már majdnem az 1991. évi részesedés dupláját is elérte: súlya a maga 43 százalékaival ekkor már messze a többi adónem fölé magasodott. Ekkorra már egyértelműen dominál e három adónem (szja, áfa és a nyereségadó) szerepe a bevételi szerkezetben. Ezek adják az összehasonlítható szerkezetű bevételek mintegy 90 százalékát. (1991-ben arányuk még csak 69 százalék volt!) Az szja és az áfa együttes súlya önmagában is rendkívül jelentős: az 1991-es 48 százalékról ekkorra már 78 százalékra nőtt. Ezek az arányok, illetve változásuk tendenciái elég egyértelműen kijelölnek, mely területekre „érdemes” az adóhatóságnak erőfeszítéseit koncentrálnia: milyen adónemekben lehet érdemleges nagyságú adóhiányt feltárni, honnan lehet megfelelő adóellenőrzési és behajtási munkával számottevő többletbevételhez juttatni a kincstárát.

Vállalati körben a nyereségadók relatíve nem túl nagy jelentősége miatt az adóellenőrzések ugyan segíthetnek a jogkövető magatartás megszilárdításában és az adóhiányok feltárásán keresztül számottevő többletbevételeket is hozhatnak, ezek nagysága a bevételek egészéhez viszonyítva azonban aligha lehet túlzottan jelentős. A vállalati körben az áfa ellenőrzése az, ami a legtöbb sikerrel (közvetlen többletbevétellel) kecsegtet; s emellett még azzal a „jó tulajdonsággal” is bír, hogyha ezáltal adóhiány tárható fel, az általában a behajtható nyereségadóra is kihat. Az szja magas részesedése miatt ugyan az szja-bevallások ellenőrzése és adóhiányok e körben történő feltárása is kecsegtető megoldásnak tűnhet, a bevallók igen széles köre miatt azonban ez rendkívül munkaigényes és kevésbé hatékony megoldás. Legtöbb többletbevétel összességében tehát az áfa-befizetések vizsgálattól és a visszaiigénylések úgynevezett kiutalás előtti ellenőrzésétől várható.

A tb-járulék beszédésének az APEH-hez telepítése<sup>4</sup> után a tb-járulék lett a legnagyobb volumenű tétel (ez adja az összes beszédett bevétel 36 százalékát). A három legfontosabb (úgynevezett kiemelt jelentőségű) adó által adott bevételek együttes aránya pedig ebben az új szerkezetben már csak mintegy 57 százalékot tesz ki. Mivel azonban a tb-bevételek rendeltetése kötött, a költségvetés szempontjából e beszédési változtatások elsődlegesen a beszédés várható jobb hatékonysága, az eredményesebb hátralékbehajtás stb. miatt érdekesek: ezen keresztül ugyanis csökkenthetik a tb esetleges hiányát és ezáltal a költségvetés utolsó mentőszerepét.

<sup>4</sup> Mint azt az 1. ábrán az APEH által kezelt bevételeket a GDP százalékában mutató vonal meredekségének drasztikus megváltozása is érzékeltesen mutatja, a korábbi lépéseknél jóval nagyobb horderejű változást hozott a közszférán belüli munkamegosztásban, amikor 1999 elejétől a tb-járulék és az egészségügyi hozzájárulás beszédése is az APEH-hez került át (a tb-önkormányzatok megbízásából e feladatot korábban ellátó megyei egészségpénztáraktól). Ez a lépés drámai mértékben változtatta meg az APEH által beszédett adók szerkezetét.

### A feladatok bővülése – változások az adóalanyok körének nagyságában és összetételében és ezek hatása a szervezet munkájára

Ha az APEH munkáját, annak hatékonyságát a beszedett adók és adójellegű bevételek, illetve a hivatali ráfordítások összevetése alapján kívánjuk megítélni, nem feledkezhetünk meg arról, hogy a hivatal feladatai távolról sem szorítkoznak a bevételek beszedésére (például a különböző támogatások folyósítása is jelentős mennyiségű feladatot jelent a hivatal számára), másfelől arról sem, hogy a szervezet feladatai időről időre változnak. A munka mennyisége nemcsak a külső körülmények (a kormányzat, a politika változó követelményei) hatására módosulhat (*exogén változás*),<sup>5</sup> maga a hivatal vezetése is (nem függetlenül bizonyos kormányzati célkitűzésektől) határozhat úgy időről időre, hogy bizonyos feladatokra a korábbinál nagyobb (vagy éppen kisebb) figyelmet fordít (*endogén, autonóm változás*). Az ellátandó munka mennyiségét érintő *exogén változásoknak* csupán egy része *kormányzati döntések* következménye (az ebből fakadó változások jellemző iránya a bővülés), más része viszont a *gazdaságban zajló* – a hivatal számára ugyan külső, de a gazdaság szempontjából mégis endogén – *spontán folyamatok* hatását tükrözi.

E cikkben elsősorban a spontán exogén és az autonóm endogén változásokra koncentrálnunk, azaz arra, hogy bizonyos spontán gazdasági folyamatok, illetve viszonylag autonóm hivatali elhatározások mennyiben változtatták meg az ellátandó feladatokat, a végzett munka egészét (vagy egy részét) a vizsgált időszakban. A vizsgált időszak során például mind nagyobb feladatot jelentett a hivatal számára az adóalanyokkal való kapcsolattartás, az adóalanyok tájékoztatása, azzal összefüggésben, hogy a hivatali munkában előtérbe került a szolgáltató adóhivatali koncepció érvényre juttatása. Emellett a nemzetgazdasági információs rendszer kiszolgálása is egyre növekvő mennyiségű munkával járt. Az adónyomozati jogkör 1999-es bevezetése is növelte a hivatali feladatokat.

A spontán exogén változások jelentős része az adóalanyok körében bekövetkezett mennyiségi és szerkezeti változásoktól, illetve az adóalanyok viselkedésétől, jövedelemszerzési és adózási stratégiájától függ (például az szja-adóalanyok körében ilyen stratégiai döntés, hogy valaki egy vagy több forrásból szerez-e adóköteles jövedelmet; a munkáltatója készíti-e az adóbevallását, illetve önbevalló lesz-e – vagy esetleg éppen eltitkolja a nem a főmunkahelyéről származó jövedelmeit).

Nyilvánvaló, hogy a piacgazdasági átmenet során (különösen annak első fázisában) az adóalanyok számában, illetve összetételében (lásd a 3. és a 4. ábrát) lezajlott változások *tipikusan növelték* az adóadminisztráció feladatait. Nőtt a magánvállalkozások száma, és bár az adóköteles jövedelemmel rendelkező magánszemélyek száma a foglalkoztatás csökkenése, illetve bizonyos demográfiai okok miatt inkább csökkent, de a többféle forrásból is jövedelmet szerző, és ezért az adóbevallást önállóan beadók aránya (esetleg száma is) nőhetett.<sup>6</sup> A dinamikus fejlődő vállalkozások méretében és forgalmában bekövetkező növekedés mind több kisebb vállalkozást is a bonyolultabb, a hivatal számára feldolgozás- és ellenőrzésigényesebb adózási formák irányába tol el: minél többen lépik például át az alanyi áfa-mentesség értékhatárát, annál inkább nő az áfa-bevallásokkal és -visszaigénylél-

<sup>5</sup> Ilyen változás volt pl. 1998-ban a jövedéki rendszer reformjához kapcsolódóan egyes APEH-funkciók a VPOP-hoz történő áthelyezése, vagy a tb-járuclék beszedésének APEH-hez kerülése 1999-től.

<sup>6</sup> Mint az ÁSZ-jelentés is megállapítja, az „adóalanyok száma 1999-ben 14,3 százalékkal haladta meg az 1993. évi, 5887 ezerrel 6726,5 ezerre nőtt; [...] a feldolgozott adóbevallások száma 1993–1999 között 49,1 százalékkal emelkedett. Jelentősen bővült a bevallások, nyilatkozatok köre, adattartalma”. A működő adózók számának 16 százalékos gyarapodása mellett a nagy számban megszűnő vállalkozások záró ellenőrzése egyre növekvő feladatot jelentett. Az úgynevezett technikai megszűnt állomány 1997-ben már 9,9 százaléka volt az összes adózónak, ezt ugyan 1999-re sikerült 3,2 százalékra csökkenteni, de ehhez mintegy 1,1 millió adóalany dokumentációjának átvizsgálását és végleges törlését kellett elvégeznie az adóhatóságnak.

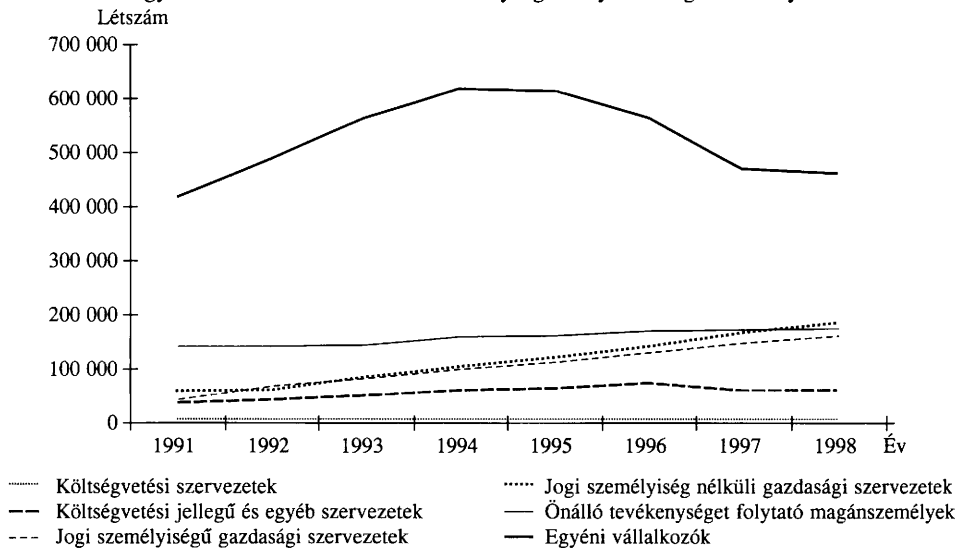
sekkel kapcsolatos hivatali munka stb. Ezek a hivatali munkamennyiséget növelő tényezők ugyanakkor nem járnak szükségképpen a beszedhető bevételek növekedésével.

A költségvetési szervezetek kivételével – amelyek száma lényegében stagnált – az összes vizsgált adóalany-kategória létszáma növekedett a vizsgálati időszakban (3. ábra és 1. táblázat). A *gazdálkodó adóalanyi kör* (ide értve a gazdasági szervezeteken kívül az egyéni vállalkozókat és az önálló tevékenységet folytató magánszemélyeket is) egészen belül csak két olyan csoport volt, ahol a kezdeti növekedés egy csúcspont elérése után kifulladás és csökkenésbe fordult (az egyéni vállalkozók és a költségvetési jellegű és egyéb szervezetek). Az időszak elejét a végével összehasonlítva azonban e csoportok mérlege is egyértelműen pozitív, növekedést mutat.

Összességében az adóalanyok száma az évtized során tehát jelentősen nőtt, és összetételük is jelentősen megváltozott. A jogi személyiségű, illetve anélküli társas gazdasági szervezetek (vállalkozások) növekedése meglehetősen hasonló, dinamikus pályát írt le (3. ábra), számuk az 1991–1998-as időszakban egyaránt valamivel több, mint háromszorosára nőtt. Az egyéni vállalkozók száma az 1994-es csúcspont idején mintegy 50 százalékkal haladta meg az 1991-es állományt. A gazdálkodó szervezetek, vállalkozók és önállóak együttes növekedése is csaknem másfélszeres volt a vizsgált időszakban.

3. ábra

Adóalanyi kör létszámalakulása: gazdálkodó szervezetek, egyéni vállalkozók és önálló tevékenységet folytató magánszemélyek



Forrás: APEH tájékoztatók, bulleteinek és Tíz adóév.

Mint az 1. táblázat mutatja, az adóhatóságnak jóval több munkát adó önálló szja-bevallók (azaz a bevallást nem munkahelyükre bízó szja-alanyok) létszáma is jelentősen nőtt egészen 1996-ig, ezután azonban kisebb mértékben visszaesett.<sup>7</sup> Az adóalanyok számában a piacgazdaság fejlődésével párhuzamosan bekövetkező jelentős növekedés tehát egyértelműen olyan spontán exogén tényező, ami jelentősen növelte az adóadminisztráció (az APEH) feladatait.

<sup>7</sup> Az szja-bevallást benyújtó magánszemélyek száma 1996-ban tetőzött (de a hivatali munkában ez 1997-ben realizálódott). 1997-ben 2288 ezer magánszemély nyújtott be adóbevallást az 1996. évi jövedelmekről. A munkáltatóval elszámoló aránya az időszak első évének magas szintjéről (az ÁSZ-jelentés szerint 2435 ezer) fokozatosan mérséklődött, majd az 1997. évi mélypont (2062 ezer) után újra emelkedni kezdett (ÁSZ [2000] 15. o.).

I. táblázat  
Az adóalanyok száma az adóalanyok főbb csoportjai szerint  
és az APEH létszáma, 1991-1998

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Jogi személyiségű gazdasági szervezetek	48 186	69 356	85 037	100 264	114 592	131 419	149 852	161 326
Jogi személyiség nélküli gazdasági szervezetek	55 940	59 976	84 674	106 954	122 612	142 796	169 437	187 210
Költségvetési szervezetek	14 842	15 088	14 788	15 041	15 094	14 933	14 641	14 422
Költségvetési jellegű és egyéb szervezetek	42 301	47 631	55 679	62 709	69 978	76 129	66 860	68 501
Egyéni vállalkozók	422 309	488 762	565 092	617 994	612 084	565 296	469 523	463 612
Önálló tevékenységet folytató magánszemélyek	143 339	141 617	146 841	160 187	166 922	174 037	170 857	172 441
Gazdálkodó szervezetek, vállalkozók és önállók összesen	726 917	822 430	952 111	1 063 149	1 101 282	1 110 4610	1 041 170	1 067 512
Szja-bevallást adó magán-személyek (1998. bulletin)			2 095 000	2 189 000	2 222 000	2 288 000	2 103 000	2 064 000
Szja-bevallást adó magán-személyek (Tíz adóév)			1 248 000	1 617 000	2 025 000	2 095 000	2 189 000	2 225 000
Gazdálkodó szervezetek, vállalkozók és önállók összesen	726 917	822 430	952 111	1 063 149	1 101 282	1 104 610	1 041 170	1 067 512
Szja-bevallást adó magánszemélyek	1 248 000	1 617 000	2 025 000	2 095 000	2 222 000	2 288 000	2 103 000	2 064 000
APEH foglalkoztatotti létszáma	6 795	6 513	7 777	7 185	7 369	7 914	8 804	9 691

Forrás: APEH tájékoztatók, bulletinek, illetve Tíz adóév.

Mivel a beadott szja- és ta-bevallások mindig az előző évre vonatkoznak, hatásuk csak egy év késleltetéssel jelenik meg a hivatal munkájában. Ez magyarázza adataink elérését az ÁSZ-jelentés megfelelő adataitól.

Ha a gazdálkodó adóalanyi kör szerkezetét tüzetesebben megvizsgáljuk (4. ábra), akkor azt láthatjuk, hogy a strukturális (az adózók összetételének változásából fakadó) hatások már kevésbé egyértelműek. Az, hogy az időszak egészét tekintve véve viszonylag jelentősen csökkent az egyéni vállalkozók részaránya, és kisebb mértékben az önálló tevékenységet folytató magánszemélyek aránya is, viszonylag inkább könnyítette az APEH dolgát. Az adóalanyok szerkezetéből az egyetlen munkanövelő tényező a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások arányának jelentős felfutása: ez olyan adóalanyi kör, amelynek kezelése, esetleges vizsgálata ugyan nagyon munkaigényes, de amelytől viszonylag gyengébb eredményessége miatt nemigen várhatók jelentősebb adóbevételek.

4. ábra  
Az adóalany-szerkezet változása



Megjegyzés: csak a gazdálkodó adóalanyi kör adatai (a nem önálló tevékenységű magánszemélyeket nem tartalmazza).

Forrás: APEH tájékoztatók, bulletinek és Tíz adóév.

A 5. ábra azt vizsgálja, hogyan tükröződnek az adóalanyok számában és összetételében bekövetkezett, fentebb elemzett változások az APEH bizonyos tevékenységeiben: az ellenőrzésben, illetve a bíróság előtt befejezett jogvitákban. Míg az ellenőrzések növelését a spontán exogén hatásokra adott autonóm endogén válasznak foghatjuk fel, addig a befejezett peres ügyek megítélése, kategorizálása már problematikusabb – az ilyen jogvitákat, peres ügyeket ugyanis általában az APEH megállapításaival egyet nem értő adózó kezdeményezi. Az eredeti lépés, a megállapítás – adóhiányok feltárása, bírságok kiszabása stb. – ilyenkor az APEH endogén reakciójának fogható fel, az adózó által kezdeményezett per azonban már az erre adott exogén választ jelenti.

Az adóalanyok számának növekedése miatt mind nagyobb számban beadott adóbevallások kezelése, feldolgozása, ellenőrzése stb. a korábbinál jóval több munkát igényelt. Az adóhiányok feltárására irányuló adóellenőrzések is mind több feladattal jártak (1991-hez képest 1996-ban több mint kétszer annyi ellenőrzésre került sor), a

5. ábra  
APEH-ellenőrzések és APEH elleni perek



\* Preventív vizsgálatok, egyéb adatkérések és ellenőrzések nélkül (helyszíni adóellenőrzések; egyszerűsített adóellenőrzések; áfa- és egyéb kiutalás előtti vizsgálatok; adózatlan jövedelmek ellenőrzése; pénzforgalmi ellenőrzések)

Forrás: APEH-tájékoztatók, bulletinek, illetve az APEH Jogi Főosztály adatai.

hivatal hatósági szerepével és a peres ügyekkel kapcsolatos *jogi ügyintézés* jelentősége pedig drámai mértékben<sup>8</sup> megnőtt.

Ennek ellenére félrevezető lenne túl sötétre festeni a képet: az 1997-es tetőpont óta folyamatosan és nagyon határozottan csökken a tárgydőszakban induló peres ügyek száma,<sup>9</sup> és gyakorlatilag megállt az áthúzódó perek állományának növekedése is. Ezek biztató jelek, mint ahogy az is az, hogy a jogi feladatok rendkívüli növekedése ellenére az APEH jogértelmezési munkájának minősége sokat fejlődött.<sup>10</sup> Az ellenőrzési megállapítások által feltárt adóhiányból (kiszabott szankciókkal együtt) jogerőssé vált nettó adóhiány alakulása is kedvező tendenciát mutatott. Az ellenőrzési megállapítások javuló jogi színvonala miatt a feltárt adóhiányból a jogerőssé vált nettó adóhiány aránya is kedvező tendenciát mutatott (1997-ben a feltárt hiány 71,1 százaléka, 1998-ban 75,6 százaléka, 1999-ben pedig már több mint 82,3 százaléka került előírásra az adózók folyószámláján).

Sajnálatos módon azonban a „jogerős határozatokban előírt nettó adóhiány domináns része bevételként nem realizálódott” (ÁSZ [2000] 43. o.), sőt a realizált adóhiány ará-

<sup>8</sup> A folyamatban lévő perek száma mintegy negyvenszeresére nőtt az ábrákon vizsgált időszakban, miközben az adott évben befejezett perek száma csak mintegy harmincszorosára.

<sup>9</sup> Az újonnan indult ügyek számának alakulása, illetve az ügyek összetételének vizsgálata egyértelműen mutatja, hogy milyen nagy jelentősége volt az egész eddig leírt folyamat szempontjából egy 1995-ös joghézagnak, egy vitatott befektetési kedvezmény igénybevételét utólagosan jogszerűnek nem elismerő PM–APEH–álláspontnak. Ez az eset – összes társadalmi konzekvenciájával – talán a pénzügyi jogot alkotó kormányzati hivatalnokok számára is segített levonni bizonyos, a jogszabályok egyértelműbb megfogalmazására vonatkozó konzekvenciákat. Még ha nyilván ellentétes is a jogalkotó szándékával egy-egy joghézag adókikerülésre történő felhasználása, utólag nem lehet meg nem történté tenni a jogalkotáskor elkövetett hibát az adóhivatali szigor erőltetésével.

<sup>10</sup> Az ÁSZ-jelentés is azt állapította meg, hogy az „átekintett I. és II. fokú határozatokat a szabályszerű jogalkalmazás jellemezte”. A jogalkalmazás javulása tükröződhet abban is, hogy az első fokon jogerőssé vált ellenőrzési határozatok aránya az 1997-es 63,5 százalékról 1999-re 83,6 százalékra emelkedett (ÁSZ [2000] 43. o.).

nya a megállapítások összegéhez képest csökkenő tendenciát mutat. Ez annak jele is lehet, hogy az élet- és fizetőképes cégek mind kevésbé élnek az adócsalással, adókötelezettségük eltitkolásával: ez egyre inkább csak a fizetéseketelenség határára került cégek átmeneti túlélési stratégiája. (Laki [1994] nyomán jól ismert, hogy ilyen esetekben az időnyerésre építő vállalati túlélési stratégiának egyik fontos eszköze lehet az adóbefizetések vagy a szállítókkal szembeni fizetési kötelezettségek halogatása, késedelmes teljesítése.) Az üzleti légkör érezhető javulása, a növekedés hatására a cégek mind nagyobb része válik anélkül is képessé a túlélésre, hogy megszegné a szabályokat (vö. Tóth-Semjén [1998]). Ugyanakkor az adózási szabályok megszegése miatt „lebukott” cégek között egyre nagyobb a komoly likviditási gondokkal küzdő csőd vagy felszámolás közeli vállalkozás, amely már nem képes a feltárt adóhiányt kifizetni.

### Az egyes adóalanycsoportok szerepe az APEH tevékenységében – ellenőrzési politika

Az adóhivatali munka egyik „leglátványosabb” része az ellenőrzési terület. Az ellenőrzések szerepe kettős: egyfelől segíthetik az adóhiányok feltárását és – amennyiben a feltárt adóhiányok és az esetleges büntetések behajthatók – közvetlenül is jelentősen növelhetik a beszedett bevételeket.<sup>11</sup> Másfelől szerepük jelentős lehet az adózási fegyelem megszilárdításában, illetve fenntartásában: amennyiben az adóalanyok érzékelik, hogy esetleges – alulinformáltságból fakadó, gondatlanságból vagy éppen szándékosan elkövetett – mulasztásaik az ellenőrzések során viszonylag nagy valószínűséggel napfényre kerülhetnek, ez hozzájárulhat a gondosabb és törvénytisztelőbb adózási magatartás terjedéséhez és fenntartásához.<sup>12</sup> Ez utóbbi funkció azokon a területeken is indokolhat bizonyos – ésszerű – mennyiségű ellenőrzést, ahol az ellenőrzési költségek az ellenőrzésekkel várhatóan feltárható adóhiányokhoz és az ezek és az ezek miatt kiszabott büntetések befizetéséből származó közvetlen többletbevételekhez képest relatíve magasak. (Tehát még ott is lehet értelme ellenőrizni, ahol az ellenőrzésekből nem várható jelentősebb többletbevétel.)

Az ellenőrzések azonban munkaigényesek, az APEH kapacitásai pedig nem elégségesek a törvényi előírások teljes körű érvényesítéséhez.<sup>13</sup> Bízató jel azonban, hogy hivatali szinten – az öt legfontosabb ellenőrzési formát tekintve (utólagos helyszíni adóellenőrzés, az utólagos egyszerűsített ellenőrzés, pénzforgalmi ellenőrzés, kiutalás előtti ellenőrzés, adózatlan jövedelmek ellenőrzése) valamelyes javulást mutat. Az ÁSZ-jelentés megállapítja, hogy az 1999. évi számadatai alapján egy működő adóalany átlagosan 3,9 évenként kerül ellenőr-

<sup>11</sup> Az adózók folyószámláján jogerősen előírt nettó adóhiány viszonylag csekély része jelenik csak meg bevételként: 1997-ben a jogerős előírások 30,8 százaléka, 1999-ben pedig már csak 26,8 százaléka folyt be a költségvetésbe (ÁSZ, 43. o.). A befizetésre nem került adóhiányok jelentős része már behajtás útján sem szedhető be: az APEH kinnlevőségeinek (a gazdálkodó szervezetek 416,5 milliárd forintos adóhátralékának) túlnyomó része, 58,4 százaléka felszámolt és a jogutód nélkül megszűnt szervezetekkel, illetve a felszámolás, végelszámolás vagy csődeljárás alatt lévő vagy felszámolási kezdeményezéssel érintett adóalanyokkal szemben áll fenn. Mint ÁSZ [2000] megállapítja: „a tartozások nagyobb részének beszedésére az adóhatóság lehetőségei korlátozottak, kintlevőségei egyharmadának behajtására érdemi eszközökkel már nem rendelkeznek.” (49. o.)

<sup>12</sup> Egy, az APEH-központnál dolgozó interjúalanyunk megfogalmazása szerint „az ellenőrzési tevékenység célja [...] egy általános fenyegetettség hatás generálása”.

<sup>13</sup> Az 1993–1999 közötti időszak tapasztalatait elemző ÁSZ [2000] megállapítja, hogy a vizsgált időszakban az adóhatóság nem tudott maradéktalanul eleget tenni a működő, a jogutód nélkül megszűnt, a felszámolás és végelszámolás alatt álló adóalanyoknál az elévülési időn, illetve az előírt határidőn belüli ellenőrzési kötelezettségének, továbbá hogy az elévülési időn belüli vizsgálat feltételei nem biztosítottak (33–36. o.). Az 1999. év adatai alapján az APEH az utólagos ellenőrzésekkel átlagosan csak 34–35 évente jut el minden egyes működő adóalanyhoz.

zésre. (Ez 1996-ban még 4,5 év volt.) Az ellenőrzöttségi szint adóalanyi körönként eltérő. Az igazgatóságoknál általában biztosítják – egy-három évenkénti ellenőrzéssel – a költségvetési kapcsolataik és méretük alapján nagyobb jelentőségű jogi személyiségű adóalanyok elévülési időn belüli vizsgálatát. Ugyanakkor a többi adóalanynál (adóbevételi szempontból kevésbé jelentős jogi személyiségű adóalanyok, jogi személyiség nélküli adóalanyok, költségvetési szervek, egyéni vállalkozók, magánszemélyek) nem tudnak eleget tenni e követelménynek.

Gondos munkával célszerű „belőni” a különböző csoportokra azt az ésszerű ellenőrzési színvonalat, amely már hatásos az adózási fegyelem fenntartása szempontjából – a túlzott mértékű vagy nem a megfelelő csoportokra célzott ellenőrzések ugyanis a költségeket növelik, de sem közvetve, sem közvetlenül nem járulnak érdemben hozzá a bevételek gyarapodásához. A kiutalás előtti ellenőrzések (kiutalás előtti áfa- és támogatásellenőrzések) 1996 óta játszanak fontos szerepet az adóhatóság munkájában. Céljük a jogtalan visszaigénylések kiszűrése és megakadályozása. 1999-ben az ilyen adóellenőrzések 76 százaléka zárult megállapítással. Különösen az áfa-ellenőrzés tűnik eredményesnek: az ÁSZ által vizsgált 1996–1999-es időszakban az összes kiutalás előtti ellenőrzés 61-62 százalékát kitevő áfa-ellenőrzésekből származik a jogerősen visszatartott összeg 80-86 százaléka; 1999-ben 24 milliárd forint volt a visszatartott áfa, ami a költségvetésből történő összes áfa-kiutalás 2,7 százalékának felelt meg.

Miközben a kiutalás előtti ellenőrzések száma 1997-hez viszonyítva 1999-ben 5 százalékkal csökkent, az ilyen ellenőrzések hatásaként a jogerősen visszatartott összeg 1997-től 1999-ig 69 százalékkal, közel 28 milliárd forintra emelkedett. E mögött a kiutalás előtti vizsgálatok növekvő, és más ellenőrzési formáknál magasabb eredményessége húzódik meg. Az egy kiutalás előtti adóellenőrzésre jutó nettó adókülönbözlet 1999-ben 2,974 millió forint volt, magasabb, mint az utólagos átfogó ellenőrzések hasonló tartalmú fajlagos adata. Az egy adóellenőrzésre jutó adókülönbözlet és a jogerősen visszatartott összeg (1999: 2,155 millió forint) egyaránt több mint háromszorosára nőtt 1997 óta.

Az utólagos ellenőrzések egyik súlyponti kérdése a kiemelt, jogi I. kategóriájú (úgynevezett virilista) adóalanyok rendszeres egy- vagy kétévenkénti átfogó ellenőrzése, ami meghatározó a bevételi előirányzatok teljesítése szempontjából. Ezt követi a II. és III. kategóriájú jogi személyiségű adóalanyok két-három évenkénti átfogó ellenőrzésének lehetőség szerinti teljesítése, valamint ezek kapcsolt vállalkozásainak egyidejű vizsgálata, továbbá a jogutód nélkül megszűnt szervezetek, a küszöbérték alatt bevallók és a több alkalommal székhelyet változtató vállalkozások ellenőrzése.

A jogutód nélkül megszűnt vállalkozások kötelező ellenőrzését az érvényes jogszabályok előírják az adóhatóság számára. Az adóhatóság az egyszerűsített végelszámolással megszűnő jogi személyiség nélküli társaságok záró bevallásának ellenőrzésére előírt 30 napos határidőt a kapacitáshiány miatt számos esetben annak ellenére nem colt képes betartani, hogy a határidő túllépése jogvesztő következménnyel jár. „A végelszámolás alatt álló adózók ellenőrzése tekintetében a záró vizsgálatokra megszabott 30 napos határidőt az igazgatóságok többsége nem tartotta be.” (ÁSZ [2000] 38. o.) Felszámolás esetén a közzétételtől számított egy éven belül, a záró adóbevallás kézhezvételétől számított 30 napon belül kellene az előírások szerint az adóhatóságnak a záró revíziót befejezni, az APEH azonban az ÁSZ-jelentés tanúsága szerint a felszámolás alatt álló vállalkozások ellenőrzési kötelezettségének sem tudott teljeskörűen eleget tenni. Mégis eredménynek tekinthető, hogy az úgynevezett technikai megszűnt adóalanyok 1997. évi mintegy 640 ezer darabos állománya 1999 végére a harmadára csökkent.

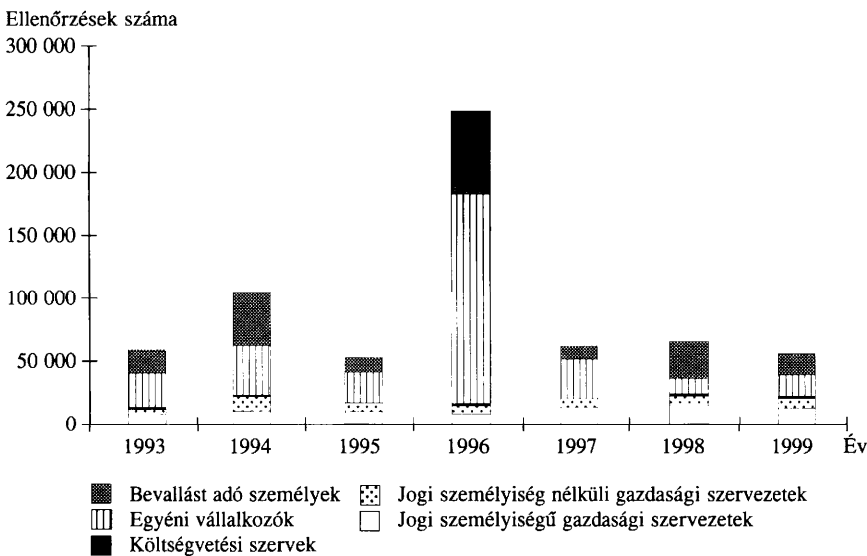
A 6. ábrán szembeötlő az utólagos ellenőrzések számának meglehetősen nagy ingadozása egyik évről a másikra: 1994-ben és 1996-ban az ellenőrzések általában 50-60 ezer körül mozgó száma hirtelen 100 ezer, illetve 250 ezer fölé emelkedett. Ilyen mértékű



növekedés a gyakorlatilag csak jelentéktelenül bővülő kapacitások mellett (vö. 12. ábra) aligha képzelhető el az ellenőrzések alaposságának átmeneti romlása nélkül (a 6. ábrán látható, hogy 1996-ban például mintegy ötször annyi utólagos adóellenőrzést folytattak, mint 1995-ben vagy 1997-ben). Az *utólagos helyszíni adóellenőrzések száma az ÁSZ-jelentés adatai szerint 1997-ről 1999-re 4,2 százalékkal csökkent, ami „nem esett egybe a kormányzati elvárásokkal.”* (37. o.). Ugyanakkor azt az ÁSZ is kedvezőnek ítélte, hogy eközben a feltárt összes nettó adóhiány – amelynek döntő része, 84-87 százaléka épp az ilyen utólagos helyszíni adóellenőrzésekből származik – összege 39,3 milliárd forintról mintegy 50 százalékkal, 58,8 milliárd forintra emelkedett, és hogy az egy utólagos adóellenőrzésre jutó nettó adóhiány nagysága is több mint 51 százalékkal nőtt.

6. ábra

Az utólagos ellenőrzések száma és adóalanyok szerinti szerkezete



Forrás: APEH adatszolgáltatás, tájékoztatók és bulletinek.

A 6. ábra is alátámasztja, hogy az ellenőrzési politika nem mentes bizonyos kampányszerűségektől. Az ellenőrzések 1996-os kiugró adata például egy központilag elrendelt feladatnak, az egyéni vállalkozók és a magánszemélyek az addig szokásosnál jóval kiterjedtebb (de a 8. ábra tanúsága szerint ugyanakkor csak csekély közvetlen eredményt hozó) ellenőrzésének volt betudható.<sup>14</sup> (Az egyéni vállalkozói kör iránt hirtelen rendkívül megnövekedett ellenőrzési figyelem egyébként döntően az egyszerűsített és záró ellenőrzések számának drámai megugrásában jelentkezett.) Az 1996-os, elsősorban az egyéni vállalkozók fokozottabb ellenőrzésére irányuló kampány hatását a 2. táblázatból is érzékeltetni lehet.

Nyilván nem is lenne ésszerű közel azonos mértékű ellenőrzési színvonalat fenntartani a viszonylag alacsony jövedelemtermelő és adófizető képességű egyéni vállalkozók vagy jogi személyiség nélküli kisebb cégek, illetve a prosperáló nagyvállalatok körében. Az egyes csoportokra vonatkozó ellenőrzés ésszerű mértékének a meghatározása aligha lehet egysze-

<sup>14</sup> Az ellenőrzött egyéni vállalkozók száma az előző évi 25,7 ezerről 171,5 ezerre nőtt; az szja-bevalló ellenőrzött magánszemélyeké pedig nem egész 10 ezerről 67 ezerre. Bár a többi adóalanycsoport ellenőrzésében nem volt kiugró változás ebben az évben, az ellenőrzési szerkezet a fenti változások hatására jelentősen módosult.

rű feladat, és csak viszonylag hosszabb idő elteltével várható, hogy valamilyen „próba-hiba-javítás” módszer alkalmazásával a hivatal teljes mértékben megnyugtató gyakorlatot alakítson ki.<sup>15</sup> A közvetlen és közvetett többletbevételek fényében elképzelhetőnek tűnik, hogy a mai, részben az eddigi „hagyományok” diktálta ellenőrzési színvonal egyes területeken, vagy akár egészében is feleslegesen magas. Vizsgálataink nem támasztották alá, hogy különösebben szoros közvetlen kapcsolat lenne az egyes területeken az ellenőrzések száma és az ezek által elért többletbevételek között. Könnyen elképzelhetőnek tűnik, hogy ésszerűbb és hosszabb távon átgondolt ellenőrzési politikával összességében alacsonyabb ellenőrzési színvonal mellett is feltárható lenne az adózási fegyelem jelenlegi szintjének fenntartását vagy akár javítását biztosító mértékű adóhiány.

Amennyiben az ellenőrzések belső szerkezete szempontjából is „rendhagyónak” tűnő kiugró évek (1994 és 1996) ellenére mégis leolvasható valamilyen tendencia a 6. ábráról, az azt mutatja, hogy az ábrán szereplő csoportok közül kétségkívül a legtöbb adót fizető jogi személyiségű adóalanyok ellenőrzésének szerepe nő az ellenőrzési tevékenység egészen belül,<sup>16</sup> miközben a rendkívül nagyszámú, de relatíve alacsony jövedelemtermelő képességű egyéni vállalkozók ellenőrzésének szerepe visszaszorul. Ez a tendencia racionális, és javíthatja az adószedés hatékonyságát – méltányossági érvek persze felhozhatóak ellene.

Mint a 7. ábrán látható, az *utólagos ellenőrzésekkel* feltárt adókülönbözlet belső szerkezete is jelentősen átalakult a vizsgált időszakban. Eleinte (1992–1993-ban) – annak ellenére, hogy a nyereségadók súlya az APEH teljes bevételi szerkezetében mindkét évben csupán 10 százalék alatt volt – a teljes feltárt adókülönbözlet még viszonylag jelentős, 20-30 százalék közti részét tárták fel a társasági adó vizsgálatával; a későbbiekben azonban az e területen kimutatott adókülönbözlet relatív jelentősége nagymértékben esett (1998-ban 8,5 százalék, miközben a nyereségadók súlya a bevételi szerkezetben ekkor már 14 százalék volt!). Ez utalhat a számviteli, adózási fegyelem erősödésére ezen a területen, illetve arra is, hogy az egyértelműbbé vált szabályozás itt mind kevesebb lehetőséget kínál a szabályok sikerrel kecsegtető kijátszására.

Az szja-ellenőrzések hozadéka 1994 kivételével – az adónem mindvégig igen jelentős (30 és 35 százalék közötti) bevételi súlya ellenére is – stabilan alacsony (4-7 százalék) maradt. Ez részben az ilyen ellenőrzések szinte sziszifuszi nehézségeivel magyarázható, illetve szerepet játszik benne az ebben a formában adózó gazdálkodói kör relatíve alacsony jövedelme is. A vizsgált időszakban a legjelentősebb változás az áfa terén feltárt adókülönbözletet érintette: ezek súlya a feltárt nettó adókülönbözletben a kezdeti 40 százalék körüli értékekről 1998-ra 70 százalék fölé nőtt (miközben a bevételi szerkezetben az áfa súlya az 1992-es 25 százalékról 1998-ra 40 százalékra nőtt).

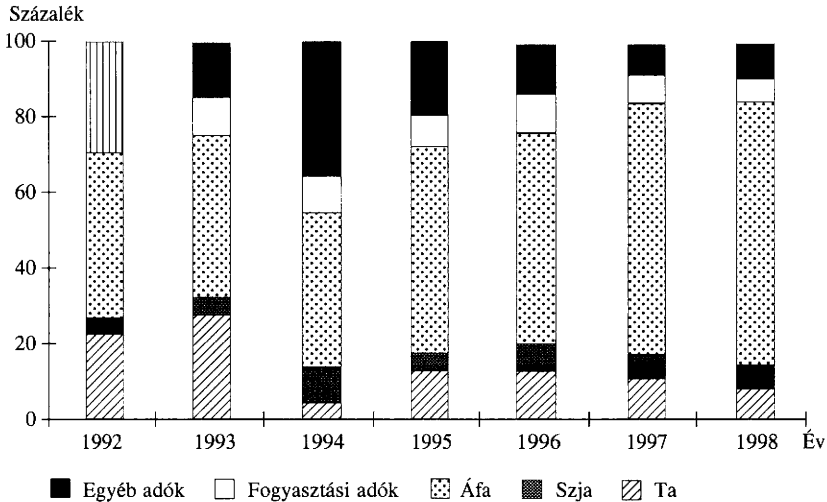
Ha a bulletinek adatai alapján nem adónemek, hanem az érintett adóalanyok (adóalanyi kör) jellege szerint vizsgáljuk az *utólagos ellenőrzésekkel* feltárt nettó befizetendő

<sup>15</sup> Az ÁSZ-jelentés elmarasztalja az APEH-et, amiért a „kis- és középvállalkozásoknál az ellenőrzés gyakorisága kedvezőtlenebb volt a szakmailag indokoltnál, mivel a nagyobb adóhiány feltárási lehetőséget biztosító, nagyobb költségvetési kapcsolatokkal rendelkező adóalanyok ellenőrzése a revizori kapacitás jelentős részét lekötötte. Emellett az érdekeltségi rendszer sem preferálja ezeket az ellenőrzéseket. Hiányolható továbbá, hogy az évek óta veszteségesen gazdálkodó adóalanyi kör, az élő, de bevállási kötelezettségét hosszabb idő óta nem teljesítő adóalanyok ellenőrzésre való kijelölése egyik évben sem szerepelt a kiemelt ellenőrzési szempontok között”. (ÁSZ [2000] 35. o.) Más szempontból azonban a kifogásolt gyakorlat éppenséggel úgy is értelmezhető, hogy az APEH racionálisan használja fel a rendelkezésére álló kapacitásokat, és ellenőrzési tevékenységét ésszerűen azokra a területekre összpontosítja, ahol egységnyi költséggel a legnagyobb várható bevételnövekményt eredményező adóhiány tárható fel.

<sup>16</sup> A Fővárosi Igazgatóság négy utódszervezetre való szétválasztása és ennek során a Kiemelt Adózók Igazgatóságának létrehozása (1995) még ezen a csoporton belül is fokozottabban a nagyobb adófizetőkre irányította a figyelmet. Ez a lépés szakmailag, költséghatékonysági szempontból és a munkafeltételek javítása oldaláról egyaránt messzemenően indokolt volt.

7. ábra

Az utólagos ellenőrzéssel feltárt nettó befizetendő adókülönbszet alakulása a főbb adónemek szerint (százalék)



Megjegyzés: 1992-re csak az egyéb adók és fogyasztási adók együttes aránya áll rendelkezésre (csíkozott).  
 Forrás: APEH tájékoztatók és bulletinek.

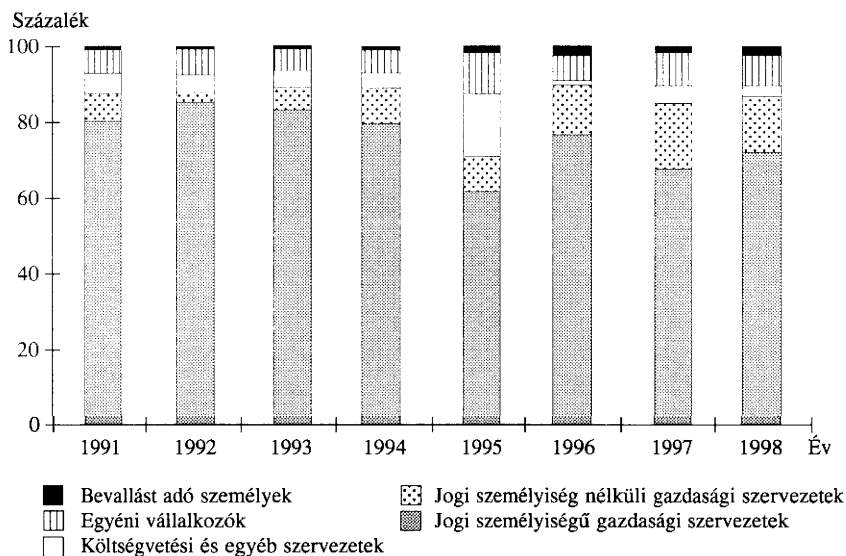
adókülönbszet alakulását (8. ábra), akkor azt tapasztalhatjuk, hogy a legnagyobb létszámú, illetve súlyú adóalanyi csoportok (egyéni vállalkozók, magánszemélyek, jogi személyiség nélküli gazdasági szervezetek – vö. 4. ábra) részesedése a feltárt adókülönbszetből meglehetősen csekély. Ezen az olyan kampányok, csúcsozások sem változtattak érdemben (sem az adott évben, sem késleltetve), mint az egyéni vállalkozók és magánszemélyek iránti 1996-os kitüntetett figyelem.

A jogi személyiségű gazdasági szervezetek részesedése az adókülönbszetből 1991 és 1994 között 80 százalék körül ingadozott, miközben e szervezetek súlya az adóalanyok számában relatíve kicsi, 10 százalék alatti volt. A vizsgált időszak későbbi éveiben e szféra relatív hozzájárulása a feltárt adókülönbszethez valamelyest csökkent, noha az ide tartozó szervezetek szám szerinti súlya az adóalanyi körön belül 1996 után növekedésnek indult. A jogi személyiség nélküli adóalanyoknál (kisebb vállalkozásoknál) feltárt adókülönbszetek aránya ugyanakkor a jogi személyiségű adóalanyoknál feltárt adókülönbszetek csökkenésével párhuzamosan jelentősen nőtt a vizsgált időszak második felében. Ez a növekedés nem magyarázható kielégítően az adott területen lefolytatott ellenőrzések számának vagy gyakoriságának (valószínűségének) változásával. Talán az lehet a jelenség kézenfekvő magyarázata, hogy miközben a nagyobb (jogi személyiségű) adóalanyok körében az adózási fegyelem terén több ok eredőjeként<sup>17</sup> javulás következett be, ebben, a kisebb vállalkozásokat tömörítő szférában egyelőre nem volt ilyen mértékű javulás: ezért az ellenőrzési valószínűségének növelése nélkül is nőhet az innen származó adókülönbszet részesedése az összes feltárt adókülönbszetből.

<sup>17</sup> Ilyen okok többek között a jobb adómorállal rendelkező külföldi tulajdonú vállalatok és a nagyobb vállalatok térnyerése, megerősödése. Ezek adózási fegyelemre gyakorolt kedvező hatását számos interjúalanyunk is megerősítette. „A külföldi tulajdonú cégeknél nagy a hangsúly a számviteli renden, ezt megköveteli a gazdálkodásuk, és ebből következően jobb az adómoráljuk is.” „Bizonyos cégméret felett a tulajdonos már gyakorlatilag nem tud csalni, mert azok a rendszabályok, melyekkel megakadályozza azt, hogy tőle lopjanak, egyben azt is megakadályozzák, hogy ő rövidítse meg az államot. Adócsalás tehát ebben a körben viszonylag ritkán van [...]”.

8. ábra

Utólagos ellenőrzéssel feltárt nettó befizetendő adókülönbség alakulása adóalanyi körönként



Forrás: APEH tájékoztatók és bulletinek.

A 2. és a 3. táblázat segítségével az összes adóellenőrzés (az utólagos ellenőrzések és a kiutalás előtti adóellenőrzések együtt) adóalanyi csoportok szerinti szerkezetét, illetve az ezek által feltárt adóhiányok belső megoszlását hasonlíthatjuk össze.

2. táblázat

Adott adóalanyitípusra jutó ellenőrzések, 1993–1999  
(az összes ellenőrzés százalékában)

Adóalanyitípus	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Jogi személyiségű	20,0	16,3	26,8	5,8	28,4	31,5	30,6
Jogi személyiség nélküli	10,9	11,5	13,9	3,3	11,6	13,0	12,1
Egyéni vállalkozók	45,1	38,5	44,5	65,3	42,6	18,8	27,3
Egyéb (kölségvetési szervek, magánszemélyek stb.)	24,0	33,7	14,8	25,5	17,4	36,7	29,9

Megjegyzés: utólagos ellenőrzések (egyszerűsített és záró ellenőrzésekkel együtt) és kiutalás előtti ellenőrzések együttes eredménye.

Forrás: APEH-adatközlés.

A bevételek zömét adó jogi személyiségű, illetve jogi személyiség nélküli szervezetek (vállalatok, vállalkozások) részesedése az ellenőrzési „figyelemből” az 1997–1999-es időszakban viszonylag stabilnak, sőt, enyhén növekvőnek volt mondható, ami pozitívan értékelhető. Az egyéni vállalkozókra jutó ellenőrzések súlya az összes ellenőrzésen belül az időszak utolsó két évében jóval alacsonyabb volt az 1997 előtt megszokott igen magas arányoknál. Ennek ellenére még mindig kérdéses, hogy *nem kapnak-e az egyéni vállalkozók a hatékony szintnél jóval nagyobb „figyelmet”*. A 2. táblázatban szereplő hét évből ötben az ellenőrzések jóval nagyobb hányada jutott rájuk, mint a jogi személyiségű adóalanyokra (a maradék két évből 1998-ban a két terület közti különbség nem volt számottevő). Ugyanakkor

3. táblázat  
Adott adóalanytípusra jutó feltárt adókülönbözet  
(az összes feltárt különbszet százalékában)

Adóalanytípus	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Jogi személyiségű	77,5	76,5	64,4	75,1	71,5	73,3	73,9
Jogi személyiség nélküli	6,5	8,0	9,4	9,7	14,6	12,6	9,4
Egyéni vállalkozók	8,6	9,5	10,9	5,9	7,4	7,5	6,1
Egyéb (kötségvetési szervek, magánszemélyek stb.)	7,4	6,1	15,3	9,3	6,5	6,6	10,6

Forrás: APEH- adatszolgáltatás alapján.

kor, mint a 3. táblázat mutatja, a feltárt adókülönbözet a jogi személyiségű adóalanyok körében 6-12-szeres mértékben haladta meg ezekben az években az egyéni vállalkozók esetében feltárt hiányokat. Az is figyelemre méltó, hogy ellenőrzéseken belüli súlyuk 1997-ről 1998-ra bekövetkezett jelentős (43 százalékról 19 százalékra!) mérséklődésének gyakorlatilag semmilyen hatása sem volt az itt feltárt adókülönbözetek teljes feltárásból való részesezésére. Általánosabban fogalmazva: ha a 2. és a 3. táblázatokat összevetjük egymással, rögtön kiténik, hogy az egyes csoportok iránt tanúsított ellenőrzési „figyelem” és az ellenőrzésekből feltárt adóhiány nagysága közti összefüggés gyenge. A feltárt adókülönbözetek túlnyomó többsége (a kicsit alacsonyabb arányt mutató 1995-ös év kivételével, 70-80 százaléka) a jogi személyiségű adóalanyi körből jön, miközben az ellenőrzések csak kevesebb mint harmada irányul erre a területre. A jogi személyiség nélküli kisebb vállalkozások ellenőrzésekből, illetve feltárásokból való részesezése körülbelül hasonló mértékű. Az egyéb kategóriába tömörített költségvetési jellegű szervezetek és a szja-bevalló egyének (köztük az önálló tevékenységűek) ellenőrzése jóval nagyobb arányt tesz ki az összes ellenőrzésen belül, mint amennyit az innen feltárt adóhiány mértéke indokolna.

### Az APEH munkájával kapcsolatos társadalmi ráfordítások, kiadások

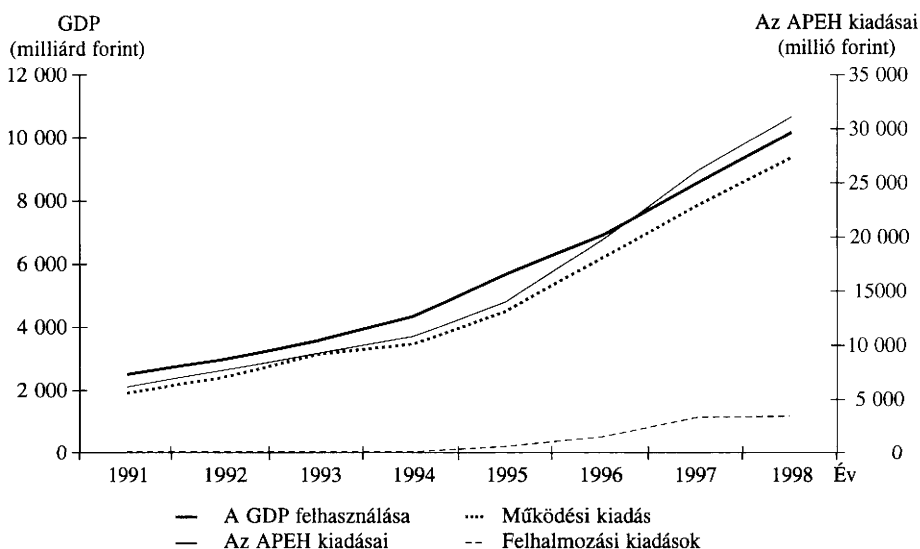
Vizsgálataink szempontjából döntő jelentőségű, hogyan alakulnak az adóadminisztráció költségei, mennyibe kerül a társadalomnak a központosított jövedelmek beszedése,<sup>18</sup> a költségvetési erőforrások nagy részét adó APEH bevételek összegyűjtése. Sajnos e kérdés – bármily egyszerűnek tűnik is első látásra – nem lesz túl egyszerűen megválaszolható, mivel egyrészt a szervezetnek a bevallások feldolgozásán, az ellenőrzésen, az önbevallásból befolyó bevételek feldolgozásán, az adóhiányok feltárásán, beszedésén, behajtásán, a végrehajtáson, kényszerintézkedések érvényesítésén túlmenően egyéb, az adószedéshez vagy az adózási fegyelem erősítéséhez nem, vagy csak lazán kapcsolódó feladatai is vannak. Az pedig, hogy a szervezet erőforrásainak mely részét milyen feladatokra fordítja, az ikertermelés költségmegosztásához hasonló probléma: szervezeten kívülről csak nehezen vizsgálható. Mindenestre a nagyarányú funkciómódosulások (mint amilyen a tb-járulékbeszedés átvétele) hatásait megkísérelhetjük kiszűrni az idősből,

<sup>18</sup> Értelemszerűen csak az adószedés legközvetlenebb társadalmi költségeiről van itt szó. A közvetett költségek, az adózók az adórendszer miatt szükségessé váló adótervezéssel kapcsolatos kiadásai (például adószakértők, adótanácsadók, jogászok alkalmazása, a jogi költségek őket terhelő része stb.), vagy az adók létéből fakadó úgynevezett jóléti holtteher-vesztések nagyságának megállapítása és elemzése is izgalmas kutatási feladat lenne, ez azonban messze meghaladja a jelen kutatás kereteit.

és a viszonylag összehasonlítható feladatokkal jellemezhető évek ráfordításait és költségeit elemezhetjük az egyszerűség kedvéért azt feltételezve, hogy a hivatal munkáján belül külső okokból nem változik az adószedéshez kapcsolódó, illetve nem kapcsolódó feladatok aránya.

A 9. ábrán a GDP alakulását és az APEH kiadásait (ezen belül a működési kiadásokat és a felhalmozási kiadásokat – beruházás, felújítás – külön-külön is) egyetlen koordináta-rendszerbe „összecsúsztatva” ábráztuk. Az ábrázolt mutatók közötti nagyságrendnyi különbség miatt a GDP skáláját a bal oldali függőleges tengelyre (milliárd forintban), az APEH kiadásait mérő értékskálát pedig a jobb oldali függőleges tengelyre (millió forintban) mértük fel. Az ábra értelmezésekor a két értékskála különbségeit természetesen nem szabad figyelmen kívül hagyni.

9. ábra  
Az APEH kiadásai és a GDP alakulása



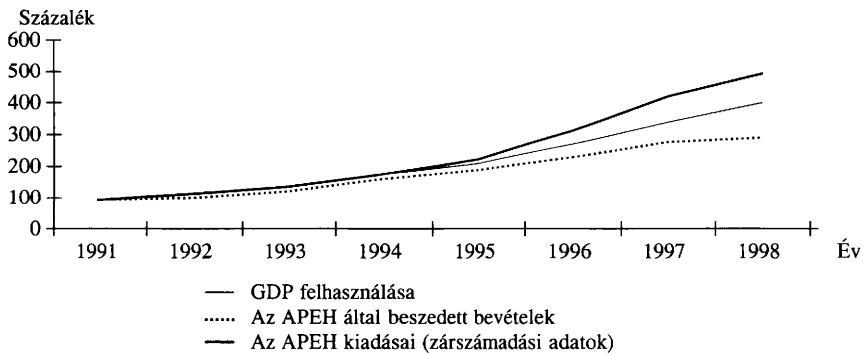
*Forrás:* KSH Statisztikai Évkönyvek (GDP) és zárszámadási adatok (az APEH költségvetése).

Az 9. ábrán az értéktengelyskálák említett különbözősége ellenére is jól követhető, hogy az APEH összesített kiadásai az időszak egészét tekintve meglehetősen hasonló ütemben változtak, mint a GDP. Világosan látszik az is, hogy az alapvetően hasonló ütemű növekedés ellenére az évtized második felében (tulajdonképpen már 1994-gyel kezdődően) az APEH-re fordított kiadások növekedési üteme némileg mindvégig magasabb volt a GDP-növekedés üteménél. Ez a tendencia talán még világosabban látható a 10. ábrán, amely 1991-hez viszonyítva mutatja az APEH működtetésére és fejlesztésére fordított társadalmi szintű kiadások és a GDP alakulását. Az ütemkülönbség mögött a *felhalmozási kiadások* (az APEH-re fordított beruházási, felújítási kiadások) 1994 utáni gyors növekedése, felfutása állt. Ugyanakkor a működési kiadások és a GDP időszora a 9. ábrán 1994 és 1998 között már-már meglehetősen együtt mozog, gyakorlatilag párhuzamosan halad.

A 10. ábra azonban a kiadások mellett a beszédett bevételek alakulását is mutatja. Az APEH által kezelt bevételek növekedése az egész időszakban elmaradt a GDP növekedésétől – a bevételek és GDP, illetve a *bevételek és kiadások növekedése közötti szétválása* azonban 1994 után vált igazán jelentőssé. Míg a kiadások (folyó áron

10. ábra

Az APEH kiadásainak dinamikája az általa kezelt bevételekhez, illetve a GDP-hez viszonyítva (1991 = 100 százalék)



Forrás: Zárszámadási adatok, APEH-tájékoztatók és bulletinek alapján.

számítva, tehát jelentős inflációs „növekedést” is tartalmazva) megötszöröződtek 1991 és 1998 között, addig a kezelt bevételek növekedése ugyanezen időszak alatt csak háromszoros volt.

**Személyi kiadások.** A szervezet működési kiadásain belül a személyi kiadások adják a legnagyobb tételt, arányuk a működési költségvetés egészéhez közterhek nélkül a 45 és 53 százaléka között ingadozott a vizsgált időszakban, közterhekkel együtt pedig a működési kiadások 62 és 75 százaléka között mozgott (11. ábra). Mindkét arány 1992-ben volt a legalacsonyabb – azóta a személyi kiadások aránya (ha nem is túl erősen, de) nőtt. Az időszak egésze – a jelentős amplitúdójú ingadozás ellenére – mégsem jellemezhető egyértelmű, világosan kivehető növekvő tendenciával (1991–1992 között ugyanis jelentős aránycsökkenés volt, és az utóbbi években is inkább csökken, illetve stagnál a részarány az 1995-ös csúcshoz képest). A személyi kiadások aránynövekedését 1996-ig elsősorban az APEH-dolgozók javuló kereseti viszonyaival, azóta viszont elsősorban a létszám növekedésével magyarázhatjuk.

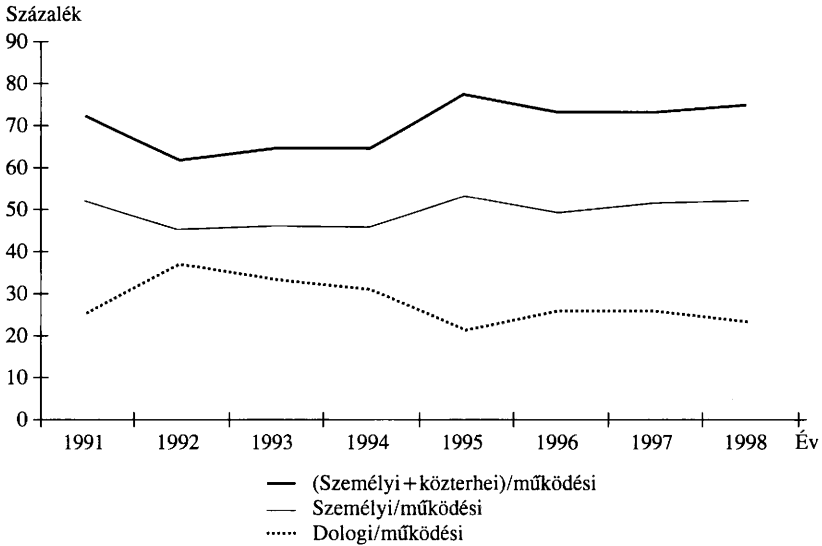
**Munkaerő-ráfordítások, személyi feltételek és ösztönzés.** Az ÁSZ-jelentés megállapítása szerint az APEH létszámigényei a vizsgált időszakban csak részlegesen és a feladatváltozásokhoz mérten késve teljesültek. Az APEH engedélyezett létszáma (12. ábra) még így is jelentősen (1993–1999 között több mint 82 százalékkal) nőtt, e növekedés jelentős része azonban az 1999. évi feladatbővüléssel van összefüggésben. A ténylegesen betöltött létszám 1994 óta kismértékben (az ÁSZ-vizsgálat által vizsgált időszak egészében átlagosan mintegy 4 százalékkal) folyamatosan elmaradt az engedélyezett létszám mögött. Kedvező tendenciának tűnik viszont a meglehetősen magas fluktuáció<sup>19</sup> csökkenése: a munkaerőmozgás mértéke az 1993 és 1995 között még 15 százalék körül ingadozó szintről<sup>20</sup> az 1996–1998-as évekre mintegy 10 százalékos szintre csökkent, és már csak néhány igazgatóság esetében haladta meg a 15 százalékot (ÁSZ [2000] 18. o.).

<sup>19</sup> Interjúalanyaink elmondták, hogy „a revizorokra nagy szívóhatás nehezedik a magánszférából”, és „a munkaerőpiacon nagy a kereslet az adótanácsadás iránt” – tekintetbe véve ezt, valamint a bérek elmaradását a versenyszférától, nem lehet csodálkozni a fluktuáció viszonylag magas szintjén.

<sup>20</sup> Ezen belül a fluktuáció az érdemi ügyintézőknél (szakképzett állomány) 15–22 százalék, az ügykezelők-nél 14–20 százalék, míg a fizikai dolgozóknál 15–28 százalék volt (ÁSZ [2000]).

11. ábra

Az egyes kiadási tételek százalékaránya az APEH működési költségvetéséhez

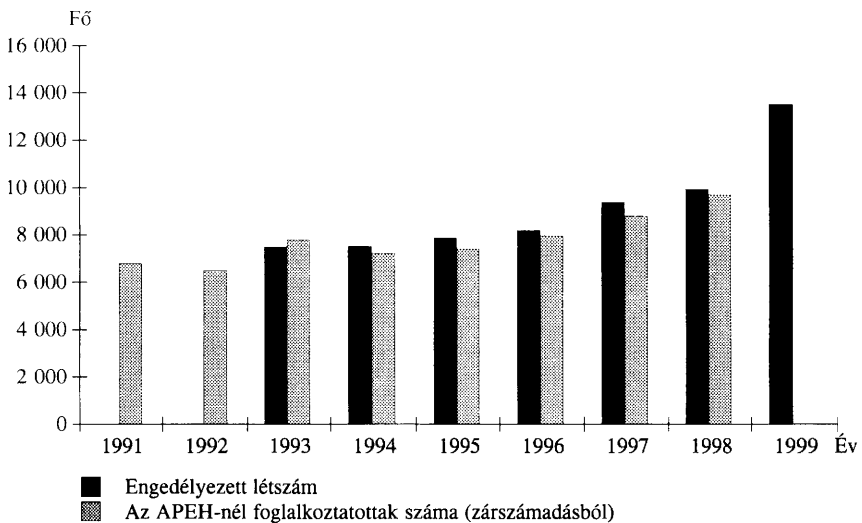


Forrás: zárszámadási adatok alapján.

Az APEH-zárszámadások speciális szerkezetéből adódóan nem állnak rendelkezésre az APEH-dolgozók olyan kereseti adatai, amelyek mindenben közvetlenül összehasonlíthatók lennének a gazdaság többi szektorában elért kereseti adatokkal. Az, hogy a nagyrészt közép- vagy felsőfokon képzett (államigazgatási, jogi vagy gazdasági ismeretekkel rendel-

12. ábra

Az engedélyezett APEH-létszám és az APEH-foglalkoztatottak tényleges száma



Forrás: zárszámadások és APEH adatközlés.



kező) APEH-foglalkoztatottak kereseti viszonyai milyenek az alkalmazásban állók vagy a szellemi foglalkozásúak átlagkeresetéhez viszonyítva, illetve az APEH-dolgozók számára elhelyezkedési lehetőséget jelentő szektorokban, rendkívül fontos annak a megítélése szempontjából, hogy megfelelő-e az adóhivatali dolgozók ösztönzése. Ha ugyanis az APEH-keresetek nem megfelelőek, ez a munkaerő elvándorlásához, munkaerőhiányhoz, munkaerő-felvételi nehézségekhez, kontraszelekciónak, nem megfelelő szintű munkavégzéshez, esetleg pedig korrupcióhoz vezethet.<sup>21</sup>

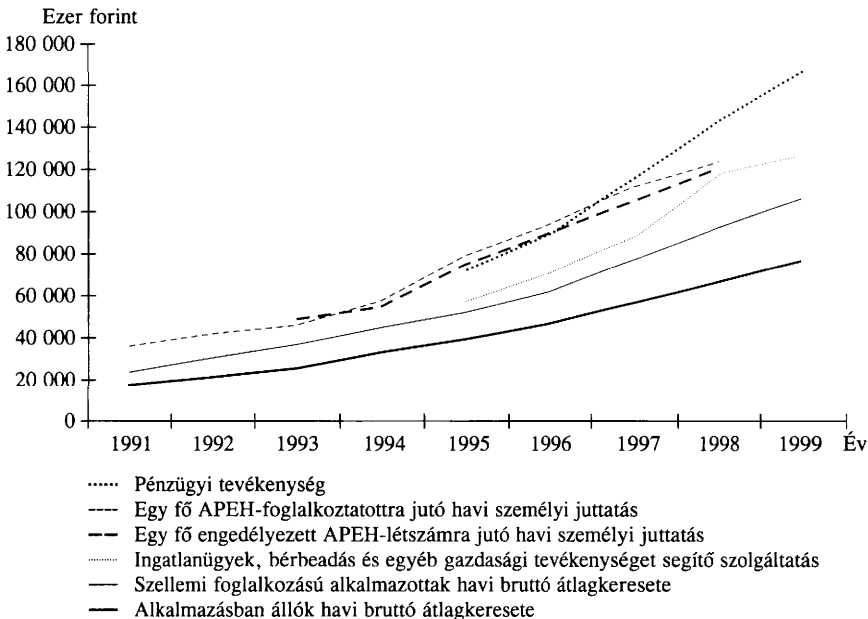
Hogyan alakul a munkaerőpiacon a képzett munkaerőért az APEH-hel versengő egyes szektorokban, illetve a gazdaság egészében foglalkoztatottak átlagkeresete az APEH dolgozók keresetéhez (illetményéhez és jutalmaihoz) képest?

Az APEH személyi juttatások a 13. ábra tanúsága szerint kimondottan versenyképesek az alkalmazásban álló szellemi foglalkozásúak átlagkeresetéhez képest, sőt, még a munkahely-változtató APEH-esek egy részét minden bizonnyal felszívó nemzetgazdasági szektor, az „ingatlanügyek, bérbeadás és egyéb gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás” kereseteinél is magasabbak. Az APEH-nél elsősorban keresett gazdasági és jogi végzettségűeket foglalkoztató „pénzügyi tevékenységben” alkalmazott szellemi foglalkozásúakhoz képest azonban az APEH-keresetek 1996 után már jól érezhető hátrányba kerültek. A legutolsó évek adatai egyértelműen szétnyíló kereseti ollóra utalnak e két szektor között.

Ha az inflációval korrigálva, azaz *realértéken* hasonlítjuk össze az egy fő engedélyezett APEH-létszámra jutó személyi juttatásokat és a szellemi foglalkozásúak kereseti

13. ábra

Az APEH személyi juttatások és a kereseti adatok dinamikája a nemzetgazdaságban, illetve bizonyos ágazatokban



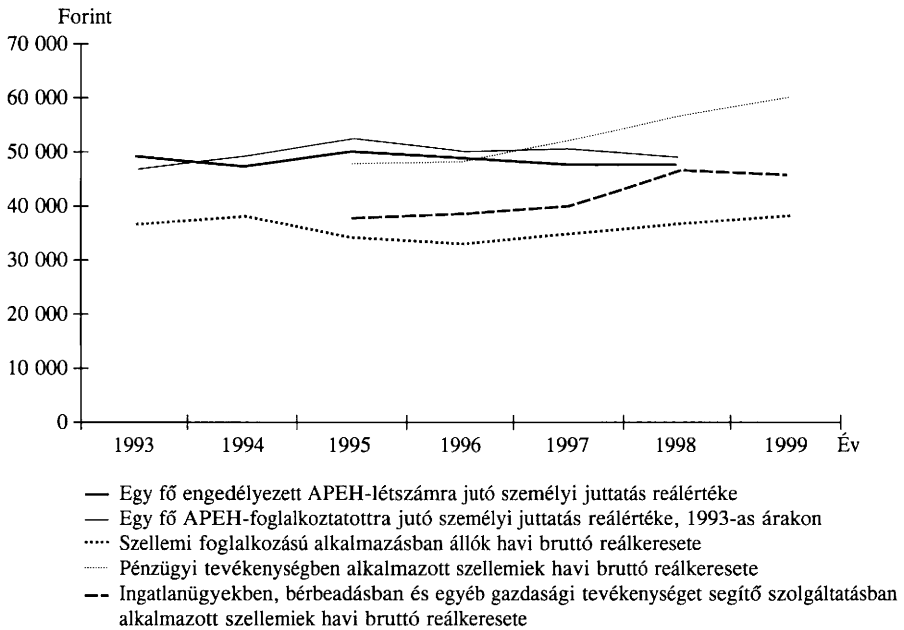
Forrás: KSH évkönyvek, zárszámadások és APEH adatközlés.

<sup>21</sup> Nyilvánvaló, hogy az esetleges korrupciós kísértéssel szembeni ellenállás mértéke az egyén erkölcsi normái mellett a „veszteni való” (állás, jövedelem) nagyságától is nagyban függ.

viszonyait (14. ábra), akkor szembeötlik, hogy miközben 1996-tól kezdődően a szellemi foglalkozásúak körében mind a gazdaság egészében, mind pedig a két vizsgált munkaerőpiaci versenytárszektorban *nőtt* a keresetek reálértéke (amin az ingatlanüggyekkel stb. foglalkozók esetében 1999-ben bekövetkezett kismértékű reálérték-csökkenés sem módosít), addig az APEH-en belül egyértelmű reálkereset-csökkenés figyelhető meg. Az adóhatóságnál 1995 óta folyamatosan csökken mind a tényleges foglalkoztatottakra, mind pedig az engedélyezett létszámra vetített személyi juttatások reálértéke.

#### 14. ábra

APEH-dolgozók havi személyi juttatásainak reálértéke és egyes foglalkozási csoportok havi reálkeresete, 1993–1999



*Forrás:* KSH évkönyvek, zárszámadások és APEH adatközlés.

A szétnyíló kereseti olló, illetve a keresetek reálérték-csökkenése által jelzett probléma még az eddigieknél is nyilvánvalóbban kitűnik, ha kimondottan a legmagasabban kvalifikáltak, azaz a felsőfokú végzettségű szellemi foglalkozásúak kereseti viszonyait vesszük – már amennyire az adatok ezt megengedik – górcső alá. A felsőfokú APEH ügyintézők nagyjából mintegy 145 ezer forintra becsülhető 1999. év eleji átlagos havi keresete egyértelműen alacsonyabb az 1998-as (utolsó a KSH által már publikált) felsőfokú kereseteknél (4. táblázat) is mindkét potenciális munkaerő-elszívó szektorban: a különbség a pénzügyi tevékenységek esetén igen jelentős, havi mintegy 100 ezer forint. Látható, hogy az APEH munkaerőpiaci helyzete a legutóbbi pozitív változások ellenére még ma sem igazán jó: egyetemi szintű közgazdasági vagy jogi végzettséggel rendelkező beosztott munkatársat ilyen jövedelemviszonyok mellett nehéz találni, illetve feltehetően bizonyos kontraszelekció érvényesül a gazdasági, illetve jogi diplomával ide jelentkezők, illetve tartósan itt maradók színvonalában.

Ez könnyen ahhoz vezethet, hogy a fiatal és jól képzett munkaerő számára viszonylag kevésbé válhat vonzóvá az adóellenőri, illetve revizori hivatás. Az utóbbi időben – a még mindig viszonylag jelentős mértékű fluktuáció miatt kieső munkavállalók pótlására

## 4. táblázat

A felsőfokú végzettségűek havi bruttó átlagkeresete a nemzetgazdaságban és egyes szektoraiban (forint)

Megnevezés	1995	1996	1997	1998
A felsőfokú végzettségűek				
havi bruttó átlagkeresete	65 520	78 407	96 900	114 965
– ebből: pénzügyi tevékenység	131 394	153 782	205 121	251 982
Ingtalanügyek, bérbeadás				
és egyéb gazdasági tevékenység	73 631	94 876	109 879	147 006

és az új feladatok ellátására – felvett szakemberek túlnyomó része a 30 évesnél idősebb korosztályokból kerül ki. Ez már csak azért is elgondolkoztató, mert az APEH revizori, illetve adóellenőri munka meglehetősen egyedi, és mivel e területen az APEH „monopolhelyzetben” van, korántsem egyértelmű, hogy a magasabb életkorú belépők által hozott korábbi tapasztalatok valóban *valódi* értéket képviselnek az APEH számára.

#### Az adóbegyűjtés költségei közelebbről: romló hatékonyság vagy csökkenő adóterhek és javuló adózási fegyelem?

Már az eddigiekben is láthattuk, hogy az adószedés költségei relatíve jobban nőnek, mint a behajtott bevételek: a 10. ábra jól mutatta a bevételek és a működési költség közti szétnyíló ollót. Bár ez az adószedés romló költséghatékonyságára utaló jelként is értelmezhető lenne, valójában ilyen adatokkal nem támaszthatunk alá egyértelműen egy ilyen interpretációt. Amennyiben ugyanis a költségvetési politika például a gazdasági növekedés ösztönzése és a külföldről az országba áramló befektetések gyorsabb növelése érdekében a jövedelemcentralizáció, illetve az adókulcsok csökkentését tűzi ki céljául, ez minden valószínűség szerint csökkenti a bevételeket (az inflációs hatások kiszűrése után). Elvben persze a Laffer-görbe hipotézisét elfogadva az adókulcsok csökkentése miatti jobb ösztönöztség esetleg indukálhatna annyival magasabb gazdasági teljesítményt, növelhetné annyival a „tortát”, hogy az már semlegesíthetné az adóbevételt csökkentő *közvetlen* hatásokat – azonban a nemzetközi irodalomban nemigen van egyértelmű empirikus bizonyíték a Laffer-görbe létezésére, még a hazainál jóval jelentősebb mérvű adócsökkentések esetén sem. A bevételek GDP-hez viszonyított aránya egyébként még a Laffer-görbét jellemző hipotézis érvényesülése esetén is értelemszerűen csökkenne, hacsak az adókikerülés és adócsalás előfordulási gyakorisága és mértéke a szabályok alóli kibújást kevésbé ösztönző alacsonyabb adókulcsok hatására nem csökkenne olyan mértékben, ami már ellensúlyozná az átlagos adókulcs-csökkenésből fakadó *közvetlen* hatásokat.

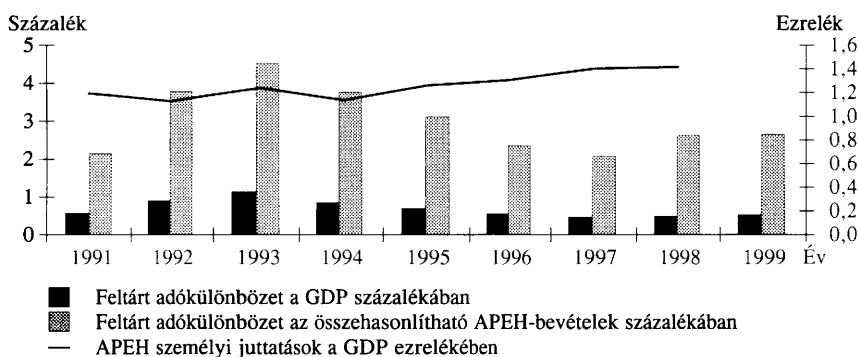
Persze az a kérdés is joggal felvethető lenne, hogy az adópolitika közterhek színvonalát csökkentő változásai összességükben – tekintetbe véve az ezzel ellentétes hatású intézkedéseket, például az adóalapok szélesítését is – voltak-e annyira erősek, hogy indokolják a bevételek – a 12. ábrán evidensen kirajzolódó –relatív csökkenését a GDP-hez képest. Vajon a társasági adó nominális kulcsának felére csökkentése (illetve effektív kulcsának az adókedvezmények miatt ennél is jelentősebb csökkenése) – tekintetbe véve a társasági adó eleve nem túl jelentős szerepét a bevételekben –, továbbá az szja-adókulcsathárok leszállítása, illetve a fogyasztási adók csökkentése, valamint további, a fentieknél kisebb súlyú terhek csökkentése képes lehetett-e a jövedelem- és társaságiadó-alapok kiszélesítéséből és az effektív áfa-kulcsok emelkedéséből (vö. a 0 kulcs megszű-

nése, a tárgyi áfa-mentesség körének szűkülése) fakadó ellentétes irányú hatások semlegesítésére és olyan mértékű túlszárnyalására, hogy az effektív adóterhelés csökkenésével indokolhassuk az APEH-bevételek GDP-hez viszonyított aránycsökkenését? Amennyiben erre a kérdésekre nem adható egyértelműen pozitív válasz, akkor a jelzett bevételirány-csökkenés akár a GDP adóhatóság előtt rejtve maradó komponensének növekedéséből is fakadhat. E kérdésekre bonyolult modellszámítások nélkül – ami a további kutatások feladata lehet – aligha lehet megalapozott választ adni, de talán nem járunk túl messze az igazságtól, ha feltételezzük, hogy az ellentétes előjelű hatások összességében nagyjából kiegyenlíthették egymást, illetve csekély mértékű adóterhelés-csökkenés volt megfigyelhető.

Egyes bevételi tételek elemzése és a ráfordításokkal való összevetése önmagában is alkalmas lehet bizonyos mértékig az adózási fegyelemre, illetve a rejtett gazdaságra vonatkozó következtetések levonására. Az adózási fegyelem erősödésére mutató jel lehet például: hogy míg az APEH ráfordításai a GDP-hez viszonyítva növekedtek (9. és 10. ábra), és nagyobb lett az adóadminisztrációra fordított személyi költségek súlya is, továbbá számos jel utal a hivatali munka javuló színvonalára, növekvő professzionalizmusára is, addig a hivatal munkájának eredményeképpen feltárt adókülönbözetek a GDP-hez (vagy az APEH bevételeihez) viszonyítva a vizsgálati időszak egésze alatt összességükben csökkentek (15. ábra).<sup>22</sup> 1991 és 1993 között még meredek emelkedésük volt megfigyelhető, amit 1997-ig tartó meredek csökkenés követett, az együttes hatás pedig még az azóta bekövetkezett újabb kismértékű emelkedést figyelembe véve is negatív. Mindez egybecseng azokkal, a vállalati viselkedés empirikus vizsgálatából származó korábbi eredményeinkkel (lásd például *Tóth-Semjén* [1998]), amelyek az évtized második felében az adózási fegyelem javulására utaltak.

15. ábra

A feltárt adókülönbözet a GDP, illetve az összehasonlítható bevételek százalékában, APEH személyi juttatások a GDP ezrelékében



Forrás: APEH-adatközlés, bulletinek, KSH Évkönyv adatai és zárszámadási adatok alapján.

Nemcsak az összes feltárt adókülönbözet GDP-hez képesti csökkenő aránya utalhat az adózási fegyelem javulására, de az is, hogy az ellenőrzésenként feltárt átlagos adókülönbözet mértéke minden számottevő adóalanytípus esetén jóval kevésbé nőtt, mint az infláció. A jogi személyiség nélküli adóalanyok körében ugyan a növekedés folyó áron

<sup>22</sup> Mindez ráadásul annak ellenére van így, hogy az ellenőrzések száma jelentősen, a gazdálkodó szervezetek, vállalkozók és önállók együttes számának növekedését messze meghaladó mértékben nőtt, és emellett azt is tudjuk, hogy a létszám egésze és az ellenőrzési területen dolgozók aránya is növekedett az APEH-en belül.

jelentős volt, bár reálértéken még ez is csökkenésnek felelne meg – a jogi személyiségű adóalanyi körben azonban még folyó áron is alig található növekedés, illetve 1996 után egyértelmű csökkenést tapasztalhatunk. Az ellenőrzési munka egyre csökkenő hozzáadéka tehát ebben is megfigyelhető. *E meghökkentőnek tűnő jelenségek, körülmények kézenfekvő magyarázata lehet, ha feltételezzük, hogy – legalábbis abban a vállalkozói körben, amely az APEH számára „látható” és amelyre annak figyelme kiterjed – az adózási fegyelem javult, azaz e körben csökkent a rejtett gazdaságból származó tevékenységek súlya, és egyre több adófizetőt jellemez a törvényekkel teljes összhangban álló adófizetői magatartás.*

### Hivatkozások

- APEH [1992]: Tájékoztató az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal 1991. évi tevékenységéről. APEH, Budapest.
- APEH [1993]: Tájékoztató az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal 1992. évi tevékenységéről. APEH, Budapest.
- APEH [1994]: Tájékoztató az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal 1993. évi tevékenységéről. APEH, Budapest.
- APEH [1995]: Tájékoztató az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal 1994. évi tevékenységéről. APEH, Budapest.
- APEH [1996]: Bulletin 1995. Tájékoztató az APEH 1995. évi tevékenységéről. APEH, Budapest, 1996
- APEH [1997a]: Bulletin 1996. Tájékoztató az APEH 1996. évi tevékenységéről. APEH, Budapest.
- APEH [1997b]: Tíz adóév 1987–1997. APEH, Budapest.
- APEH [1998]: Bulletin 1997. Tájékoztató az APEH 1997. évi tevékenységéről. APEH, Budapest.
- ÁSZ [2000]: Jelentés a központi költségvetés adóbevételei, illetve a társadalombiztosítást illető adó- és járulékbévételek realizálásának ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, Budapest, 71+3 o.
- KORNAI JÁNOS [1992]: A poszt szocialista átmenet és az állam. Gondolatok a fiskális problémákról. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- LAKI MIHÁLY [1994]: Firm behaviour during a long transitional recession. Acta Oeconomica, Vol. 46. (3-4), 347–370. o.
- SEMJÉN ANDRÁS [1996]: A gazdasági átmenet költségvetési problémái Magyarországon I–II. Külgazdaság, XL. évf. 1–2. sz.
- SEMJÉN ANDRÁS–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1997]: Vállalkozások fiskális környezete és annak hatásai. Társaságok adózással kapcsolatos magatartása. Kutatási jelentés az IKIM számára. MTA KTI, Budapest, február, 61. o.
- TANZI, V. [1993]: Adóreformok a piacgazdaságba való átmenet során: a fő kérdések. Megjelent: *Semjén András* (szerk.): Adózás, adórendszerek, adóreformok. Szociálpolitikai Értesítő, 1–2. sz.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS–SEMJÉN ANDRÁS [1996]: Tax Behaviour of Small and Medium-size Enterprises. Review of Sociology of the Hungarian Sociological Association, Special Issue, 67–87. o.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS–SEMJÉN ANDRÁS [1998]: Tax behaviour and financial discipline of Hungarian Enterprises. Megjelent: *Csaba László* (szerk.): The Hungarian SME Sector Development rtive Perspective, CIPE/USAID and Kopint-Datorg Foundation for Economic Research, 103–134. o.



VISZT ERZSÉBET-ADLER JUDIT

## Bérek és munkaerőköltségek Magyarországon az EU-integráció tükrében

A fejlettségi szintek alakulása, azok nemzetközi összehasonlítása mindig is komoly módszertani és gyakorlati korlátokba ütközött. A GDP egy főre jutó szintjével és az árszínvonallal kapcsolatos nemzetközi statisztikai elemzések, összehasonlítások igazolták, hogy a hetvenes, nyolcvanas években egyre jobban nőtt a kelet-európai országok leszakadása. Az elemzők ezt az időszakot a „késleltetett stagnálás” korszakának nevezték (ami korábban az adatok „kozmetikázása” miatt részben rejtve maradt). A mesterségesen létrehozott devizaárfolyamok is nehezítették az összehasonlító munkákat, mindenekelőtt a vásárlóerő-paritáson végzett vizsgálatokat. Az elmúlt években azonban egyre jobban bővül az a nemzetközi statisztikai adatbázis, amely lehetővé teszi Magyarország felzárkózási folyamatának nyomon követését. A tanulmány szerzői Magyarország EU-országoktól való lemaradásának mértékét elemzik, rámutatva arra is, hogy a tagországok fejlettségi szintjei, átlagbérei, bérköltségei az EU-n belül is – a végbemenő konvergenciafolyamatok ellenére – nagymértékben különböznek egymástól.\*

Az Európai Unió országaiban a gazdasági fejlettségi szintek hosszú idő távlatában közelednek egymáshoz, s a korábban is megfigyelhető konvergencia az elmúlt években felerősödött. Az Európai Unió dokumentumai explicit módon is kifejezik az elmaradott országok, régiók felzárkóztatásának, konvergenciájának fontosságát. A strukturális alapok létrehozása és működtetése is az utolérést szolgálja. A gyengébben fejlett EU-tagállamok (Spanyolország, Portugália, Görögország, korábban Írország) az átlagosnál gyorsabb ütemben fejlődnek, mint a magasabb fejlettségű EU-tagállamok, s lassú felzárkózás figyelhető meg.<sup>1</sup>

Ha a fejlődést hosszabb távon vizsgáljuk, láthatjuk, hogy a későn csatlakozó, a nyolcvanas évek közepén EU-taggá váló Portugália és Spanyolország felzárkóztatása már jóval előbb, a hetvenes évek olajválságát megelőző időszakban elkezdődött, s – alacsonyabb növekedési ütemre váltva – végig az EU átlaga feletti növekedést értek el. Érdekes Írország példája, amely sokkal az EU-belépés után, csak a kilencvenes években kezdett – a markáns gazdaságpolitikai váltás után – igen dinamikus fejlődni (*1. táblázat*).

\* A cikk alapjául szolgáló tanulmány a Gazdasági Minisztérium támogatásával készült.

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre.

<sup>1</sup> A cikk alapvetően az OECD statisztikai adatbázisára támaszkodik: a fejlettségi szintek valutaparitáson és vásárlóerő-paritáson történő összehasonlításához a National Account és az Economic Outlook című időszakos kiadványokat használtuk fel.

1. táblázat

A GDP éves átlagos növekedési üteme az 1950–1998 közötti időszakban (százalék)

Ország	A növekedés üteme	Ország	A növekedés üteme
Egyesült Királyság	2,1	Finnország	3,1
Svédország	2,1	Ausztria	3,5
Dánia	2,5	Olaszország	3,4
Hollandia	2,6	Írország	3,7
Belgium	2,7	Spanyolország	3,4
Franciaország	2,8	Portugália	3,9
(Nyugat)Németország	3,3	Görögország	3,7

Forrás: OECD [2000].

Az egyes fejlődési periódusokat vizsgálva, megállapítható, hogy a növekedési ütem és az Európai Unióba való belépés között nem fedezhető fel különösebben szoros kapcsolat, ami arra enged következtetni, hogy az *EU-tagság önmagában nem elegendő feltétele a gyors felzárkózásnak*; az 1973-ban taggá váló Írország nagyobb léptékű felzárkózása a kilencvenes években következett be, míg az 1986-ban az EU-ba belépő Portugália és Spanyolország már a hatvanas években megkezdte a felzárkózást (2. táblázat). Mégis: az EU-tagok fejlettségi szintje közelebb került egymáshoz az elmúlt évtizedekben, mert az EU fennmaradása, eredményes fejlődése csak akkor valósulhat meg, ha igen nagy különbségek a tagországok között tartósan nem maradnak fenn (3. táblázat).

2. táblázat

A GDP évi átlagos növekedési üteme az 1950–1998 időszak négy periódusában néhány EU-országban (százalék)

Ország	1950–1960	1961–1973	1974–1990	1991–1998
Olaszország	5,4	4,5	2,5	1,1
Írország	2,2	3,7	3,3	6,6
Spanyolország	3,7	6,2	1,9	2
Portugália	3,8	6,7	2,6	2,4
Görögország	5,1	7,1	1,5	1,5
Európai Unió	4,1	4	2	1,1

Forrás: OECD [1998].

3. táblázat

A GDP színvonalának összehasonlítása néhány EU-országban, 1960–1998-ban (Európai Unió = 100 százalék)

Ország	1960	1973	1990	1998
Olaszország	88	94	100	102
Írország	61	59	71	110
Spanyolország	57	75	72	79
Portugália	39	55	60	67
Görögország	43	63	57	59
Európai Unió	100	100	100	100

Forrás: OECD [1998].

## A kelet-európai országok fejlettségi színvonalának növekvő divergenciája

A kelet-európai országokban a nyolcvanas évek végén elkezdődő rendszerváltás várt legfontosabb gazdasági következménye hosszú távon a jövedelmek felzárkózása a fejlett országokéhoz. Az elmúlt évtizedben azonban az átalakuló országok igen eltérő növekedési pályát követtek, egyes országoknak sikerült fenntartható növekedési pályára lépniük, mások lemaradása tovább nőtt. A *kelet-európai átalakuló országok széles körében a gazdaság fejlettségi szintje nem közeledett, ellenkezőleg, egyre távolodott egymástól*. Az egy főre jutó GDP-t tekintve Lengyelország például már 1995-ben elérte az 1989. évi szintet, míg az Szlovéniának csak 1998-ban sikerült. Albánia és Bulgária – bár a mélyponton valószínűleg már túl vannak – még a rendszerváltás előtti szint közelébe sem kerültek. Oroszország gazdaságának tartós válságát jól tükrözi, hogy a GDP 1999. évi szintje még az 1989. évi szint 60 százalékát sem érte el.

Magyarország 1994–1997 között lassú ütemű, majd 1997-től felgyorsuló GDP-növekedés mellett 1999-ben érte el a GDP volumenének rendszerváltás előtti szintjét. E kedvező növekedési ütem ellenére azonban *a fejlett országokhoz viszonyítva a gazdasági helyzet a kilencvenes években nem javult: a magyar gazdaság egy főre jutó GDP-ben kifejezett fejlettségi szintje vásárlóerő-paritáson az Egyesült Államok fejlettségi szintjének egyharmadát, az EU-országokénak mintegy felét teszi ki*. Lengyelország szintje ennél jóval alacsonyabb, 1998-ban a magyarnak 61 százaléka volt, míg Csehorszáé a magyarnál 22 százalékkal magasabb volt. A többi társult ország fejlettségi különbsége is óriási: a legfejlettebb Szlovénia fejlettségi szintje háromszorosa a legelmaradottabb Bulgáriának. Itt azonban fontos hangsúlyoznunk, hogy az EU-n belüli országokban is nagy a szóródás: a legszegényebb Görögország és a leggazdagabb Luxemburg között két és félszeres a differencia. Viszont a legszegényebb EU-országok is jóval – Spanyolország 1,5-ször, Portugália 1,4-szer, Görögország 1,3-szor – fejlettebbek, mint Magyarország.

Különösen az átalakuló országokban és a gyengébben fejlett EU-tagállamokban van jelentős különbség a valutaárfolyamon és a vásárlóerő-paritáson kifejezett értékek között. A különbséget alapvetően az okozza, hogy az egyes gazdaságok között még mindig *jelentős árszintbeli és árszerkezeti eltérések* vannak, bár már eddig is jelentős áralkalmazkodási folyamatok zajlottak le. Magyarország esetében a relatív árszint körülbelül fele a 29 OECD-országénak, ami jóval alacsonyabb a leggyengébben fejlett EU-országokénál is. Figyelmet érdemel, hogy nagyok a különbségek az EU-országok között is, ahol a skandináv országok „vezetnek” és az ibériai országok relatív árszínvonal a legalacsonyabb. Tény azonban, hogy az EU-országokban a két módon számba vett fejlettségi szint nem áll olyan távol egymástól, mint a csatlakozás előtt álló országokban. A társult országokban, így Magyarországon is egyre közelebb kerül egymáshoz a két módon számba vett fejlettségi szint, annak következtében, hogy felértékelődik a forint az euróhoz képest, és folytatódik az árszínvonal közeledése az Európai Unió országokéhoz.

## Bérszintek és bérdifferenciák Magyarországon és az Európai Unióban

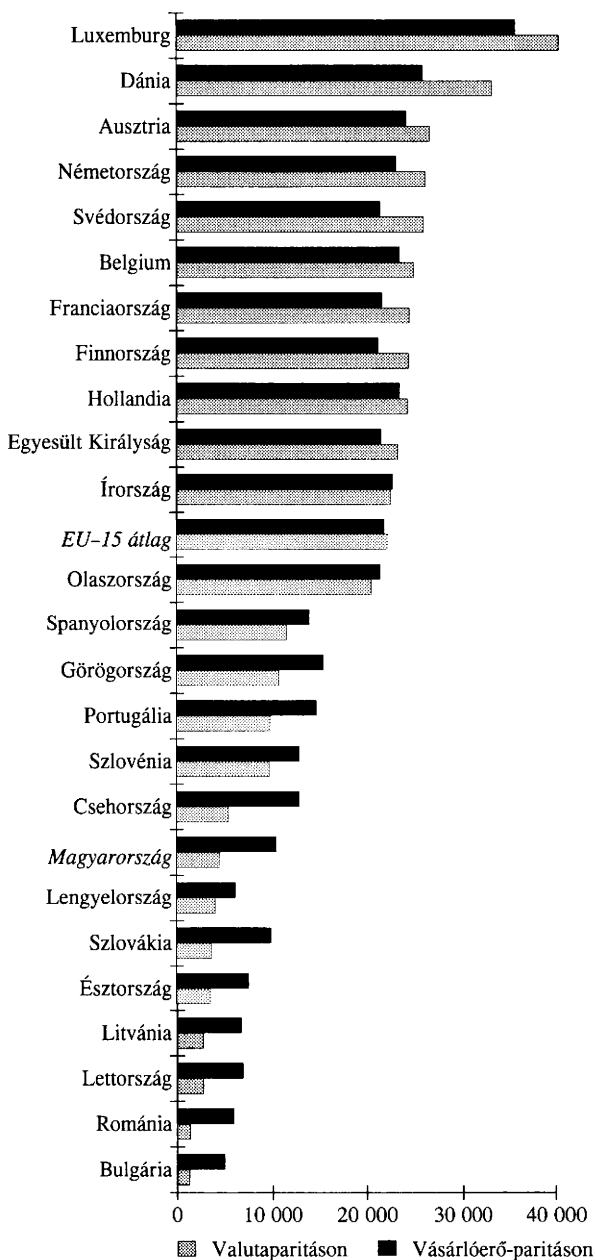
Az Európai Unióhoz történő *felzárkózás* egyik sarkalatos kérdése a bérek felzárkózása, amely alapvetően két nézőpont miatt kerül előtérbe: egyrészt a gazdaság nemzetközi versenyképessége, másrészt a társadalmi jólét, életszínvonal alakulása szempontjából. A nemzetközi versenyképesség alakulásának összehasonlító vizsgálatai inkább a valutaparitáson, míg a jóléti megközelítésűek inkább a vásárlóerő-paritáson számított béreket veszik alapul.

Bármely megközelítésben vizsgáljuk azonban a magyar bérszínvonalat, igen jelentős az elmaradás az EU-országokhoz képest. *A bérek nemzetközi összehasonlítása pedig arra*



1. ábra

Az EU és a csatlakozásra váró országok fejlettségi szintje az egy főre jutó GDP alapján, 1999 (dollár)



Forrás: ENSZ, OECD és KSH.

mutat rá, hogy Magyarországon a keresetek elmaradottsága sokkal jelentősebb, mint azt a fejlettségi szint indokolná. A feldolgozóipari átlagkeresetek valutaparitáson 11, vásárlóerő-paritáson mintegy a 30 százalékát teszik ki az EU-átlagnak, ugyanakkor az egy lakosra jutó GDP 21, illetve 50 százaléka az EU átlagának.

Ezt részben magyarázza az, hogy a rendszerváltást követően a magyar gazdaságban a jövedelemszerzés rendkívül összetetté vált, a bérek hányada az összes jövedelemhez képest csökkent. A béren kívüli jövedelmek számbavétele azonban részben statisztikai, részben adóbevallási okokból csak részleges, az egyre szélesedő vállalkozói réteg adóbevallási készsége gyenge. Kimarad a keletkező jövedelmek jelentős részének számbavétele a szürke- és feketegazdaság magas aránya miatt is. Nem kerülnek be a háztartásijövedelem-statisztikákba a jövedelmek olyan fontos elemei, mint a költségtérítések, a vállalkozói díjak, a nyugdíjpénztárba való vállalati befizetések és az életjáradékok sem. A tényleges jövedelem-színvonal aránya tehát magasabb, de így is jóval alatta marad a fejlettségi színvonalnak.

Az OECD 1998-ban publikált először olyan – bérekre és bérköltségekre vonatkozó – nemzetközi összehasonlítást, amely – a 29 OECD-ország között – a magyar adatokat is tartalmazza (*The tax/benefit...* [1998]). E cikk – hasonló metodika szerinti – számszerű összehasonlítást tartalmaz az újabb publikáció szerint (*Taxing Wages* [1999]). Az adatok a feldolgozóipari fizikai alkalmazottakra vonatkoznak, az éves átlagbéreket mind nemzeti valutában, mind dollárra átszámítva valuta- és vásárlóerő-paritáson tartalmazzák. A számbavétel tehát a dolgozóknak mintegy 20-25 százalékára – országonként eltérő arányára – vonatkozik, attól függően, hogy mekkora a feldolgozóipar aránya, és milyen ott a munka termelékenysége. E kör bérköltségei az export versenyképességének alakulása szempontjából döntöek. 1998-ban Magyarországon a feldolgozóipari fizikai foglalkozásúak havi bruttó átlagkeresete a nemzetgazdaság egészében foglalkoztatott fizikai dolgozókénak 109,1 százaléka volt, 58,1 százaléka a szellemi foglalkozásúakénak, és 78,3 százaléka az összes alkalmazásban állókénak.

Az Európai Unió országaiban foglalkoztatott fizikai munkások éves bruttó átlagbére valutaparitáson 1998-ban 26 575 dollár volt, amelynek a magyarországi adat 11,4 százaléka.<sup>2</sup> A magyar bérszínvonal a fenti adatok szerint a német bérekénak csak 9 százalékát és a legalacsonyabb átlagbérű EU-orzágnak, Portugáliának is csak kevesebb mint 40 százalékát teszi ki (2. ábra). Gács Endre hasonló statisztikai módszerekkel számba vett 1996. évi adatokat vetette össze, és megállapította, hogy a magyar bérek az EU átlagának csak mintegy egytizedét tették ki (Gács [1999], *The tax/benefit...* [1998]). Eredményeink tehát ettől alig térnek el, vagyis az 1996. évi adatokkal végzett hasonló vizsgálat óta 1996–1998 között érdemben nem változott a magyar bérek EU-tól való leszakadásának mértéke. Számításaink szerint azonban nemcsak az EU, hanem a magyarhoz hasonló fejlettségi szintű, a nemzetközi piacokon versenytárs CEFTA-országok (Csehország, Lengyelország) bérszínvonalának a magyar csak a 60-70 százalékát éri el.

A valutaparitáson történő összehasonlítás nagymértékben alátámasztja, hogy az exportra termelt áruk bérköltsége nemzetközi összehasonlításban Magyarországon igen kedvező, az egy főre jutó munkaerőköltségek alakulása szempontjából egyértelmű a feldolgozóipari cégek export növelésében való érdekelttsége. Ezek az arányszámok természetesen nemcsak az összehasonlított országok nominálbéreinek alakulása, hanem más tényezők, így a fogyasztói árak, árfolyamok stb. miatt is változhatnak, például a nemzeti valuta dollárhoz képest történő felértékelődése esetén a dollárra átszámított bérek növekednek, a leértékelődés esetén pedig csökkennek.

*A vásárlóerő-paritáson számba vett lemaradás kisebb, de a magyar bérszint nem éri el*

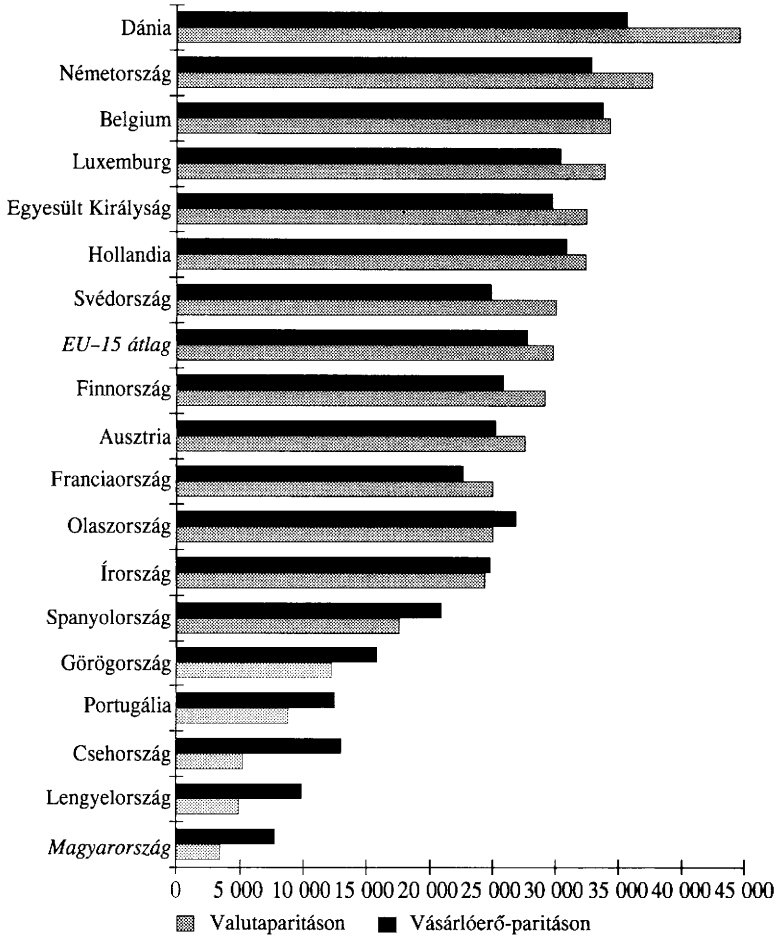
<sup>2</sup> Az EU-15 bruttó átlagkeresetét a vásárlóerő-paritással átszámított GDP-ből képzett súlyok alapján számítottuk ki, amelynek forrása: OECD [2000].

az EU-országok átlagának egyharmadát sem és a németnek 22, a portugálnak 60 százalékát jelenti.

2. ábra

A fizikai foglalkozásúak egy főre jutó éves bruttó átlagkeresete a feldolgozóiparban nemzetközi összehasonlításban a 15 EU- és három társult országban, 1998

Forrás: saját számítások a *Taxing Wages* [1999] alapján.



### A munkaerőköltségek komparatív vizsgálatai

A nemzetközi versenyképesség szempontjából azonban a bruttó, személyi jövedelemadó is tartalmazó béren felül a munkáltató által fizetett kötelező járulékok mértéke is fontos tényező, s ebben a tekintetben Magyarország nem tartozik a legjobb helyzetben lévő országok közé. 1998-ban a bruttó béren felül a munkáltatók 47 százalékos kötelező bérjárulékokat, alapvetően társadalombiztosítási járulékot fizettek. Ez a teher 1999-ben kissé csökkent, de így is *magasabb, mint az Európai Unió országaiban (4. táblázat)*.

## 4. táblázat

A bruttó átlagkeresetek és a munkaerőköltségek aránya az Európai Unió országainak átlagához és néhány országhoz képest (százalék)

Megnevezés	Bruttó átlagkeresetek		A munkaerő költsége valutaparitáson
	valutaparitáson	vásárlóerő-paritáson	
Magyarország az EU-hoz képest	11,4	27,1	32,0
Magyarország Portugáliához képest	39,0	60,2	71,3
Csehország az EU-hoz képest	17,9	47,1	50,8
Lengyelország az EU-hoz képest	16,2	35,4	42,1

*Forrás:* saját számítások a *Taxing Wages* [1999] alapján.

A munkaerőköltségek és a bruttó bérek hányadosa 1998-ban nagymértékben meghaladta az Európai Unió minden országáét. E szempontból az összehasonlított országok közül csak Lengyelország helyzete hasonló a magyarhoz (3. ábra).

A versenyképesség szempontjából annak is fontos jelentősége van, hogy a bruttó bérek milyen államnak fizetendő, kötelező járulékokat tartalmaznak, hogy ez mennyivel nyomja fel a bruttó bért. Ezt is figyelembe véve, a magyar munkaerőköltségek vásárlóerő-paritáson az EU átlagának 32 százalékát, a legalacsonyabb bérköltségű Portugáliának 71 százalékát tették ki 1998-ban. A 4. táblázat viszont egyértelműen igazolja, hogy az EU-országokban jóval alacsonyabb a bérek alapján az államnak fizetett járulékok aránya, mint Magyarországon. A relatíve magas bérköltségeken alapuló versenyképesség azonban a jelentős bérterhek ellenére is kedvezőbb Magyarországon, mint például a cseh gazdaságban, ahol a bruttó átlagbérek színvonala magasabb a magyarénál, és mint a lengyel gazdaságban, ahol a magyarénál magasabb bérköltségeket a magyarhoz hasonlóan jelentős bérjárulékok terhelik.

Mivel legtöbb OECD-országban adókedvezmény jár a gyermekes családoknak, vagy azok egyéb állami kedvezményben – például családi pótlékban – részesülnek, az összehasonlítást egyedülállókra és kétgyermekes családokra is elvégezzük, erre az adatbázis lehetőséget biztosít (5. táblázat).

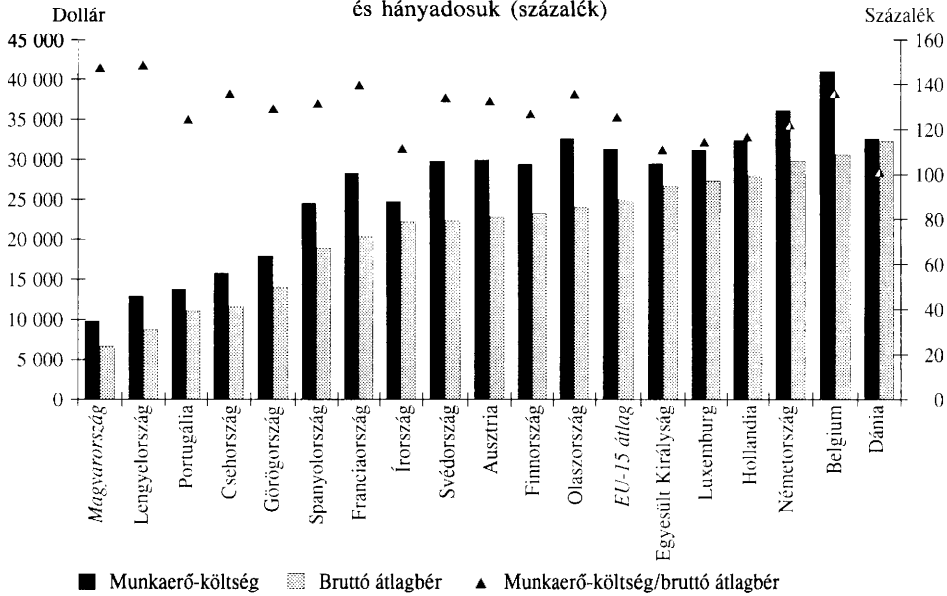
A nettó és bruttó bérek aránya szempontjából Magyarország helyzete az EU átlagához képest mindkét kategória esetében kedvezőbb. Az egyedülálló munkavállalót terhelő elvonás mértéke Magyarországon 29,9 százalék, az EU-ban 32,8 százalék volt, a gyermekeseké nálunk 12,2 százalék az EU 28,1 százalékához képest. A két kategória közötti különbség a családi pótlékból adódik. 1999-ben és 2000-ben pedig a különbség tovább nőtt, tekintettel a személyi jövedelem gyerekek után járó adókedvezményének a bevezetésére.

Bármely kategóriát vesszük is azonban alapul, a magyar bérszínvonal az EU-átlagnak a 30 százalékát nem haladja meg. A kérdés, hogy a bérszínvonal ilyen jelentős lemaradása milyen hatással lesz az ország EU-csatlakozására, illetve csatlakozás esetén a bérek milyen ütemben zárkóznak fel az Európai Unióhoz, és ennek milyen hatásaival kell számolni a nemzetközi versenyképesség szempontjából.

Azt mindenekelőtt fontos szem előtt tartani, hogy az Európai Unióban is igen jelentősek a bérszínvonal-különbségek (6. táblázat). Továbbá, hogy az EU-csatlakozásnak a bérekre, bérszínvonalra gyakorolt hatása nem egyértelmű, az egyes országok beralakulásában az integrációs törekvések, illetve maga a tagság csak egy részlemnek tekinthető. Úgy tűnik, a bérek, az árak és az infláció – egymással is összefüggő – alakulására elsősorban a világ és a regionális konjunkturális tendenciák adta

3. ábra

A munkaerőköltség és a bruttó bérek vásárlóerő-paritáson dollárban és hányadosuk (százalék)



Forrás: saját számítások a Taxing Wages [1999] alapján.

5. táblázat

Egyedülálló és kétgyermekesek éves nettó és bruttó átlagkeresete és arányuk a feldolgozóiparban, 1998

Ország	Egyedülálló			Két gyermekek		
	nettó bér (dollár)	bruttó bér (dollár)	nettó/bruttó bér (százalék)	nettó bér (dollár)	bruttó bér (dollár)	nettó/bruttó bér (százalék)
Ausztria	16 174	22 640	71,4	20 077	22 640	88,7
Belgium	17 690	30 376	58,2	24 155	30 376	79,5
Dánia	18 133	32 053	56,6	22 520	32 053	70,3
Finnország	15 041	23 281	64,6	17 409	23 281	74,8
Franciaország	14 766	20 307	72,7	17 343	20 307	85,4
Görögország	11 418	13 973	81,7	13 631	16 768	81,3
Hollandia	18 226	27 788	65,6	21 564	27 788	77,6
Írország	16 532	22 024	75,1	19 112	22 024	86,8
Luxemburg	20 582	27 304	75,4	27 355	27 304	100,2
Nagy-Britannia	19 906	26 616	74,8	21 985	26 616	82,6
Németország	17 147	29 626	57,9	22 993	29 626	77,6
Olaszország	16 995	23 981	70,9	20 209	23 981	84,3
Portugália	9 198	11 235	81,9	10 223	11 235	91,0
Spanyolország	14 922	18 696	79,8	16 307	18 696	87,2
Svédország	14 676	22 377	65,6	16 545	22 377	73,9
15 EU-ország átlaga	16 726	24 860	67,2	17 918	24 895	71,9
Magyarország	4 795	6 746	71,1	5 919	6 746	87,8
Cseh Köztársaság	9 021	11 689	77,2	12 083	11 689	103,4
Lengyelország	7 418	8 809	84,2	8 175	8 809	92,8

6. táblázat  
Az órabérek aránya néhány EU-országban  
(Belgium = 100 százalék)

Ország	1977	1980	1985	1990	1997
Franciaország	0,65	0,62	0,85	0,81	0,83
Németország	0,98	0,97	1,11	1,21	1,35
Anglia	0,54	0,80	0,96	0,93	1,22
Írország	0,54	0,63	0,89	0,86	0,91
Spanyolország	0,42	0,53	0,67	0,87	..
Portugália	0,26	0,22	0,24	0,22	0,27
Görögország	0,30	0,32	0,46	0,41	0,41

Forrás: ILO.

lehetőségek, a helyi tradíciók és a szociális jellemzők vannak elsősorban hatással, s kisebb a szerepe valamilyen tudatosnak nevezhető, állam által vezényelt beavatkozásnak. Az árak igazodása viszont sokkal markánsabb volt a korábban felvett országokban, mint a béreké.

Portugália bérszínvonala például végig jelentősen elmaradt a fejlett EU-országokétól, s valutaparitáson nem éri el az EU-átlag egyharmadát sem. A görög bérszínvonal is messze az EU-átlag alatt van. A spanyol bérszínvonal pedig – bár az már a hetvenes évek óta lassan, de viszonylag egyenletesen növekvő – még mindig erőteljesen elmarad a jóval korábban a közösség tagjává lett országok – például Írország, Olaszország vagy Franciaország – bérszintjétől. Az 1995-ben belépő országokban sem mutatható ki az EU-csatlakozás hatásaként bérfelzárkózás. Finnországban például 1990-ig a reálbérindex meghaladta a dinamikus németországiét, majd 1990 és 1993 között a bérnövekedés – a szovjet gazdaság összeomlásának hatásaként bekövetkezett válság miatt – lelassult. Később, az európai uniós csatlakozást közvetlenül megelőző években azonban a bérek ismét gyors növekedésnek indultak. Ausztriában a bérszint az EU-csatlakozás előtt az uniós átlag alatt volt, s ez a helyzet továbbra is fennmaradt.

Az ipari bruttó órabérek alakulásának tendenciája nem változott alapvetően az európai uniós csatlakozás hatására sem a nyolcvanas évek közepén csatlakozott ibériai országok, sem az 1995-ben csatlakozott, az előbbieknél sokkal fejlettebb – és így magasabb bérköltségű – országok esetében. Kis éves ingadozásokkal bár, de lényegében azonos mértékben haladja meg az EU-tagok bérszínvonalát a német és az osztrák órabérek színvonala, és csak minimális mértékben tér el az általános trendtől a görög, a spanyol és a portugál béralakulás.

### A minimálbérek alakulása

A Szociális Karta – az EU szociális ügyekben mértékadó alapidokumentuma – a tisztességes megélhetéshez szükséges bér alkalmazását tartja kívánatosnak. Magyarország egyelőre nem írta alá a Szociális Karta bérezésre vonatkozó paragrafusát, így az EU nem kérheti számon a bérek színvonalát. A magyar minimumbérek azonban köztudottan nem elégségesek a tisztességes megélhetéshez, és Magyarország messze van az EU-ban szokásos minimálbér/átlagbér arány elérésétől is. Az 1992–1999 közötti periódusban a minimálbérek növekedési üteme lassúbb volt (32 százalék) a bruttó átlagkeresetek emelkedésénél (35 százalék) (7. táblázat).

7. táblázat  
A minimálbérek alakulása Magyarországon

Időpont	Havi összege (forint)	A bruttó átlagkereset százalékában
1992. I. 1.	8 000	35,8
1993. II. 1.	9 000	33,1
1994. II. 1.	10 500	30,9
1995. III. 1.	12 200	31,4
1996. II. 1.	14 500	31,0
1997. I. 1.	17 000	29,7
1998. I. 1.	19 500	28,8
1999. I. 1.	22 500	29,1
2000. I. 1.	25 500	31,8
2001. I. 1.	40 000	–

Forrás: Munkügyi Minisztérium, Gazdasági Minisztérium.

Magyarországon az elmúlt évtizedben a dinamikus bér- és árnövekedés eredményeként a reálkeresetek a nemzetgazdaság egészében mintegy 12 százalékkal csökkentek. A reálkeresetek növekedése 1997 óta folyamatos, bár évről évre csökkenő ütemű. A GDP-re vetített munkatermelékenység becslések szerint 1992 és 1998 között éves átlagban több mint 5 százalékkal emelkedett, miközben a reálkeresetek csökkentek, a bérköltségek alakulása a versenyképesség javulását eredményezte (Darvas–Simon [1999]).

### A bérek differenciálódásának néhány szempontja

A keresetek alakulását rendkívül sok strukturális résztényező együttesének – egymást erősítő, keresztező, gyengítő – hatása determinálja, ezért meglehetősen nehéz megbízhatóan előre jelezni az EU-csatlakozást követő időszak kereseti alakulását. A csatlakozás az alapfolyamatokat megfejező pótlólagos hatás lesz, amelynek ereje és iránya sokban függ a gazdaság makrogazdasági folyamatainak alakulásától.

A nominális bruttó bérek 1992 és 1999 között nagyságrendileg három és félszeresére nőttek a nemzetgazdaság egészében, de e mögött jelentős *ágazati átrendeződés* húzódik meg. Trivialitásnak tűnik az a megállapítás, hogy ahol az átlagosnál magasabb volt a bérdinamika, ott a bruttó átlagkeresetek nemzetgazdasági átlaghoz viszonyított aránya is emelkedett, és fordítva.

A nemzetgazdasági ágak béralakulása tekintetében számos motiváló tényező játszott szerepet. Ezek közül kiemelt jelentőségű a vállalkozások *nagyság szerinti* eloszlása. Azokban a versenyszférában működő ágazatokban, ahol sok a magántulajdonú kisvállalkozás, s a keresetek egy része illegális formában, illetve alvállalkozói jövedelemként jut a munkavállalók birtokába, ez kihat a nagy cégek kereseti viszonyaira is, vagyis lefelé nyomja a teljes munkaidősök legális kereseti színvonalát (például vendéglátás, szállás-hely-szolgáltatás, kereskedelem, építőipar). A válságágazatok legális keresetei is visszaestek korábbi pozíciójukhoz képest.

A bérek alakulását a versenyszférában döntően piaci mechanizmusok alakítják, míg a költségvetési rend szerint gazdálkodók esetében az állami gazdaságpolitikának van meghatározó szerepe. *A kilencvenes években a közösségi szféra bérhátránya nőtt az átlaghoz és a versenyszféra kereseteihez képest.* 1992-ben az oktatásban a nemzetgazdasági átlaghoz képest a bérlemaradás 2 százalékot tett ki, ez 1999-ben 6 százalék körüli volt. Az egészségügyben a hasonló arányok 12, illetve 23 százalék. A kormányzati szektorban az évtized elején a

versenyszférához képest 30 százalék volt a bérelőny, amely 1998-ra 7 százalékra mérséklődött. A közösségi szférában az évtized folyamán a bérelőny bérhátránnyá változott. (A kormányzati szervezeteket figyelmen kívül hagyva viszont már az évtized elején sem volt bérelőnye a közösségi szférának a versenyszférához képest. Ez a kezdeti időpontban csak 1 százalékos elmaradást jelentett, ami az évtized végére 14 százalékosra nőtt (Ékes [2000]).

Az előbbi adatok nem számolnak a foglalkoztatottak létszámösszetételéből adódó torzító hatással. Az összehasonlítható munkakörben, azonos végzettséggel, gyakorlati idővel rendelkezőkre vonatkozó „mélyelemzés” már az évtized elején is 10-15 százalékos keresetkülönbséget mutatott a verseny- és a költségvetési szféra között (8. táblázat). Ezt a kereseti hátrányt nem indokolja a közösségi szolgáltatásokban dolgozók iskolázottsági színvonala, ellenkezőleg: itt magas és növekvő arányú a szellemi – és ezen belül a felsőfokú végzettségű – dolgozók aránya. Magyarázó tényező lehet viszont e foglalkoztatási területek erőteljes elnöiesedése, amely együtt jár a kereseti pozíciók romlásával. (Az okozati összefüggés persze fordított: a rosszul fizetett álláshelyeket a férfiak elkerülik.) A közösségi szférán belül is indokolatlan kereseti különbségek vannak aszerint, hogy a munkavállaló köztisztviselői vagy közalkalmazotti besorolásban végzi-e tevékenységét.

#### 8. táblázat

A kormányzati és a közületi szektor keresetei a magánszektor kereseteihez képest (százalék)

Év	Nettó átlagkereset a magánszektor kereseteinek százalékában	
	kormányzati szektor	közületi szektor
1992	127,5	107,7
1993	119,0	100,4
1994	115,4	101,6
1995	110,1	96,0
1996	106,1	91,3
1997	104,7	90,9
1998	106,9	93,6

*Forrás:* KSH.

Tekintve, hogy Magyarországon a felsőfokú végzettségűek többsége közalkalmazottként, illetve köztisztviselőként dolgozik, a fent jelzett strukturális átalakulás is hozzájárult – az egyébként is gyenge kiinduló pozíció mellett –, hogy 1996-ban vásárlóerőparitáson számolva például az orvosok csak tizedét keresték EU-s kollégáik átlagának, miközben a szakmunkások esetében 30 százalék körüli volt ez az arány.

A versenyszféra keresetnövekedési dinamikája általában meghaladta a minimálbér növekedésének ütemét. Ez többféle következménnyel is járt: növekedtek a jövedelemkülönbségek, illetve a minimálbérek az átlagbérekhez viszonyított aránya csökkent, s jelenleg is igen alacsony az EU átlagához viszonyítva. (Magyarországon körülbelül 30 százalék, az EU-ban átlag 60 százalék.) Ezen próbál változtatni a 2001 elejétől bevezetett 40 000 forintos minimálbér, amely nem a gazdasági fejlődés természetes velejárójaként alakult ki, hanem a politikai akarat kényszerítette ki.

A versenyszférán belül jelentős beralakító körülménynek tekinthető a külföldi működőtőke, ezen belül is a multinacionális vállalatok megjelenése. A kezdeti időszakban ez nagy valószínűséggel bérnövelő tényező, azonban később a valós verseny hiánya miatt bérstabilizáló szerepet tölt be. Pozitív hatása a viszonylag stabil



foglalkoztatásban, a kulturált munkakörülményekben, a fejlett munkakultúra meghonosításában fejeződik ki. A külföldi és vegyes tulajdonú vállalkozásoknak az évtized közepére tehető szélesebb körű elterjedése nyomán a zömében külföldi tulajdonú vállalkozások esetében – az Országos Módszertani és Munkaügyi Központ (OMMK) átlagkeresetekre vonatkozó felmérése szerint – 1999-ben a segéd munkások 32 százalékos, a szakmunkások 59 százalékos, a már nem kezdő diplomások 27 százalékos, a középfelvezetők 156 százalékos és a magasabb szintű vezetők 138 százalékos bérelőnye figyelhető meg. A kiugróan magas keresetek a multinacionális cégek vezető beosztású munkatársai esetében jellemzők, ezek vannak legközelebb az anyavállalat bérszínvonalához.

*Nagyon jelentős keresetdifferenciáló tényező a magyar gazdaságban is a beosztás szintje.* Az OMMK becslése szerint az országos átlagkeresetet éves szinten hozzávetőlegesen 4 százalékkal emeli meg az összlétszámhoz képest elenyészően kevés legfelső vezető fizetéseinek beszámítása.

A kereset és a iskolai végzettség szoros kapcsolatban áll egymással, a magasabb iskolai végzettség nagyobb keresetet biztosít, de ez az összefüggés erősebben érvényesül a versenyszférában, mint a közszférában (9. táblázat). A költségvetési szektor tartósan alulértékeli a diplomát, „visszaélve” azzal a helyzettel, hogy az itt dolgozó egészségügyi, pedagógus s részben közigazgatási végzettségű és gyakorlatú szakemberek csak korlátozott mértékben képesek a versenyszférában elhelyezkedni. Így a költségvetési szférában a munkaerőért folytatott verseny igen korlátozott: van, ahol szinte nincs is, sőt bizonyos területekre a túlkínálat jellemző.

A tíz főnél többet foglalkoztató gazdálkodó szervezetek és a költségvetési szféra esetében az alapfokú végzettségűek keresetét 100 százaléknak tekintve, a szakmunkásképző 24 százalékos, a középiskola 56, a főiskolai végzettség 119, az egyetemi 256 százalékos kereseti előnyt jelent. A kereseti többleten túlmenően a magasabb iskolai végzettség stabilabb munkaerő-piaci pozíciót is lehetővé tesz.

*Az 1989-1999 közötti évtizedben igen jelentősen nőttek a területi különbségek (10. táblázat).* 1989-ben a legfejlettebb közép-magyarországi régió kereseti előnye 8 százalék, s a legelmaradottabb Észak-Alföld hátránya 11 százalék volt, tehát a két szélső értéket mutató régió között a különbség 19 százalékpontot tett ki. *A keresetek regionális különbségének távolsága a kétszeresére növekedett 1999-re.* A korábban is fejlett Közép-Magyarország kereseti előnye több mint a háromszorosára emelkedett az országos átlaghoz képest (25 százalék), s a leggyengébb pozícióban lévő dél-alföldi régióé 16 százalékos lemaradást mutat. A két szélső pólus között tehát 41 százalékpontosra nőtt a különbség.

A régiók kereseti pozícióinak összehasonlításából kitűnik, hogy az első két helyen lévő régió megőrizte ugyan pozícióját, de közöttük a távolság nőtt. A második helyen lévő Közép-Dunántúl hátránya a közép-magyarországi régióhoz képest a kezdeti 8 százalékpontos különbségről majdnem 30-ra nőtt! Nyugat-Dunántúl látványos fejlődése következtében az ötödik helyről a harmadikra jött fel, de még így is romlott a nemzetgazdasági átlaghoz képesti pozíciója. A dél-dunántúli és az észak-magyarországi régió leszakadása az országos átlaghoz képest 10 százalékpont körüli, a két alföldi régió pedig még hátrányosabb helyzetbe került.

Az átrendeződést számos strukturális tényező idézte elő. Példa jelleggel csak néhányat említünk ezek közül. A fővárosból és környékéről kitelepült a sok alacsony keresetű segéd munkást foglalkoztató ipar nagy része, s helyette a magas átlagkeresetű pénzügyi szolgáltatás, multinacionális kereskedelmi, szolgáltató és ipari nagyvállalatok központjai telepedtek le, illetve a relatíve magas keresetű központi államapparátus terjeszkedett. A Közép- és Nyugat-Dunántúl volt a multinacionális cégek gyártókapacitásainak fő letelepedési helye. Ezzel szemben Észak-Magyarországon a korábban magas kereseteket nyújtó, ne-

## 9. táblázat

A bruttó átlagkeresetek alakulása iskolai végzettség szerint 1999-ben

Legmagasabb iskolai végzettség	Versenyszféra	Költségvetési szféra	Nemzetgazdaság
	átlagkeresetei a nemzetgazdasági átlag százalékában		
8 általános vagy kevesebb	66,4	52,3	61,9
Szaktanulmányi- és szakiskola	79,3	61,5	77,0
Szakközépiskola	107,7	75,7	96,9
Gimnázium	107,4	80,3	97,4
Technikum	131,9	105,7	130,0
Főiskola	209,1	105,9	136,0
Egyetem	307,5	160,3	220,8
Összesen	105,0	90,0	100,0

*Forrás:* Egyéni kereseti felvétel, Szociális és Családügyi Minisztérium, 1999.

## 10. táblázat

A keresetek alakulása a magyarországi régiókban\*  
(forint)

Év	Közép-Magyar.	Közép-Dunántúl	Nyugat-Dunántúl	Dél-Dunántúl	Észak-Magyar.	Észak-Alföld	Dél-Alföld	Összesen
<i>Forint</i>								
1989	11 719	10 880	10 108	10 484	104 172	9 675	9 841	10 822
1992	27 172	22 174	20 975	19 899	20 704	19 563	20 047	22 465
1993	32 450	26 207	24 627	25 733	24 011	24 025	23 898	26 992
1994	43 010	34 788	32 797	31 929	31 937	31 131	31 325	35 620
1995	46 992	38 492	36 394	35 383	35 995	34 704	33 633	40 190
1996	58 154	46 632	44 569	43 015	41 439	41 222	41 208	47 559
1997	70 967	56 753	52 934	51 279	51 797	50 021	50 245	58 022
1998	86 440	68 297	64 602	60 736	60 361	58 208	58 506	69 415
1999	101 427	77 656	74 808	70 195	70 961	68 738	68 339	81 067
<i>Százalék</i>								
1989	108,3	100,5	93,4	96,9	96,8	89,4	90,9	100,0
1992	121,0	98,7	93,4	88,6	92,2	87,1	89,2	100,0
1993	120,2	97,1	91,2	95,3	89,0	89,0	88,5	100,0
1994	120,7	97,7	92,1	89,6	89,7	87,4	87,9	100,0
1995	116,9	95,8	90,6	88,0	89,6	86,4	83,7	100,0
1996	122,3	98,1	93,7	90,4	87,1	86,7	86,6	100,0
1997	122,3	97,8	91,2	88,4	89,3	86,2	86,6	100,0
1998	124,5	98,4	93,1	87,5	87,0	83,9	84,3	100,0
1999	125,1	95,8	92,3	86,6	87,5	84,8	84,3	100,0

\* Bruttó havi kereset, május. Az adatok a költségvetésben dolgozóakra, illetve a következő méretkategóriájú vállalatokra vonatkoznak: 1992–1994: 20 fős és nagyobb; 1995–1998: 10 fős és nagyobb; 1999: 5 fős és nagyobb. Teljes munkaidős alkalmazottak.

*Forrás:* OMMK Bt.

hez és kedvezőtlen körülmények között végzett fizikai munkára alapuló kohászat és bányászat túlnyomó többsége leépült, az Alföldön az ipar és a mezőgazdaság együttes válsága miatt igen szerény keresetnövekedési dinamika vált csak lehetővé.

A keresetek differenciálódásában ismételten teret nyer a *munkaerőhiány*, melynek bérfelhajtó hatása érezhető az érintett munkakörökben.

### A szakszervezetek szerepe a bérek alakításában

A rendszerváltáskor létrejött a makroszintű érdekegyeztető fórum (ÉT), amelyben a kormányzati, a munkáltatói és a munkavállalói oldal általában évenként ajánlatjelleggel megállapodást kötött a versenyszféra átlagos bérnöveléséről és a minimálbérekről. A bérnövekedés átlagos mértékére a kormány, a minimálbére pedig a munkavállalói oldal tett indító ajánlatot. Ez utóbbit a kormány törvény formájában kihirdette, de csak akkor, ha a munkavállalói és a munkaadói oldal kompromisszumra jutott egymással, mert egyébként a minimálbér maradt a korábbi szinten. Az utóbbi években átalakult az érdekegyeztető fórum oly módon, hogy a kormányzati akarat érvényesülésének ne lehessen akadálya e szervezet léte, ennek következményeként 2000-ben a kormány egyoldalúan megemelte a minimálbért.

A versenyszféra átlagos keresetnövelési mértékéről nem minden évben voltak képesek egyezsége jutni a tárgyaló felek. Az érdekegyeztető tanács megállapodásai „puha” jellegűnek mutatkoztak. Egyfelől a versenyszféra többnyire túllépte a megállapodásban javasolt bérnövelési mértéket, másfelől sokan dolgoztak a minimálbérnél alacsonyabb javadalmazás mellett. A multinacionális cégek képviselői nem vettek részt a tárgyalásokon, s nem is vették figyelembe annak ajánlásait.

A szakszervezetek a rendszerváltás után nehezen találták helyüket az új struktúrában, inkább saját belső problémáikkal voltak elfoglalva, s a dolgozók érdekeinek képviselete háttérbe szorult. A belső okokon kívül nem kedvezett érdekérvényesítő törekvéseiknek a munkanélküliség növekedése, az elbocsátások általánossá válása sem. Részben ennek tudható be, hogy a központi bérmegállapodásokat kevés és szegényes tartalmú ágazati, illetve vállalati szintű megállapodás (kollektív szerződés) megszületése követte. Számos vállalatban sem középszintű bérmegállapodás, sem kollektív szerződés nincs. A bérkövetelések elérése érdekében csak a vasutas szakszervezetek szerveztek rendszeresen országos jelentőségű sztrájkokat.

A költségvetési intézmények bérnövekedését egyfelől szigorú költségvetési előírások szabályozzák, másfelől a költségvetési vita részeként dől el e szektor béremelkedésének mértéke. A versenyszférában működő szakszervezetek sem voltak képesek a bérharcban jelentős szereplővé válni az elmúlt tíz évben, de ez fokozottan elmondható a költségvetési szférában működő szakszervezetekre. Jogaikat és mozgásterüket mind a kormányzat, mind a munkavállalók korlátozták az elmúlt évek során.

### A keresetek alakulásának tényezői az EU-csatlakozás után

A korábban csatlakozó, lemaradó bérszintű országok tapasztalatai nem túl erős fogódzót jelentenek számunkra, hiszen az EU-országok bérszínvonalához való közelítés igen tarka képet mutat. Van, ahol gyakorlatilag megmaradt a távolság (valutaparitáson), s van, ahol látványos volt a felzárkózás a kezdeti években. Nehéz annak eldöntése, hogy a belépés ténye idézett-e elő ilyen dinamikus utolérési effektust, vagy egyéb tényezők, a kedvező konjunkturális viszonyok, illetve a gazdaság modernizációjának más indítatású folyamatai. Látni kell azt is, hogy a felvételt követő utolérés az országok többségében egy idő után

megállt, sőt ismét lemaradási tendenciák mutatkoztak az EU átlagához képest. Mindenekelőtt azonban azt kell figyelembe venni, hogy megváltoztak a nemzetközi és hazai gazdasági jellemzők, a korábbi bővítési hullámok feltételrendszeréhez képest alapvetően más világgazdasági helyzetben kerül sor a jövőben csatlakozó országok felvételére.

A következőkben megkíséreljük számba venni azokat a tényezőket, amelyek az elkövetkező időszakban – így a várható EU-csatlakozás körüli időszakban – hatást gyakorolhatnak a magyar kereseti viszonyok alakulására.

1. *A kormányzat korábbi terveiben a GDP volumennövekedésének felét kitevő reálkereset-emelési előirányzatok szerepeltek. Ezt alapul véve az optimista változatokban szereplő 5-6 százalékos GDP-bővüléshez 2,5-3 százalékos évi reálkereset-emelkedés tartozik.* Az idei év tapasztalatai azonban óvatosságra intenek: a GDP várhatóan kedvező alakulása nem teremti meg automatikusan a reálkeresetek emelkedésének feltételeit és lehetőségét. A nemzetgazdaság egészének reálkeresete 2000-ben egy százalék körüli mértékben emelkedett, miközben a GDP növekedése 5 százalék feletti volt.

A magyar gazdaság az elmúlt néhány évben viszonylag kedvező világgazdasági körülmények között fejlődhetett, ezek közül kiemelkedően fontos volt az energiahordozók árának és az élelmiszeráraknak a kedvező alakulása. Ez hozzásegített az infláció mérsékléséhez és ezzel párhuzamosan a nominális keresetnövekedési ütem lassulásához is. E téren kedvezőtlen változások észlelhetők, amelyek a reálkereset-növekedés további feltételeit elbizonytalanítják.

2. *A kormány a költségvetés tervezése során 2001-től 40 000 forintos, 2002-től 50 000 forintos minimálbér bevezetésére tett ígéretet. Szakértői becslések szerint a 40 000 forintos minimálbér megvalósítása a jelenleg érvényes kereseti arányok megtartása mellett hozzávetőlegesen 300 milliárd forintos bértömeg-emelkedéshez vezetne, amelynek forrásai nem látszanak, különösen a költségvetési szférában.*

A kereseti arányok eltorzítása, a magasabb iskolai végzettség, nagyobb tapasztalat kizorítása a bérezési rendszerből, az egyenlőségi újraélesztése a szocializmusból ismerős teljesítményproblémák feléledését, bizonyos magasan képzett, értelmiségi rétegek körében a migráció felerősödését válthatja ki egy olyan időszakban, amikor Magyarországnak is nagy szüksége lenne a kiművelt emberfőkre. A tudásalapú információs társadalomba nehéz átkerülni minimálbér közeli javadalmazás mellett.

A minimálbér ilyen nagy léptékű emelése rendkívül jelentős reálkereset-növekedést idéz elő az érintett körben, mérsékli az átlagkereset és a minimálbér között jelenleg fennálló igen nagy különbséget. A versenyszféra azonban nagy valószínűséggel részben ki fog térni ennek megfizetése elől (normarendezéssel, látszólagos részmunkaidős, éven belüli egyenlőtlen idejű foglalkoztatással, alvállalkozói statusban történő foglalkoztatással stb.). A költségvetési szférában pedig a minimálbér-emelés tovább növeli az amúgy is jelentős feszültségeket, mert elveszi a lehetőséget más csoportok bérfejlesztése elől.

3. *Közvetlenül az EU-csatlakozás előtti és utáni években feltehetőleg az egész nemzetgazdaságot érintő általános bérszínvonal-emelkedés következik be, de a magyar gazdaság bérköltség-versenyképessége továbbra is fennmarad, bár csökken az ilyen természetű előny az EU átlagához képest. A bérnövekedés mértéke várhatóan az iparban, az egészségügyben és az oktatásban lesz a legmagasabb. A gazdaság a következő tíz évben is iparvezérelt lesz, ezért továbbra is kiemelkedő fontossága lesz az ipari keresetek várható alakulásának.* Az iparban a legfőbb húzóerőt a multinacionális vállalatok képviselik, amelyek jelenléte szerényen bővülő lesz, cserélődésük viszont felgyorsul. Egyes vizsgálatok szerint a multinacionális cégekben foglalkoztatottak költségei durván 30 százalékát teszik ki az anyaországbelieknek, ugyanakkor a teljesítmények 50-60 százalékát teszik ki annak. *A multinacionális cégek nagy valószínűséggel csak akkor fogják emelni a keresetek színvonalát reálértékben, ha a teljesítmények nőnek.*

Feltételezésünk szerint a *kis- és középvállalatok* egyre nagyobb része képes teljesítményeinek tartós növelésére. A közterhek mérséklődése feltehetően hatással lesz arra, hogy e körben is átlagon felüli mértékben emelkedjenek a legális jövedelmek. Az építőiparban, kereskedelemben, mezőgazdaságban a gazdaság „kiféheredésének” függvényében nőhetnek a keresetek, de semmiképpen sem számíthatunk átlagon felüli keresetnövekedésre. A pénzügyi szolgáltató szektorban – főleg annak vezetői rétegében – a bérek a teljesítményekhez képest magasak, ezért itt lassuló ütemű növekedésre lehet számítani. Az oktatásban és az egészségügyben valószerűleg már a csatlakozást megelőzően elkezdhetetlen lesz egy általános, jelentős keresetemelkedés biztosítása. Ellenkező esetben joggal lehet tartani attól, hogy a jól képzett szakemberek – például a fiatal orvosok – tömegesen jelennek meg a magasabb bérszínvonalú EU-országok munkaerőpiacán.

4. *Az országon belüli regionális keresetkülönbségek mérséklésére a következő tíz évben kevés az esély, jó esetben az várható, hogy nem nyílik tovább az olló.* A regionális különbségek alakulását befolyásolja, hogy a keresetek emelkedése és az iskolázottsági szint között továbbra is erős marad a kapcsolat. Ezzel összefüggésben két problémára kell felhívni a figyelmet. Egyfelől igaz, hogy a hivatalos regisztráció szerint a felsőfokú oktatásban az érintett korosztályok fele részt vesz, és ezzel a felsőfokú képzés tömegesnek tekinthető. A képzés azonban differenciálódik, s a bérezési gyakorlat feltehetőleg nem ismeri majd kiemelten el az akkreditált képzési formát, továbbra is az egyetemi s részben a főiskolai végzettség számít majd igazán bérnövelő tényezőnek. A magas képzettségűek pedig továbbra is a fejlettebb országrészekben igyekeznek munkát vállalni.

5. *A kereseteket alakító strukturális elemek közül meg kell még említeni a nemek eltérő bérezéséből adódó hatást.* Noha a Szociális Karta tiltja a diszkriminációt, tudjuk, hogy jelenleg is van ilyen differencia, és legfeljebb annak csökkenésére számíthatunk. A nyugdíjkorhatár egységesen 62 évre emelése azt jelenti, hogy az elkövetkező években megnő a foglalkoztatottakon belül az idősebb női munkavállalók részaránya, ami várhatóan csökkenteni fogja a kereseti szintet. Az viszont, hogy a fiatal korosztályokban a nők iskolázottsági szintje magasabb, mint a férfiaké, hozzájárulhat a nemek közötti keresetkülönbségek mérséklődéséhez, különösen azért, mert a fiatal nők magas hányada várhatóan az üzleti szférában helyezkedik el.

\*

Magyarországon a keresetek szintje jobban elmarad az EU-átlaghoz képest, mint a GDP szintje (hasonló helyzet EU-országban is előfordul, így például Franciaországban és Portugáliában, ezekben az országokban azonban az elmaradás mértéke kisebb). A magyar átlagkeresetek valutaárfolyamon számolva az EU-átlag 10 százalékát, míg vásárlóerőparitáson annak csak 30 százalékát érik el. Az összes munkáltatói közterheket is tartalmazó munkajövedelem vásárlóerő-paritáson körülbelül az EU átlagának 40 százalékát jelenti. A *bérek felzárkózásának* – a magyar gazdaság teljesítményének növelésén kívül – *feltétele az élők munkája járulékos költségeinek mérséklése és az, hogy az igen szerteágazó részelemekből összetevődő munkavállalói jövedelmeken belül a bérek részaránya növekedjen.*

A bérek után fizetendő közterhek mérséklése nem jelentheti a közkiadások finanszírozhatóságának a veszélybe kerülését, s ezért *a vállalkozók számára csak akkor csökkenhetnek a terhek*, ha erre a gazdasági növekedés megteremti a forrásokat, illetve ha *szűkül a szürke-fekete gazdaság, nő a közterheket fizetők köre.* Ez az *alacsony foglalkoztatási szint és a legális munkavégzés növelésével érhető el.*

Az EU *nem ír elő* szabályokat a társult, leendő EU-országok bérszínvonalára. Annál inkább sem, mert az EU versenyképességi színvonalát javítja az alacsonyabb átlagbér-

szint. Ha ehhez hozzátesszük, hogy az alacsony bérek viszonylag jól képzett munkaerőt értenek, ez kétszeres előny az EU mint egységes piac számára is.

A bérek színvonalának viszonylagos elmaradottsága ugyanakkor hátrány is az EU szempontjából, mert csökkenti a belső vásárlóerőt. A nagy bérszínvonalbeli különbségek társadalmi feszültségeket indukálnak: egyes EU-országokban magas a munkanélküliség, erősek a munkahelyeket és a bérszínvonalat védő szakszervezetek. Portugália és Spanyolország példája szerint azt tekintik már elfogadható elmaradásnak, ha az EU kereseti szintjének legalább 60-70 százalékát eléri az újonnan csatlakozott országok bérszintje. Erre vonatkozóan azonban semmiféle formális előírás nem létezik, illetve egyáltalán nem bizonyított, hogy az elvándorlás elsősorban ennek mértékén múlna.

A következő években Magyarországon a nemzetgazdasági és feldolgozóipari *termelékenység* – mivel a GDP növekedési üteme jelentősen meghaladja az EU átlagát, a foglalkoztatás pedig csak kissé bővül – az 1993 óta tartó gyors ütemnél alacsonyabb ütemben, de *az EU-átlagánál továbbra is gyorsabban nő*. Ez megalapozza a *reálkeresetek viszonylag dinamikus növekedését*.

Az EU-hoz történő közeledés során mindenképpen *erősödni fog a bérek emelésére irányuló hazai és külföldi nyomás*. Egyrészt a bérvitákban egyre inkább erősödik a felzárkózási igény. Másrészt, ha az EU-csatlakozás előtt túl nagy a különbség a magyar átlagbérszínvonal és az EU-átlag között, akkor a tárgyalópartnerek átmenetileg kérhetik a magyar munkavállalók szabad mozgásának korlátozását. Harmadszor van egy olyan EU-irányelv, amely szerint a minimálbér az átlagbér legkevesebb 68 százaléka lehet. 2001-től Magyarországon ez az arány 40-45 százalék körül lesz.

Az eltérő foglalkoztatási struktúra és a magyar lakosság többségének csekély nyelvtudása miatt *nem várható a tömeges külföldi munkavállalás*, még akkor sem, ha azt a csatlakozási feltételek lehetővé tennék.

Egyelőre nehezen becsülhető, hogy a nem kompetitív szférában, azon belül is mindennek előtt az oktatásban és az egészségügyben milyen mértékű hatást gyakorol az EU-csatlakozás a bérekre. Itt (belső okokból is) szintén az átlagosnál nagyobb bérnövekedés várható.

A bérek nemzetközi összehasonlítások alapján megállapított alacsony szintje s ebből következően indokolt növelésük kedvezőtlenül befolyásolja a magyar gazdaság *versenyképességét*. Kormányzati oldalról ez némiképpen ellensúlyozható lenne a munkáltatók és munkavállalók által fizetett közterhek mérséklésével. Mivel azonban a magyar átlagbér-színvonal elmaradása az Európai Unió országaihoz képest igen jelentős, az alacsony bérszínvonalból eredő versenyképességi előny – figyelembe véve a bérfelzárkózás hosszú időigényét – még igen sokára tűnik el. Kétségtelen azonban, hogy azoknak a vállalatoknak a versenyhelyzete javul a jövőben, amelyek képesek arra, hogy az alacsony bérszintre épített versenystratégiájukat átértékeljék és más versenyképességi tényezőket helyeznek előtérbe, így a korszerű technikai alkalmazását, az emberi erőforrások fejlesztését, a korszerű vállalatvezetési módszerek alkalmazását stb., alkalmazkodva ahhoz is, hogy az árfolyam-politika mozgásteret szűkül.

### *Hivatkozások*

- DARVAS ZSOLT-SIMON ANDRÁS [1999]: A növekedés makrogazdasági feltételei. MNB Füzetek, 3. sz.  
 ECONOMIC OUTLOOK [2000]: Economic Outlook. No. 68. december, OECD, Párizs.  
 ÉKES ILDIKÓ [2000]: A kormányzati közületi és privát szektor bér- és kereseti arányai. Ecostat, Budapest.  
 GÁCS ENDRE [1999]: Kísérlet a bérszínvonal összehasonlítására. Statisztikai Szemle, 9.sz.  
 OECD [1998]: National Accounts. Main Aggregates. 1960-1997. Vol. 1.  
 TAXING WAGES [1999]: Taxing Wages, 1997-1998. OECD, Párizs.  
 THE TAX/BENEFIT... [1998]: The tax/benefit position of employees, 1995-1996. OECD, Párizs.

SZANYI MIKLÓS

**Bérmunkázás Magyarországon**

Egy empirikus vizsgálat eredményei

A bérmunkázását az 1970-es évek gyakorlata alapján hosszú ideig negatív megítélés övezte. A leggyakoribb kritikai észrevételek közé tartozott a bérmunkavállalók egyoldalú függése, a technikaátadás alacsony szintje és a bérmunkázók elszigeteltsége a gazdaság egészétől. Napjainkban a bérmunkázás jellege világszerte megváltozott. Egy sor – Magyarországon is tapasztalható – pozitív externális hatás jelent meg. Empirikus adatfelvételekre támaszkodva ebben a tanulmányban a pozitív hatásokat vizsgáljuk. A bérmunkát kényszerből választó, „sodródó” vállalatok a piacokról kiléptek, az első felmérés időpontjáig, 1996-ig. Ezért a vizsgált mintában zömmel olyan cégek szerepeltek, amelyek a bérmunkázást alkalmazkodási és modernizációs stratégiájuk elemeként tudatosan választották. Ezek számos pozitív, alkalmazkodásukat segítő hatást tudtak kiaknázni.\*

**Fogalmak, trendek és statisztikák***A bérmunkázás nemzetközi trendjei*

A gazdálkodók közötti együttműködés egyre gyorsabban terjedő formája a hálózatosodás. A piaci és a szervezeti tevékenységkoordináció között elhelyezkedő forma biztosítja a mai globális gazdaságban a sikeres szerepléshez szükséges összefogást, tőkeerőt, rugalmasságot. A verseny ma már gyakorlatilag egymással együttműködő cégek láncolatai között zajlik. A beépülés a nemzetközi gyártási hálózatokba a részt vevő cégek számára lényegében az egyetlen lehetőség arra, hogy nemzetközi szereplésüket tartósan fenntarthatassák. A hálózatosodás fontosságát a magyar gazdaságpolitika is felismerte.<sup>1</sup> Gazdaságpolitikai lépések történtek annak érdekében, hogy a magyar vállalatok egyre nagyobb része legyen képes csatlakozni különböző ellátási láncokhoz.

A bérmunkázás a hálózatosodás egyik formája. A Szabó Katalin által összefoglalt hálózatosodási okok és tendenciák közé a bérmunkázás is illeszkedik (Szabó [1998b]). A bérmunkázás a kihelyezés (kiszereződés) speciális formájának tekinthető. A konstrukció kialakítására vezető okok a megbízó oldalán ebben az esetben is mindenekelőtt a költségcsökkentés és a kapacitásbővítés olcsó módja. Úgy jut a megrendelő kapacitásokhoz, hogy nem kell tőkét lekötnie állóeszközökbe, és a munkaerőt is mintegy „kölcsonzi”,

\*A tanulmány megírását a Gazdasági Minisztérium támogatta, amelyért ezúton is köszönetet mondok. Az empirikus kutatások a BKÁE vállalatgazdaságtan tanszékén folytak.

<sup>1</sup> A Széchenyi-terv gazdaságfilozófiai alapja a „hálózati gazdaság”.

tehát nem neki kell a munkavállalókkal elbocsátásokkor például egyezkednie. A rugalmasságnak ez a motívuma és a költségsökkentési törekvés az irodalomban a kihelyezés legfontosabb sajátosságai közé tartozik (Szabó [1998a]).

A bér munkáztatás keretében a bér munkát adó a saját tulajdonában lévő alap- és segédanyagok, alkatrészek előírás szerinti feldolgozásával bízta meg a bér munkavállalót, aki ezért a tevékenységért bér munkadíjat kap. A bér munka elsősorban a munkaintenzív, illetve fizikaitőke-intenzív ágazatokra jellemző. Olyan műveletek kihelyezésére kerül sor, amelyek a termelési folyamat során jól elhatárolhatók és leválaszthatók. A bér munkázás *Antalóczy–Sass* [1998] által kiemelt legfontosabb sajátosságai egybevágóak a *Szabó* [1998a] tanulmányában a kihelyezéssel összefüggésben említett főbb ismérvekkel.

Az *Antalóczy–Sass* [1998] által áttekintett szakirodalom álláspontja szerint a bér munkáügyiletek megkötésében több tényező is fontos szerepet játszik. Kiemelkedik a bér munkázó által foglalkoztatott munkaerő minősége. Lényeges szempont a termelékenység és a bér növekedés egymáshoz viszonyított változása. A magyarországi bér munkázás jelentős felfutásában szerepet játszott, hogy a termelékenységnövekedéssel nem tartott lépést a reálbérek alakulása. Így az egységnyi kibocsátásra jutó bér költség az 1990-es évek elején-közepén jelentősen csökkent, miközben a környező átalakuló országokban ezzel éppen ellentétes tendenciát lehetett tapasztalni (Szanyi [1997]).

További lényeges szempont lehet több iparág esetében a földrajzi távolság és a szállítási költségek. Azokban az iparágakban, ahol az összeszerelendő termékrészek érték/súly hányadosa magasabb, nagyobb valószínűséggel fognak bér munkázni. A földrajzi távolság szerepe mindazonáltal *Antalóczy–Sass* [1998] szerint iparáganként változó lehet. Olyan bér munka-tevékenységek esetében, ahol a gyors váltások, a piaci változások gyors követése fontos, illetve szoros termelési együttműködési formák épülnek ki, ott a szállítási határidők rövidege és azok pontos megtartása meghatározó lehet a tevékenység sikeressége szempontjából. Ebben az esetben a földrajzi közelség az egyik legfontosabb tényezőként léphet fel. Végül a bér munka-konstrukciók fontos okaiként említik a termelés kihelyezés általános, vállalati szinten jelentkező üzleti szempontjait is.

A bér munkázás mindazonáltal speciális hálózati forma. A klasszikus, korai bér munka esetében (például Egyesült Államok–Mexikó az 1970-es években) a kapcsolatot az egyoldalú függőség, a bér munkázó nagyon gyenge alkupozíciója jellemezte. Már ebben az időszakban is speciális szabályozás különböztette meg a bér munka (feldolgozás) üzleti konstrukcióit a kiserződés más formáitól. A konstrukciót éppen az vette vonzóvá, hogy a kedvező vám- és adózási szabályok miatt az olcsó munkaerőn túl pótlólagos költségelőnyökre is szert lehetett tenni (*Antalóczy–Sass* [1998]). Erre más kihelyezési, kiserződési formáknál nincs lehetőség. Hogyan azonban a globalizáció következtében a hálózatosodás szerepe egyre fontosabb lett, úgy módosult a bér munkázás jellege is. A nagyfokú aszimmetria több iparágban az együttműködő felek jelentős hányadánál csökkent, a bér munkázásban is szerepet kapott a hálózatokra jellemző néhány elem. A kapcsolatok tartóssága növekedett, a felek együttműködése mélyült és rendszeres technológia- és tudástranszferrel bővült. A partnerek esetenként kezdtek a hálózatokra jellemző bezáruló (*locked in*) pozícióba kerülni. Mindezek a folyamatok Magyarországon is megfigyelhetőek voltak (*Regős* [1999]).

### Bér munkázás a magyar vállalatok gyakorlatában

A bér munkázással foglalkozó magyar empirikus irodalom a kilencvenes évek derekától nyomon követte a bér munkakapcsolatok átalakulását, a hálózati elemek erősödését. A bér munkázás Magyarországon már az 1970-es évek elejétől megindult. Az akkori környezetben



magyar részről az ilyen üzletek céljai közé tartozott a piacra jutás és a technológiai fejlesztés, valamint a versenyképes termékek gyártási jogának megszerzése. A bérmunka ebben az időben elsősorban a könnyűiparban játszott szerepet (textilruházat, kötöttáru, bőr- és cipőipar). A bérmunkázás a cégek életében kiegészítő szerepet kapott, bár egyes esetekben a kialakult tartós kapcsolatok egyre nagyobb teret nyertek. A *bérmunkázással* egyúttal az állami gazdaságirányítás által meghatározott forráselosztás mellett *pótlólagos jövedelmek, fejlesztési források* megszerzése is lehetővé vált. A viszonylag alacsony bérmunkadíjak mellett is kifizetődő, jövedelmező volt a konstrukció. A szokásos túlfoglalkoztatási állapotban a rendelkezésre álló munkaerő hatékonyabb foglalkoztatására is lehetőség nyílt.

A rendszerváltás időszakában a bérmunkázás nemzetközi és hazai trendjei is megváltoztak. A nemzetközi gyakorlatban ebben az időben már a hálózatosodás különböző formáinak erősödését lehet megfigyelni. A bérmunka-konstrukció átalakulása is erőteljes. Az európai bérmunkapiacra a fő változás a nyolcvanas években a mediterrán országok EU-csatlakozása volt. Az uniós szabályozás előnyben részesítette a *belső* bérmunkázást, vagyis az újonnan csatlakozott országokat a külső szállítókkal (benne Magyarországgal) szemben. A magyarországi gazdasági rendszerváltás egyik lényeges sajátossága volt a vállalatok likviditási válsága, ami 1990–1995 között tömeges kilépésekre vezetett a piacokról. Ezt megelőzendő – piacképes saját termékek híján –, nagyon sok magyar vállalat próbálkozott bérmunkavállalással.

A bérmunkázás nagyon sok cég működését stabilizálta. Azok a vállalatok tudtak jobb feltételekkel vállalkozni, amelyeknek már volt korábban is bérmunkapartnerre vagy valamilyen más nyugati kooperációs kapcsolata (*Regős* [1998], *Peredi* [2000]). Azok a cégek, amelyek hirtelenjében kezdtek partnerek után kutatni, általában csak rossz feltételek mellett tudtak szerződni. Nem csupán azért, mert a már piacon lévő cégek lefölözték a megrendeléseket, de azért is, mert mint minden tartósabb üzleti kapcsolatban, eleinte a bérmunkázásban is inkább csak ismerkednek a cégek. A kihelyezendő tevékenység csak kisebb hozzáadott értéket és jövedelmet hoz, a szerződések sokszor csak esetiek. Ráadásul a kényszerhelyzetben lévő cég alkupozíciója a likviditási gondok miatt is romlik.

1992–1993-tól a magyarországi bérmunka túlkínálata fokozatosan csökkent, mint-hogy a legrosszabb helyzetben lévő cégeken a bérmunkavállalás sem segített. Sok cég esetében ugyanakkor a felvett újabb kapcsolatok kezdtek fokozatosan megszilárdulni, a nemzetközi bérmunkapiacra tapasztalt újabb tendenciák is megmutatkoztak (*Antalóczy-Sass* [1998], *Regős* [1998]). Nőtt az együttműködések tartóssága, mélysége, sok esetben tulajdonosi, tőkekapcsolatok alakultak ki. A másik jelentős új tendencia: a gépipari bérmunka térnyerése. E folyamatok eredményeként a bérmunkázás a magyar gazdaság egyik húzóerejévé vált. A magyar exportban a bérmunka-konstrukciók keretében előállított termékek aránya tartósan 20 százalék fölé emelkedett. A korábbi könnyűipari ágazatokon kívül, amelyek teljesen bérmunkázásra álltak át, több gépipari ágazat is egyre nagyobb mértékben vállalt bérmunkát (például elektronikai ipar).

### *Néhány statisztikai adat*

A bérmunka-tevékenység térnyerését az exporttevékenységben játszott szerepének bemutatásával illusztráljuk. Az *1. táblázat* első fele (az 1996a adatig) a vámstatisztikában még nem tartalmazza a vámszabad területek forgalmát. Az 1996b adat és a táblázat második fele már a vámterület és a vámszabad terület együttes forgalmát mutatja be.

A vámstatisztikai adatok 1997-től a bérmunkázás exportban játszott szerepének csökkenését mutatják. Valójában itt több, a statisztikai számbavételt erőteljesen befolyásoló tényező is közrejátzott. A bérmunkázás volumene és jelentősége ténylegesen csak ki-

1. táblázat

A vámstatisztika szerinti export és a bér munkakivitel alakulása 1992 és 1999 között

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996a	1996b	1997	1998	1999
Vámstatisztika szerinti export (millió dollár)	10 705	8907	10 588	12 867	13 145	15 704	19 100	23 006	25 013
Az export növekedése (előző év = 100)	-	83,23	118,9	121,5	102,2	-	121,6	120,4	108,7
Aktív bér munkaexport (millió dollár)	2 510	1746	2 411	3 098	3 482	3 728	3 996	4 805	4 945
A bér munkaexport növekedése (előző év = 100)	-	69,6	138,1	128,5	112,4	-	107,2	120,2	102,9
A bér munka aránya a vámstatisztika szerinti exportban (százalék)	23,5	19,7	22,5	24,1	26,5	23,7	20,9	20,9	19,8
A bér munkaexport bér munkadíj-tartalma (millió dollár)	672	497	672	989	1039	1064	1086	1159	1140
(százalék)	26,8	28,5	27,9	31,9	29,8	28,5	27,2	24,1	23,1

*Forrás:* KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv különböző számai, saját számítások.

sebb mértékben csökkent. A számbavételben jelentős változást okozott a dollár árfolyamának változása a forinthez és az európai valutákhoz viszonyítva. A dollár erősödése következtében változatlan forgalom mellett is a szinte kizárólag európai valutanevekben kötött bér munkaszerződések teljesítései relatíve leértékelődtek.

A vámszabad területek térnyerése az exporttevékenységben a bér munkázás újabb lendületes fejlődésével járt együtt 1995-től, de ezt a fejlődést a vámstatisztika nem képes követni. A vámszabad területi szabályozás által nyújtott lehetőségeket kihasználva egy sor jelentős, főként külföldi tőkével megvalósult bér munka-beruházás jött létre. E tevékenységeket sokszor nem bér munkaként regisztrálták, de valójában azok voltak, hiszen a vámszabad területi szabályozás vám és adózási szempontból egyaránt nagyon hasonló a bér munka-szabályozáshoz. Egyes számítások szerint az ilyen módon megnövelt bér munka-teljesítmény elérhette az export 40 százalékát is (*Oláh* [1998]). Ha a vámszabad területeken formálisan is bér munkaként regisztrált tevékenységeket adjuk hozzá a vámstatisztikai teljesítményekhez, akkor azt látjuk, hogy az export bér munkatartalma továbbra is jelentős, bár dinamikája kisebb, és emiatt részesedése is csökkenő.

A külkereskedelmi adatokkal kapcsolatban még egy összefüggésre szükséges felhívni a figyelmet. A bér munkázás egyenlege definíciószerűen pozitív. Tehát a bér munkázás jelentősen hozzájárult a kereskedelmi mérlegben látható passzívum mérsékléséhez. A bér munka-tevékenység egyenlege 1996 és 1999 között 521 és 739 millió dollár között mozgott (a vámszabad területeket is figyelembe véve). A pozitív egyenleg tartalma a vállalati szinten elsősorban a bér munkadíj. A bér munkadíj az évtized folyamán hullámzó volt. Egyes években egyedi okok miatt nagyon megnőtt (például 1992-ben a jugoszláviai háborúk miatt), máskor visszaesett. Általánosságban csökkenő tendenciát mutatnak az évtized közepétől a bér munkadíjak. Ennek egyik okaként *Oláh* [1998] ismét statisztikai okokat említ: a tevékenység eltolódása a gépipar felé automatikusan megnöveli a feldolgozott anyagok és félkész termékek értékét az elszámolásban. A gépipar részesedése 1992 és 1997 között 20,6 százalékról 41,8 százalékra növekedett, miközben a könnyűiparé 63,1 százalékról 43 százalékra csökkent (*Antalóczy-Sass* [1998]).

Az empirikus megfigyelések ugyanakkor azt is megmutatták, hogy a magyar bér mun-

kavállalók a díjak színvonalát sokszor nominálisan sem képesek fenntartani. A forintleértékelésből adódó többletbevételeken például a bérmunkaadó általában osztozni kíván. A szerzők ugyanakkor megállapítják, hogy nemzetközi összehasonlításban a magyarországi átlagos bérmunkadíj szintje (28-30 százalék körül mozog) nem tekinthető alacsonynak (Antalóczy-Sass [1998]).

### A hipotézisek

A statisztikai elemzések és az empirikus vizsgálatok az egyre jelentősebbé váló bérmunkázással összefüggésben több lényeges hipotézis felállításához vezettek. Ezek a következők.

1. A bérmunkázás tartós üzleti kapcsolattá válik, amely az előnyök (jövedelmek) kölcsönös, bár aszimmetrikus elosztásán alapul. Az aszimmetria nagyobb a gyengébb helyzetben lévő cégek és iparágak esetében. Ilyenek a könnyűipari ágazatok, valamint azok a cégek, amelyek forgalmuk legnagyobb részét tartósan ebben a konstrukcióban bonyolítják.

2. Az aszimmetria nem jelenti azt, hogy a bérmunkázó vállalatok ne érheték el kitűzött céljaikat. Ellenkezőleg. A bérmunkázató jelentős tudás- és technikaátadással támogatja partnerét, és hozzásegíti a világgpiacon eladható termékek gyártásához. Ezzel a tudással és gyártási képességgel később a bérmunkázó cég saját termékek előállítására és piaci bevezetésére is alkalmassá válik. Ennek feltétele a megfelelő finanszírozási háttér.

3. A bérmunkakapcsolat maga is fejlődhet. Az egyszerű munkafázisok sikeres megoldása után egyre igényesebb, bonyolultabb műveletek végzésére kerülhet sor. Növekszik a helyi beszállítás iránti igény is. Vagyis a bérmunkázó a nála végzett műveletek során már nem csupán a bérmunkázató által átadott inputokkal dolgozik, azok egy részét maga szerzi be. Ez szintén javít a bérmunkázó helyzetén, csökkenti az egyoldalú függést.

4. A bérmunkázó cég tevékenysége bizonyos fejlődés után olyannyira beépülhet a hálózatba, hogy a konstrukció stabilitását tőkekapcsolatok kialakításával is erősítik. Egyes vállalatok jönnek létre, vagy a bérmunkázató tőkerészesedést szerez a bérmunkázó vállalatban (például privatizáció révén). Erre van könnyűipari példa is, de leginkább a gépiparra jellemző, ahol a tudásátadás komplexebb jellege, illetve a gyártási know-how fontossága miatt a technikaátadást és -felhasználást szorosabban ellenőrzik. Másik jellegzetes megoldási változat a külföldiek zöldmezős beruházása, amelyben bérmunkát vagy bérmunka jellegű műveleteket végeznek.

5. A kilencvenes évek közepén a stabil bérmunkakapcsolatok kialakításának időszakában elért bérmunkadíjak megfelelő jövedelmet jelentettek a bérmunkázók számára. A kilencvenes évek második felében a hálózati kapcsolatok bezáruló (*locked in*) jellege miatt a bérmunkázóknak nem sikerült a forintfelértékelődés jövedelemcsökkentő hatását a bérmunkadíjak emelésével ellensúlyozniuk. Áraik és jövedelmeik lemorzsolódóban vannak.

6. A bérmunkázatók erősebb alkupozíciójukban gyakran hivatkoznak arra, hogy magasabb árakat nem fizetnek meg, inkább továbbköltöznek alacsonyabb bérű országokba. Erre csak ritkán került mindeddig sor. A magyar bérmunkázók általában a bérmunkapiac felső szegmensében helyezkednek el. Itt az igényesebb, precíz munkavégzést és megfelelő technológiai felkészültséget, valamint szaktudást igénylő feladatok elvégzésére kerül sor, amelyet Magyarországtól déli és keleti irányban lévő potenciális bérmunkázók egyelőre nem képesek kielégítően megoldani.

7. A bérmunkázás felső kategóriájából a továbblépés iránya a beszállítói kapcsolat. Ennek feltétele olyan saját termék kifejlesztése, amelyet a bérmunkázató mellett más hasonló profilú cégek is megvásárolnak. Fogyasztási cikkek esetében a piacra lépés költségeinek finanszírozása a legfontosabb megoldásra váró probléma.

8. Az empirikus megfigyelések szerint a tartós, jelentős tudástranszferrel járó, kielégítően jövedelmező üzleteket általában német vagy osztrák partnerekkel kötik, közvetítők kizárásával (közvetlen kapcsolat). A francia és olasz bér munkázatok inkább lazább, eseti jellegű kontraktusokat kötnek, amelyekhez nem társul tudásátadás, tárgyuk egyszerűbb műveletek elvégzése. Ebben az esetben gyakoribb a közvetítők megjelenése is, amelyek jutalékukat természetesen a bér munkadíj rovására realizálják.

9. A megfigyelések szerint a tartósan bér munkát vállaló cégek többsége ezt a tevékenységet tudatosan választotta. Ha érvényesültek is kényszerhatások (a saját termék kiszorult például a piacról), a bér munkázásra tudatosan felkészültek, azt a cég stabilizálásának és fejlesztésének eszközeként kezelték. Azok a cégek, amelyek tényleg mint utolsó szalmaszál után kaptak a bér munkára, nem voltak képesek kiaknázni a lehetőségeket. Sokuk már nem működik. Nagyon sok olyan cég is van (leginkább a gépiparban és a műanyaggyártásban), amely a bér munkázást továbbra is kiegészítő jelleggel végzi. Céljuk a kapacitások kihasználása, illetve az elérhető tudásátadás.

10. A bér munkát vállaló cégek definíciószerűen exportorientáltak. A statisztikai tanúsága szerint évről évre a külkereskedelemben jelentős pozitív szaldóval zárnak. Ennek fő tartalma a bér munkadíj. Emiatt ugyanakkor érzékenyek az árfolyamváltozásokra, valamint a jogi keretek változásaira (külkerszabályozás). Az árfolyammozgások hatását a statisztikai számbavétel során is figyelembe kell venni. A főként márkaelszámolású ügyletek súlya a dolláralapú statisztikákban a márka-dollár árfolyam jelentős hullámzása miatt torzítottan szerepel. A forintfelértékelődés pedig a bér munkázók jövedelmére van kihatással.

### Az empirikus felmérés eredményei

A BKÁE vállalatgazdaságtan tanszék által végzett Versenyben a világgal című kutatási programhoz létrehozott két vállalati minta alkalmas arra, hogy benne a bér munkázással foglalkozó cégeket elkülönítsük. Mint ismeretes, a felmérésekre 1996-ban és 1999-ben került sor. Mindkét minta 300 fölötti elemszámú, amelyekből előbb 50, majd 65 cég végzett jelentős, a forgalom 20 százalékát meghaladó bér munkát. Hogy a bér munkázás mennyire elterjedt, az is mutatja, hogy a 20 százalék alatti bér munkaforgalmat jelentők száma is 50 körüli volt.

A két felmérés elsősorban nem a bér munkázás témájára volt kíváncsi. Erre a tevékenységre csupán a forgalmi arányra vonatkozó kérdés utalt. A vaskos kérdőíveknek ellenben sok olyan részlete volt, amelyek értékes információkat szolgáltatottak a bér munkát vállaló vállalatok működéséről. Lehetőségessé vált a fenti hipotézisek egy részének tesztelése is. A minták elemzésekor mindenekelőtt arra voltunk kíváncsiak, hogy a bér munkát végző vállalatokat milyen speciális körülmények készítették a bér munka vállalására, és az mennyire volt tudatosan alakított vállalati stratégia része. Ezután a bér munkázás mint stratégiai tevékenység eredményességét vizsgáltuk a bér munkát végző vállalatok egyes teljesítmény- és eredménymutatóinak összehasonlításával.

A mélyebb elemzésben a bér munka-konstrukciók néhány fontos elemét teszteltük, így a kapcsolatok tartósságát, a függőség mértékét, a tőkekapcsolatok jelenlétét a külföldi megrendelővel, az export versenyképességét befolyásoló tényezőket, a konstrukciók jövedelmezőségét, az árak alakulását, a tudásátadás mértékét és az egyedi kontraktusok jellemzőit. A bér munkát vállalók és nem vállalók összehasonlítását követte a bér munkázókon belüli jellegzetes csoportok vizsgálata. Külön vizsgáltuk a kisebb (200 fő foglalkoztatott alatti) és nagyobb bér munkázók mutatóit, a kiegészítő jelleggel bér munkát végzőket (forgalom 20-49 százaléka) és az erre specializált cégeket, a külföldi tulajdonosi részvétellel működőket, és

végül a gépipari és könnyűipari cégeket. Valamennyi rész minta még viszonylag jelentős elemszámot ért el (23 és 53 között a két időpontban felmért összesen 115 vállalat közül).

### *Bérmunkázás mint stratégiai döntés*

A vállalati stratégia kialakításának mozzanataira, a stratégiát befolyásoló legfontosabb tényezőkre vonatkozik az első vizsgált kérdéscsoport. A bérmunkát vállaló cégek általános helyzete, az őket ért sokkhatások nem sokban különböztek a többi vállalattól. Exportorientáltságuk következtében esetükben a külpiazi változások okozták főként a környezeti bizonytalanságát, más cégek esetében inkább a belföldi értékesítési piac beszűkülése. Az okozott bizonytalanság is hasonló mértékű volt. Az érdekesség inkább abban van, hogy a bizonytalanság az évtized végéig fennmaradt – sőt mértéke még talán növekedett is – mind a belső, mind a külföldi értékesítési piacon. A bérmunkát vállaló cégeken belül jelentős – a további elemzés során is sok helyen megfigyelhető – eltérések mutatkoztak. A külföldi értékesítési piacok változásai elsősorban a könnyűipari cégeket érintették, közülük is leginkább azokat, amelyek már elsősorban a bérmunkázásra rendezkedtek be. Elsősorban nem a kicsi, hanem a nagyobb méretű vállalatok számára jelentkezett a kedvezőtlen hatás. A külföldi tulajdonú cégek nem éltek meg drámaian a környezeti változásokat, úgy tűnik, viszonylag biztonságban érezték magukat. Külső és belső tényezők egyaránt fontosak voltak a stratégia alakításában. A cégek némi mozgásteret érzekeltek a külső változásokra adandó válaszok kialakításában. A bérmunkázók erőteljesen támaszkodtak külföldi együttműködési kapcsolataikra (2. táblázat).

A bérmunkázást a cégek egy jelentős része tudatosan választotta – mint alkalmazkodási stratégiája fontos elemét. Ezt világosan mutatja a 3. táblázat, amelyben a legtöbb (és a teljes minta átlagánál lényegesen több) bérmunkázó cég jelentette ki, hogy felismerte és aktívan reagált a külső változásokra. Csaknem felük egyenesen azt állította, hogy proaktív módon cselekedett. Nem csak előre látta a változások rá vonatkozó hatásait, de előre fel is készült azok kezelésére. A tudatosan vállalt, korábban bejáratott kapcsolatokra épülő tartós bérmunkázás a proaktív stratégia fontos eleme volt számukra. Ezek a cégek nem „el-szenvedték” a bérmunkázást, hanem önként, más lehetőségekkel szemben vállalták. Fel-tételeit igyekeztek számukra kielégítő módon megállapítani, kialakítani (megfelelő alkupo-zícióval rendelkeztek ehhez). A bérmunkázók között ebben a tekintetben is jelentős eltérések figyelhetők meg. A tudatos stratégiai elemként vállalt bérmunka főként a kisebb mére-tű, a bérmunkát főtevékenységként végző cégekre volt jellemző.

Ennek következtében már nem olyan meglepő, hogy a bérmunkázók más (eltérő al-kalmazkodási stratégiát követő) sikeresen talpon maradó vállalatokhoz hasonló, kielégít-ő teljesítményeket produkáltak. Az egyes teljesítménymutatókra adott saját magukat minősítő értékelések nagyon hasonlóak voltak mindkét időpontban. 1996 és 1999 között általános javulást lehetett tapasztalni a termékek minőségében és a piacok ellátásában. A vállalatok alaptevékenysége tehát javult, bérmunkázóknál és más vállalatoknál csaknem egyforma mértékben (4. táblázat).

### *A bérmunkázó vállalatok teljesítménye*

A bérmunkázáshoz egy sor negatív értékítélet kapcsolódik a közfelfogásban. Ez az üzleti konstrukció alapvetően a gazdag Észak és a szegény Dél (Nyugat és Kelet) között a bérekben tapasztalható óriási különbségekre épül. Az eltérő gazdasági súly, a részt vevő cégek össze sem hasonlítható piaci pozíciója következtében a bérmunkavállaló csak cse-

2. táblázat

A vállalati stratégia kialakítását befolyásoló főbb tényezők (1–5 közötti osztályzatok átlaga)

A stratégiát kialakító tényező	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka
Működésünkre a külpiaci verseny hat	3,0	4,1	2,9	3,7
Működésünkre a belpiaci verseny hat	3,6	2,8	3,4	2,6
Stratégiánkat külső kényszerek alakították	4,0	4,0		
Stratégiánkat belső felismerések vezették	3,9	3,8		
Külső kapcsolatainkra építettük stratégiánkat	3,6	4,1		

	Kis cégek	Nagy cégek	Fő te- vékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyű- ipar	Gép- ipar
Működésünkre							
a külpiaci verseny hat	3,7	4,0	4,0	3,6	4,2	3,9	4,0
Működésünkre							
a belpiaci verseny hat	2,7	2,7	2,6	2,8	2,7	2,0	2,8
Stratégiánkat külső							
kényszerek alakították	3,8	4,0	4,2	3,8	3,5	4,0	4,3
Stratégiánkat belső							
felismerések vezették	4,0	3,6	4,1	3,6	3,8	3,5	3,9
Külső kapcsolatainkra							
építettük stratégiánkat	4,0	4,3	4,5	3,8	4,4	4,3	4,4

3. táblázat

Az alkalmazkodási stratégia típusai (a válaszadók százaléka)

A stratégia típusa	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka
Cégem mindig késve ismerte fel a változásokat	3	0	1	2
Cégem felismerte a változásokat, de nem volt képes megfelelően reagálni	14	14	9	9
Cégem felismerte a változásokat, és azokra reaktív módon válaszolt	41	39	40	32
Cégem előre jelezte a változásokat, és azokra proaktív módon felkészült	42	48	42	49
Cégem előre jelezte a változásokat, azokra felkészült, sőt maga is próbálta a környezetet kedvezően befolyásolni	13	9	11	11

kély mértékben részesedik a konstrukció révén elérhető többletjövedelemből. Nyomott áron, alacsony jövedelemszint mellett termel. Ez a kép alapvetően a hetvenes és a nyolcvanas években a fejlődő országokban végzett empirikus felmérések tapasztalataira épül. Azóta a bérmunkázás a hálózatosodás egyik formájává vált. A konstrukcióban szereplő tevékenységek az egyszerű, összeszerelő tevékenységről áttejedtek az igényesebb, minőségi munkát igénylő területekre is. Ha nem tűnt is el a bérmunkaügyletek aszimmetriája, jelentősen mérséklődött. Ezt vizsgálatunk is kimutatta.

## 4. táblázat

A vállalati tevékenység egyes szempontjainak értékelése  
(1–5 közötti osztályzatok átlaga)

Szempont	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Magas termékminőség	3,4	3,4	3,6	3,7
Pontos szállítás	3,5	3,4	3,5	3,7
Rugalmas vevőigény-kielégítés	3,5	3,4	3,7	3,7
Jó vállalati imázs	3,4	3,3	3,2	3,1
Lobbizás államigazgatási szerveknél	2,5	2,3	2,6	2,5
Államnak történő értékesítés	2,4	2,2	2,5	2,3
Etikus magatartás	3,8	3,7	3,7	3,6
Jól felkészült vezetők	3,5	3,2	3,4	3,2
Korszerű döntési, működési módszerek	3,1	2,8	3,1	3,0
Magas K+F-ráfordítások	2,6	2,4	2,7	2,6
Új termékek piacra vitele	3,1	2,7	3,0	2,9
Minél közvetlenebb kapcsolat a fogyasztókkal	3,4	3,1	3,4	3,2

A vállalatok teljesítménymutatói nagyjából hasonlóak voltak mindkét vizsgált időpontban (5. táblázat). A leginkább szembeötlő és szisztematikusnak mondható eltérés a két pénzügyi mutatóban található: mind az árbevétel-arányos nyereség, mind a tőke-jövedelmezőség szempontjából mindkét időpontban a bérmunkázó cégek teljesítménye volt jobb! A csoporton belüli bontás rávilágít ennek a meglepő eredménynek a hátterére is. Az összehasonlítható csoportok között egyértelműen a nagyobb méretű cégek a kisebbekkel szemben, a gépipariak a könnyűipariakkal szemben és különösen a külföldi tulajdonnal működő cégek mutattak jobb eredményeket. Érdekes módon a fő- vagy kiegészítő jellegű tevékenységként bérmunkázók között nem volt lényeges eltérés. Ez arra enged következtetni, hogy a bérmunkavégzés általában kedvező hatással van a vállalati teljesítményekre, de ez leginkább a nagyobb gépipari cégek, külföldi tulajdonú vállalatok esetében jut érvényre. Érdemes megfigyelni, hogy az ellencsoportok (könnyűipar, kisvállalatok) által mutatott értékek sem voltak kisebbek, mint a mintaátlag.

A következő kérdés nem a pillanatnyi állapotra, hanem a teljesítménymutatókban tapasztalható változásokra vonatkozott (6. táblázat). Ebben a tekintetben ismét általában a bérmunkát végző cégek voltak kedvezőbb helyzetben. A legfontosabb teljesítménymutatók [piaci részesedés, jövedelmezőség (!), termelékenység] esetében a főlény egyértelműen látszik. A vállalati modernizációt, szerkezetváltást leíró egyes mutatók tekintetében is többnyire jobb volt a helyzetük (például gyártható termékek száma). Ahol a mintaátlag egyértelműen magasabb volt, az a garanciális költségek, reklamációk területe volt. Az itt tapasztalható gondokat azonban jelentősen befolyásolhatta a tény, hogy bérmunka-konstrukcióról van szó, ahol a már sokat említett aszimmetria miatt feltehetőleg a garanciális igények érvényesítése könnyebb. Általában is, a feltételezhető kooperációs kapcsolatokban a pontosság és a minőség szerepe felértékelődik. Ennek az állításnak a megalapozottságát mutatja az is, hogy a garanciális problémák különösen nagyok voltak a külföldi tulajdonú cégek esetében.

A belső csoportok teljesítménymutatói nagyon hasonló értékeket mutattak. A pozitív tendenciák hol az egyik, hol a másik csoport esetében tűntek erőteljesebbnek. Meglepő a könnyűipari cégek által jelentett kiugróan magas javulás a jövedelmezőségben. Ez teljesen ellentmond az általános tapasztalatoknak. Igaz, a jövedelmezőség a kilencvenes években a

5. táblázat  
Vállalati teljesítménymutatók (értékelés 1–5 közötti skálán)

Mutató	1996 összes bérmunka	1999 összes bérmunka	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Árbevétel-arányos nyereség	3,1	3,4	3,0	3,2	3,0	3,6	3,3	3,3	3,2	3,3
Tőkejöveldelmezőség	3,1	3,4	3,0	3,2	3,1	3,5	3,3	3,2	3,2	3,3
Piaci részesedés	3,3	3,3	3,2	3,3	3,1	3,6	3,3	3,4	3,1	3,4
Technológiai színvonal	3,4	3,5	3,3	3,4	3,3	3,6	3,5	3,4	3,4	3,4
Menedzsment	3,6	3,6	3,5	3,3	3,2	3,6	3,5	3,3	3,3	3,5
Termékminőség	3,7	3,7	3,7	3,9	3,7	4,0	3,8	3,9	3,7	4,0

6. táblázat

Hogyan változtak a vállalat egyes teljesítménymutatói a felmérés évében?  
(előző év szintje = 100)

Mutató	1996 összes bérmunka	1999 összes bérmunka	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Piaci részesedés	104	110	107	110	112	112	110	114	110	116
Jöveldelmezőség	111	110	110	116	108	112	111	112	120	111
Termelékenység	107	110	109	112	109	111	109	111	109	113
Átlagos gyártási egységköltség	103	101	101	103	101	102	102	99	106	103
Termékfejlesztési időigénye	105	104	100	97	101	96	103	90	95	98
Gyártható termékek száma	109	110	108	117	110	107	120	102	110	120
Garanciális költségek	100	99	94	90	100	96	94	90	92	95
Vevői reklamációk kezelésének ideje	99	100	96	97	98	96	99	90	99	96
Vevői reklamációk száma	98	95	95	93	98	100	92	91	99	95



7. táblázat

A vállalatok pénzügyi helyzete és a hitelhez jutás lehetősége  
(1–5 közötti osztályzat, illetve válaszadók százaléka)

Mutató	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Vesz-e igénybe cége bankhitelt?	3,1	2,8	2,9	2,6
Milyen könnyen jut rövid hitelekhez?	3,7	3,4	3,8	3,7
Milyen könnyen jut éven túli hitelekhez?	3,1	3,0	3,3	3,1
Az elmúlt három évben kért-e hitelátütemezést?	25	30	7	13
Előfordult-e az elmúlt három évben, hogyan késedelmesen fizetett?	16	25	6	13

	Kis cégek	Nagy cégek	Fő te- vékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyű- ipar	Gép- ipar
Vesz-e igénybe cége bankhitelt?	2,4	3,1	2,5	2,9	3,4	2,0	3,4
Milyen könnyen jut rövid hitelekhez?	3,3	3,8	3,5	2,6	3,9	3,5	3,8
Milyen könnyen jut éven túli hitelekhez?	2,8	3,3	3,0	3,2	3,4	2,7	3,3
Az elmúlt három évben kért-e hitelátütemezést?	17	14	13	9	13	8	16
Előfordult-e az elmúlt három évben, hogy késedelmesen fizetett?	13	23	11	9	9	12	9

statisztikai adatok szerint nagy hullámzást mutatott, és ezért nem kizárt, hogy a felvételek időpontjában éppen jó éveket zártak a könnyűipari bérmunkázók (6. táblázat).

A vállalati pozíció megítélésére alkalmas harmadik kérdéscsoport a cégek likviditási helyzetére és a hitelhez jutás körülményeire vonatkozott. Ebben a tekintetben a bérmunkát végző cégek helyzete egyértelműen kedvezőtlenebb, mint a többi magyar cégé. Kevesebb hitelt vesznek fel, és lényegesen nehezebben jutnak hitelekhez. Ez leginkább a kisméretű könnyűipari cégekre volt jellemző, akik nagyon ritkán vettek fel hitelt, bár bevallásuk szerint éppen vehettek volna fel többet is, mert hitelhez jutási lehetőségük nem volt olyan sokkal rosszabb. Érdekes módon itt sem látszott nagyobb eltérés a bérmunkát kiegészítésként, illetve főtevékenységként vállalók között. A fizetőképesség tekintetében a bérmunkát végző cégek ismételten a mintaátlagnál egy árnyalattal gyengébbeknek bizonyultak. Ebben a kérdésben a belső csoportok nem mutattak nagyobb eltérést (7. táblázat).

*További hatások: műszaki fejlődés, exporttevékenység*

A bérmunkázással szemben felhozott gyakori vád, hogy a vállalati tevékenységi kör beszűkülését idézi elő. Különösen is a vállalatok műszaki fejlődését és kutatás-fejlesztési tevékenységét féltik a bérmunkázástól. A kérdőívek tanúsága szerint a bérmunkát végző vállalatok K+F-tevékenysége valóban szűkebb körű, mint más cégeké. Nyilvánvaló, hogy a saját termékek fejlesztéséhez szükséges mérnöki munka háttérbe szorul, ha

termékek átvétele kerül előtérbe. Ugyanakkor emelkedik a súlya az átvett termékek gyártására való felkészülésnek, az átállás mérnöki feladatainak.

Ennek ellenére nagyobb eltérést csak az alap- és alkalmazott kutatás területén lehetett tapasztalni a bérmunkázók rovására. A gyártmányfejlesztésben és technológiai fejlesztésben hasonló adatokat kaptunk. A licenc- és know-how-vásárlás alacsony szintje min-

8. táblázat

K + F-tevékenység (az adott tevékenységgel foglalkozó válaszadók százaléka)

Tevékenységi kör	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Alapkutatás	2	0	9	6
Alkalmazott kutatás	16	7	18	9
Gyártmányfejlesztés	40	41	52	53
Technológiafejlesztés	55	57	77	77
Próbaüzem, felszerszámozás	23	30	36	41
Licenc-, szabadalomvásárlás	13	7	14	3
Know-how-vásárlás, -alkalmazás	7	5	12	3
Fejlesztéshez kapcsolódó oktatás, képzés	36	36	51	38

9. táblázat

Új termék bevezetése és annak okai (értékelés 1–5 skálán)

Megnevezés	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Új termék bevezetése (a válaszadók százaléka)	73	86	63	38
<i>Az új termék bevezetésének okai</i>				
Kifutó termék pótlása	2,5	2,9	2,7	2,8
A termékszerkezet bővítése fő profilon belül	3,5	3,7	3,8	3,8
A termékszerkezet bővítése új profillal	2,6	2,7	2,9	3,1
A termékminőség javítása	4,1	4,1	4,0	4,0
ISO-szabvány bevezetése	3,0	2,8	3,0	2,9
Piaci részesedés megtartása	4,2	4,0	4,1	3,8
Piaci részesedés növelése	4,0	3,7	4,0	3,4

10. táblázat

Új gyártási technológia bevezetése és ennek okai (értékelés 1–5 skálán)

Megnevezés	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Új gyártási technológia bevezetése (a válaszadók százaléka)	56	77	59	48
<i>A technológiai fejlesztés célja</i>				
A termelés rugalmasságának növelése	3,6	4,0	3,6	3,8
A termelési költségek csökkentése	4,0	3,9	3,9	4,0
ISO-szabványok bevezetése	2,8	2,6	2,9	3,0
Munkafeltételek javítása	3,2	3,0	3,3	3,4
Környezeti károk csökkentése	3,1	2,4	3,2	2,9
A termékminőség javítása	4,3	4,4	4,4	4,5

## 11. táblázat

A cégek export-versenyképességének fő tényezői  
(1–5 skálán adott átlagos osztályzat)

Mutató	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Alacsonyabb árszint	3,4	3,6	3,6	3,6	3,4	3,7	3,5	3,7	3,9	3,7	3,7
Jobb szolgáltatás	3,1	3,0	3,4	3,5	3,3	3,2	3,5	3,0	3,1	3,9	2,9
Gyors és rugalmas szállítás	3,8	3,7	3,9	3,9	3,9	3,8	3,9	3,8	3,5	4,0	3,7
Minőség	4,3	4,2	4,3	4,4	4,2	4,4	4,3	4,2	4,1	4,5	4,1
Kapcsolatok megléte	4,1	4,3	4,2	4,2	3,9	4,5	4,1	4,3	4,2	4,2	4,4
Igények pontosabb ismerete	3,7	3,6	3,6	3,6	3,7	3,5	3,7	3,8	3,7	3,5	3,5

## 12. táblázat

A versenyképesség szintje a fő versenytársához viszonyítva  
(1–5 skálán mért átlagos osztályzat)

Mutató	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Árszint	2,7	2,8	2,8	3,0	3,1	2,8	2,9	2,9	2,6	3,1	2,8
Minőség	3,4	3,5	3,6	3,8	3,7	3,6	3,6	3,8	3,4	3,7	3,7
Termékhez kapcsolódó szolgáltatások	3,0	3,0	3,0	3,0	2,9	3,2	2,9	3,1	3,1	2,9	3,0
Nyereségszint	2,5	2,6	2,6	2,7	2,7	2,6	2,6	2,7	2,7	2,8	2,5

den bizonnyal arra vezethető vissza, hogy a bér munkát végző a gyártási jogot nem szerzi meg, a gyártást önállóan, saját terméként nem végezheti. Ezért az ehhez szükséges gyártási jogok megvétele is indokolatlan (8. táblázat).

A gyártmány- és technológiafejlesztés gyakoriságára és azok céljaira is vonatkozott értékelhető kérdés. Az első fontos észrevétel mindenképpen az, hogy az 1996-os felvétel időpontjában a mintaátlagot meghaladó arányban nyilatkoztak a bér munkát vállaló cégek új termék vagy új gyártási technológia bevezetéséről. Mindkét esetben leginkább a nagyobb gépipari cégek voltak aktívak, akik kiegészítő tevékenységként végeztek bér munkát. Feltehető, hogy a műszaki modernizációs hatás ebben a vállalati körben a legerősebb. A termék- és technológiai fejlesztések célja a bér munkázók számára is ugyanaz volt, mint a többi vállalat számára: a termékminőség javítása, a piaci részesedés megtartása, növelése, a termelési költségek csökkentése és a termelés rugalmasságának növelése. Mind jelentős, a vállalati alkalmazkodást nagyban elősegítő terület (9. és 10. táblázat).

Az exportérzékeny bér munkázó cégek külpiazi versenyképessége a mintaátlaghoz hasonlóan főként a termékminőségre és a tradicionális kapcsolatok által biztosított előnyökre épül. Ezt követte a szállítási rugalmasság és a piaci ismertek. Az alacsonyabb árszintnek nem volt kiemelkedő szerepe. Jelentősebb eltérések mutatkoztak a bér munkázók körén belül. Kiderült, hogy a régi bejárattott kapcsolatok elsősorban a nagyobb vállalatok számára jelentettek előnyt, itt szerepük a minőséggel együtt meghatározó volt. Érdekeség, hogy az alacsonyabb árat a külföldi tulajdonú cégek értékelték jelentős versenyképességi tényezőnek, bár a minőség és a kapcsolatok náluk is első helyen szerepeltek (11. táblázat).

Ezek után a cégek értékelték exporttevékenységük négy mutatóját, hasonlítva azt a legfontosabb versenytársak által elérni vélt értékekhez. Ebben az összehasonlításban megint nem volt drámai eltérés a bér munkát végzők és nem végzők között. Vagyis a bér munka keretében végzett export árszintje, minősége, a kapcsolódó szolgáltatások minősége és a realizált nyereségszint lényegében azonos volt. Sőt, ha lehet itt egyáltalán eltérésről beszélni, akkor az a bér munkát végzők javára nyilvánult meg: négyből három mutató esetében mindkét időpontban a bér munkát végzőké volt valamivel magasabb! A belső csoportoknál érdekesség volt, hogy a korábban többször kedvezőtlenebb helyzetűnek bemutatott könnyűipari csoport mind az árszint, mind a nyereségszint tekintetében megelőzte a gépipari cégeket (12. táblázat).

Az árszint mint versenyképességi tényező tehát, mint láttuk, nem jelentős. A minőségi bér munkát végző cégek számára a termékminőség, megbízhatóság, a szolgáltatások színvonala a döntő. Az árakkal mindezek ellenére nem sok manőverezési lehetőség maradt: a beszerzési árak rendre gyorsabban emelkedtek, mint az értékesítésben realizált árak. Mivel ez a minta egészére lényegében azonos mértékben igaznak bizonyult, ez az információ annyit jelent, hogy a magyar vállalatok exporttevékenységének feltételei romlottak. Itt sem tapasztaltuk, hogy a bér munkázók helyzete lényegesen más lenne, hogy egyoldalú függőségük okán az árólló őket jobban terhelné (13. táblázat).

### *Tartós együttműködési kapcsolat avagy függőség a megrendelőtől?*

Az elemzés befejező részében a legfontosabb kérdésre próbálunk választ kapni. Mennyiben jelent tartós és kiegyensúlyozott üzleti együttműködést a bér munkázás, amely a kölcsönös előnyök biztosításával egy jól működő nemzetközi gyártási hálózat elemeként működik?

A következő két kérdés a partnerek relatív fontosságára, a kapcsolat szorosságára vonatkozott. A legfontosabb szállítók pótlása a bér munkát végző vállalatok számára nagyobb nehézséget okoz, mint a legfontosabb vevők pótlása. Ugyanez a helyzet a többi vállalat esetében is, bár a bér munkázók függése minden esetben erősebb. Ezt alátámaszt-

13. táblázat  
Értékesítési és beszerzési árak változása (százalék)

Mutató	1996		1999				
	összes	bérmunka	összes	bérmunka			
A legfontosabb gyártott termék piaci árának változása (a felmérés évében)	31	29	20	12			
A legfontosabb vásárolt termék piaci árának változása (a felmérés évében)	39	36	22	16			
	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékenység	Kiegészítő tevékenység	Külföldiek	Könnyűipar	Gépipar
A legfontosabb gyártott termék piaci árának változása (a felmérés évében)	19	20	19	20	26	9	14
A legfontosabb vásárolt termék piaci árának változása (a felmérés évében)	25	26	25	26	27	14	18

14. táblázat  
A hosszú távú együttműködés főbb jellemzői

Megnevezés	A hosszú távú szerződéses értékesítés becsült aránya*	Legfontosabb öt	
		szállítója	vevője
		közül hányat tudna rövid időn belül pótolni?	
1996 összes	2,4	1,9	2,7
1996 bérmunka	3,1	1,4	3,1
1999 összes	2,5	1,8	2,7
1999 bérmunka	2,7	1,6	2,1
Kis cégek	2,8	1,6	2,2
Nagy cégek	3,1	1,4	2,9
Főtevékenység	3,0	1,4	2,4
Kiegészítő	2,8	1,7	2,7
Külföldiek	3,0	1,1	2,5
Könnyűipar	2,7	1,6	1,9
Gépipar	2,7	1,7	2,8

\*1-5 skálán mért átlagos osztályzat: 0-20 = 1... 80-100 = 5.

ja a belső bontás is. A kiegészítő tevékenységet végzők függése kisebb, csakúgy, mint a gépipari cégeké a főtevékenységűekkel, illetve a könnyűipari cégekkel szemben. A beszállítók pótlása mindazonáltal a külföldiek számára volt a legnehezebb, ami egyértelműen mutatja ezeknek a cégeknek a magas szintű integrációját a nemzetközi gyártási rendszerbe (14. táblázat). A szorosabb kapcsolódást mutatja az is, hogy a bérmunkázók értékesítéseik magasabb hányadát bonyolítják hosszú távú szerződésekkel, ami természetes. Az már érdekesebb, hogy 1999-ben ez az arány csökkent, és alig haladta meg a

teljes minta átlagát. Ez az egyoldalú függés csökkenésére utaló jelként is értékelhető, amennyiben a megkérdezett cégek sikeresen bővítették tevékenységüket és ügyfélkörüket. De a két időpont különböző mintaösszetétele is okozhatott ilyen eltérést.

### Összegzés

A tanulmány a kilencvenes évek során megnövekedett súlyú bérmunka-tevékenységnek – a benne részt vevő vállalatok szempontjából történő – empirikus jellegű értékelésére vállalkozott. A vizsgálatot több mint 600 elemű mintán végeztük el, amelyben 100-nál több cég jelentős mértékű bérmunka-tevékenységet végzett. A legfontosabb kérdés az volt, hogy vajon a bérmunkázás a vállalatok által inkább elszenvedett, összességében kedvezőtlenül értékelendő tevékenység-e. A statisztikai adatok és korábban végzett empirikus felmérések (eset-tanulmányok) ennek az ellenkezőjére engedtek utalni. Ezek szerint a bérmunkázás a vállalatok jelentős részében sikeres, eredményes tevékenység, a cégek által tudatosan választott felzárkózási stratégia része, a nemzetközi munkamegosztás hálózataiba való bekapcsolódás eleme. Elemzésünk többnyire ez utóbbi álláspont érvényességét támasztotta alá.

Egyértelműen megmutatkozott a minta vállalatainak többségében, hogy a bérmunka-végzést a tőle várt kedvező hatások érvényesítésére tudatosan vállalták. A legfontosabb pozitív hatás a működés hatékonyságában és jövedelmezőségében mutatkozott meg. A minta bérmunkát végző vállalatait az átlagosnál jobb pénzügyi mutatók jellemzik, és egyéb teljesítménymutatóik is többnyire az átlag felett alakultak. A bérmunkára épülő modernizációs stratégia a vállalatok nagyobb része esetében a korábban kialakított nyugati együttműködési kapcsolatok felerősítésére alapozódott.

A bérmunkázással kapcsolatban a vállalatok egyes funkcionális tevékenységeinek szerepe, jellege megváltozott. A K+F-tevékenységben a korábbi jelentős saját termékfejlesztés értelemszerűen csökkent, helyét a termékadaptáció, illetve a korszerűbb gyártási feltételek kialakítása vette át. Ezen a csatornán keresztül a bérmunkát vállaló cégek jelentős technológia- és tudástranszferhez jutottak. Azokban az ágazatokban, azon cégek esetében, ahol a transzfer a legjelentősebb volt, gyakran tőkekapcsolat kialakítására is sor került. Ez jellemzően a privatizáció során az érintett vállalat megvásárlását jelentette.

A piaci versenyképesség tekintetében a bérmunkázó vállalatokat nem az árverseny jellemezte. Fő erősségüknek a termékminőséget és a pontos szállításokat tartották. Ennek fényében az sem meglepő, hogy az export jövedelmezősége lényegében azonos szintet ért el náluk, mint a minta egészére vonatkozóan. Az elérhető árak is hasonlóan magasak voltak, mint a minta többi vállalatánál.

A bérmunkázással kapcsolatban negatív hatások közül is feltárt néhányat a felmérés. A saját termékek kiszorulása miatt a korábbi K+F-tevékenység zsugorodása és jellegének megváltozása figyelhető meg, ez a folyamat azonban nem jelentette a tudás- és technológiatranszfer leállítását, ellenkezőleg. Egy további negatívum a vállalatok likviditási helyzetének gyengesége. Bár minden bizonnyal ezek a vállalatok a bérmunkázást megelőzően is rossz pénzügyi helyzetben voltak, a felmérés nem tudott kimutatni ezen a téren lényeges javulást. A bérmunkázó cégek hitelekhez is nehezebben jutnak.

A felmérésben részt vevő vállalatok függősége a megrendelőktől alapvetően kétféle volt. A cégek egy részének függő helyzete annak következtében, hogy nemzetközi hálózatokba épültek be, jelentősen nagyobb volt. Ugyanakkor egy másik csoportnál a függés alacsony szintjét találjuk. Ezek a cégek minden bizonnyal azok, amelyek továbbra is eseti vagy rövidebb időszakokra szóló szerződéseket tudnak csak kötni. A szorosabb függés vélhetőleg jelentősebb, mélyebb együttműködést, esetenként tőkekapcsolatot takar, annak pozitív hatásaival és kockázataival egyaránt számolni kell.

A mintát megbontottuk további kisebb csoportokra a tevékenységi kör, a méret, a tulajdonos (külföldi–magyar), illetve a bérmunkázás forgalomban kimutatott mértéke szerint. Az a hipotézis, miszerint a kisméretű, főtevékenységben bérmunkázó, magyar tulajdonú, könnyűipari cégek lennének különlegesen rossz helyzetben, őket érné a legtöbb negatív hatás, nem igazolódott ebben a mintában. A negatívnak vagy pozitívnak tartott hatások csaknem egyként érintették az egyes csoportokat. Ahol lényeges eltérések mutatkoztak, ott általában sikerült kimutatni az eltérések konkrét okait is. Így az itt összefoglalt fő eredményeket a mintában részt vevő bérmunkázó vállalatok összességére tartjuk érvényesnek.

A kutatás eredményeinek értelmezésekor abból kell kiindulnunk, hogy a vizsgálatra 1996-ban és ezt követően került sor. Ez azt jelenti, hogy a mintába a bérmunkázással sikertelenül próbálkozó cégek nem kerülhettek be. Ezek, mint láttuk, 1992 és 1995 között tömegesen léptek ki a piacokról. Azon cégek számára viszont, amelyek a felmérések idejére még talpon tudtak maradni, egyértelműen bebizonyosodott, hogy a bérmunkázásnak ebben a „sikerben” jelentős szerepe volt. Természetesen a bérmunkavégzés sem csodaszer, ami a vállalati alkalmazkodás minden feladatát automatikusan megoldja. A sikeresen alkalmazkodó vállalatok jelentős része, a felmérés két mintájában is a többség, más utakon járt, és nem vállalt bérmunkát. A bérmunka azonban nem segített az alkalmazkodási kényszerhelyzetben lévő vállalatokon, ha azok nem törekedtek működésük teljes megújítására, piaci alapokra helyezésére. A legrosszabb piaci és pénzügyi helyzetben lévő vállalatokat sem menthette meg a bérmunka.

Szükséges tehát, hogy a bérmunkát a megfelelő helyre tegyük. Az elmúlt években nemzetközi és hazai viszonyok között is tapasztalható változások jelentősen megnövelték annak az esélyét, hogy ezzel a konstrukcióval élve egyes cégek tartósan kapcsolódjanak versenyképes vállalkozási hálózatokhoz. Hogy élvezni tudják azokat a pozitív externáliákat, amelyek reménye a pillanatnyi megélhetés szükségletein messze túlmutató alkalmazkodási és modernizációs stratégia elemévé teszi a bérmunkát. A bérmunkáztatás korai szakaszában tapasztalt negatív externáliák továbbélése sem zárható ki persze. Felmérésünk célja éppen az volt, hogy meglássuk, vajon a régi vagy az újabb, kedvezőbbnek gondolt konstrukciók vannak jelen számosabban a magyar gyakorlatban. A kutatás eredménye azt mutatta, hogy 1996-ra a kedvező hatások kerültek túlsúlyba a bérmunkázással kapcsolatban.

### *Hivatkozások*

- ANTALÓCZY KATALIN [1996]: Tartós egynegyed. Figyelő, március 21. 44–46. o.
- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [1998]: A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 46. évf., 7–8. sz. 747–770. o.
- GM [2000]: Széchenyi-terv. Gazdasági Minisztérium ([www.gm.hu/economy/szechenyi.htm](http://www.gm.hu/economy/szechenyi.htm)).
- OLÁH A. [1998]: Van-e kapcsolat a bérmunka és a gépipar mint húzóágazat között? Ipari Szemle, 2. sz. 22–23. o.
- PEREDI ÁGNES [2000]: Az ügyes cég nyer a globalizáción. Népszabadság, április 11. 14. o.
- REGŐS ZSUZSA [1998]: Bedolgozzák magukat. Figyelő, június 25. 17–18. o.
- REGŐS ZSUZSA [1999]: Jólöltözöttek. Figyelő, március 4. 22–23. o.
- SZABÓ KATALIN [1998a]: Kihelyezési hullám. A piac térhódítása a vállalati hierarchiák rovására. Közgazdasági Szemle, 45. évf. 2. sz. 137–153. o.
- SZABÓ KATALIN [1998b]: Üzleti hálózat – a társaságok 21. századi architektúrája. Társadalmi Szemle, 5. sz. 21–34. o.
- SZANYI MIKLÓS [1997]: Versenyképességi verseny. Figyelő, november 17.

## ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

### **Growth mechanism – growth model**

*György Simon*

The study discusses the underlying problems of growth, based on a worldwide examination of 131 countries. In generalizing from his growth model, the author takes into account some new factors: traditional education and mineral resources (stocks of oil and natural gas). Based on the generalized model, he applies econometric analysis to address the central question of growth theory: what factors decide the enormous income differences between the world's countries. The model yields new information for economic policy-makers on how to accelerate economic growth and catch up with the development level of the developed countries.

### **The hidden economy and the factors involved in combating it**

*Zoltán Szántó and István János Tóth*

The authors analyse the factors behind participation in the hidden economy, through a review of the models of economic theory. They show that those seeking to maximize profits weigh various forms of the hidden economy (tax evasion, for instance), in the search for the optimum solution, calculate the costs and benefits of participating in the hidden economy or refraining from doing so. Taking the 'socially optimum level' of tax evasion, the study covers the various types of government measures that can be taken against the hidden economy, the effects of them, and the scope for an optimum government policy to combat the hidden economy.

### **The effectiveness of tax administration and the hidden economy**

*András Semjén*

Earlier empirical examinations suggested there was constriction of the hidden economy and improvement in the financial (and fiscal) discipline of firms in the second half of the 1990s (Tóth and Semjén [1996], Semjén and Tóth [1997], and Tóth and Semjén [1998]). This was due, among other factors, to economic growth, consequently improving business conditions and corporate growth prospects, and shifts in the firm-size and ownership structures of the economy. Also involved to some extent were changes in fiscal policy (falling tax burdens). Another big contribution to the observed improvement in tax discipline may have come from heightened social efforts and professionalism in tax administration, leading to higher risks of detection in illegal practices. Of course, it was apparent earlier that the work of the



tax system can play a part in the tightening process. However, there had never hitherto been studies designed to gather even indirect 'evidence' to support this assumption empirically.

### **Wages and labour costs in Hungary in the context of EU integration**

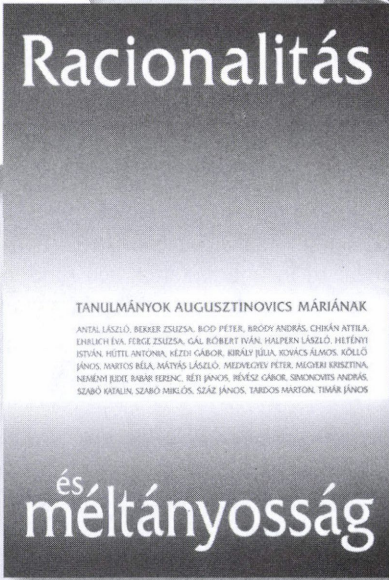
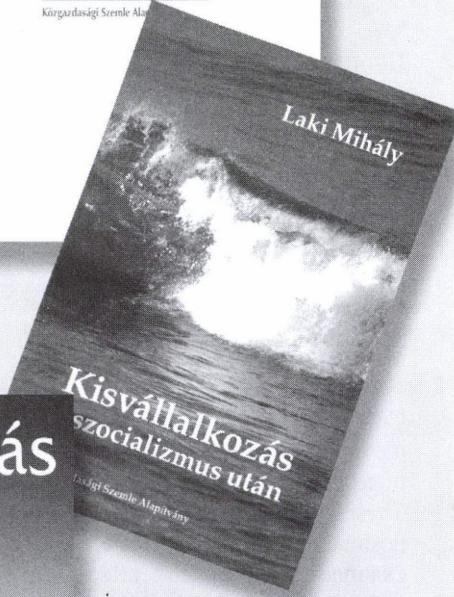
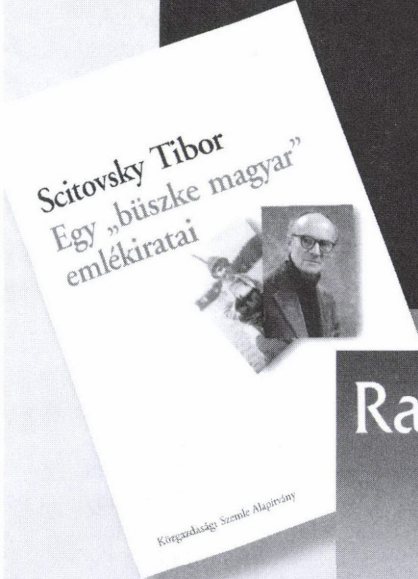
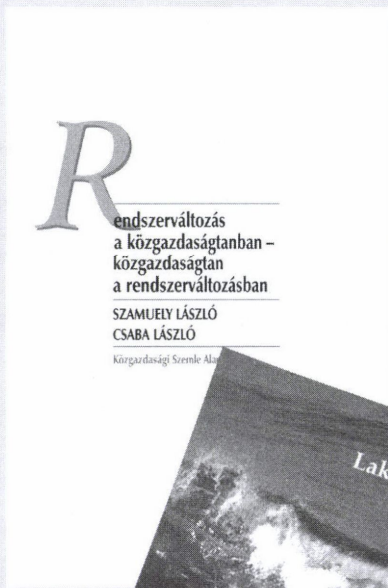
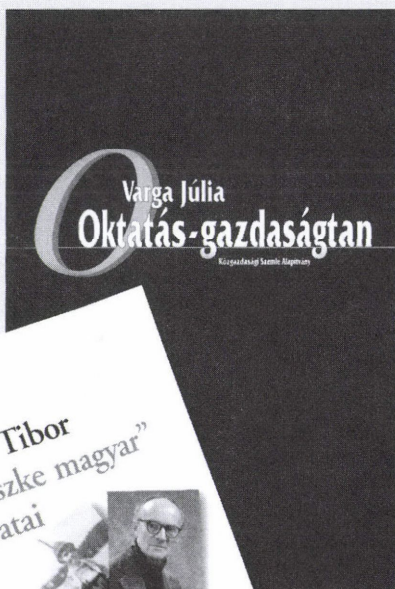
*Erzsébet Viszt and Judit Adler*

Trends in development levels and international comparisons of these have always run up against major methodological and practical barriers. International statistical analyses and comparisons of per capita GDP and price levels showed that the countries of Eastern Europe lagged ever further behind in the 1970s and 1980s. Analysts have called this period one of 'delayed stagnation', whose extent had been partially concealed by massaging the figures. Efforts at comparison were also hampered by the artificiality of the exchange rates, especially studies at purchasing-power parity. However, there has been a steady increase in recent years in the international statistical database required to follow Hungary's catching-up process. The authors analyse Hungary's lag behind the EU countries, pointing out at the same time that the development levels, average wages and wage costs of member-countries also differ widely, despite the convergence processes that have been occurring.

### **Contract work in Hungary. The findings of an empirical examination**

*Miklós Sanyi*

Contract work long retained negative overtones, based on the practices in the 1970s. Among the common criticisms were the unilateral dependence of the contractors, the low standard of technical transfer, and the isolation of the contractors from the rest of the economy. These days, the nature of contract work has changed all over the world. A number of positive external effects have appeared and these can be felt in Hungary as well. The study examines these positive effects, based on empirical survey data. The firms 'swept' into contract work by force of circumstances had dropped out of the markets by the time of the first survey in 1996. Most of the sample therefore consisted of firms that had consciously chosen contract work as an element of their adaptation and modernization strategy. These proved capable of benefiting from several positive effects, which assisted them in their adaptation.



A Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában  
megjelent kötetek

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, March 2001**

**C O N T E N T S**

*György Simon*: Growth mechanism – growth model ..... 185

**HIDDEN ECONOMY**

*Zoltán Szántó and István János Tóth*: The hidden economy and the factors  
involved in combating it ..... 203

*András Semjén*: The effectiveness of tax administration and the hidden economy ... 219

**EUROPEAN UNION**

*Erzsébet Viszt and Judit Adler*: Wages and labour costs in Hungary in the context  
of EU integration ..... 244

**WORKSHOP**

*Miklós Szanyi*: Contract work in Hungary. The findings of an empirical  
examination ..... 261

English abstracts of the articles ..... 278

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

A nyomtatást és a kötetészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirnél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft

ISSN 00234346 03  
9 770023 434007

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

Megjelent  
a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában.

Ára 3500 Ft

# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. ÁPRILIS

**KOPITS GYÖRGY**

Hogyan segítheti elő a fiskális politika a valutaválságok megelőzését?

**GÁL RÓBERT-SIMONOVITS ANDRÁS-TARCALI GÉZA**

Korosztályi elszámolás a magyar nyugdíjrendszerben

**MEGYERI KRISZTINA**

A pénz mint általános csereeszköz modellezése

**KŐHEGYI KÁLMÁN**

Növekvő és zsugorodó vállalkozások

**ÉKES ILDIKÓ**

Kereseti arányok, aránytalanságok

**PAPANEK GÁBOR-PETZ RAYMUND-  
POVILAITIS SÍGÍTAS-RÉVÉSZ TAMÁS**

A magyar gazdaság jövőképeének vizsgálata  
a DUNA-1 makromodellel

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. április**

**TARTALOM**

<i>Kopits György: Hogyan segítheti elő a fiskális politika a valutaválságok megelőzését? .....</i>	279
<i>Gál Róbert–Simonovits András–Tarcali Géza: Korosztályi elszámolás a magyar nyugdíjrendszerben .....</i>	291
<i>Megyeri Krisztina: A pénz mint általános csereeszköz modellezése .....</i>	307

**MŰHELY**

<i>Kőhegyi Kálmán: Növekvő és zsugorodó vállalkozások .....</i>	320
<i>Ékes Ildikó: Kereseti arányok, aránytalanságok .....</i>	338

**EURÓPAI UNIÓ**

<i>Papanek Gábor–Petz Raymund–Povilaitis Sígítas–Révész Tamás: A magyar gazdaság jövőképeinek vizsgálata a DUNA-1 makromodellel .....</i>	352
<i>A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....</i>	361

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggondozó: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

## KOPITS GYÖRGY

### Hogyan segítheti elő a fiskális politika a valutaválságok megelőzését?

---

A tanulmány azoknak a feltörekvő piacú gazdaságoknak a válságperiódusait tekintti át, amelyek az 1990-es években rögzített – fix vagy előre bejelentett csúszó – árfolyamrendszert alkalmaztak. Ezekből az esetekből arra lehet következtetni, hogy nagyfokú tőkemobilitás esetén a jelentős államháztartási deficit – legyen az nyílt vagy rejtett –, illetve a piacnak a költségvetési politika fenntarthatóságában megingott bizalma sebezhetővé teszi ezeket a gazdaságokat a valutaválságokkal szemben. A tanulmány amellett érvel, hogy a jól ütemezett fiskális kiigazítás jelzése, amely kétségtelenné teszi az alapvető strukturális reformintézkedések alkalmazását, csökkenti a válság iránti érzékenységet. Ilyen értelemben az egyre több – feltörekvő piacú – gazdaságban bevezetett makroszintű fiskális szabályok hatékony eszközei lehetnek a valutaválságok megelőzésének.\*

---

A fizetésimérleg-válságok megelőzésének lehetséges eszközeit tekintve, általában sok figyelmet szentelünk az országokon belüli pénzügyi rendszer szabályozásának, a monetáris politika szigorításának, a különböző tőkekorlátozások vagy éppenséggel az árfolyamkötelékek lazításának. Miközben gyakran látható, hogy a külső egyensúlytalanságnak a fiskális politika is alapvető oka, a fiskális politikáról mint egy lehetséges válság megállításának eszközéről vegyes elképzelések vannak. A fiskális megoldásnak kétféle megközelítése szokásos. Ortodox nézőpontból, ha baj van a gazdasági fundamentumokkal, rendszerint felgyorsított és szigorú költségvetési kiigazítást ajánlanak. Az alternatív megoldás az, amikor felméri a szükséges kiigazítás mértékét és a vele járó – outputvesztéssel mért – valószínű áldozatot, de kimondva vagy hallgatólagosan elhalasztják a fiskális korrekciót, és rövid távú pénzügyi eszközökre támaszkodnak, beleértve az agresszív kamatpolitikát, amíg meg nem nyugszik a felbolydult tőkepiac. E két ellentétes nézettől eltérően cikkünk a fiskális eszközöknek a legkevesebb outputvesztéssel járó, hatékony használatát tárja fel a rögzített árfolyamrendszert alkalmazó, feltörekvő piacú, nyílt gazdaságokban, azzal a céllal, hogy azok kevésbé vagy egyáltalán ne legyenek kitéve a valutaválságoknak.

Az elemzés háttereként először is érdemes vázolni, hogy mi volt a feltörekvő piacú gazdaságok fiskális politikájának szerepe a kilencvenes évek főbb valutaválságaiban,

---

\*A cikk bővített változata annak az előadásnak, amely a pénzügyi válságokról az Osztrák Nemzeti Bank által 1999. november 21. és 23. között Bécsben tartott konferenciára készült. Hasznos felvetéseikért a szerző köszönettel tartozik *Stalley Fischernek*, *G. A. Mackenziének*, *Steven Symanskynak*, *Székely Istvánnak* és *Vito Tanzinak*. A cikkben kifejtett nézetek a szerző személyes nézeteit tükrözik, amelyek nem szükségszerűen esnek egybe a Nemzetközi Valutaalap álláspontjával.

amelyek környezete a tőke egyre nagyobb mobilitásával jellemezhető. Ezután rövid áttekintés következik arról, hogyan magyarázzák a létező elméletek a fiskális politika hozzájárulását a válságokhoz. A cikk ebben az összefüggésben rámutat a gazdaságpolitikai jelzésadás lehetőségére, a piac kedvezőtlen hangulatának megfordítására, és ezzel a gazdaság sebezhetőségének csökkentésére a spekulatív támadások ellen. Ezen belül kiemeli a makroszintű fiskális szabályoknak a krízisek megelőzésében játszott – a gazdasági tevékenység szintjében viszonylag kis veszteséggel járó – potenciális szerepét.

### Válságepizódok

Célszerű a válsághelyzetek áttekintését az 1930-as évek elejének osztrák valutaválságával kezdeni. Történelmi szempontból meglepő az osztrák válságnak a mai feltörekvő piacú gazdaságok tapasztalataival való hasonlósága. A krízist megelőzően Ausztria – amelynek árfolyamrendszere rögzített, tőkepiaca nyitott, pénzügyi rendszere rosszul szabályozott volt – nagyfokú tőkeingadozásnak volt kitéve. Annak ellenére, hogy a költségvetés az 1920-as évek közepe óta egyensúlyt mutatott, az 1931-es váratlan kismértékű deficit – a Credit-Anstalt tartozásai mögötti teljes körű állami garanciával – válsághoz vezetett. A növekvő munkanélküliségre várható kormányzati válaszoktól, a közszféra megugró tartozásaitól és a költségvetési hiányok jövőbeli monetizálásától való félelem légkörében a gazdasági szereplők spekulatív támadást indítottak az osztrák valuta ellen, és a rögzített árfolyamparitás feladására kényszerítették a központi bankot.<sup>1</sup>

Igen érdekes, hogy – az osztrák esethez hasonlóan – a legutóbbi válságok nem mind egyikéhez tartozott nagymértékű költségvetési hiány (ellentétben az 1960-as és az 1980-as évek válságaival), és a válságot megelőző időszakban egyik érintett országban sem monetizálták közvetlen módon a hiányt (lásd az *1. táblázatot*).<sup>2</sup> Oroszország, Brazília és Ecuador kimagaslik a GDP 6-8 százalékát kitevő államháztartási deficittel (amelynek egy része a valuta védelméből eredő kamatszám), valamint a GDP 46–83 százalékához viszonyított – jórészt rövid lejáratú papírokban levő – bruttó államadóssággal. Ehhez képest más válságos országok hivatalosan az egyensúlyhoz közeli helyzetet vagy éppen többletet mutattak, valamint emellett az eladósodottság jóval kisebb rátáit is – kivétel: Mexikó a maga hatalmas, alapvetően rövid lejáratú, *nettó* adósságtömegével.<sup>3</sup>

Mivel nem vizsgálgódtak a szűkre szabott hivatalos kormányzati számlákon túl, a mexikói, a cseh és az ázsiai krízis számos megfigyelője *ipso facto* arról tudósított, hogy a költségvetési politika a válság kitörésében legfeljebb elenyésző szerepet játszott.<sup>4</sup> Ez az

<sup>1</sup> E várokozásokat részben a háború utáni magas inflációs időszak emléke táplálta. Az osztrák válság átfogó dokumentálását lásd *Schubert* [1991].

<sup>2</sup> A valutaválságot cikkünkben a rögzített árfolyamrendszer összeomlásával azonosítjuk, legyen az árfolyam fix vagy előre bejelentett módon csúszó, sávokkal operáló vagy sávok nélküli. Egy ilyen rendszerbe elvileg még egy szorosan menedzselte lebegtetés is belefér. Az *1. táblázatban* szereplő országok mindegyike nagyfokú nyitottságot mutat, azt a devizaforgalom és a tőkekorlátozás indexével mérve, a részletes magyarázatot lásd *Tamirisa* [1999].

<sup>3</sup> Nem szabad elfeledkezni arról, hogy a tényleges költségvetési hiány nagyságára az érintett országok legtöbbjében a válságok előtti időszak trend feletti növekedése is hatott. Az ilyen időkből a ciklikusan kiigazított, más szóval strukturális deficit valószínűleg lényegesen nagyobb a tényszerűen mutatkozóknál.

<sup>4</sup> Lásd például *Sachs–Tornell–Velasco* [1996] a mexikói válságról. Ugyanők adathiány miatt az országokat összehasonlító vizsgálatukban sem használták a költségvetési egyensúly vagy államadósság adatait. *Begg* [1998] elutasította a költségvetés-politikát a cseh válság okai közül. *Radelet–Sachs* [1998] hasonlóképp figyelmen kívül hagyta az ázsiai válság lehetséges költségvetés-politikai tényezőit. A másik oldalon *Lane és szerzőtársai* [1999], valamint *Berg* [1999] felismerték azoknak az implicit kormányzati kötelezettségeknek a valószínű szerepét az ázsiai válságban, amelyek a pénzügyi intézményeknek nyújtott garanciákból fakadtak.



1. táblázat

A sebezhetőség egyes mutatói a válságok előtt<sup>a</sup>  
(más utalás hiányában a GDP százalékában)

Ország	Árfolyamrendszer		A devizaforgalom és a tőkekonfatózások indexe <sup>b</sup>	Hivatalosan kimutatott költségvetési egyenleg <sup>c</sup>	Bruttó államadósság		Kétes banki kintlevőségek (az összes kölcsönön százalékában)	Garanciák bevezetése a bankok kötelezettségeire
	a rögzítés módja	a rendszer feladásának időpontja			hivatalosan kimutatott	egyéb <sup>d</sup>		
Mexikó	csúszo	1994. december	0,21	-	38 <sup>f</sup>	2 <sup>e,f</sup>	9 <sup>f</sup>	g
Csehország	fix	1997. május	0,19	-2	11	16	29	g
Thaiföld	fix	1997. július	0,40	-1	4	30 <sup>h</sup>	19	igen
Indonézia	fix	1997. július	0,34	2	24	17 <sup>h</sup>	17	igen
Korea	fix	1997. október	0,40	-1	11	32 <sup>h</sup>	16	igen
Oroszország	csúszo	1998. augusztus	0,56	-8	46	...	4 <sup>f</sup>	g
Brazília	csúszo	1999. január	0,47	-8	56	...	11	
Ecuador	csúszo	1999. február	0,13	-6	83	...	9 <sup>f</sup>	igen <sup>i</sup>

<sup>a</sup> A mutatószámok a fix vagy előre bejelentett csúszo árfolyamrendszer feladása előtti időszakra vonatkoznak (vagy az időpontot tartalmazó idősakra).

<sup>b</sup> Az index értéke 0 és 1 között van: 0 a leginkább liberális, 1 a leginkább korlátozó rendszer indexe.

<sup>c</sup> Teljes állambiztosításra vonatkozik.

<sup>d</sup> A hivatalos kimutatásokban nem szereplő kötelezettségek, beleértve a feltételes kötelezettségeket, kivéve a társadalombiztosítási intézményekét.

<sup>e</sup> Nettó adósság.

<sup>f</sup> Jelentős mértékben alacsonyult.

<sup>g</sup> A bankszektor (beleértve a fejlesztési bankokat) jelentős része állami tulajdonban van.

<sup>h</sup> A bankszektor konszolidációja (recapitalization) alapján becslés.

<sup>i</sup> Az off-shore leleteket is beleértve.

Forrás: EBRD, IBRD és IMF.

állítás azonban megkérdőjelezhető, ha az országok közötti összehasonlítást a sebezhetőségi mutatók szélesebb körére terjesztjük ki – meg ha ez számos mérési nehézséggel jár.<sup>5</sup> Az itt bemutatott mérőszámokon túl, ha pontatlanul is, de érdemes megkísérelni az állami pénzügyi intézmények kvázifiskális tevékenységének, valamint a kormányzat által nyíltan vagy rejtetten vállalt kezességek nagyságának felmérését a válság előtti időszakban.

Mexikóban, Csehországban és Oroszországban a gyenge és állami befolyás alatt álló pénzügyi intézmények közvetítették a burkolt támogatásokat. E kvázifiskális tevékenységek – nagyrészt rövid távú kötelezettségek formájában – jelentős, *a mérlegekben nem szereplő* államháztartási hiánnyal és adóssággal jártak együtt, fokozva a valuta sebezhetőségét, az összeomlásnak téve ki az árfolyamrendszert. Tudniillik a válság közeledtével a befektetőknek egyre inkább szűrt e kvázifiskális tevékenységek burjánzása, akkor is, ha a mutatókban nem is szerepeltek.<sup>6</sup>

Tudomásul kell venni, hogy bizonyos esetekben – különösképpen Ázsiában – a kvázifiskális egyensúlytalanságról és az állami kezességvállalásról nagyon csekély mennyiségű mértékadó adat van a válság előtti időszakban, és így egyértelműen nem lehet megbecsülni a fiskális politika válsághoz való hozzájárulását. Az is igaz, hogy a hiányzó adatok nem számszerűsíthetők teljesen kielégítően a bankkonszolidációk *ex post* állami költségeivel. Minimum annyi azonban kimondható, hogy a költségvetési politika erősítette a magánszektor (túlnyomórészt rövid távú) eladósodását. Határozott bizonyítékok nélkül is látható, hogy sok befektető hitt abban – bizonyos biztatás nyomán –, hogy az állam végül is helytáll a bajbajutottakért. (Lásd például: *Krugman* [1998]).

Valamennyi vizsgált, válság sújtotta országban – az egyetlen kivétel talán Brazília – a jórészt szabályozatlannak mondható bankrendszer közvetítésével először erőteljes tőkebeáramlás zajlott, majd jelentősen bővült a belföldi hitelek állománya, amely semlegesítette a későbbi tőke kivitelt. Ahogy a valutatartalékok estek, kihívás érte a kormányzatot a túlértékelt valuta védelmére, és ördögi kör indult be. Bár első látásra talán nem nyilvánvaló, de az így felhalmozódó kétes kölcsönökre a gazdaság szereplői úgy tekintettek, mint amelyekre rejtett állami garancia érvényes, ami a bankrendszer megmentésére irányuló várakozásokat táplált. Ebben az értelemben – bár a válságban a bankrendszer gyengeségei önmagukban nem voltak költségvetési tényezők – úgy tekintettek rájuk, mint amelyek (a mögöttük álló implicit állami garanciák révén) fenntarthatatlan költségvetési helyzetet tükröznek. A jövőbeli költségvetési deficitekre való várakozás végül is önbeteljesítővé vált, amikor a hatóságok bejelentették az általános garanciák kiterjesztését a bankok betéteseire és hitelezőire. Mivel feltételezték az államról, hogy vállalja a végső hitelező-szerepet,<sup>7</sup> a tő-

<sup>5</sup> A közsférának a statisztikákban nem szereplő adósságát a legtöbb esetben alábecsülik, és hasonlóképpen súlyosan alábecsült volt a kétes kinnlevőségek hányada a válság előtt Mexikóban, Oroszországban és Ecuadorban.

<sup>6</sup> *Gil-Díaz-Carstens* [1997] tárgyalja, hogy Mexikóban a kormányzat befolyása alatt álló fejlesztési bankok központi szerepet játszottak a pénzügyi közvetítésben, és hozzájárultak a krízishez. *Polackova* [1999] becsléseket tartalmaz a Csehország állami bankjaival kapcsolatos kezességekről. Mexikó és a Csehország esetében a hozzávetőleges becslések azt mutatják, hogy a bankrendszerhez kapcsolódó kvázifiskális deficit a válság előtt minimum a GDP a 4-5 százalékára rúghatott. Oroszországban az állami tulajdonban levő Sberbank uralta a bankrendszert, ami módot nyújtott a kváziköltségvetési tevékenységek közvetítésére.

<sup>7</sup> Ez a szerep természetesen félreértése volt a végső hitelező (vagy: utolsó menedék bankja) klasszikus szerepének, amely által a központi bank hitelt nyújt egy anonim hitelkérésre jó biztosíték ellenében és büntetőkamattal. Egyik feltétel sem állt fenn, amikor a kormányzat kihúzta a bajból a leggyengébb bankokat. Ugyanakkor érthető, hogy a bankok túlfutását látva, a hatóságok kényszerítőnek érezték, hogy teljes védelmet nyújtsanak a betéteseknek és hitelezőknek ilyen esetben azonban mindent meg kell tenni, hogy korlátot szabjanak az erkölcsi kockázatnak és a költségvetési kiadásoknak. Lásd *Baliño és szerzőtársai* [1999].

keinjekciókkal és a bankok kötelezettségeire nyújtott explicit garanciák kiterjesztésével az állami szektor rövid távú fizetőképessége kérdésessé vált, elősegítve a spekulatív támadást. Ebben az összefüggésben az implicit garanciák explicitté tétele az ázsiai országokban és Ecuadorban olyan eseménynek tekinthető, amely beindította és/vagy elmélyítette a válságot.

Az is elmondható, hogy ha a gazdaságpolitika inkonzisztens, és a fiskális politika nem fenntartható – legyen ez világos a költségvetési hiány és eladósodás hivatalos számaiból, vagy legyen rejtve a kvázifiskális tevékenységekben és feltételes kötelezettségekben –, továbbá a tartalékokban csökkenés következik be, akkor egy gyenge kormány rossz jelzései siettethetik is a válságot. A homályos vagy ellentmondásos kormányzati kijelentések – egy-egy esetleges kedvezőtlen törvénnyel vagy jogi természetű döntéssel együtt – annak jelzésekként is értelmezhetők, hogy a vezetés nem kötelezi el magát a korrekcióra. Ez volt a helyzet Brazíliában 1998 végén és 1999 elején, ahol a makrostabilizációs program egyik intézkedésének törvényhozók általi visszautasítása, továbbá a szövetségi és a helyi hatóságok szembenállása a rögzített árfolyam feladásához vezetett.<sup>8</sup>

Általánosan fogalmazva: a legtöbb érintett országban a válság egyik fontos oka a költségvetés átláthatóságának hiánya volt. Az állam pénzügyei nemcsak a bankok megmentését tekintve voltak meglehetősen rejtettek. Nem volt átlátható a közzsféra intézményeinek terjedelme sem, amihez a kvázifiskális tevékenységek burjánzásán és az implicit garanciákon túl az államháztartás elszámolási gyakorlatait is hozzáértjük. Néhány országban a bér- és nyugdíjfizetési hátralékok által leszorított pénzforgalmi deficitek egyszerűen elfedték az eredményszemléletű hiányt. Ilyen körülmények között bizonyosan hozzájárul a válsághoz az, ha a hivatalos valutatartalékok csökkenésének és a állami kötelezettségek felhalmozódásának korábban ismeretlen nagysága hirtelen kitudódik, és a kormányzat nem kötelezi el magát az ezekhez vezető inkonzisztens gazdaságpolitika korrekciójára.

### Az elméleti keret

Az elméleti irodalom jó része a válságok két hulláma – először az 1960-as évektől az 1980-as évekig a fejlődő országokban, másodsor az 1990-es években az Európai Pénzügyi Rendszer (EMS) és a feltörekvő piacú gazdaságok országaiban jelentkező válságok – nyomán jött létre. A kutatás motivációja elsősorban a válságok előrejelzése és megelőzése volt. Egyúttal sikerült a fizetésimérleg-válságok kialakulásának átütő elméleti magyarázatában számottevő előrehaladást elérni. Az irodalom hasznos keretet ad a költségvetési okok elemzéséhez és költségvetési jellegű megoldások kimunkálásához is, de korlátozottan veszi tekintetbe a politikai gazdaságtani és az intézményi oldalt.

Az első generációs modellek a fiskális politika és az árfolyamrögzítés közötti, az árfolyamrendszer feladásához vezető inkonzisztenciákra világítanak rá. Egyszerűen elmondva: a nagy és monetizált költségvetési hiány a tartalékok fokozatos eséséhez vezet, ami a valuta elleni támadás esetén nullára zuhan (lásd *Krugman* [1979] elemzését). Az alapmodell nyitott a továbbfejlesztésre: például a tartalékcsökkenés semlegesítésének, a pénzkereslet alakulásának és az adósságból finanszírozott költségvetési hiány-

<sup>8</sup> Nevezetesen a Kongresszus nem szavazta meg a tb-járulék tervezett emeléseit és a járulékköteleesség kiterjesztését a közszolgálati nyugdíjrendszerhez tartozókra. Ezt követte, hogy néhány tartomány kormányzója elutasította a szövetségi állammal szemben fennálló adósságszolgálati kötelezettségeit.

nak a megjelenítésére (lásd *Calvo* [1997]). E megközelítés ezért nemcsak a válságok korábbi hullámának, hanem a jelenleginek az elemzésére is alkalmas, ami Oroszország, Brazília és Ecuador esetét illeti.

Az alapmodell ugyanis nemcsak a hivatalosan kimutatott költségvetési egyenleggel, hanem a kvázifiskális tevékenységekkel összefüggő egyensúlytalansággal vagy a garanciavállalások felhalmozódásából eredő jövőbeli hiányokkal is működtethető, különösen, ha az egyensúlyhiány monetizálására számítunk. Így a kormányzat nettó pénzügyieszköz-állománya – ideértve a feltételes eszközök és kötelezettségek különbségét is – a spekulatív támadások kulcsváltozójának tekinthető. Amikor a kormányzat nettó pozíciója nagymértékben a negatív irányba változik, az még inkább szükségszerűen vezet az árfolyamrögzítés feladásához, akárcsak a többi első generációs modellben.<sup>9</sup>

A második generációs modellekben a tőke nagymértékű – gyakran spekulációs buborék által vonzott – beáramlása fordul át a válság előtti időszakban kifelé áramlásba, ami alapulhat – de nem feltétlenül – a gazdaságpolitika inkonzisztenciáján. A valuta tényleges megtámadását a befektetők véleményének megfordulása, azaz a piaci várakozásoknak a jó egyensúlyból a rossz egyensúlyba való eltolódása (lásd például: *Obstfeld* [1994]) vonja maga után. Az első generációs modellekben feltételezett lineáris viselkedéssel szemben, amely szükségszerűen vezet a krízishez, ezek a többegyensúlyi modellek (*multiple-equilibrium models*) megengedik a gazdaságpolitika nem lineáris jellegű viselkedését.<sup>10</sup> A vélemények kedvezőtlen megváltozását az inkonzisztens gazdaságpolitikai várakozások idézhetik elő, amely változás a kvázifiskális tevékenységekből és kezességvállalásokból következő költségvetési hiányból fakadhat, például a gyengélkedő bankok megmentését feltételezve.<sup>11</sup> Ez a magyarázat a vizsgált válságepizódok legtöbbszörre alkalmas, különösen az ázsiai válságra, amely – úgy tűnik – kívül marad az első generációs modellek működési körén.

Összegezve, a valuták sebezhetőségét nemcsak a nagy explicit avagy kimutatott költségvetési hiány fokozza, hanem ugyanígy hat annak észlelése is, hogy a költségvetés rejtetten nem fenntartható. Ezért támadás érheti a valutát, amikor a befektetők tudomására jut, hogy a kormányzat nettó kötelezettségei meghaladtak egy bizonyos küszöböt, vagy amikor a kormány a seigniorage lefőlözéséről dönt, helyett hogy fiskális kiigazítást indítana útjára, hogy hosszabb időn keresztül (intertemporal) is a költségvetési korláton belül maradjon. Az események sorában a válság kiváltó oka az a jelzés, hogy a kormány az árfolyam feladásával fogja megoldani a gazdaságpolitika inkonzisztenciáját, helyett hogy megfékezne az államháztartás egyensúlytalanságát.

### A jelzésadások szerepe

Az első generációs modellek szellemében a valutaválság megelőzésének ortodox receptje a felgyorsított, szigorú fiskális kiigazítás, amely az államháztartás egészét felöleli (beleértve az elkülönített alapokat és kvázifiskális tevékenységeket), és elég

<sup>9</sup> A modell céljára definiált nettó eszközök magukban foglalják a tartalékok és feltételes eszközök összegének és az államadósságnak a különbségét, valamint a magánbankok biztosítással rendelkező kötelezettségeit. E modell kifejlesztéséhez mint további ösztönzőt a kockázatos pénzügyi közvetítésre azonosította *Dooley* [1998] a pénzintézetek szabályozás alá nem tartozó betéteiből fakadó profit elkülönítését az offshore befektetésekre. Ehhez hasonló megközelítést tartalmaz: *Corsetti–Pesenti–Roubini* [1999].

<sup>10</sup> Az állam politikájának elemzését, továbbá az első és második generációs modellek egyfajta összehasonlítását lásd *Flood–Marion* [1998].

<sup>11</sup> Ennek egy alkalmazását az ázsiai válságra lásd *Burnside–Eichenbaum–Rebelo* [1999].

erőteljes ahhoz, hogy korrigálja a gazdaságpolitika következetlenségeit.<sup>12</sup> Demokratikus, választásokon alapuló rendszerben azonban egyre nehezebb a rövid távú kiigazítási program megvalósítása. Ráadásul, ha politikailag megvalósítható lenne is, ez a recept nem kívánt ellenhatásokkal járhat. Egyrészt a felgyorsított kiigazítás gyakran túlzottan támaszkodik gyors bevételt jelentő, de torzító hatású adókra vagy a termelőberuházásokra szánt források megnyirbálására – különösen akkor, ha a fiskális rendszer merev.<sup>13</sup> Másrészt még rosszabbul járhat a gazdaság, amikor a pénzforgalmi deficitet fizetési hátralékok felhalmozásával vagy általános bércsökkenéssel nyomják le, amely intézkedések a későbbiekben könnyen hoznak fordított előjelű változást, és ezáltal elmaradnak a szükséges strukturális reformok. Úgy összegezhethetjük a helyzetet, hogy az ilyen kiigazítás tartalma és sebessége valószínűleg prociklikus hatással jár, és felerősíti a válság előtti tőkekiáramlás kedvezőtlen következményeit a reálgazdaságban.<sup>14</sup>

A többgyensúlyi modell összefüggésrendszerében a befektetőknek a gazdaság fundamentumairól alkotott véleményét új információk, sokkok (ideértve külső hatások begyűrését is) és a gazdaságpolitikai irány változásáról szóló bejelentések formálják újra.<sup>15</sup> Ennek megfelelően a jelzésadás egy elkövetkező fiskális kiigazításról kedvezően befolyásolhatja a mai várakozásokat. A fundamentumok jövőbeli korrekciójának várakozása előcsalhatja a befektetők kedvező reakcióit, amelyek mindaddig ki is tartanak, amíg a jelzést középtávon eléggé széles körű és konkrét strukturális reformintézkedések követik.

Hasznosnak bizonyul, ha a gazdaságpolitika időbeli következetességének megfelelően a jelzésadás két típusát különböztetjük meg. Az első típusban a kezdeti szigorúságnak (melyet lazulás követ) nincs hitele; a második típus ezzel ellentétben (miközben lehet, hogy kevésbé szigorú) kitartó és hiteles.<sup>16</sup> Miközben a gazdaságpolitikai jelzésadás formális beillesztése a második generációs modellekbe meghaladja cikkünk kereteit, az érvelés oda vezet, hogy a csupán kezdeti szigor helyett a fiskális politikának kitartásra és hitelességre kell törekednie.

Brazília közelmúltja szolgál két példával az olyan költségvetés-politikai jelzésadásra, amelyek valutaválságot védtek ki, de az őket követő visszalépések végül is válsághoz vezettek. 1997 júliusában Brazíliában korrekciós intézkedéscsomagot vezettek be, hogy kivédjék az ázsiai válság esetleges begyűrését. 1998 októberében pedig az orosz válság nyomán fellépő, még az előzőnél is kritikusabb helyzetben, a brazil hatóságok hároméves fiskális kiigazító programot indítottak el. A pénzpiacok mindkét esetben kedvezően fogadták a bejelentett intézkedéseket. A második csomag mögött azonban nem húzódtak meg kulcsfontosságú elköteleződések, bizonyos érdekcsoportok elengedhetetlen támogatása hiányzott hozzájuk, így a hitelesség eróziója csak sietette az 1999. januári krízist. Az utóbbi eset tiszta példája annak, hogy a gazdaságpolitikai bejelentéseket teteknek kell követniük.

<sup>12</sup> Begg [1998] például amellel érvel, hogy a cseh válság jelentős költségvetési többlettel megelőzhető lett volna.

<sup>13</sup> Ez a helyzet az olyan országokban, ahol nagy arányt képviselnek a megcímkezett adóbevételek (Ecuador), vagy ahol az adózást jelentős mértékben a helyi kormányzat szintjére delegálták (Brazília).

<sup>14</sup> A helyzet bizonyos értelemben hasonlít arra, hogy amikor az ütközés elkerülése érdekében az autó fékjére taposunk, legalább akkora bajt hozhatunk a jármű utasaira, mint maga a karambol.

<sup>15</sup> A mérleg által korlátozott többgyensúlyi modell (*balance-sheet constrained multiple-equilibrium model*) egy újabb változatát elemezve Krugman [2000] úgy találta, hogy a költségvetési expanzió – különösen nagyhitelező ország esetében – jó egyensúlyhoz vezethet; miközben a költségvetési megszorítás válsághoz vezet-het, ha azt nem kísérik a kormányzat bizalomépítő jelzései.

<sup>16</sup> E megközelítés egy alkalmazását a monetáris politikára lásd Drazen–Masson [1994].

A hiteles költségvetés-politikai jelzésadás egyik fő hozadéka – részben azért, mert lélegzetvételhez juttat –, hogy általában igényesebb középtávú kiigazítást tesz lehetővé, valószínűen anticiklikus kimenetellel.<sup>17</sup> Mivel nagyobb esélye van arra, hogy széles konszenzust teremtsen a strukturális reformokhoz, a kiigazítás valójában még expanziós is lehet. Másképpen megfogalmazva, a bérbefagyasztás, beruházáscsökkentés és más, a keresletet átmenetileg visszafogó intézkedések helyett a kiigazításnak tartósan ható reformintézkedésekből kell állnia. Ilyen a felesleges munkaerő elbocsátása a közszolgáltatból, az ártámogatásoknak célzott transferekkel való kiváltása, vagy éppen az adóalap bővítése. Természetesen, ha szükséges, akkor a kiigazítás zászlajára kell tűzni a bankrendszer átalakítását is.<sup>18</sup> Az ilyen reformlépések számos fejlődő és számos ipari országnak hoztak makrogazdasági stabilitást és növekedést.<sup>19</sup>

Az említett reformintézkedések egy középtávú kiigazítási program keretein belül hozhatók meg. Nemcsak a valutaválság megelőzésére, hanem az ár- és árfolyam-stabilitás biztosítására is nagyobb lehetőséget nyújt azonban az, ha makroszintű fiskális szabályokat vezetnek be.<sup>20</sup> A költségvetési egyensúly követelménye vagy az államadósságnak szabott határok, ha hitelesen alkalmazzuk őket, valóban jelentős előnyökkel járnak. Ezek az előnyök megnyilvánulhatnak a kockázatok-felárak és így a kamatok csökkenésében, valamint a növekedés fellendülésében, ahogy azt részben például néhány jelentékeny mértékben eladósodott EU-tagország esetében tapasztalhattuk a Gazdasági és Monetáris Unióhoz (EMU) való konvergenciájuk során.

Nem meglepő ezért, hogy a közelmúltban néhány feltörekvő piacú gazdaságban ambiciózus fiskális szabályokat léptettek életbe. Argentína és Peru költségvetési egyensúlyi és kiadási korlátokat vezetett be, továbbá stabilizációs alapot hoztak létre a ciklikus ingadozás hatásainak mérséklésére. Brazíliában a hatóságok hasonló kiigazítással és kiadási korlátokkal, valamint adóssághatárokkal élnek. A szabályok valamennyi esetben átlátható jelentési és elszámolási eljárásokat is tartalmaznak (lásd a Függelék). Más országok (Chile, Kolumbia, India, Venezuela) számára is komoly megfontolás tárgya, hogy a jövőben ők is hasonló fiskális szabályokat alkalmazzanak. Végül, az Európai Unióba való felvétele érdekében több közép-kelet-európai ország kifejezte szándékát arra, hogy közelítse költségvetését az EMU államháztartási hiány, illetve adósság referenciaértékeihez, és idővel részt vegyen a Stabilitási és Növekedési Egyezményben.

Ahhoz, hogy a fiskális szabályok sikeresen működjenek, először gondosan ki kell tűzni a konvergenciapályát. A szabályoknak kellően rugalmasaknak kell lenniük a külső sokkok levezetéséhez, és kihágás esetén büntetniük kell (ami gyakran csak „presztízsveszteséget” jelent).<sup>21</sup> Mindennél előbbre való azonban, hogy a szabályokat a lehe-

<sup>17</sup> Ugyanakkor ez a módszer sem zárja ki az egyszeri vagy átmeneti intézkedéseket. Ilyen például a privatizációs bevételek felhasználása arra, hogy rövid távon enyhítsék a közzsféra kölcsönös szükségleteit.

<sup>18</sup> Nagyfokú óvatossággal kell azonban eljárni, ha megfelelő kockázati kamatok és korrekciós lépések nélkül emelik a bajba jutott bankok likviditását, és szélesítik garanciáit – mert el kell kerülni a morális kockázatot és egy esetleges költséges konszolidáció várakozását. Az ilyen konszolidációk csak bizonyos körülmények között igazolhatók „a túl nagy ahhoz, hogy elbukjon” doktrína optimális alkalmazásaiként (lásd *Frexias* [1999]).

<sup>19</sup> Lásd például Dánia és Írország költségvetési konszolidációjának elemzését: *Giavazzi–Pagano* [1990], *Bertola–Drazen* [1993]. Az ipari országok egy nagyobb csoportjáról lásd *Alesina–Perotti* [1997]. Hasonló a tapasztalat a fejlődő és az átmeneti gazdaságokkal kapcsolatban is: Ghána és Törökország esete a korai 1980-as években, Chile az 1980-as évek közepe óta és Lengyelország az 1990-es évek elején.

<sup>20</sup> Ez összefér (mint ellenpont) *Mishkin–Savastano* [2000] nézetével, amely szerint a költségvetési fegyelem és az egészségesen működő bankrendszer alapvetők az inflációs célok végrehajtásához, illetve a kemény árfolyamrögzítéshez, ahogy azt például számos latin-amerikai ország gyakorlatában láthatjuk.

<sup>21</sup> A fiskális szabályok hatékony bevezetéséhez elengedhetetlen jellemzők és feltételek tárgyalását lásd *Kopits–Symansky* [1998].

tő legátláthatóbb módon alkalmazzák, azaz korlátozzák az elszámolási „kreativitás” terét, valamint hogy átfogó és gyakori jelentéstételi kötelezettség legyen. A megkövetelt információknak tartalmazniuk kell a költségvetés sebezhetőségének mutatóit (ilyeneket fentebb számszerűsítettünk), a feltételes kötelezettségeknek a kockázattal kiigazított mérőszámát is beleértve.<sup>22</sup>

Összegezve: a fiskális szabályokat a bankszférában, a társadalombiztosításban, az államháztartáson belüli költségvetési kapcsolatokban és az adózásban bevezetett strukturális reformok kereténél kell felfognunk. Az összefüggés fordítottja, hogy ezek a reformlépések szükségképpen megkönnyítik a fiskális szabályok betartását.<sup>23</sup> Egy ilyen szabály hitele és így alkalmassága a válság megelőzésére végső soron a reformterületeken való előrehaladáson múlik. Tény, hogy a pénzügyi piacok egyre alaposabban követik nyomon, monitorozzák a reformokat, hogy megtanulnak az országok között azokat saját teljesítménye szerint különbséget tenni, és arra támaszkodni a feltörekvő piacgazdaságokról kialakított kollektív vélemény helyett.<sup>24</sup>

### Összefoglalás és következtetések

A fiskális politika és az árfolyamrendszer közötti inkonzisztencia a szabályozatlan pénzügyi rendszerű nyitott gazdaságokat – amint azt az 1990-es években számos jól ismert eset illusztrálja – sebezhetővé teszi fizetésimérleg-válságokkal szemben. Az államháztartás nagy méretű *explicit* hiányát és alapvetően rövid távú eladósodottságot mutató esetek (Oroszország, Brazília, Ecuador) mellett, a sebezhetőség éppolyan valóságos olyankor is, amikor az *implicit* hiányt a pénzügyi piacok fenntarthatatlannak ítélik (Mexikó, Csehország, Thaiföld, Indonézia, Dél-Korea).

Miközben az úgynevezett első generációs modellek inkább alkalmasak a nagymértékű *kimutatott* költségvetési hiány melletti válságok magyarázatára, a második generációs modellek azokra az esetekre is jók, ahol a válságot az indította meg, hogy megváltoztak a befektetői *nézetek* a költségvetési politika fenntarthatóságáról. Következésképpen, a valutaválság megelőzhető, ha a kormányzat átütő jelzéssel szolgál arról, hogy ütemes fiskális kiigazítást hajt végre, amelyhez komoly strukturális reform járul – lehetőleg széles társadalmi konszenzussal mögötte. E kezelésmód előnyei a következetességhez és tartóssághoz kapcsolódnak, miközben a szigorú és felgyorsított kiigazításnak politikai korlátai lehetnek, emellett valószínűleg prociklikus és megfordítható.

A fiskális politikai jelzésadás csak akkor hatásos a krízis megelőzésére vagy a bizalom helyreállítására a krízis után, ha hiteles tud lenni. A hitelességet pedig az alapvető strukturálisreform-intézkedések következetes végrehajtásával lehet elérni (ha ez szükséges, beleértve a bankrendszer átalakítását is). Különösen fontos ilyen intézkedéseket alkalmazni fiskális szabályok (mint jelzésadás) kereten belül. Ilyeneket vezetett be nemrég –

<sup>22</sup> Az államháztartás fennálló adósságának szintje és összetétele, az összes kötelezettség és kezesség értéke mellett különösen fontos a társadalombiztosítási intézmények nettó kötelezettségeinek jelenértéke (lásd *Kopits–Craig* [1998], valamint *Schick* [1999]). A kezességeket súlyozni kell a kockázattal, nagyon hasonlóan ahhoz, ahogy a kereskedelmi bankok tőkemegfelelési mutatóinak bizonyos alkotóelemeit a Bázeli Bizottság előírásában.

<sup>23</sup> Hasonló felvetés, hogy nehéz elképzelni, hogyan is fogja betartani az EMU néhány tagja a költségvetési referenciaértékeket a jövőben, ha nem hajt végre alapvető reformokat az állami nyugdíjrendszerben és egészségügyben.

<sup>24</sup> A nemzetközi kereskedelmi bankok a rövid távú makrogazdasági és pénzügyi fejlemények mellett egyre gondosabban figyelik a strukturális reformokhoz tartozó történéseket is.

a költségvetés átláthatóságának követelményeivel együtt – néhány feltörekvő piacú gazdaság (Argentína, Brazília, Peru). Az államháztartás egyensúlyára és eladósodottságára vonatkozó szabályok valóban hatásos eszközei lehetnek a sebezhetőség csökkentésének vagy megszüntetésének ezekben a – tőkemozgásra nyitott – országokban. Az ilyen szabályok betartása – a kormányzati intézmények, a gazdaságpolitika és az elszámolási rendszer nagyfokú átláthatóságával párosulva – egy idő után stabilitást és növekedést biztosít. Végezetül megjegyezzük, hogy jól működő fiskális szabályok, ha azokat a gyakorlat már igazolta, eredményesen válthatják fel a rögzített árfolyamrendszert.

### Hivatkozások

- ALESINA, A.–PEROTTI, R. [1997]: Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects. IMF Staff Papers, Vol. 44, június, 210–248. o.
- BALIÑO, J. T.–ENOCH, C.–GULDE, A. M.–LINDGREN, C. J.–QUINTYN, M.–TEO, L. [1999]: Financial Sector Crisis and Restructuring: Lessons from Asia. IMF Occasional Paper, 188, IMF, Washington.
- BEGG, D. [1998]: Pegging Out: Lessons from the Czech Exchange Rate Crisis. Center for Economic Policy Research, Discussion Paper, 1956, szeptember, London.
- BERG, A. [1999]: The Asia Crisis: Causes, Policy Responses, and Outcomes. Kiadatlan kézirat.
- BERTOLA, G.–DRAZEN, A. [1993]: Trigger Points and Budget Cuts: Explaining the Effects of Fiscal Austerity. American Economic Review, Vol. 83, március, 11–26. o.
- BURNSIDE, C.–EICHENBAUM, M.–REBELO, S. [1999]: Prospective Deficits and the Asian Currency Crisis. Policy Research Working Paper, 2174, World Bank, Washington.
- CALVO, G. [1997]: The Unforgiving Market and the Tequilazo. Megjelent: *Fanelli, J. M.–Medhora, R.* (szerk.): Financial Reform in Developing Countries. Macmillan, New York.
- CORSETTI, G.–PESENTI, P.–ROUBINI, N. [1999]: Paper Tigers? A Model of the Asian Crisis. European Economic Review, Vol. 43, június, 1211–1236. o.
- DOOLEY, M. P. [1998]: A Model of Crises in Emerging Markets. International Finance Discussion Paper, 630, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington.
- DRAZEN, A.–MASSON, P. R. [1994]: Credibility of Policies versus Credibility of Policymakers. Quarterly Journal of Economics, 735–754. o.
- FLOOD, R. P.–MARION, N. P. [1998]: Perspectives on the Recent Currency Crisis Literature. NBER Working Paper, 6380, január, Cambridge, MA.
- FREIXAS, X. [1999]: Optimal Bailout Policy, Conditionality, and Constructive Ambiguity. Kiadatlan kézirat.
- GIAVAZZI, F.–PAGANO, M. [1990]: Can Severe Fiscal Contractions be Expansionary? Tales of two Small European Countries. NBER Macroeconomics Annual, 1990. MIT Press, Cambridge, MA.
- GIL-DÍAZ, F.–CARSTENS, A. [1997]: Pride and Prejudice: The Economics Profession and Mexico's Financial Crisis. Megjelent: *Edwards, S.–Naim, M.* (szerk.): Mexico 1994: Anatomy of an Emerging-Market Crash. Carnegie Endowment for International Peace, Washington.
- KOPITS, G.–CRAIG, J. [1998]: Transparency in Government Operations. IMF Occasional Paper, 158, IMF, Washington.
- KOPITS, G.–SYMANSKY, S. [1998]: Fiscal Policy Rules. IMF Occasional Paper 162 IMF, Washington.
- KRUGMAN, P. [1979]: A Model of Balance-of-Payments Crises. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 11, augusztus, 311–325. o.
- KRUGMAN, P. [1998]: What Happened to Asia? Kiadatlan kézirat, január.
- KRUGMAN, P. [2000]: Analytical Afterthoughts on the Asian Crisis. Kiadatlan kézirat, február.
- LANE, T.–GHOSH, A.–HAMANN, J.–PHILLIPS, S.–SCHULTZE-GATTAS, M.–TSIKATA, T. [1999]: IMF-Supported Programs in Indonesia, Korea, and Thailand: A Preliminary Assessment, IMF Occasional Paper, 178, IMF, Washington.
- MISHKIN, F.S.–SAVASTANO, M. A. [2000]: Monetary Policy Strategies for Latin America. NBER Working Paper, 7617, március, Cambridge, MA.
- OBSTFELD, M. [1994]: The Logic of Currency Crises. NBER Working Paper, 4640, Cambridge, MA.
- POLACKOVA, H. [1999]: Dealing with Contingent Liabilities in the Czech Republic. Kiadatlan kézirat.



- RADELET, S.–SACHS, J. [1998]: The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects. Brookings Papers on Economic Activity, Washington, 1–87. o.
- SACHS, J.–TORNELL, A.–VELASCO, A. [1996]: Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995. Brookings Papers on Economic Activity, Washington, 147–215. o.
- SCHUBERT, A. [1991]: The Credit-Anstalt Crisis of 1931. Cambridge University Press, Cambridge.
- SCHICK, A. [1999]: Budgeting for Fiscal Risks. Kiadatlan kézirat, szeptember.
- TAMIRISA, N. T. [1999]: Exchange and Capital Controls as Barriers to Trade. IMF Staff Papers, Vol. 46. március, 69–88. o.

## Függelék

### *Fiskális szabályok Argentínában, Braziliában és Peruban*

Argentínában az 1999 szeptemberében elfogadott költségvetési fizetőképesség törvénye (*Ley de Solvencia Fiscal*) szerint a szövetségi kormány köteles:

- a) hároméves konvergencia időszaka után, 2003-tól kezdve, összegyensúlyban tartani a költségvetést;
- b) az elsődleges kiadások reálnövekedési ütemét a GDP reálnövekedési ütemén belül – illetve a reál GDP csökkenése esetén nullán – tartani.

Annak érdekében, hogy mérsékeljék a gazdasági ciklus hatását a költségvetésre, a törvény stabilizációs alapot létesít, amelynek bevétele a privatizációs bevételekből és az esetleges többletek megcímkezett részéből származik, és amelyből a gazdasági ciklus lefele menő ágában lehet összegeket lehívni. Ha az alap a GDP 3 százalékánál nagyobb összeget halmoz fel, a többletet a külföldi adósság törlesztésére, beruházásra vagy szociális kiadásokra lehet fordítani. A tartományi kormányzatok nem tartoznak a törvény hatálya alá. Ajánlott azonban számukra is hasonló fiskális szabályok bevezetése, amelynek néhány tartomány már eleget tett, mások jelenleg mérlegelik ezt.

Peruban a fiskális elővigyázatosságnak és átláthatóságnak törvénye (*Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal*) 1999 decembere óta van érvényben. A törvény általános elvként szögezi le, hogy a kormánynak középtávon kiegyensúlyozott vagy többlettel járó pozíciót kell tartania költségvetésében. A törvény gyakorlatilag a teljes államháztartást felöleli, maguk a szabályok nagyon hasonlítanak az argentin törvény szabályaihoz. Nevezetesen kötelezi a hatóságokat, hogy

- a) a GDP 1 százalékának határai között tartsák az összegyenleget és
- b) az elsődleges kiadások éves növekedési ütemét ne emeljék 2 százalékpontnál nagyobb mértékben az éves inflációs ráta fölé. Szükségállapot vagy nemzetközi válság esetén a szabályok felfüggeszthetők; a GDP csökkenése esetén a hiány a GDP 2 százalékáig emelkedhet.

Ez a törvény is tartalmaz stabilizációs alapot, amelyet a bevételi többletek és a privatizációs bevételek meghatározott hányadából képeznek, és igénybevételére ciklikus visszatesés esetén van mód. A GDP 3 százalékát meghaladó nettó felhalmozás az államadósság visszafizetésére fordítható.

Braziliában a 2000 májusában (2001-es hatályba lépéssel) meghozott fiskális felelősség törvénye (*Lei de Responsabilidade Fiscal*) kötelezi a szövetségi kormányt, a tartományok kormányait és a helyi önkormányzatokat, hogy

- a) a folyó egyenleget egyensúlyban tartsák;
- b) a személyi kifizetéseket, beleértve a nyugdíjakat is, a nettó folyó bevétel 60 százaléka (a szövetségi kormány esetében 50 százaléka) alatt tartsák (a nettó folyó bevétel a bruttó bevételek transferektől és egyszeri bevételektől megtisztított összege) és

c) adósságuk és a nettó folyó bevétel hányadát középtávon az államelnök által kitűzött határ alatt tartásuk. A törvény ezen kívül részletes szabályokat tartalmaz a váratlan kiadások és az adókedvezmények kezelésére, a garanciák nyújtására és az állami nyugdíjak emelkedésének finanszírozására.

Mindhárom ország törvénye átláthatósági követelményeket is tartalmaz. *Ex ante* követelmények vannak a költségvetési célok publikálására a hároméves költségvetési irányelveken belül, *ex post* követelmények pedig a költségvetés végrehajtásával kapcsolatos információk átfogó és kellő időben történő nyilvánosságra hozatalára, valamint a fiskális szabályoknak való megfelelés értékelésére. Az utólagos információk jellege szoros összefüggésben van az úgynevezett általánosan elfogadott elszámolási elvekkel. A fiskális szabályoknak való megfelelés és a költségvetéssel kapcsolatos jelentések a törvényhozás felügyelete és elbírálása alatt állnak. Argentínában a nemzeti számvevőszék segíti ebben a kongresszust, Brazíliában pedig a számvevő bíróság és az államügyészi hivatal. Brazíliában külön törvény ír elő szankciókat a fiskális felelősség törvénye megsértésének eseteire.

## GÁL RÓBERT IVÁN–SIMONOVITS ANDRÁS–TARCALI GÉZA

### Korosztályi elszámolás a magyar nyugdíjrendszerben

---

A korosztályi elszámolás során a nettó adóterheket lebontjuk az egyes évfolyamokra, és ezt az adott pillanatra jellemző tehereloszlást kivetítjük a jövőbe. Néhány kiegészítő feltevés, valamint a népesség létszámára és korösszetételére vonatkozó előrejelzés birtokában megállapítható, hogy a jövőben születő korosztályokra mennyivel nagyobb adóteher hárul ahhoz, hogy az intertemporális költségvetési korlát teljesüljön. A magyar nyugdíjrendszerre elvégzett korosztályi elszámolás azt mutatja, hogy az 1997. évi reformcsomag jelentősen csökkentette az intézményrendszer és a korfa kombinációjában rejlő finanszírozási feszültséget. A javulás elsősorban a társadalombiztosítás racionalizálásának tudható be. E következtetések robusztusak, ugyanakkor az, hogy a reform teljesen eltünteti-e a rendszerben lévő egyensúlytalanságokat vagy csak csökkenti őket, jelentősen függ az egyes paraméterek, elsősorban a termelékenység növekedésének alakulásától.\*

---

#### Korosztályi elszámolás

A korosztályi elszámolást (*generational accounting*) kidolgozó, Alan J. Auerbach, Jagadeesh Gokhale és Laurence Kotlikoff a költségvetési hiány sokat kritizált, könnyen manipulálható mutatójának számítása helyett javasolták.<sup>1</sup> Az eljárás előnye, hogy a jelenlegi újraelosztási rendszer előre látható hosszú távú következményeit is számításba veszi (például a felosztó-kirovó nyugdíjrendszer implicit adósságát), amelyről a költségvetési hiány nem vesz tudomást. A módszer tehát kalkulál a jövővel, de nem a jövőt kívánja előre jelezni, hanem azt kívánja számszerűsíteni, hogy néhány egyszerű és realisztikus feltevés mellett a jelen milyen belső feszültségeket rejteget.

A korosztályi elszámolás módszerének lényege, hogy a nettó adóterheket lebontja az egyes évfolyamokra, és ezt az adott pillanatra jellemző tehereloszlást kivetíti a

\* A tanulmány elkészítését az Állami Pénztárfelügyelet és a Research Support Scheme (RSS No: 1209/1999) támogatta. A szerzők köszönettel tartoznak *Bedekovics Istvánnak, Borlói Rudolfnak, Dabóczi Magdának, Éber Irénnek, Hablicsek Lászlónak, Magosi Györgynek, Mészáros Józsefnek, Réti Jánosnak és Toldi Miklósnak.*

<sup>1</sup> Az első korosztályi elszámolást lásd *Auerbach-Gokhale-Kotlikoff* [1991a] tanulmányában. A módszerrel kapcsolatos elméleti írásokat és nemzetközi összehasonlító eredményeket tartalmaz *Auerbach-Kotlikoff-Leibfritz* [1999] könyve. A módszertani kérdésekkel kapcsolatban lásd a [www.generationalaccounting.com](http://www.generationalaccounting.com) weblapot, *Cardarelli-Kotlikoff-Sefton* [1999], valamint *Raffelhüschen* [1999] tanulmányát.

jövőbe. Néhány kiegészítő feltevés (a termelékenység növekedési ütemét és a diszkontláb alakulását illetően), valamint a népesség létszámára és korösszetételére vonatkozó előrejelzés birtokában a jövőbe kivetített jelenlegi nettó adóteher-eloszlásról megállapítható, hogy a jövőben születő korosztályokra mennyivel nagyobb (vagy kisebb) adóteher hárul ahhoz, hogy az úgynevezett intertemporális költségvetési korlát teljesüljön. Ez utóbbi nem más, mint egy nullaösszegkorlát, és azt mondja ki, hogy az esetleges jelenbeli túlköltekezésért valakinek, ha másnak nem, az utódoknak, fizetniük kell. Pontosabban megfogalmazva: a már élő és a jövőben megszületendő korosztályok jövőbeli nettó adójának jelenértékének meg kell egyeznie a jelenlegi államadósság és a jövőbeli állami kiadások jelenértékével.

A nettó adók és az állami kiadások közötti különbségtétel forrása az, hogy e verbálisan megfogalmazott egyenlet bal oldalán az egyénekre és így évfolyamokra lebontható nettó adótételek találhatók, például a személyi jövedelemadó, a társadalombiztosítási járulékok vagy a nyugdíj, a jobb oldalon viszont az egyénekre le nem bontható kiadások, például a honvédelemre vagy a közbiztonságra fordított összegek.

A korosztályi elszámolás módszerének leírása világossá teszi, hogy miben különbözik az előrejelzésre használt modellektől. A korosztályi számlák kiszámítása során gyakorlatilag mellőzzük a növekedés dinamikájával kapcsolatos empirikus ismereteinket, eltekintünk például annak lehetőségétől, hogy egy felzárkózó gazdaság – mint amilyen Magyarország is – esetében egy darabig magas, azután közepes termelékenységnövekedést tételezzünk fel; hasonlóképpen nem vesszük figyelembe a foglalkoztatás lehetséges alakulásával kapcsolatos különböző forgatókönyveket és még egy sor más megoldást, amit az elemzők előrejelzéseik realiztikusabbá tétele érdekében alkalmazni szoktak. Mindezt azért, hogy a jelenben már meglévő, rejtett vagy szembeötlő költségvetési feszültségek számszerűsítését szolgáló szám a lehető legkisebb mértékben függjön a kutató által több-kevesebb önkényességgel megválasztott paraméterektől. Az egyetlen kivétel a népesség-előrejelzés; ez azonban csekély teret ad a kutatói döntéseknek. A népesség létszáma a közeli évtizedekre viszonylag megbízhatóan előre jelezhető; a 2050. év friss nyugdíjasai ma már iskolába járnak. Igaz, hosszabb távon még itt is egyre tágabb a valószínű értékeket tartalmazó sáv, egyre bizonytalanabb a becslés.

A korosztályi elszámolás eredménye a forintösszegek egy vektora, ahol a vektor egyes elemei megmutatják annak jelenértékét, hogy egy évfolyam még hátralévő élete során várható adóbefizetései, illetve a számukra kifizetett összegek között mekkora a különbség. A módszer előretékintő jellegéből következően az idők egy ilyen számítás szerint nettó haszonélvezői, az aktívak pedig nettó befizetői a rendszernek.

Ez önmagában természetesen meddő eredmény. Három olyan megközelítés adódik azonban, amely a szóban forgó számsort az elemzés számára termékennyé teheti. Az *első*, ha nem csupán előretékintő, hanem visszatekintő számításokat is végzünk, tehát figyelembe vesszük a korábbi befizetéseket és juttatásokat is. Ilyen adatok birtokában a korosztályok közötti újraelosztást tudjuk mérni.<sup>2</sup> A *másik* mód a nemzetközi összehasonlítás. Ha azonos módszerrel különböző eloszlásgörbékét kapunk az egyes országokra, ez ismét csak informál minket a korosztályok közötti újraelosztásról. *Végül*, ha a már élők közül az éppen most születetteket hasonlítjuk össze a jövőben születőkkel (akiket viszont egységes korcsoportként kezelünk), akkor a rendszer belső egyensúlytalanságára vonatkozóan kapunk mérőszámot. A módszer szerint feltételezzük,

<sup>2</sup> Visszatekintő korosztályi számlák eddig csak az Egyesült Államokra készültek (lásd *Gokhale–Page–Sturrock* [1999]).

hogy az adók és juttatások változtatása csak a jövő generációkra vonatkozik, a már élők a jelenlegi nettó adóteher-eloszlás alapján adóznak. Következésképpen, az egyensúlytalansági mérőszám azt mutatja, hogy a jövő korosztályoknak mennyivel kell többet (vagy szerencsés esetben kevesebbet) fizetnie ugyanazokért a juttatásokért, illetve mennyivel kevesebb juttatással kell beérniük (vagy kapnak több juttatást) azonos adók mellett, mint azoknak, akik még az eredeti adó- és juttatásrendszerbe születtek, és még előtük áll az egész életpálya.

Korosztályi elszámolást általában a teljes államháztartásra szokás végezni, beleértve tehát a jövedelemhez, a fogyasztáshoz és a tulajdonhoz kapcsolódó adókat, a másik oldalról pedig a nyugdíjakat, a családtámogatási rendszert, az oktatást, az egészségügyet és a közjóság jellegű közszolgáltatásokat, mint amilyen a honvédelem. Magyarországra vonatkozóan is készült már ilyen, a teljes újraelosztási rendszert alapul vevő számítás az 1996-os évre (*Gál-Simonovits-Szabó-Tarcali* [2000]).

Speciális, a jóléti intézményrendszer egyes szegmenseivel vagy más társadalmi problémák, így a bevándorlás következményeivel foglalkozó elemzések is napvilágot láttak az elmúlt években (az előbbire példa *Auerbach-Gokhale-Kotlikoff* [1991b] vagy *Bonin-Gil-Patxot* [1999], az utóbbira *Bonin-Raffelhüschen* [2001]). Ha az effajta speciális számítások többlépcsős intézményi reformok hatásait is vizsgálják, akkor a módszer jelentősen bonyolultabbá válik, mivel a népesség-előrejelzésen kívül az intézményi változásokkal is lehet előre kalkulálni. Éppen ez ad értelmet annak, hogy a nyugdíjrendszerre vonatkozóan újra és külön is elkészítsük a korosztályi elszámolást egy olyan országban – például Magyarországon –, ahol a nyugdíjtörvénycsomag előre rögzíti az intézményi reformok szándékolt lépéseit.

A speciálisan a nyugdíjrendszerre vonatkozó elszámolás – hasonlóan az eredeti, általános változathoz – minimalizálja a jövő tendenciáira vonatkozó szakértői előrejelzéseket, hiszen célja az éppen aktuális helyzetben rejlő feszültségek feltárása. Így a népesség-előrejelzésen és a nyugdíjtörvényekben előre rögzített intézményi változásokon kívül semmilyen más várható trendet nem fogunk figyelembe venni. Eltekintünk a foglalkoztatásban, a rokkantossági gyakorlatban, a felsőoktatásban résztvevők arányában, az életkor-kereseti függvényekben vagy a személyi jövedelem adózásában várható változásoktól. Ez mind olyan tényező, amelyre vonatkozóan egy prediktív modellnek világos és explicit feltevésekkel kell élnie – a következő modell azonban nem prediktív.

Bemutatjuk, hogy miként alakultak a korosztályi nyugdíjszámlák a nyugdíjreform következtében. A kiinduló esetben a most aktuális, korcsoportokra lebontott nyugdíjegyenleget vesszük végig, és mindössze a korcsoportok arányait változtatjuk a népesség-előrejelzés alapján. Figyelmen kívül hagyjuk mind a társadalombiztosítási nyugdíj 1997-es reformját, mind a részleges feltőkésítést. (Egy kivétellel: a 2000-ben aktuális nyugdíjkorhatárt vesszük figyelembe, azaz nőkre 57, férfiakra 61 évet. Nyugdíjasmintánk ugyanis a 2000. januári állapotot tükrözi; merő spekuláció lenne megbecsülni, mennyivel lettek volna többen nyugdíjasok, és milyen nyugdíjat kaptak volna, ha az 55 és a 60 éves korhatár megmaradt volna.) Így első számításunk során azt nézzük meg, mekkora belső egyenlőtlenség lenne a rendszerben, ha – az említett csekély módosítástól eltekintve – nem történt volna semmiféle változás. A második kalkulációban azonban figyelembe vesszük a svájci indexálás bevezetését, a nyugdíjkorhatár felemelését 62 évre, a degresszív beszámítás megszüntetését, a nyugdíjskála átalakítását és a részleges feltőkésítést.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> A következőkben az egyes reformelemek együttes hatását ismertetjük. Az egyes változtatások külön hatásaival egy másik tanulmányunkban foglalkoztunk (*Gál-Simonovits-Tarcali* [2000]).

A nyugdíjrendszert, a módszer logikájának megfelelően, mindkét esetben zártnak tekintjük, azaz az intertemporális korlát teljesítését kizárólag a járulékok, illetve a járadékok változtatásával érjük el. Ez eltérés a valóságtól, ami azonban az eredményként adódó egyensúlytalansági mutató értelmezhetőségén nem változtat. Módosítja viszont a korosztályok közötti újraelosztás hatásait. Ez az oka, hogy ez utóbbira vonatkozó következtetéseink csak részlegesek. A valóságban ugyanis a rendszer hiányát nem kizárólag járulékemelésből vagy járadékcsökkenésből pótolják, hanem a központi költségvetés által beszedett általános adóból is. Más szóval, a hosszú távú intertemporális korlát éves költségvetési korlátokkal egészül ki: a rendszer nem eladósodik, hanem évről évre külső forrásból feltöltődik. Márpedig az általános adók tehereloszlása nem felel meg a nyugdíjjárulékokénak. Az általános adókban például jelentős tételt tesznek ki a fogyasztáshoz kötődő adók, amelyek életkor szerinti megoszlása sokkal kiegyenlítettebb, mint a munkajövedelemhez, tehát az aktív életszakaszhoz kötődő nyugdíjjárulékok. A korosztályi elszámolás módszere azonban – mint korábban már említettük – minden hiányt a még meg nem született korosztályokkal fizettet meg, tehát nem számol az aktuális hiányok folyamatos visszapótlásával, épüljenek azok járulékokra vagy általános adóra. A nyugdíjreform teljes intergenerációs újraelosztó hatását éppen ezért nem tudjuk itt bemutatni, bár bizonyos részleges következtetésekre így is módunk lesz. Megjegyezzük, hogy a modell kiegészíthető éves költségvetési korlátokkal. Ekkor az éves hiányt nem a jövő nemzedékekkel, hanem az aktuális adóteher-eloszlás alapján az éppen élő összes korosztállyal fizettetjük meg. Az éves hiánypótlások (vagy többletvisszaosztások) összegzésével pontosan megadható a nyugdíjreform hatása az egyes korosztályokra.

Vannak olyan újraelosztási hatások, amelyeket egyik futtatásban sem tudtunk figyelembe venni. Ezek közül az egyik az önkéntes nyugdíjpénztárak adótámogatásában megtestesülő redisztribúció. Az önkéntes pénztárakba befizetett munkáltatói hozzájárulás ugyanis járulékmentes, a munkavállalói befizetés egy része pedig – meghatározott összeghatárig – mentesül a személyi jövedelemadózás alól. A továbbiakban azonban csak a kötelező járulékokkal foglalkozunk. Ugyancsak figyelmen kívül hagyjuk a téves átlépéseknek betudható, a jövőben várható újraelosztást. A törvény ugyanis az egyének döntésére bízta az átlépést a vegyes rendszerbe vagy a bennmaradást a tiszta társadalombiztosítási pillérben, ugyanakkor az átlépők többsége számára állami hozamgaranciát vállalt. Tekintve, hogy a vártnál lényegesen többen léptek át, nem kizárt, hogy a normajáradéokra vállalt garancia érzékelhető újraelosztást fog kiváltani elsősorban a pénztártagok, másodsorban az akkori adófizetők és a nyugdíjba vonulók között.

### A korosztályi nyugdíjszámlák elkészítésének módszere

A korosztályi nyugdíjszámlák elkészítése a következőképpen történik. Első lépésként az egyes korosztályokra jellemző járulékbefizetés és járadékkihúzás különbözeteként elkészítjük az évfolyamokra lebontott nyugdíjjegezenleg profilját a kiindulásul választott évre. Tanulmányunkban ez az év 2000 (az egyszerűség kedvéért a formalizálás során  $t = 0$ -val fogjuk jelölni). Mivel minden évfolyamot egyetlen szám jellemez, a 2000-re vonatkozó nyugdíjjegezenlegek profilja nem más, mint egy 96 elemű vektor. A sort ugyanis a 2000-ben születettekkel, vagyis a 0 évesekkel kezdjük, a 95 éveseket és idősebbeket pedig egy korcsoportba vonjuk össze. A következő lépésben e vektor értékeit számítjuk ki minden egyes további évre, a későbbiekben részletezettek alapján 2100-ig, figyelembe véve a termelékenységgel növekedésére és a diszkontrátára vonatko-

zó feltevéseket, valamint a korosztály kihalási rendjét és a változó nyugdíjszabályokat. Végül az így kapott  $96 \times 101$ -es mátrixban átlósan haladva nyomon követjük az egyes évfolyamokat, összegezzük nyugdíjgyenlegük jelenértékét a teljes hátralévő életpályára. A következő pontban ezt az eljárást részletezzük.

### *Az intertemporális korlát*

Az imént leírt módon kapott összegeknek teljesíteniük kell a korábbiakban szavakban már megadott intertemporális korlátot. Formálisan ezt a következőképpen írhatjuk fel:

$$\sum_{s=0}^D M_s + \sum_{j=1}^{\infty} M_j = \sum_{t=0}^{\infty} G_t u^t - W, \quad (1)$$

ahol:

$M_s$ : a már élő,  $t = 0$ -ban  $s$  éves korosztály még hátralévő nyugdíjgyenlegének jelenértéke;

$M_j$ : a jövőben, a  $j$ -edik évben születő korosztály nyugdíjgyenlegének jelenértéke;

$s$ : korosztályváltozó – egy korosztály életkora  $t = 0$ -ban;

$t$ : évváltozó;  $t = 0$  a kiinduló év;

$D$ : a maximális életkor;

$G_t$ : a nyugdíjrendszer működési költsége a kiinduló évben, azaz  $t = 0$ -ban;

$u$ : a relatív diszkonttényező, a termelékenység növekedési tényező  $(1+g)$  és a kamattényező  $(1+r)$  hányadosa;

$W$ : a nyugdíjbiztosító nettó vagyona.

Az egyenlet bal oldala a fentieknek megfelelően a már élő ( $M_s$ ), illetve a még meg nem született korosztályok ( $M_j$ ) nyugdíjgyenlegét, azaz nyugdíjjárulékaiknak és járadékaiknak különbözetét, pontosabban ezek 2000-re számított jelenértékét tartalmazza.

Bár nyugdíjjárulékot csak aktív életkorban fizetünk, és a nyugdíjasok is mind idősek, az árvajáradék intézményének létezése miatt az öregségi nyugdíjrendszernek már az újszülöttek is részesei. Így  $s$  nullától futhat  $D$ -ig, a legidősebb korosztályig, azaz esetünkben 95-ig. Ezzel szemben  $j$ -t, a még meg nem születettek jövőbeli születési évét elviekben nem korlátozzuk, tehát minden jövőbeli évfolyamot figyelembe veszünk. A gyakorlatban a kalkuláció időtávja 101 év, azaz 2100-ig számolunk, mivel ilyen hosszú időtáv-nál (a diszkontálás következtében) az addicionális évek hatása elhanyagolható.

A nyugdíjakra elvégzett korosztályi elszámolás esetében az intertemporális korlát jobb oldala egyszerű. A nyugdíjbiztosító nettó vagyona,  $W$ , elhanyagolható, lévén a rendszer felosztó-kiróvó finanszírozású. Ami a  $G_t$  tételt illeti, némi tisztázásra van szükség. Általános esetben, amikor az újraelosztási rendszer egészét vizsgáljuk,  $G_t$  azon kormányzati kiadásokat testesíti meg, amelyek a tiszta magánjóság–tiszta közjóság skálán az utóbbihoz állnak közelebb, és így nem bonthatók le egyénekre. A nyugdíjrendszer esetében azonban feloszthatatlan, közfeladatokra fordított kiadásnak csupán a rendszer fenntartásának működési költsége tekinthető, ami a társadalombiztosítás esetében csekély. A közjóság maga a rendszer, azaz a kockázatközösség egyesítését garantáló szabályok és azok kikényszerítése, egyébként azonban minden forintbevételről és -kiadásról meg tudjuk mondani – legalábbis nincs elvi akadálya annak, hogy megmondjuk –, hogy kitől származik, és ki a címzettje. A társadalombiztosítási nyugdíjrendszer 2000. évi előirányzott működési költsége ( $G_0$ ) 16,8 milliárd forint.

*Egy évfolyam teljes nyugdíjgyenlege a még hátralévő életpályán*

Az (1) kifejezés bal oldalán a már élők és a még meg nem születettek egyes évfolyamainak nyugdíjgyenlegét összegeztük évfolyamonként. Egy évfolyam teljes, még hátralévő életpályájának nyugdíjgyenlege a következőképpen fest:

$$M_s = \sum_{k=s}^D T_{k,k-s} P_{k,k-s} \left( \frac{1}{1+r} \right)^{k-s} \quad (s = 0, 1, \dots, D), \quad (2)$$

ha az évfolyam már megszületett, és

$$M_j = v \sum_{k=0}^D T_{k,k+j} P_{k,k+j} \left( \frac{1}{1+r} \right)^{k+j} \quad (j = 1, 2, \dots), \quad (3)$$

ha a jövőben fog megszületni, ahol:

$T_{k,k-s}$ : a  $t = 0$ -ban  $s$  éves korosztály egy főre jutó nyugdíjgyenlege, amikor a korosztály már  $k$  éves;

$T_{k,k+j}$ : a  $t = 0$ -ban még nem élő, a jövőben,  $t = 0$  után  $j$  évvel születendő korosztály egy főre jutó nyugdíjgyenlege, amikor a korosztály már  $k$  éves;

$P_{k,k-s}$ : a  $t = 0$ -ban  $s$  éves korosztály  $k$  éves korban még életben lévő tagjainak száma;

$P_{k,k+j}$ : a  $t = 0$ -ban még nem élő, a jövőben,  $t = 0$  után  $j$  évvel születendő korosztály  $k$  éves korban még életben levő tagjainak száma;

$r$ : a diszkontláb;

$k$ : életkorváltó: egy korosztály életkora;

$j$ : évváltozó; minden  $t > 0$  értékre  $t = j$ ;

$v$ : korrekciós tényező.

Mind az  $M_s$ , mind az  $M_j$  vektor, az egyes évfolyamok teljes nyugdíjgyenlegeinek vektora. Egy évfolyam még hátralévő életének teljes diszkontált nyugdíjgyenlegét az egy főre jutó mindenkori nyugdíjgyenlegből és az adott évben a korosztályból még élők létszámából számítjuk ki. Fontos, hogy észrevegyük: az egy főre jutó átlagérték kiszámítása a  $k$  éves korosztályra, majd a korosztály  $k$  éves kort megért tagjainak létszámával való szorzás nem redundáns művelet. A  $k$  évesek egy főre jutó nyugdíjgyenlegét ugyanis nem az adott évi makroértékek elosztásával, majd visszaszorzásával állítjuk elő – ennek valóban nem lenne értelme –, hanem a  $k+1$  évesek előző évi egyenlegéből, a relatív diszkonttényező figyelembevételével. Így tulajdonképpen a kiinduló év egy főre jutó nyugdíjgyenleg-vektorát visszük végig, és abból számolunk mindenkori, a korosztály egészére összesített nyugdíjgyenlegét.

A (3) kifejezésben szerepel a  $v$  korrekciós tényező is. Bevezetésére azért van szükség, mert  $M_j/n$  csupán azt mutatja, hogy a  $j$ -ben született korosztály élete során mekkora nyugdíjgyenleggel számolhatna, ha a nyugdíjrendszer intézményei csak a törvényben rögzített változásokon mennének keresztül, és a demográfiai feltételek is az előrejelzés szerint változatlanok maradnának. A jövő korosztályoknak azonban igazodniuk kell az intertemporális költségvetési korláthoz, azaz ki kell fizetniük a felhalmozódó hiányokat vagy – szerencsés esetben – megkaphatják a többleteket. Ezért nyugdíjgyenlegüket a  $v$  korrekciós tényezővel kell figyelembe venni.



## Kiinduló létszám és létszám-előrejelzés

Számításaink során a szükséges létszámadatokat *Hablicsek* [1995] előrejelzéseiből vettük. Mivel ez az előrejelzés csak 2051-ig számítja ki a népesség várható alakulását, nekünk pedig hosszabb időtávra volt szükségünk, 2051-et követően azzal a feltételezéssel éltünk, hogy a népesség szerkezete a 2051-es állapotokhoz képest nem változik. (Hasonló megoldást találhatunk *Cardarelli-Kotlikoff-Sefton* [1999], illetve *Oreopoulos* [1999] korosztályi elszámolásában is.) Az előrejelzést 2100-ig hosszabbítottuk meg (mivel egyéb számításaink is csak 2100-ig futnak). A korosztályi elszámolás a még meg nem születetteket egyetlen korosztályként kezeli.

## A kiinduló korosztályi nyugdíjgyenleg

A (2) és a (3) kifejezésekben az adott évről vonatkozó nyugdíjgyenleget általánosan megfogalmazva  $T_{k,t}$ -vel (már élő korosztályok esetén  $T_{k,k-s}$ -sel, a még meg nem születetteknél  $T_{k,k+j}$ -vel) jelöltük. A nyugdíjgyenleg befizetéseiből ( $C$ ) és járadékokból ( $B$ ) tevődik össze. Formálisan:

$$T_{k,t} = C_{k,t} - B_{k,t}, \quad (4a)$$

$$C_{k,t} = C_{k,t-1}(1+g), \quad (4b)$$

$$B_{k,t} = B_{k,t-1}(1+g), \quad (4c)$$

ahol:

$T_{k,t}$ : a  $k$  évesek egy főre jutó nyugdíjgyenlege  $t$  évben;

$C_{k,t}$ : a  $k$  évesek egy főre jutó járulékbefizetése  $t$  évben;

$B_{k,t}$ : a  $k$  évesek egy főre jutó járadéka  $t$  évben.

A  $t$  évi, egy főre jutó járulékfizetéseket az eddigiek szellemében mindössze két információból, a korcsoport megelőző évi befizetéseiből és a termelékenység-növekedésből vezetjük le. Ez tartalmazza azt a rejtett feltételezést, hogy a  $t-1$  évről  $t$  évre elhalálozottak átlagos járuléka megegyezik a teljes korosztály átlagos járulékával. Valószínűsíthető, hogy ez nem így van: a várható élettartam ugyanis korrelál a jövedelemmel – és így várhatóan a járulékkal is. Megbízható külső becslések hiányában azonban ebben a kísérleti fázisban nem tudjuk ezt az összefüggést figyelembe venni.

A járulékfizetéseket az APEH által rendelkezésünkre bocsátott két, az 1998-as bevételekből származó anonimizált mintából nyertük. Az egyik a munkáltató által elkészített adóbevallások 0,5 százalékos véletlen mintája, amely 10 874 esetet tartalmaz, a másik pedig az önadózók 1 százalékos véletlen mintája, 21 305 esettel. Mivel járadékadataink 2000-esek, az 1998-as APEH-fájlból úgy becsültünk 2000-es járulékadatokot, hogy a járulékköteles jövedelmeket megszoroztuk az 1999-es és a 2000-es bruttó bérnövekedési ütemmel. Ennek tényleges értéke 1999-re 16,1 százalék,<sup>4</sup> a 2000-re várt, szakértői becsléssel készült érték pedig 11,3 százalék.

A társadalombiztosítási járulékbefizetésére vonatkozó sor természetesen nem szerepel az adóbevalló ívben, az egyes jövedelemtípusok járulékfizetési szabályai alapján azonban nagysága megállapítható.<sup>5</sup> A mintából készült járuléktömeg-becslés 922,3

<sup>4</sup> Forrás: [www.ksh.hu/hun/h1999/h103fo99/m1030612.htm](http://www.ksh.hu/hun/h1999/h103fo99/m1030612.htm).

<sup>5</sup> A mintaleírás és a számítások további módszertani részletei megtalálhatók a tanulmány eredeti, bővebb, kéziratot változatában és hozzáférhető a Tárki könyvtárban.

milliárd forintot ad, ami körülbelül 1,8 százalékkal kisebb a Nyugdíjbiztosítási Alap 2000-re előirányzott 938,8 milliárd forintos bevételénél. Ez az előirányzat tartalmazza a munkáltatói és munkavállalói befizetéseket, valamint a magánnyugdíjpénztárakba átlépők miatti járulékkiesés pótlására szolgáló költségvetési támogatást, nincs azonban benne például a gyés, gyed és gyet után fizetett költségvetési hozzájárulás, a fegyveres testületek kedvezményes nyugellátásainak kiadásaihoz történő hozzájárulás, a késedelmi pótlékból és bírságból származó bevétel és néhány további, a járulérendszeren kívüli kisebb tétel. Az összehasonlítás során azért kell figyelembe vennünk a pénztári átlépésekből származó hiány pótlását, mert az alap bevételeinek tervezésekor a magánpénztárakba átlépetteknek a bruttó keresetek 6 százalékát kitevő befizetéseivel nem számolhattak, mi viszont, ahogyan azt már említettük, az alapmodellünkben a nyugdíjrendszer részleges feltőkésítése nélkül kalkulálunk.

A járadékok becslésére az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság által rendelkezésünkre bocsátott, a főellátások szerinti 1 százalékos rétegzett mintát használtuk. A minta a 2000. januári állapotokat tükrözi, összesen 31 487 megfigyelést tartalmaz. Számításainkkal a teljes nyugdíjrendszerben meglévő egyensúlytalanságot szeretnénk számszerűsíteni, ezért a járadékprofil meghatározása során azt az elvet követtük, hogy minden olyan juttatást figyelembe veszünk, amelyhez járulékot lehet kapcsolni, vagy amelyet általános adóból fedeznek. A nyugdíjrendszer finanszírozási feszültségeiről ugyanis nem sokat tudunk meg, ha kizárólag a nyugdíjjárulékból finanszírozott ellátások alapján végzünk számításokat.

Az *1. ábrán* bemutatjuk a 2000. évre vonatkozó nettó nyugdíjgyenleget, amelyet a járulék- és járadékprofil egyesítésével hoztunk létre. Az egyenleg szerkezete olyan, mint minden, a munkaerő-piaci aktivitáshoz kötött nettó adó életkor szerinti profiljéé: az életciklus elején negatív, az aktív életszakaszban pozitív, nyugalomba vonulás után pedig ismét, immár sokkal mélyebben negatív. Részletesebben: a 19. életévig negatívumot mutat, mivel a gyerekek kaphatnak árvajáradékot, járulékköteles jövedelmeik azonban nincsenek, a 20. évnél válik pozitívvá, majd a 25. évig a fokozatos munkába állás nyomán meredeken emelkedik. 25 és 30 éves kor között az emelkedés megtorpan, ami részben a munkába állás befejeződésének, részben a nők gyermekvállalás miatti keresetkiesésének köszönhető. A maximumot 47 éves korban éri el: e korosztály átlagos tagja az általa kapott járadékoknál 224 000 forinttal több járulékot fizet be. Az egyenleg az 57 éves korosztálynál fordul negatívba, minimumát pedig a 81 éveseknél veszi fel. A profil fontos jellemzője, hogy, szemben a nemzetközi összehasonlításokban jelzett trenddel, a 75 évnél idősebbeknél sem emelkedik meg, azaz a nagyon idősök nyugdíja nem alacsonyabb, mint a fiatalabb nyugdíjasoké.<sup>6</sup>

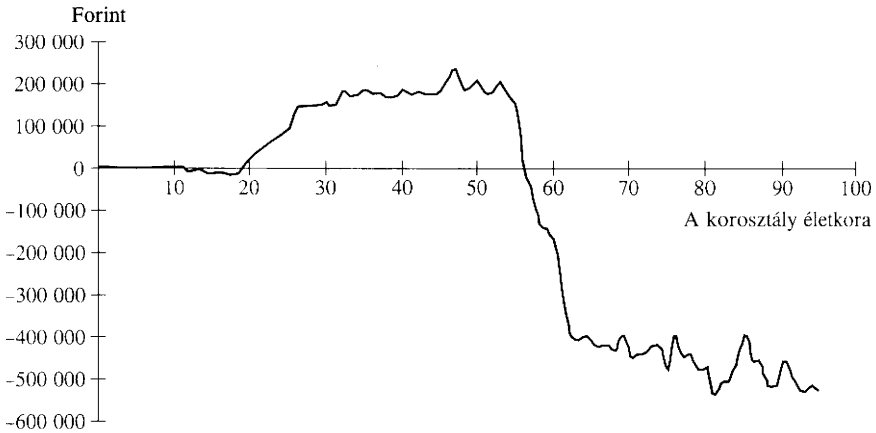
#### *A kiinduló egyenleg kivetítése*

A kiinduló egyenleg kivetítéséhez és a jelenértékek kiszámításához megfelelő növekedési tényezőt és diszkontrátát kell választani. Az (1) egyenletben relatív diszkont-tényezőt ( $u$ ) alkalmaztunk, vagyis olyat, amely már tartalmaz egy bővülési elemet is, a termelékenység éves átlagos növekedési ütemét ( $g$ ), valamint magát a diszkontrátát ( $r$ ). Mivel a nyugdíjjárulékok járadék-ellenértékének visszafizetése kockázato-

<sup>6</sup> A szegénység gyakoribbá válását a 75 év felettek körében tehát nem a nyugdíjak csökkenése, hanem a háztartás összetételében bekövetkező változás, a megözvegyülés okozza.

## 1. ábra

A nettó nyugdíjegyenesleg alakulása életkor szerint, 2000



sabb, mint a hosszú távú állampapíroké,<sup>7</sup> a diszkontrátát az állam által kibocsátott értékpapírok reálkamatlábánál magasabb kamatláb alapján kell meghatározni. Ugyanakkor a nyugdíjkifizetések volatilitása alacsonyabb, mint a tőke reálhozaméé, ami azt indokolja, hogy az államkötvények kamatlába és a magánszektorban realizálható tőkehozam közötti értéket használjunk.<sup>8</sup> A nyugdíjreform esetében még a magánpénztárak várható hozamrátáját is figyelembe kell venni. A nemzetközi összehasonlíthatóság érdekében a termelékenység bővülési tényezőjét 1,5 százalékra, a diszkontrátát pedig 5 százalékra állítottuk be. A 17 ország korosztályi elszámolását tartalmazó kötet (*Auerbach-Kotlikoff-Leibfritz* [1999]) országtanulmányai is ezekkel az értékekkel dolgoztak. (*OECD* [1998] 64.o.) alapján pedig a nyugdíjpénztárak reálhozamát 7 százalékkal számoltuk. A tanulmány végén közöljük egyes robusztussági számítások eredményeit is.

Miként már említettük, a korosztályi elszámolás nem prediktív természetéből fakadóan mind a járulékbefizetések, mind a járadékok alakulását közvetlenül a korábbi évekre és évfolyamokra jellemző értékekből vezetjük le. Ebben van torzító hatás, méghozzá olyan, amit a nem prediktív jellegű korosztályi elszámolásnak is figyelembe kellene vennie. Nem áll azonban rendelkezésünkre olyan megbízható, módszerintelligens kiértékelés, amelyet ezen a ponton használhattunk volna. Amiről szó van, az az életkor-kereseti profilok jelenleg tapasztalható torzulásának kivetítése. Miként azt *Kézdi-Köllő* [2000] kimutatta, a magyar munkaerőpiacot ért sokk a kilencvenes évek elején jelentősen deformálta a szokásosan jellemző életkor-kereseti görbét. A görbe ugyanis sokkal laposabbá vált, mint korábban volt, és mint ahogy az más, piacgazdálkodású országokra is jellemző. Az idősebb munkavállaló korosztályok humán tőkéje a sokáig halogatott szerkezeti átalakulás miatt súlyosan leértékelődött, a gyorsan kiépülő új gazdasági ágazatokban foglalkoztatott, viszonylag magasabb keresetű alkalmazottak átlagéletkora viszont alacsonyabb, mint a régi ágazatokban. A nyugdíjjáradékok és járadékok egyenlegének mechanikus kivetítése, amit a

<sup>7</sup> A nyugdíjrendszerekre leselkedő politikai kockázatokról és azok csökkentésének lehetséges megoldási módjairól lásd *Diamond* [1997] és *Czucz* [2000] tanulmányát.

<sup>8</sup> Ezzel kapcsolatban lásd *Auerbach-Gokhale-Kotlikoff* [1994].

korosztályi elszámolás módszere diktál, tehát ezt a torz görbét viszi tovább, noha nyilvánvaló, hogy az elkövetkezendő évtizedekben az életkor-kereseti profil újra a régi meredekségéhez fog közelíteni. Tekintve azonban, hogy erre vonatkozó előrejelzés tudomásunk szerint nincs a szakirodalomban, a jövő alakulására vonatkozó feltevések megtétele során élvezett kutatói szabadságot pedig a minimálisra igyekeztünk szorítani, e kísérleti számításban nem változtattunk a jelenleg tapasztalható profilon.

Ugyancsak – megbízható empirikus megfigyelések híján – figyelmen kívül kellett hagynunk az érintettek esetleges kockázatkerülő magatartását. Eszerint – amennyiben a feltevés valóban megállja a helyét – a magasabb hozammal kecsegtető tőkefedezeti rendszer hozamelőnyéből az emberek szemében levon, hogy egyben magasabb kockázattal is jár.<sup>9</sup>

### A korosztályi nyugdíjszámlák

A kiinduló egyenleg kivetítése és az egyes korosztályokra történő összegzése után utolsó lépésként a korosztályok egy főre jutó nyugdíjegylenlegét határozzuk meg a nemzedék hátralévő életpályájára. Ez az egyenleg a már megszületettek esetében a következőképpen alakul:

$$N_s = \frac{M_s}{P_{s,0}} \quad (s = 0, 1, \dots, D). \quad (5)$$

A jövőben megszülető generációkra pedig:

$$N = \frac{\sum_{j=1}^{\infty} M_j}{\sum_{j=1}^{\infty} P_{0,j} u^j}, \quad (6)$$

ahol:

$N_s$ : a már megszületett nemzedékek korosztályi számlája,

$N$ : a jövő generációk átlagos korosztályi számlája.

Az egy főre jutó értékek meghatározásának első lépése a kivetítés alapjául szolgáló korosztályi létszám megállapítása. A már élők esetében a kiinduló évben – azaz esetünkben 2000-ben – aktuális létszámra vetítjük a korosztály nettó nyugdíjegylenlegét. Azaz: a korosztályi számla megmutatja, hogy egy nemzedék reprezentatív tagjának élete hátralévő részében hogyan alakul a nyugdíjrendszerrel szembeni nettó pozíciója. A korosztályi számla pozitív, ha az adott generáció nettó befizető; negatív, ha a kohorsz tagjainak befizetései alatta maradnak az általuk kapott juttatásoknak.

A jövőben megszülető generációk korosztályi számláját két lépésben kaphatjuk meg. Először is, minden egyes korosztály létszámát – amire aztán a képzett nyugdíjegylenleget vetítjük – az adott évfolyam nullaéves korban érvényes létszámaként határozzuk meg. Az így kapott aggregált,  $v$ -vel korrigált nettó befizetésekből egy átlagos korosztályi számlát emelünk ki, amely minden, még meg nem született nemzedékre ugyanaz. Miután részletesen bemutattuk modellünket, a következőkben a becslések eredményeit ismertetjük.

<sup>9</sup> Erről lásd *Ország–Stiglitz* [1999].

## Korosztályi nyugdíjszámlák Magyarországon

Először bemutatjuk, hogy mekkora költségvetési feszültségek rejtettek a megreformálatlan nyugdíjrendszerben, figyelembe véve a hosszú távú következményeket. A számítások során csupán egyetlen reformelemet vettünk figyelembe. Nevezetesen, a 2000-ben aktuális nyugdíjkorhatárral számoltunk. Ennek oka, mint már utaltunk rá, hogy a nyugdíjrendszer 2000. évi állapotát – erre a periódusra vonatkozott az általunk használt nyugdíjasminta – vetítettük ki a jövőbe. Ez azt jelenti, hogy az eredeti nyugdíjkorhatárhoz való visszatérés érdekében meg kellett volna becsülnünk, hogy a mostani aktívák közül hányan és milyen nyugdíjjal lennének most nyugdíjasok, és hogy az elmúlt két évben nyugdíjba vonultaknak mekkora lenne a nyugdíja, ha korábban vonultak volna vissza, mint így, hogy a korhatárt felemelték. Ez a becslés, bár megpróbálkoztunk vele, olyan típusú spekulatív elemeket vitt volna a számításba, ami az összes további eredményt megkérdőjelezhetné volna, így lemondunk róla.

### *Korosztályi nyugdíjszámlák nyugdíjreform nélkül*

Tekintve, hogy a magyar nyugdíjrendszer a kiindulásul választott évben a nyugdíj-privatizáció nélkül is jelentős, 102 milliárd forintos hiánnyal küszködik,<sup>10</sup> és a jövő jelentős demográfiai deficitet ígér, első számításunk eredménye nem meglepő: a rendszer reform nélkül olyan súlyos belső egyenlőtlenségek feszítik, hogy hosszú távon finanszírozhatatlanná válna. A 2. ábrán vastag vonallal jelöljük, miként alakulnak a korosztályi számlák a *reform nélküli* esetben. Öt olyan szempontot vizsgálunk, amelyek alapján az eloszlás elemezhető és a reform hatásai értékelhetők lesznek.

Először is látható, hogy a görbe hatalmas zuhanással kezdődik. Az egységes évfolyamnak tekintett jövő nemzedék számlája 4 760 000 forint (a további értékeket egyes kiválasztott évfolyamokra az 1. táblázatban tüntettük fel), az éppen a kezdőévben születetteké (a nullaéveseké) viszont kevesebb mint 285 000 forint. Ez az eltérés adja a korosztályi elszámolás legfontosabb mutatóját, az abszolút korosztályi egyensúlytalanságot. Ha a rendszerben meglévő hiányokat teljes egészében a mostantól megszületőkre terheljük, 4 475 000 forinttal nagyobb életpálya-befizetésekkel kell számolniuk, mint azoknak, akik már benne vannak a rendszerben, és még az egész életpálya előttük van. Pedig a reform nélküli rendszer már a nullaévesek számára is ráfizetéses. Ahhoz, hogy várható járulékaik és járadékaik jelenértéke éppen egyenlő legyen, a már említett közel 285 000 forintot kellene most egy összegben befizetniük. Ez az érték az életkorral eleinte nő, mivel az érintett korosztályok egyre nagyobb, valamint egyre hosszabb ideig kapott árvajáradéktól esnek el. A legnagyobb nettó befizetők a 24 évesek: ők gyakorlatilag árvajáradékot már, öregségi vagy rokkantnyugdíjat pedig még nem kapnak. Számukra a befizetések és juttatások egyensúlyba hozatalához már 1 513 000 forintos azonnali egyösszegű befizetésre lenne szükség. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy a jelenleg 24 évesek rosszabbul járnak, mint a most születettek. E két évfolyam pályáját csak akkor lehetne összehasonlítani, ha a mostani 24 évesek számláját is születésük pillanatától számítanánk.

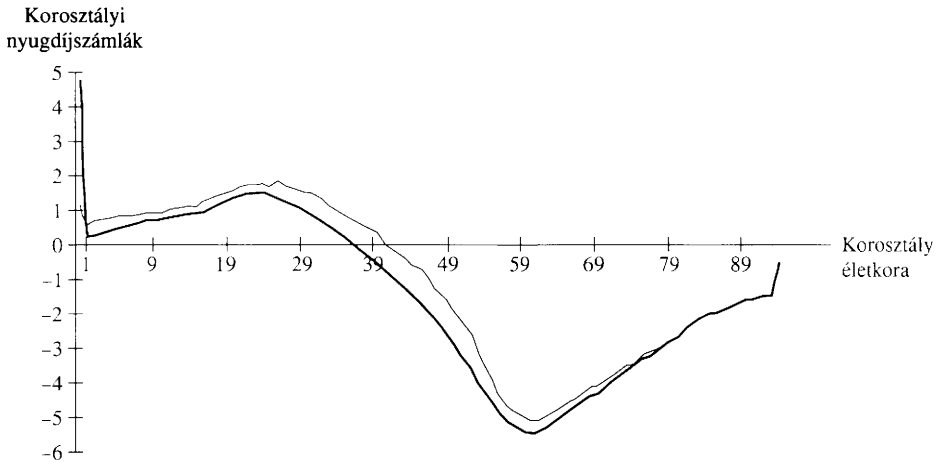
<sup>10</sup> Ez az összeg eltér a költségvetési előirányzatban szereplő nullszaldótól. Ennek oka egyrészt az, hogy a társadalombiztosítási nyugdíjrendszert zártnak tekintve, az ONYBA bevételei közül csak a járulékbefizetéseket számolunk, másrészt – mint ezt a főszövegben korábban már tisztáztuk – a kiadások között szerepeltetünk egyes, nem az ONYBA által finanszírozott ellátásokat is.

1. táblázat  
Korosztályi nyugdíjszámok 2000-ben, ezer forintban

Életkor 2000-ben	Reform nélküli $r = 5, g = 1,5$	Reform esetén $r = 5, g = 1,5$ ; nyugdíjpénziári tagdíj = 6 százalék	Reform esetén $r = 5, g = 1,5$ nyugdíjpénziári tagdíj = 8 százalék	Reform esetén $r = 5, g = 2$	Reform esetén $r = 5, g = 2,5$	Reform esetén $r = 4, g = 1,5$	Reform esetén $r = 5, g = 1,5$ ; nyugdíjpénziárák hozama = 4 százalék
Jövő generációk	4760	1206	1071	806	408	1259	1383
0	285	646	506	827	1056	576	838
10	738	968	784	1140	1344	859	1217
20	1359	1600	1394	1743	1904	1408	1880
30	980	1498	1332	1555	1617	1164	1695
40	-501	350	258	307	258	-144	431
50	-2774	-1815	-1830	-1940	-2073	-2426	-1807
60	-5341	-4919	-4919	-5039	-5163	-5416	-4919
70	-4240	-4043	-4043	-4106	-4171	-4298	-4043
80	-2765	-2691	-2691	-2715	-2740	-2787	-2691
90	-1602	-1580	-1580	-1587	-1594	-1608	-1580
Abszolút korosztályi egyensúlytalanság	4475	560	565	-21	-648	683	545

## 2. ábra

Korosztályi nyugdíjszámlák nyugdíjreform nélkül és nyugdíjreformmal, 2000  
(millió forint)



*Vastag vonal:* korosztályi számlák reform nélkül.

*Vékony vonal:* korosztályi számlák reformmal;  $r = 5$  százalék,  $g = 1,5$  százalék, nyugdíjjárulék mértéke: 6 százalék.

*Megjegyzés:* -1 éves korosztály: még meg nem született nemzedékek. A korosztályok közötti újraelosztási hatások teljes egészében a még meg nem születettek által visszafizetendő adósságból finanszírozott átállásra vonatkoznak.

A számla a 37 éveseknél válik negatívvá, azaz ők már több járadékot várhatnak a rendszertől, mint amennyit a továbbiakban még be kell fizetniük. Ha erről a többletről lemondanának, 20 000 forinttal kéne kompenzálni őket. Azért ilyen fiatal korban kerülnek egyensúlyba a befizetések és a kifizetések, mert a nyugdíjkorhatárig hátralévő idő a reform nélküli esetben már csak húsz év a nőknek és huszonnégy a férfiaknak, a rokkantsítás és a korhatár alatti nyugdíjazás más formái pedig még tovább csökkentik az aktív időszakot.

A legkedvezőbb korosztályi számla a 61 éveseké. Ők már alig fizetnek a rendszerbe, kivenni azonban várhatóan még 5 406 000 forintot fognak, befizetéseik felett. Ismét hangsúlyozzuk, hogy ez a megfigyelés nem alkalmas a jelenleg élő korosztályok közötti újraelosztás jellemzésére. Ismertetése azt a célt szolgálja, hogy legyen összehasonlítási alapunk a nyugdíjreform bevezetése okozta változások értékeléséhez.

### *A nyugdíjreform hatása a korosztályi nyugdíjszámlákra*

Az 1997-es nyugdíjtörvénycsomag részben összegezte a már korábban elkezdett reformokat, részben új változtatásokat is hozott. A nyugdíjkorhatárt mindkét nem számára 62 évre emelték, a férfiak számára 2001-től, a nők számára – átmeneti szakasz után – 2009-től. Átírták az indexálási szabályt: 2001-től a korábbi tiszta bérindexálást kombinált, felerészben bér-, felerészben árindexálás váltja fel. Ez növekvő reálbérek esetén visszafogja a nyugdíjemeléseket. A tervezettel ellentétben ezt a szabályt, az úgynevezett svájci indexálást végül is hamarabb vezették be. Annak érdekében, hogy a járulékfizetés és a nyugdíjak egyéni szinten közelebb kerüljenek egymáshoz, a jövedelembe-számításban használt korábbi degresszív sávok – amelyek szerint az átlagos nettó élet-

pálya-kereset első 10 000 forintja még nagyobb súllyal szerepel a formulában, mint a további 10 000 forintos sávok – el fognak tűnni, szintén néhány éves átmenet után. További változtatás, hogy 2013 után a nyugdíj-megállapítás során nem a nettó, hanem a bruttó életpálya-kereseteket fogják figyelembe venni, az így megállapított nyugdíjak azonban adókötelesek lesznek. Az egyes szolgálati évek beszámítása során használt skálát pedig kiegyenesítik. Végezetül, a reform során 1998. január 1-jétől a kötelező nyugdíjjárulékok egy része az újonnan felállított nyugdíjpénztárakban felhalmozódik, a rendszert tehát részben feltőkésítik. Az alapmodellben 6 százalékpontos járulékmértékkel számoltunk, mivel – az eredeti elképzeléssel szemben – a pénztári tagdíj felemelése a bruttó keresetek 8 százalékára mindaddig elmaradt. A későbbiekben még visszatérünk rá, hogy ez milyen következményekkel jár a korosztályi egyensúlyra.

A 2. ábrán vékony vonallal jelölve bemutattuk a reform korosztályi számlákra gyakorolt hatását. Legfontosabb megállapításunk, hogy – a fentiekben részletezett feltevések mellett – a nyugdíjreform jelentősen csökkentette a rendszerben eredetileg meglévő jelentős egyensúlytalanságot.<sup>11</sup> A jövőben megszülető nemzedékekre váró nettó veszteségek mintegy háromnegyede a reform hatására eltűnt. Ennek költségei zömmel a már élő aktív korosztályokat terhelik, kisebb mértékben azonban – elsősorban a svájci indexálás miatt – a nyugdíjasok is rosszabbul járnak. A leglényegesebb változásokat a svájci indexálás és a korhatáremelés hozza, de nem elhanyagolható a rendszer feltőkésítéséből származó egyensúlyjavulás sem. A degresszivitás megszüntetése és a 2013 után bevezetésre kerülő új skála jelentősége kisebb, ráadásul e két reformelem többé-kevésbé kioltja egymást.<sup>12</sup> Hozzá kell tenni, hogy ez a következtetés az esetleges viselkedési reakciók figyelembevételével adódik, a korosztályok terhelése pedig csak zárt rendszert feltételezve alakul a 2. ábrán jelzett módon. Nevezetesen akkor, ha az aktuális hiányokat adósság felhalmozásából fedezik, ezeket az adósságokat pedig a jövő nemzedékek megnövelt járulékaiból fizetik vissza.

Másik fontos következtetésünk, hogy a jelentős változások ellenére – az alapmodell feltevései szerint – a rendszer továbbra sem került teljesen egyensúlyba. A most születettek és a jövő nemzedékek a várakozások szerint továbbra is nettó befizetői maradnak a rendszernek, azaz befizetéseik negatív reálhozamot fognak produkálni.

### *A következtetések robusztussága*

Ha az alapmodell egyes feltevéseit megváltoztatjuk, a fő következtetés változatlan marad: a hosszú távú egyensúly jelentősen javult a reform nyomán. Ugyanakkor a javulás mértékét nagyban módosítja a paraméterek változtatása. A robusztussági vizsgálat során kapott néhány fontosabb eredményt az 1. táblázatban közöltük.

Az abszolút korosztályi egyensúlytalanság a termelékenység éves ütemének változására a legérzékenyebb. Ha a reform következményeit az alapmodellben használt évi 1,5 százalékos növekedési ütem helyett 2 százalékos évi növekedés mellett számoljuk ki, a generációs egyensúlytalanság eltűnik (560 000 forintról –21 000 forintra csökken). Ettől a rendszer hosszú távú eladósodottsága még nem szűnik meg teljesen, de a most születettek és a jövőben születők többletterhelése gyakorlatilag azonos összegű lesz (rendre 827 000 és 806 000 forint). A termelékenység évi 3 százalékos növekedési üteme mellett a rendszer már gyakorlatilag egyensúlyba kerül hosszú távon, azaz a

<sup>11</sup> Más módszereket alkalmazva hasonló következtetésre jutott *Benczúr* [1999], illetve *Rocha-Vittas* [2000] is.

<sup>12</sup> Az egyes reformlépések önálló hatását lásd a már említett *Gál–Simonovits–Tarcali* [2000] tanulmányban.



jövő nemzedékek számára majdnem nullszaldóssá válik. Ennek ára azonban a jelenlegi aktívok fokozott terhelése. A termelékenység gyorsabb növekedése két oldalról is befolyásolja a korosztályi számlákat: a felemelt korhatár növeli a befizetéseket, a svájci indexálás pedig levon a nyugdíjából. Ha a termelékenység növekedési ütemét a megreformálatlan rendszerben emelnénk, a korosztályi egyensúlytalanság csak tovább nőne, mivel a nyugdíjak gyorsabban nőnének a járulékoknál.

Lényegesen kevésbé befolyásolja a végeredményt a diszkontláb megválasztása. 4 százalékos diszkontláb mellett az egyensúlytalanság 683 000 forintra nő, és még 3 százalékos esetén is alig haladja meg az egymillió forintot.

A 6 százalékos tagdíjmérték felemelése 8 százalékra gyakorlatilag változatlanul hagyja a korosztályi egyensúlytalanságot (560 000 forintról 565 000 forintra növeli), érzékelhetően csökkenti azonban a rendszer hosszú távú eladósodottságát. A még meg nem születettek számlája 1 206 000 forintról 1 071 000 forintra, körülbelül 10 százalékkal csökkenne. Ugyanígy alig módosítja a korosztályi egyensúlytalanságot, 545 000 forintra csökkenti, ha a nyugdíjpénztárak éves hozama nem 7, hanem csak 4 százalékos (6 százalékos járulékmérték mellett), a még meg nem születettek számlája pedig mintegy 15 százalékkal 1 383 000 forintra nő. Mindkét eredmény arra utal, hogy bár a részleges feltökésítés hozzájárult az egyensúly javulásához, a fő tétel a társadalombiztosítási rendszer megszigorítása volt.

### Hivatkozások

- AUERBACH, A. J.–GOKHALE, J.–KOTLIKOFF, L. J. [1991a]: Generational accounts – a meaningful alternative to deficit financing. NBER Working Paper, No. 3589. Cambridge, MA.
- AUERBACH, A. J.–GOKHALE, J.–KOTLIKOFF, L. J. [1991b]: Social security and Medicare policy from the perspective of generational accounting. NBER Working Paper, No. 3915. Cambridge, MA.
- AUERBACH, A. J.–GOKHALE, J.–KOTLIKOFF, L. J. [1994]: Generational accounting: a meaningful way to evaluate fiscal policy. *Journal of Economic Perspectives*, 8., 73–94. o.
- AUERBACH, A. J.–KOTLIKOFF, L. J.–LEIBFRIE, W. (szerk.) [1999]: *Generational accounting around the world*. University Press, Chicago IL.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA (szerk.) [2000]: *Körkép reform után*. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- BENCZÜR PÉTER [1999]: Changes in the implicit debt burden of the Hungarian social security system. NBH Working Paper Series, 8.
- BONIN, H.–GIL, J.–PATXOT, C. [1999]: Beyond the Toledo agreement: the intergenerational impact of the Spanish pension reform. <http://www.ub.es/div2/pdf/papers/54.pdf>
- CARDARELLI, R.–KOTLIKOFF, L. J.–SEFTON, J. [1999]: Generational Accounting in the UK. NIESR: <http://www.niesr.ac.uk/niesr/discuss.htm&dp147>.
- CSÚCZ OTTÓ: A nyugdíjak kiszámíthatóságát fenyegető politikai kockázatok. Megjelent: *Augusztinovics* [2000] 366–387. o.
- DIAMOND, P. [1997]: Insulation of pensions from political risk. Megjelent: *Valdes-Prieto* (szerk.): *The economics of pensions*. University Press, Cambridge UK., 33–57. o.
- GÁL RÓBERT IVÁN–SIMONOVITS ANDRÁS–SZABÓ MIKLÓS–TARCALI GÉZA [2000]: *Korosztályi számlák*. Megjelent: *Kolosi Tamás–Tóth István György–Vukovich György* (szerk.): *Társadalmi riport, 2000*. Társadalmi, Budapest.
- GÁL RÓBERT IVÁN–SIMONOVITS ANDRÁS–TARCALI GÉZA [2000]: A nyugdíjreform a korosztályi elszámolás tükrében. Megjelent: *Augusztinovics* [2000] 272–297. o.
- GOKHALE, J.–PAGE, B. R.–STURROCK, J. R. [1999]: Generational accounts for the United States: an update. Megjelent: *Auerbach, A. J.–Kotlikoff, L. J.–Leibfritz, W.* (szerk.) [1999] 489–517. o.

- HABLICSEK LÁSZLÓ [1995]: Hosszú távú demográfiai forgatókönyvek, Magyarország, 1995–2050. KSH Népeségtudományi Intézet, Budapest.
- KÉZDI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [2000]: Életkor szerinti kereseti különbségek a rendszerváltás előtt és után. Megjelent: *Király–Simonovits–Száz* [2000] 27–46. o.
- KIRÁLY JÚLIA–SIMONOVITS, ANDRÁS–SZÁZ JÁNOS (szerk.): Racionalitás és méltányosság. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- OECD [1998]: Maintaining prosperity in an ageing society. OECD, Párizs.
- OREOPOULOS, PH. [1999]: Canada: On the Road to Fiscal Balance. Megjelent: *Auerbach, A. J.–Kotlikoff, L. J.–Leibfritz, W.* (szerk.): *Generational Accounting Around the World*. University of Chicago Press, Chicago IL és London, 199–216. o.
- ORSZAG, P. R.–STIGLITZ, J. E. [1999]: Rethinking pension reform: Ten myths about social security systems. Kézirat. The World Bank, Washington DC.
- RAFFELHÜSCHEN, B. [1999]: Generational accounting: method, data and limitations. Megjelent: *European Commission* (szerk.): *European economy: generational accounting in Europe*, 17–28. o.
- ROCHA, R.–VITTAS, D. [2000]: The Hungarian pension reform: a preliminary assessment. Kézirat. The World Bank, Washington DC.

MEGYERI KRISZTINA

## A pénz mint általános csereeszköz modellezése

---

A tanulmány a pénz csereeszköz-funkciójának modellezését mutatja be, a szakirodalomban keresési egyensúlyként ismert, bilaterális cseréken alapuló gazdaság keretei közt. Egy ilyen gazdaságban a szereplők személyes találkozásai során szerzik meg a számukra szükséges javakat, szemben a walrasi egyensúlyelmélet centralizált elosztásával. Míg a walrasi egyensúlyelméletben probléma a pénz egyensúlyban való használata – különböző külső feltételek bevezetése szükséges hozzá –, addig ebben a struktúrában egy jószág endogén módon válik pénzzé. A modellhez általunk készített szimulációs futtatásoknak az volt célja, hogy az analitikus úton kapott eredményeket teszteljük tovább: kiderítsük mennyi időre van szüksége a rendszernek az egyensúly kialakulásához, hogyan alakul a gazdasági szereplők helyzete az egyensúlyhoz vezető úton.\*

---

### Mi a közgazdasági pénz?

A közgazdaságtani modellekben a pénz szerepét egy olyan jószág tölti be, amely meghatározott *funkciókkal* rendelkezik. Abban, hogy melyek ezek a funkciók, az irodalom többé-kevésbé egységes (*Tobin* [1991]). A pénz a gazdaságban egyrészt *elszámoló egységként* (értékmérő, ármérce) működik, vagyis technikailag olyan elszámolási rendszert nyújt, amelyben az árak – mind a javaké, mind a szolgáltatásoké, vagy a halasztott fizetéseké – kifejezhetők. Másodsorban *csereeszközként* funkcionál (fizetési vagy forgalmi eszközként), azaz a pénz valamely tranzakciót zár le, illetve elfogadják a csere során ellentételezésként.<sup>1</sup> A pénz harmadik feladata a *felhalmozási eszköz* (értéktörző) funkció, vagyis a pénz alkalmas arra, hogy a gazdasági szereplők aktívaállományában szerepeljen.

A közgazdaságtanban pénznek tekinthető az az objektum, ami a fenti három funkciót egyidejűleg ellátja.<sup>2</sup> A közgazdasági pénzmodellek azonban inkább tekinthetők egy-egy pénzfunkció modelljének, semmint valódi pénzmodellnek.

\* A tanulmány a Kopint–Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány által támogatott kutatás keretében készült. A szerző köszönetet mond *Benedek Gábornak* a szimulációs rész elkészítésében nyújtott segítségéért.

<sup>1</sup> Érdemes megemlíteni, hogy *Weber* [1922], illetve *Marx* [1867] még két különálló – csere és fizetési eszköz – funkcióról beszél, a mai szakirodalom azonban háttérbe szorult ez a megkülönböztetés.

<sup>2</sup> Ez persze nem jelenti azt, hogy a pénz feltétlenül fizikai tárgy, így például az elektronikus számlapénzt is pénznek tekintjük.

## A pénz modellezésének jelenlegi állása

Az általános egyensúlyi modellek még mai is az elméleti kutatások homlokterében állnak, de míg a nem monetáris megközelítésekben biztató fejlődés és viszonylagos konszenzus látszik, addig a monetáris oldalon komoly vitákkal találkozunk.

A *Walras-modell* a javak egyensúlyi cseréinek problémájára ad megoldást. A pénz mint belső érték nélküli jószág ugyanolyan szerepet tölt be a modellben, mint a többi árucikk. Ezzel a feltételezéssel lehetővé vált, hogy a pénzmennyiség tartásáról hozott döntések vizsgálata is a határhaszon-elemzés alapján történjék, azaz a monetáris elmélet beágyazható legyen az értékelméletbe, a választások általános elméletébe (*Hicks* [1935], *Patinkin* [1965]). A szereplőknek azonban semmi okuk sincs arra, hogy egy valójában bartergazdaságként működő rendszerben ezt a jószágot tartsák. Ebben a modellben a szerepeltetett pénzüjlesztés pusztán elszámolóeszköz-funkciót tölti be, hiszen nem is lehet más szerepe egy idődimenzió nélküli centralizált gazdaságban. *Hahn* [1965] egzakt elemzést ad arra, hogy egy ilyen környezetben miért nem fognak a szereplők egyensúlyban pénzt tartani.

Egy lehetséges út a hagyományos költségvetési korlát felülvizsgálata, azáltal hogy a vásárolt javak értéke nem haladhatja meg a kezdőkészlet értéket – ez az úgynevezett *készpénzelőleg* (*cash in advance*) vagy a Clower-feltétel, vagyis a pénz használatának előírása a cserék során (*Clower* [1967]). A bartercserék alsóbbrendűek, mint a pénz közvetítésével zajló cserék. Természetesen e pótlólagos monetáris feltétel felveti a kérdést, hogy egyáltalán miért szükséges ez, ha a pénz használata valójában hasznos a szereplők számára.

A *Hahn-modell* alapötlete a pénz idődimenziójának felismerésén alapul (*Hahn* [1973]). Szemben az általános egyensúlyi modellel, a piacokat nem egyszer nyitják meg, amikor is lezajlanak a prompt ügyletek, illetve megkötik a határidős szerződéseket, hanem szekvenciálisan nyitják-zárják őket. Milyen indok szól a piacok újbóli megnyitása mellett, hiszen a jövőbeli ügyletek is megköthetők határidős szerződések formájában? A piacok újbóli megnyitásával a (majdani) spot piacokon olyan ügyletek is megköthetők, amelyek a magas tranzakciós költségek miatt elmaradtak volna. Azonban ebben a modellben is csak pótlólagos feltételek bevezetésével biztosítható, hogy a kialakuló monetáris egyensúly Pareto-hatékony legyen.

A pénz használatában mutatkozó probléma forrását a *centralizált gazdaság struktúrája*, illetve a *pénz csereeszköz-funkciója* kettős követelményben kell keresni.

Erre a kérdésre a *decentralizált cseréken*<sup>3</sup> alapuló gazdaságok természetükből adódóan nyújtanak megoldást. Egy ilyen gazdaságban a cserék nem egy kikiáltón keresztül valósulnak meg, hanem bilaterálisan zajlanak. A gazdasági szereplők közti csere oka kétféle lehet.

1. A csere folytán mindkét fél a számára belső használati értékkel rendelkező jószágot szerzi meg keresletének közvetlen kielégítése céljából. *Jevons* [1875] szerint ez – a csereszándékok kölcsönös egyezése – nem túl gyakori eset, még akkor sem, ha egyensúlyi árak mellett minden vevőhöz található eladni szándékozó szereplő.

2. Azért cserélnék közvetlenül nem használható javakat, mivel közvetett módon ezáltal megszerezhetik, amire szükségük van.

Vagyis a számukra szükséges jószág megszerzéséhez legalább két tranzakcióra van szükség. Ez látszólag növeli a problémát, ám a pénz mint csereeszköz megjelenítésével megoldhatóvá válik a szándékok egyezésekor fellépő kettős véletlen problémája.

<sup>3</sup> A koordinációs probléma bilaterális cserék szempontjából való első megközelítését lásd *Ostroy–Starr* [1973].

## A modell

Tanulmányunk célja egy ilyen egyensúlyi modell bemutatása, amelyben egy objektum csereeszközzé válása endogén módon történik. Az alábbi *Kiyokati-Wright* [1989]-ben ismertett modellkörnyezet keresési egyensúly (*search equilibrium*) néven ismert a szakirodalomban. Az alkalmazott matematikai apparátus a dinamikus programozás, illetve a játékelmélet eszköztárára épít. Most ezt a modellt a szakirodalomban szokásosnál egzaktabb formában tárgyaljuk – ennek oka a szimulációs és az analitikus eszközök egyidejű alkalmazása.

### A gazdaság jellemzése

A gazdaság végtelen sok diszkrét időszakon keresztül működik, a végtelen sok szereplő is végtelen ideig él. A szereplők minden időszak elején véletlenszerűen találkoznak, és ekkor nyílik lehetőség arra, hogy a náluk lévő javakat elcseréljék, amennyiben ez mindkettőjük számára kedvezőbb helyzetet eredményez. Miután a cserék lezajlottak az időszakban, a gazdasági szereplők a náluk lévő jószágot vagy elfogyasztják – és ekkor termelnek egy másikat –, vagy ha jobbnak látják, elraktározzák. Vagyis minden időszakban minden szereplőnél van valamilyen jószág.

### Javak és szereplők

A gazdaságban véges típusú ( $J$ ) jószág van, jelölje az állapototteret, esetünkben ez nem más, mint a jószágok listája:

$$X = \{i: i. \text{jószág, ahol } i \in N^+\}.$$

A javak fogyaszthatók, termelhetők és raktározhatók. Fontos megjegyeznünk, hogy minden esetben egységnyi mennyiségű jószágokat cserélnek, fogyasztanak, termelnek.

A szereplők az általuk fogyasztani kívánt javak alapján sorolhatók típusokba. Így tehát annyi fogyasztói típus van, ahányféle jószág. Tegyük fel, hogy a gazdasági szereplők minden típusban végtelen sokan vannak.

Ekkor az  $i$ . típusú szereplőt három dolog jellemzi:

1. fogyasztás:  $U_i(j)$  a  $j$ . jószág fogyasztásából eredő hasznosság,
2. termelés:  $-D_i(j)$  a  $j$ . jószág termelésének költsége,
3. raktározás:  $-c_i(j)$  a  $j$ . jószág raktározásának költsége.

Az elemzés egyszerűsítése érdekében, az általánosság megsértése nélkül az  $i$ . típusú szereplő tekintetében élhetünk a következő egyszerűsítő feltételekkel:

1.  $U_i(j) = \begin{cases} U_i & \text{ha } j=i \\ 0 & \text{ha } j \neq i \end{cases}$  ami nem jelent mást, mint hogy csak az  $i$ . típusú jószágot fogyasztja, és az ebből származó hasznossága  $U_i$ ;

2.  $-D_i(j) = \begin{cases} -D_i & \text{ha } j=i^* \\ -\infty & \text{ha } j \neq i^* \end{cases}$  vagyis csak az  $i^* \neq i$  típusú jószágot termeli, aminek a „hasznossága”  $-D_i$ ;

3.  $-c_i(j) = \begin{cases} -c_{ij} & \text{ha } j \neq i \\ -\infty & \text{ha } j=i \end{cases}$  vagyis ha a  $j \neq i$  típusú jószágot raktározza, akkor a „hasznossága”  $-c_{ij}$ ;

4. egy adott típusú jószág raktározása minden típusú szereplő számára azonos költséggel jár;

5.  $c_j > \dots > c_2 > c_1$ , vagyis a  $J$ . típusú jószág a legdrágább mindenki számára, míg az első típusú a legolcsóbb.

A modell teljes specifikálásához tartozik, hogy meghatározzuk, melyik típus, melyik jószágot termeli. Nyilván egy jószágot csak egytípusú szereplő termelhet. Ez azonban már azt jelenti, hogy  $n$ -féle jószág esetén  $(n-1)!$  féle gazdaság képzelhető el.

A különböző típusú javak szereplők közti megoszlását jellemezze  $\mathbf{p}(t) = [\dots p_{ij}(t) \dots] \in \mathfrak{R}^{j^2+}$ , ahol  $p_{ij}(t)$  azt jelenti, hogy az  $i$ . típusú szereplő milyen arányban tart  $j$ . típusú jószágot magánál raktáron a  $t$ . periódus végén.

A  $\mathbf{p}(t)$  vektor elemeire azonban a fentiekben, a szereplők viselkedésének meghatározásakor, igen erős megszorításokat tettünk. Tegyük ezeket most formálissá! Mivel az  $i$ . típusú szereplő, ha hozzájut egy  $i$ . típusú jószághoz, azt azonnal elfogyasztja, így soha sem fogja raktározni, vagyis  $p_{ii}(t) = 0 \quad \forall i\text{-re}, \forall t\text{-re}$ .

Ugyanakkor a fenti  $p_{ij}(t)$  nem jelent mást, mint hogy egy adott szereplő a véletlen találkozások során, ha találkozik egy  $i$ . típusú szereplővel – aminek a valószínűsége  $\frac{1}{j}$ , lévén, hogy feltettük, hogy minden típusban végtelen sok szereplő van –, akkor annál  $p_{ij}(t)$  valószínűséggel lesz  $j$ . típusú jószág. Vagyis elfogadható, hogy,  $\sum_{ij} p_{ij}(t) = 1$ , vagyis bárkivel is találkozik, lesz nála valamilyen jószág.

### A döntési probléma

Az  $i$ . szereplő intertemporális hasznossági függvénye a következő formában adható meg:

$$\max E \left\{ \sum \beta^t [I_i^U(t)U_i - I_i^D(t)D_i - I_i^C(t)c_{ij}] \right\} = \max E \left[ \sum \beta^t u_{ij}(t) \right],$$

ahol az egyenlet nem más, mint egy dinamikus programozási maximumfeladat speciális alakja,  $\beta$  diszkonttényező;

$$I_i^U: \begin{cases} 1, & \text{ha az } i. \text{ szereplő elfogyasztja az } i. \text{ jószágot} \\ 0, & \text{ha az } i. \text{ szereplő nem fogyasztja el az } i. \text{ jószágot} \end{cases}$$

$$I_i^D: \begin{cases} 1, & \text{ha az } i. \text{ szereplő megtermeli az } i^*. \text{ jószágot} \\ 0, & \text{ha az } i. \text{ szereplő nem termeli meg az } i^*. \text{ jószágot} \end{cases}$$

$$I_i^C: \begin{cases} 1, & \text{ha az } i. \text{ szereplő elraktározza a } j. \text{ jószágot} \\ 0, & \text{ha az } i. \text{ szereplő nem raktározza el az } j. \text{ jószágot} \end{cases}$$

$u_{ij}(t)$ : átmeneti hasznosság, mekkora azonnali hasznossága van annak, ha az  $i$ . szereplő szert tesz a  $t$ . periódusban a  $j$ . jószágra.

### A csere mechanizmusa

A gazdasági szereplők minden periódus elején véletlenszerűen találkoznak egymással, és lehetőségük nyílik a cserére. Minden szereplő döntési stratégiát választ, a többiek döntése, illetve  $\mathbf{p}(t)$  függvényében, hogy a várható hasznosságát maximalizálja. A szereplők stratégiáját végül is csak két tényező fogja meghatározni: milyen jószág van a birtokukban, illetve a cserepartnere mit ajánlott fel. Az  $i$ . szereplő kereskedési stratégiáját jelölje:

$$\pi_i(j, k) = \begin{cases} 1, & \text{ha az } i. \text{ szereplő elcseréli a nála lévő } j. \text{ jószágot } k. \text{-ra} \\ 0, & \text{ha az } i. \text{ szereplő nem cseréli el a nála lévő } j. \text{ jószágot } k. \text{-ra} \end{cases}$$

A szándékok kölcsönös egyezőségének, azaz a cserének a feltétele, hogy

$$\pi_i(j, k)\pi_i(k, j) = 1.$$

Meghatározható a maximumegyenlethez tartozó funkcionál vagy Bellman-féle egyenlet:

$$\begin{aligned} V_i(j) &= \max \left\{ -c_{ij} + \beta E[V_i(j'|j)] \right\} = \\ &= -c_{ij} + \max \beta E[V_i(j'|j)] \\ V_i(i) &= U_i - D_i + V_i(i^*) = u_i + V_i(i^*). \end{aligned}$$

$V_i(j)$ :<sup>4</sup> az  $i$ . szereplő közvetett haszna, ha a  $j$ . jószággal rendelkezik, azaz annak a hasznosságlehetőségnek a diszkontált értéke, amit ezzel a jószággal elérhet.

$E[V_i(j'|j)]$ : annak a feltételes várható értéke, hogy a következő periódusban megszerzett  $j'$ -edik jószág mekkora közvetett hasznosságot eredményez, ha ebben a periódusban  $j$ . jószággal rendelkezik.

A fenti közvetett hasznossági függvény értelmezéséhez érdemes néhány megjegyzést tenni. A közvetett hasznosság valójában azt jelenti, hogy egy adott jószágnak a birtoklása mekkora haszonnal jár az adott fogyasztó számára. Mivel itt valószínűségekről van szó, vagyis nem biztosítható adott szereplő számára, hogy azzal találkozzon, akivel számára a csere a legelőnyösebb, így csak várható hasznosságról beszélhetünk. Ez a hasznosság persze két tényezőtől adódik, egyrészt ha fogyaszthatja a jószágot, másrészt ha a birtoklása révén jó eséllyel szerezheti meg a fogyasztani kívánt jószágot.

Ugyanakkor érdemes felhívni a figyelmet egy igen sajátos dologra: a fenti modellben két hasznosságfüggvény van. Az  $u_{ij}(t)$  átmeneti hasznosság, a hagyományos hasznossági függvényekkel rokon, *flow*-kat értékel, vagyis két állapot (jószág) közti átmenet hasznosságát. Míg a  $V_i(j)$  közvetett hasznosság *stock*ot értékel, vagyis egy adott állapotot (jószágot). Természetesen a kétféle hasznosság nem egymástól függetlenül határozódik meg, ennek konkrét formájára a későbbiekben egy példa kapcsán visszatérünk.

### Az egyensúly

Az állandósult állapot Nash-egyensúly a kereskedési stratégiáknak  $\{\pi_i\}$  egy olyan halmaza, minden  $i$  típusra, együtt az állandósult állapot raktározási megoszlással ( $\mathbf{p}$ ), amely kielégíti, hogy

a) *maximalizálás*: minden típus maximalizálja a várható hasznosságát, a többiek adott stratégiája és adott  $\mathbf{p}$  mellett,

b) *raciónalis várakozás*: adott  $\{\pi_i\}$  mellett  $\mathbf{p}$  adódik állandósult állapot raktározási megoszlásként.

Az optimális stratégiára fennáll, hogy

$$\pi_i(j,k) = 1 \Leftrightarrow V_{ik} > V_{ij}, j \neq k.$$

Vagyis akkor hajlandó a nála lévő jószágot odaadni egy másikért, ha annak a birtoklása várhatóan nagyobb hasznosságot ígér neki. Ebből következően  $\forall i$ -re,  $\pi_i(j,i) = 1$ , vagyis bármi legyen is a szereplőnél, hajlandó odaadni az általa fogyasztani kívánt jószágért. Valamint nyilvánvalóan feltehető, hogy  $\pi_i(j,j) = 0$ , vagyis nem történik csere, ha ugyanazt ajánlják fel, mint amivel rendelkeznek, illetve ha  $\pi_i(j,k) = 1$ , akkor  $\pi_i(k,j) = 0$ , azaz ha egyszer elcserél egy jószágot egy másikra, akkor azt nem hajlandó visszacserélni.

<sup>4</sup> Az egyszerűbb jelölés miatt legyen  $V_i(j) = V_{ij}$ .

Ezek után az egyensúlyi stratégia  $\{\pi_i\}$  meghatározása nem más, mint a  $V_{ij}$  közvetett hasznosságok rangsorolásának meghatározása szereplőtípusonként. A szereplők a cserék során kétféle stratégia közül választhatnak.

1. Nevezzük *fundamentális stratégiának*, amikor a szereplők az alacsonyabb raktározási költségű jószágot választják az általuk fogyasztott jószágon kívül, amit természetesen minden mással szemben elfogadnak. Ez formálisan azt jelenti, hogy ha  $c_1 \leq c_2 \leq \dots \leq c_j$ , akkor  $V_{ii} \geq V_{i1} \geq \dots \geq V_{i(i-1)} \geq V_{i(i+1)} \geq \dots \geq V_{ij}$ .

2. *Spekulatív stratégiának* nevezzük azt a stratégiát, amikor a szereplők hajlandók egy magasabb raktározási költségű jószágot is – nemcsak fogyasztási céllal – elfogadni, hanem mert piacképesebbnek ítélik meg.

### Az A modell

A következőben a háromféle jószágot és háromféle szereplőt vizsgáló modellek közül nézzük meg részletesen egynek a működését. Ahhoz, hogy a gazdaság egyértelműen meghatározott legyen, a fentiekben említett egyszerűsítő feltételek mellett meg kell még határozni pontosan, hogy melyik szereplő mit termel. Legyen

$$-D_I(j) = \begin{cases} -D_I, & \text{ha } j=2 \\ -\infty, & \text{ha } j \neq 2, \end{cases}$$

$$-D_{II}(j) = \begin{cases} -D_{II}, & \text{ha } j=3 \\ -\infty, & \text{ha } j \neq 3, \end{cases}$$

$$-D_{III}(j) = \begin{cases} -D_{III}, & \text{ha } j=1 \\ -\infty, & \text{ha } j \neq 1, \end{cases}$$

vagyis az I. szereplő a 2. típusú, a II. szereplő a 3. típusú, míg a III. szereplő az 1. típusú jószágot termeli.<sup>5</sup>

Ezek után felírhatjuk a közvetett hasznosságokat a Bellman-egyenlet alapján, majd ellenőrizzük, hogy milyen feltételek mellett teljesül, hogy  $V_{12} > V_{13}$ ,  $V_{21} > V_{23}$ ,  $V_{31} > V_{32}$ , vagyis hogy a szereplők fundamentális stratégiát játszanak. Mivel minden típusú szereplőből ugyanolyan arányban szerepel a gazdaságban, így 1/3 valószínűséggel találkozunk a különböző típusok egymással.

Tekintsünk egy I. szereplőt, akinél 2. típusú jószág van. Ha I. szereplővel találkozik (1/3 valószínűséggel), akkor nem történik csere: marad nála a 2. típusú jószág, aminek közvetett haszna:  $V_{12}$ . Ha II. szereplővel találkozik, annál  $p_{21}$  valószínűséggel van 1. típusú jószág, ez a szándékok kölcsönös egyezése miatt létrejövő csere. Vagyis az I. szereplő elfogyasztja a kapott 1. típusú jószágot, ami  $U_1$  azonnali hasznosságot eredményez, majd termel egységnyi 2. típusú jószágot, aminek a közvetett hasznossága  $V_{12}$ . Ugyanakkor  $p_{23}$  valószínűséggel olyan II. szereplővel találkozik, akinél 3. jószág van, ekkor lehetősége van a cserére, mivel a II. szereplő mindenképpen elfogadná a nála lévő 2. típusú jószágot. Ha III. szereplővel találkozik, nem történik csere, mivel az nem fogad el 2. típusú jószágot, így a közvetett haszna  $V_{12}$  marad. A többi közvetett hasznosság is hasonló megfontolásokkal adódik.

$$V_{12} = -c_2 + \frac{\beta}{3} \{V_{12} + [p_{21}(u_1 + V_{12}) + p_{23} \max(V_{12}, V_{13})] + V_{12}\},$$

$$V_{13} = -c_3 + \frac{\beta}{3} \{V_{13} + V_{13} + [p_{31}(u_1 + V_{12}) + p_{32} \max(V_{12}, V_{13})]\}.$$

<sup>5</sup> A másik (B modell) háromszereplős modell esetén az I. szereplő a 3. típusú, a II. szereplő a 1. típusú, míg a III. szereplő az 2. típusú jószágot termeli. Ennek a modellnek az egyensúlyi jellemzői nagyban különböznek az általunk elemzett A modell tulajdonságaitól, ennek tárgyalása azonban a jelen tanulmányunknak nem célja.



Megmutatható, hogy  $V_{12} > V_{13} \Leftrightarrow c_3 - c_2 > \frac{\beta}{3}(p_{31} - p_{21})u_1$ , vagyis bizonyos paraméte-  
rek mellett az I. szereplő spekulatív stratégiát játsszik.<sup>6</sup>

A II. szereplőre felírva a közvetett hasznosságokat.

$$V_{21} = -c_1 + \frac{\beta}{3} \{ [p_{12}(u_2 + V_{23}) + p_{12} \max(V_{21}, V_{23})] + V_{21} + [p_{31}V_{21} + p_{32}(u_2 + V_{23})] \}$$

$$V_{23} = -c_3 + \frac{\beta}{3} \{ V_{23} + V_{23} + [p_{31} \max(V_{21}, V_{23}) + p_{32}(u_2 + V_{23})] \}.$$

Megmutatható, hogy tetszőleges paraméterek mellett fennáll, hogy  $V_{21} > V_{23}$ , vagyis a  
II. szereplő minden esetben fundamentális stratégiát játsszik.

A III. szereplőre felírva a közvetett hasznosságokat:

$$V_{31} = -c_1 + \frac{\beta}{3} \{ [p_{12} \max(V_{31}, V_{32}) + p_{31}(u_3 + V_{31})] + [p_{21}V_{31} + p_{23}(u_3 + V_{31})] + V_{31} \}$$

$$V_{32} = -c_2 + \frac{\beta}{3} \{ [p_{12}V_{32} + p_{31}(u_3, V_{31})] + [p_{21} \max(V_{31} + V_{32}) + p_{23}(u_3 + V_{31})] + V_{31} \}.$$

Ugyancsak megmutatható, hogy tetszőleges paraméterek mellett fennáll:  $V_{31} > V_{32}$ ,  
vagyis a III. szereplő is minden esetben fundamentális stratégiát játsszik. Tehát az I.  
szereplő fundamentális stratégiájára a II. és a III. szereplő számára a legjobb válasz a  
fundamentális stratégia. Ugyanígy felírható némi módosítással a II. és a III. szereplő  
közvetett hasznossága, ha az I. szereplő spekulatív stratégiát játsszik. Azonban mind-  
kettőjük számára a legjobb válasz így is a fundamentális stratégia, vagyis az, hogy a  
döntésüket a cserékben csak a raktározási költségek, illetve a fogyasztási igényük  
határozza meg.

Felírható egy átmenetmátrix, ami azt mutatja meg, hogy adott típusú szereplő a talál-  
kozás után milyen jószággal lép a következő periódusba. A sorban az szerepel, akinek a  
találkozás utáni készletét vizsgáljuk, az oszlopban pedig az, akivel találkozik.

I. ábra

Átmenetmátrix fundamentális egyensúlyban

		I.		II.		III.	
		2.	3.	1.	3.	1.	2.
I.	2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.	2.	2.
II.	1.	3.	1.	1.	1.	1.	3.
	3.	3.	3.	3.	3.	1.	1.
III.	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	1.	1.	1.	2.	2.

<sup>6</sup> A fenti egyenletben természetesen  $p_{ij}$ -k nem paraméterek, hanem endogén módon határozódnak meg.

Az 1. ábrában például a belső négyzet második sorának ötödik elemében a 2. azt jelenti, hogy I. szereplő, akinél 3. jószág van, találkozik III. szereplővel, akinél 1. jószág van, cserélnek, és az I. szereplőnél 2. jószág lesz, mivel elfogyasztja az 1. jószágot, majd termel egy 2. jószágot.

Ezen átmenetmátrix alapján meghatározható a javak egyensúlyi megoszlása:  $\mathbf{p}$ , ami azt jelenti, hogy ha lezajlik egy csereperiódus, akkor a javak megoszlása ugyanaz, mint előtte volt, vagyis  $\mathbf{p}(t-1) = \mathbf{p}(t) = \mathbf{p}^*$ . Ezek alapján felírható fundamentális egyensúlyra a következő hat egyenlet:

$$p_{12} = p_{12} + \frac{p_{13}}{3},$$

$$p_{13} = \frac{2p_{13}}{3},$$

$$p_{21} = p_{21}p_{13} + \frac{p_{21}}{3} + p_{21}p_{13} + p_{23}p_{31},$$

$$p_{23} = p_{21}p_{23} = p_{21}p_{23} + \frac{2p_{23}}{3},$$

$$p_{31} = p_{31} + p_{13}p_{32} + \frac{p_{32}}{3},$$

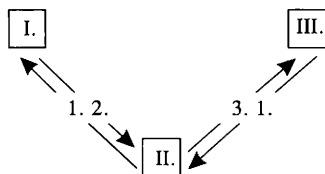
$$p_{32} = p_{32}p_{12} + \frac{p_{32}}{3}.$$

Ebből adódik egyensúlyban:  $\mathbf{p}^* = (p_{12}, p_{13}, p_{21}, p_{23}, p_{31}, p_{32}) = \left(\frac{1}{3}, 0, \frac{1}{6}, \frac{1}{6}, \frac{1}{3}, 0\right)$ . Vagyis az

I. szereplőnél egy valószínűséggel 2. jószág van, míg a II. szereplőnél  $\frac{1}{2}$ - $\frac{1}{2}$  valószínűséggel van 1., illetve 3. jószág, a III. szereplőnél pedig szintén egy valószínűséggel van 1. jószág.

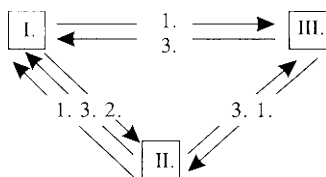
Ez pedig, ha a szereplők közti áruáramlást ábrázoljuk, azt jelenti, hogy az 1. jószág, ami a legkisebb raktározási költségű, általános csereeszközként viselkedik a gazdaságban. Az általános csereeszköz nem más, mint egy olyan jószág, amit a cserékben nem a saját haszná, fogyaszthatósága miatt fogadnak el, hanem mert előbb vagy utóbb valami másra kívánják cserélni. (A 2. ábrán szereplő nyilak a szereplők stratégiáit ábrázolják.)

2. ábra  
Cserék fundamentális egyensúlyban



Hasonlóan a fundamentális egyensúlyhoz, felírható a spekulatív egyensúlyhoz tartozó átmenetmátrix, illetve a javak egyensúlyi megoszlását meghatározó egyenletek. Spekula-<sup>119</sup> egyensúlyban  $\mathbf{p}^* = (p_{12}, p_{13}, p_{21}, p_{23}, p_{31}, p_{32}) = \left(\frac{\sqrt{2}}{6}, \frac{2-\sqrt{2}}{6}, \frac{2-\sqrt{2}}{3}, \frac{\sqrt{2}-1}{3}, \frac{1}{3}, 0\right)$ .

3. ábra  
Cserék spekulatív egyensúlyban



Összegezve a fentieket, a gazdaságban kétféle tiszta egyensúly alakulhat ki.

1. *Fundamentális egyensúly* alakul ki, ha  $c_3 - c_2 > \frac{\beta}{3}(p_{31} - p_{21})u_1 = \frac{\beta}{6}u_1$ ,<sup>7</sup> vagyis minden szereplőtípus fundamentális stratégiát játszik. Ekkor az 1. jószág játszik általános csereeszköz szerepet.

2. *Spekulatív egyensúly* alakul ki, ha  $c_3 - c_2 < \frac{\beta}{3}(p_{31} - p_{21})u_1 = \frac{(\sqrt{2}-1)\beta}{6}u_1$ , vagyis az I. szereplő spekulatív, míg a II. és III. szereplő fundamentális stratégiát játszik. Ekkor mind az I., mind a 3. jószág az általános csereeszközként működik.

Abban az esetben, ha  $c_3 - c_2 \in \left( \frac{(\sqrt{2}-1)\beta}{3}u_1, \frac{\beta}{6}u_1 \right)$ , a játéknak nincs a tiszta stratégiák

közt egyensúlya, csak kevert egyensúly alakulhat ki. Ez annyit jelent, hogy azonos típusba tartozó szereplők különböző stratégiát játszanak.

A Kiyotaki–Wright-féle modellkörnyezet kiterjesztésére számos cikk született. A modell folytonos idejű változatát közli *Kiyotaki–Wright* [1991], amely a szereplőtípusok, illetve a javak számát végtelennek tekinti, valamint a szereplőkre vonatkozó sajátos egyensúly fogalmat vezet be. Az információs aszimmetriák megjelenítése igen fontos kérdés, vagyis hogy a szereplők nem ismerik fel a nekik felajánlott jószágot. Ennek az analitikus elemzése *Yiting* [1995]-ben található.

Sajátos módon nem volt folytatása annak az iránynak, amit *Kiyotaki–Wright* [1989] említ, vagyis egy nem fogyasztható, nem termelhető jószág gazdaságban kötött mennyiségben való szerepeltetésének.

### Szimuláció<sup>8</sup>

A fentiekben bemutatott modell típussal kapcsolatos vizsgálatok során igen fontos szerepet kaptak a szimulációs módszerek.<sup>9</sup> *Kiyotaki–Wright* [1989] modelljüknek csak a tiszta Nash-egyensúlyi stratégiáját határozták meg. Nem vizsgálták, hogy korlátozottan racionális, vagy információs hiányban miként valósítják meg a szereplők ezt az egyensúlyt. Számos tanulmány vizsgálta a fenti modellkörnyezetben a computerszimulációs vagy kontrollált laboratóriumi kísérletek alkalmazásával a modell működését.

<sup>7</sup> Az eredmény az egyensúlyi megoszlások felhasználásával adódik.

<sup>8</sup> A következőkben ismertetett szimulációs eredményeket *Benedek Gábor* készítette.

<sup>9</sup> A kérdés egyre növekvő jelentőségét jelzi, hogy *Journal of Economic Dynamics & Control* ez év márciusi számában egy szinopszist közöl az *agent-based computational economics* (ACE)-ről (*Tesfatsion* [2001]).

Az első szimulációs eredmények *Marimon és szerzőtársai* [1990]-től származnak, amelyben a szereplők a genetikus algoritmus segítségével változtatják viselkedésüket, így jutva el végül az egyensúlyi állapothoz.

Duffy [2001] azt a kérdést vizsgálja, hogy egy Kiyotaki–Wright-féle környezetben a mesterséges intelligencia, illetve a kontrollált laboratóriumi tesztek eredményei mennyiben hasonlítanak egymásra. Fontos eleme, hogy a spekulatív stratégia megtanítása a mesterséges szereplőknek igen hosszú időt vesz igénybe, sőt egyes paraméterbeállítások mellett annak ellenére sem konvergálnak az egyszerűbb tanulálgörvények által irányított mesterséges ügynökök a spekulatív egyensúlyi állapothoz, hogy valójában az lenne számukra az optimális.

A fenti modellhez általunk készített szimulációs futtatásoknak az volt célja, hogy az analitikus úton kapott eredményeket teszteljük tovább: kiderítsük, hogy a rendszernek mennyi időre van szüksége az egyensúly kialakulásához, hogyan alakul a gazdasági szereplők helyzete az egyensúlyhoz vezető úton. Ugyanakkor a távlati cél, hogy olyan esetekben lehessen alkalmazni ezt a módszert, ahol az analitikus bizonyítások nehézkesek, így például paramétereknek a fentiekben említett tartományán, ahol a szereplők kevert stratégiát alkalmaznak.

A következő szimulációval azt kívántuk tesztelni, hogy a szereplők „rá tudnak-e jönni” az egyensúlyi stratégiájukra, egy egyszerű tanulási folyamatot feltételezve.

### Stratégia reprezentáció

A szimuláció során meg kell jeleníteni a szereplők jellemzőit, ehhez első közelítésben 12 paramétert használtunk:

- a csere kilenc paramétere azt mutatja, hogy adott jószágot adott szereplő elcserél-e egy másik neki felajánlott jószágra. Azzal a feltételezéssel éltünk a futtatások során, hogy a szereplők tiszta stratégiát játszanak, vagyis egy adott jószágot egy másikra vagy mindig, vagy sohasem cserélnek el;
- a fogyasztói ízlést három paraméterrel való reprezentálásakor megengedhetjük, hogy egy szereplőtípus ne csak egy, hanem akár többféle jószágot legyen hajlandó fogyasztani;
- információs szempontból teljes információs játékot feltételeztünk, vagyis a szereplők felismerik a nekik cserére kínált jószágot.

Típus	1.→1.	1.→2.	1.→3.	2.→1.	2.→2.	2.→3.	3.→1.	3.→2.	3.→3.	F1.	F2.	F3.
3.	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1

A fenti 12 elemű 0-ákból, 1-esekből álló vektor egy szereplőstratégia reprezentációját jelenti. A modell leírásától ez annyiban különbözik, hogy megengedjük, hogy a fogyasztás is döntési változó legyen. Vagyis a fogyasztónak ki kell próbálnia, hogy melyik jószág ízlik neki, és utána csak azt fogyasztja.

A javak fogyasztásából, termeléséből, illetve raktározásából eredő hasznokat természetesen nem paraméterként, hanem exogén állandóként szerepeltettük. A cél ugyanis az, hogy a szereplők megtanulják az optimális stratégiájukat. Ehhez azonban tanulási struktúrákat kellett meghatározni.

### Tanulás

Meg szeretnénk vizsgálni, hogy a szereplők, meg tudják-e valósítani egyensúlyi stratégiájukat egy ismételt játék keretében. Az analitikus eredményekből tudjuk ugyan, hogy

bizonyos paraméterkombinációk mellett milyen egyensúly alakul ki, de azt nem, hogy ez miként jön létre.

A legegyszerűbb eset a *teljes leszámolás*, azaz a szereplők a stratégiák minden lehetséges kombinációját megkísérik megvalósítani. Miután minden kombináció szerepel, ezért szerepelnie kell az egyensúlyi megoldásnak is. Ezzel a módszerrel választ kapunk arra a kérdésre, hogyan lehet meghatározni az egyensúlyi megoldást numerikus módszerekkel, de nem kapunk választ arra, hogyan jutnak el a szereplők ehhez az állapothoz, ha egyáltalán eljutnak. Nem is beszélve arról, hogy a teljes leszámolás rendkívül „költséges” algoritmus, azaz túl hosszú időt vesz igénybe felesleges kombinációk értékelésével.

A második magatartásforma a *fiktív lejátás*. Ebben a módszerben a soron következő ügyfél úgy határozza meg a legmegfelelőbb stratégiáját, mintha minden más szereplő ugyanúgy viselkednie, mint az előző periódusban. Ez a módszer sok játékelméleti probléma esetén vezet egyensúlyi megoldáshoz, sajnos azonban sok esetben határciklus alakulhat ki és sohasem kerülünk el az egyensúlyi pontba. Kedvező esetben is jellemző, hogy a konvergencia sebessége igen lassú, mivel a játékosok szisztematikusan követhetik el ugyanazokat a tévedéseket.

Amikor a fenti módszerek nem alkalmazhatók hatékonyan, valamilyen heurisztikus eljárást kell találni. Ezekről nem tudjuk biztosan, hogy valóban optimális megoldást adnak, hiszen legtöbb esetben ez nem bizonyítható. E hiányosságot pótolja a számítási idő lerövidítése. A heurisztikus algoritmusok egyik nagy csoportját képezik az evolúciós algoritmusok.

Igen bonyolult eljárás az, amikor olyan magatartásformával próbálkozunk, ahol a szereplők fejlődhetnek. Ebben az esetben a szereplőket nem mint elkülönült személyeket, hanem mint egy populáció egyedeit kell kezelni, és ezért azonos típusú szereplőből többet is kell szerepeltetni. A lejátás során a sikeres szereplők kiválasztódnak és „szaporodnak”, tovább fejlődnek, a sikertelenek „elpusztulnak”. Az eljárást *genetikus algoritmus* segítségével programozzuk.

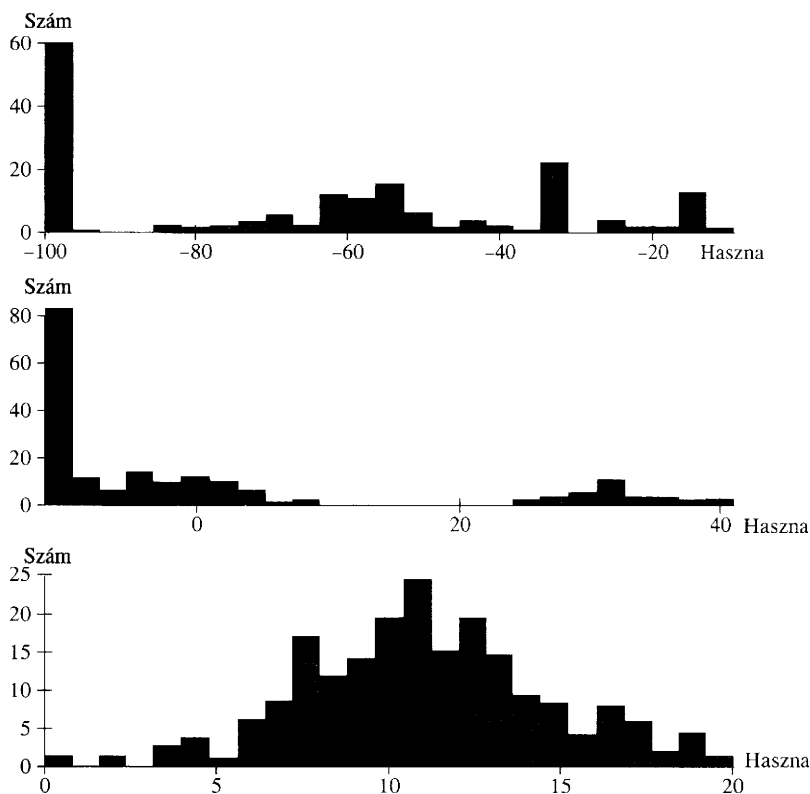
Végezetül az utolsó magatartásforma az, amikor a szereplő képes tanulni. Ezt a *neurális háló* segítségével valósítjuk meg.<sup>10</sup> A szimuláció során a szereplők fokozatosan tanulják meg, hogy mely magatartásforma a leghatékonyabb számukra. E módszer nemcsak az egyensúlyi megoldás hatékony megtalálására, de az odáig vezető út megtalálásának vizsgálatára is igen alkalmas lehet.

A fentiek közül egy olyan evolúciós algoritmust alkalmaztunk, amely leginkább a neurális hálózathoz hasonlít. A különbség annyi, hogy a tanulás diszkrét értékenként, egy döntési fa mentén történik. Induljunk ki 0–1-ekkel véletlenszerűen feltöltött stratégiareprezentációkból, típusonként 200 szereplőből, majd működtessük a gazdaságot 1000 perióduson keresztül. Ezután értékelhetjük, hogy az adott típusú szereplők mekkora hasznosságra tettek szert. A 4. ábrában szereplő első hisztogram azt mutatja, hogy a szereplők kivétel nélkül negatív hasznosságot értek el a véletlenszerű stratégiájukkal. Válasszuk ki azokat, akik a legmagasabb hasznosságot értek el, és nézzük meg, milyen stratégiát követtek! Azokat a stratégiákat találjuk az 1. táblázat első részében, amelyek az első futás után relevánsnak bizonyultak. Így például azonnal elfogadható, hogy a szereplők a típusuknak megfelelő jószágot foyasszák el, illetve, hogy az I. szereplő, ha van egy 2. jószága, akkor cserélje el I. jószágra, illetve, hogy a II. szereplő, ha van egy 1. jószága, akkor ne cserélje el 3. jószágra.

A következő futásban már ezeket a stratégiákat fixen megkötjük, és a szereplők csak a megmaradó helyeken viselkednek véletlenszerűen. Ennek az eredményét mutatja a 4. ábra második hisztogramja.

<sup>10</sup> Az evolúciós algoritmusokról lásd *Benedek* [2000–2001].

4. ábra  
Az adott típusú szereplők hasznossága



1. táblázat  
Az adott típusú szereplők stratégiája

Típus	1.	2.	3.
Csere	2.→1.	3.→1. 1.↯3.	1.→3.
Fogyasztás	1. ✓	2. ✓ 1.x	3. ✓
Típus	1.	2.	3.
Csere	2.→1. 2.↯3.	3.→1. 1.↯3. 1.→2. 3.→2.	1.→3. 1.↯2.
Fogyasztás	1. ✓	2. ✓ 1.x	3. ✓

Magyarázat: →: csere, ↯: nincs csere, ✓: fogyasztás, x: nincs fogyasztás.

Láthatóan egy jelentős csoport pozitív haszonnal rendelkezik, most ezeknek a szereplőknek vizsgáljuk meg a stratégiáját és választjuk ki az eredményeseket! A harmadik futás után azt tapasztaltuk, hogy minden olyan stratégiát megtaláltunk, amit az analitikus eredmények előre jeleztek.

### Hivatkozások

- BENEDEK GÁBOR [2000–2001]: Evolúciós alkalmazások előrejelzési modellekben. I–II. Közgazdasági Szemle, 12. sz. és 1. sz.
- CLOWER, R. W. [1967]: A reconsideration of microfoundations of monetary theory. *Western Economic Journal*, 6. sz.
- DUFFY, J. [2001]: Learning to speculate: Experiments with artificial and real agents *Journal of Economic Dynamics and Control*, 25.
- HAHN, F. H. [1965]: On Some Problems of Providing the Existence of an Equilibrium in a Monetary Economy. Megjelent: *Clower, R. W.* (szerk.): *Monetary Theory*. Penguin Modern Economics Readings, 1970. Penguin, Harmondsworth.
- HICKS, J. R. [1935]: A suggestion for simplifying the theory of money. *Economica*, 2.
- JEVONS, W. S. [1875]: *Money and the Mechanism of Exchange*. Appleton, London.
- KIYOTAKI, N.–WRIGHT, R. [1989]: Money as a medium of exchange. *Journal of Political Economy*, 97.
- KIYOTAKI, N.–WRIGHT, R. [1991]: A contribution to the pure theory of money. *Journal of Economic Theory*, 53.
- MARIMON, R.–McGRATTAN, E.–SARGENT, T. [1990]: Money as a medium of exchange in an economy with artificially intelligent agents. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 14.
- MARX, K. [1867]: *A tőke – I. A politikai gazdaságtan bírálata, I. Árú és pénz*. Kossuth Kiadó, Budapest, 1962.
- OSTROY, J.–STARR, R. [1974]: Money and the decentralization of exchange. *Econometrica*, 42.
- PATINKIN, D. [1965]: *Money interest and price*. Harper and Row, New York.
- TESFATSION, L. [2001]: Introduction to the special issue on agent-based computational economics. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 25.
- TOBIN, J. [1991]: *Money*. Szócikk, lásd: *New Palgrave Dictionary of Finance*, London.
- WEBER, M. [1922]: *Gazdaság és társadalom – I. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1987.*
- YITING, L. [1995]: Commodity money under private information. *Journal of Monetary Economics*, 36.

## KÓHEGYI KÁLMÁN

### Növekvő és zsugorodó vállalkozások

---

**A cikk elkülöníti a növekvő és zsugorodó vállalkozások csoportjait, majd összehasonlítja területi, ágazati, méret- és tulajdonosi jellemzőiket. Konjunktúravizsgálatok alapján külön is részletezi a mikro- és kisvállalkozások helyzetét.**

---

1997 fordulatot hozott a magyar gazdaságban, a gazdaság növekedési pályára állt. Azóta nő a GDP, az ipari termelés, az export, bővül a beruházási tevékenység. A költségvetési és külgazdasági egyensúly megőrzése mellett az expanzió folytatódására van kilátás. A magyar gazdaság főként az export, de a belföldi felhasználás bővülése folytán is 1999-ben több mint 5 százalékkal növekedett. A feldolgozóipar mind külföldi, mind hazai rendelésállománya 1999-ben emelkedett, a konjunktúravizsgálatok is további növekedést prognosztizáltak.

E tanulmány a vállalkozások növekedését tárgyalja. Arra keresi a választ, hogy a vállalkozások milyen jellegzetességekkel jellemezhető csoportjai tudtak bekapcsolódni a kibontakozó konjunktúrába, és milyen csoportjai látszanak leszakadni. Létezik-e és milyen kiterjedésű a hazai vállalkozásoknak az a köre, amely tartósan növekszik? A mikro- és kisvállalkozások milyen helyet foglalnak el közöttük? Általában a növekvő vállalkozások milyen területi és ágazati sajátosságokkal jellemezhetők? Nő vagy csökken a különbség a hazai és külföldi tulajdonú vállalkozások között?

Arra törekedtünk, hogy mondanivalónkat karakteresen fogalmazhassuk meg. Ezért a vizsgált sokaságot több szempont szerint (később tárgyalandó módon) három részre tagoltuk, és csak a két szélső – növekvő és zsugorodó – csoportot hasonlítottuk össze.

#### Az adatokról és a létszám-, illetve tulajdonosi kategóriákról

A tanulmány táblázatai a kettős könyvvitelű gazdasági társaságok adóbevallásainak feldolgozásán alapulnak. Az adóbevallások többszörös, megbecsülhetetlen irányú és mértékű *torzítások* lehetőségét rejtik magukban. Jóhiszemű figyelmetlenségek és tévedések mellett nem zárhatók ki az érdekek vezérelte torzítások sem, sőt, valószínűsíthetők, tekintet nélkül a vállalkozás méretére vagy fő tulajdonosára. Az adóbevallások torzításainak iránya többnyire világos: a bevételeket a valóságosnál kisebbnek, a költségeket nagyobbak kívánják feltüntetni, így szeretnék a kisebb adófizetés reményében kisebb nyereséget kimutatni. A fő gond az, hogy nem tudjuk bemutatni a vállalkozókat teljes életterükben, hanem csak életterük egy-egy olyan szegmensében, amely véletlenül került a látóterünkbe. Adataink ugyanis nem vállalkozókról, hanem vállalkozásokról vannak,



és ezek határai gyakran elmosódtak. Jól ismert, hogy a vállalati növekedés egyik útja a meglévő vállalkozás(ok) mellett új cég(ek) alapítása vagy más cégek felvásárlása, ami egyebek között módot ad a hasznok és a terhek cégek közti átcsoportosítására. Tudunk arról, hogy egy-egy sikeres vállalkozó útját adósságokkal megterhelte, veszteséges, „kiürített” vállalkozások kísérik, amelyek jogilag vagy megszűnnek, vagy nem – attól függően, hogy bizonyos tranzakciókhoz van-e még szükség rájuk. Tóth István János becslése szerint a létező vállalkozások tulajdonosainak mintegy 10 százaléka alapított új vállalkozást 1993 és 1996 között, természetesen nem feltétlenül destruktív céllal, hanem például a különböző tevékenységek világos szétválasztásához vagy külső tőkebevonáshoz (Tóth [1998] 60. o.). A kapcsolt vállalkozások közti láthatatlan tranzakciók, a transzferárak, vagyis az alá- és fölélszámlázások, az eltitkolt bevételek, a zsebbe fizetett bérek stb. mind olyan műveletek, amelyek az adóbevallások adatait torzítják, és megakadályozzák azt, hogy ne csak egy-egy vállalkozásról, de a gazdaság egészéről se alkothassunk maradéktalanul tiszta képet.

Nincsenek kikristályosodva a tulajdonosi kategóriák sem. Az adóbevallások a következő tulajdonokat nevesítik: az állam, a belföldi magánszemélyek, a belföldi gazdasági társaságok<sup>1</sup> és a külföldi tulajdonosok mellett az önkormányzatokat, a munkavállalói szervezeteket és a szövetkezeteket. Az állami tulajdonon belül külön jelölt a tartós állami tulajdon, a belföldi társasági tulajdonon belül pedig a belföldi pénzügyi tulajdon. A kategóriák nagy száma miatt célszerű volt a jelentősebb kategóriákra koncentrálni. A jelentősebb fő tulajdonosok az állam, a belföldi magánszemélyek, a belföldi társaságok és külföldiek. 1998-ban e négy csoport a gazdasági társaságok jegyzett tőkéjének 90 százalékát ellenőrizte. Mivel semmilyen sajátos szempont sem szólt a kisebb tulajdonosok kiemelése mellett, ezért figyelmünket a meghatározó tulajdonosi kategóriákra fordítottuk.

Emellett jól tudjuk, hogy a meghatározó tulajdonosi befolyás nem feltétlenül kötődik tulajdoni arányokhoz. A társasági szerződések számtalan esetben nagyobb rendelkezési jogosultságot tartalmaznak, mint amekkorát a tulajdoni hányadok mechanikus figyelembevétele indokolna. Ezekre értelemszerűen ebben az elemzésben nem lehetünk tekintettel. Továbbá számtalan hazai magánszemély alapított külföldön céget (*off shore* vállalkozások), amelyek itt működnek, külföldi vállalkozásként nyilvántartva. Az ellenkezője is előfordul: külföldiek vásárolnak magyar tulajdont magyar „strómanok” közbe iktatásával.

A feldolgozás során a kettős könyvvitelt vezető vállalkozásokat tulajdonosonként öt kategóriába soroltuk: állami, belföldi magánszemély, belföldi társasági, külföldi és egyéb tulajdonú vállalkozások. A *vállalkozásokat* a legnagyobb tulajdon alapján *soroltuk be*

<sup>1</sup> A belföldi társasági tulajdon megkülönböztetésére bizonyos mértékű elterjedtsége miatt került sor. A tervgazdaság vállalati szerkezetének felbomlásakor a nagyvállalatok részlegeikből gyáregységeikből kft.-ket, részvénytársaságot szerveztek úgy, hogy a gyáregységekből szervezett részvénytársaságok, kft.-k egymásban is tulajdont kaptak. Vagyis egy vállalatban belül kereszt tulajdonlasi tulajdonosi szerkezet alakult ki. Ha a valamennyi kft.-ben, rt.-ben tulajdonos vállalati központban más, szintén a kereszt tulajdonlás elvén felépített társaságok is tulajdont szereztek, akkor a kereszt tulajdonlás átlépte és elmosta az egykori vállalati határokat. Mivel ezekben a vállalkozásokban – legalábbis kezdetben – a magántulajdon alárendelt szerepet játszott, indokolt volt a belföldi társasági tulajdon és a belföldi magánszemélyek tulajdonának megkülönböztetése. Ezekben a vállalkozásokban a belföldi magánszemélyek tulajdona valószínűleg nagymértékben nőtt, de a tulajdonosi struktúra változatlanul rendkívül közvetített maradt. (Lásd *Voszka* [1997], *Stark* [1994].) A kategória meglehetősen pontatlan. Belföldi társasági tulajdonúnak minősül az a társaság is, amelyet közösen alapít két vagy több tisztán belföldi magánszemélyek tulajdonában álló vállalkozás. A belföldi társasági tulajdonú vállalkozások átlagosan lényegesen nagyobbak, mint a belföldi magántulajdonúak. 1999-ben egy belföldi magántulajdonú társaság saját tőkéje 22 524 000 forint, egy belföldi társasági tulajdonúé ennek több mint tízszerese, 248 517 000 forint volt.

egy-egy kategóriába, de a besorolás független attól, hogy a tulajdonosi arány eléri-e az 50 százalékot, vagy sem. Ha például egy vállalkozásban a legnagyobb tulajdoni hányad mondjuk 33 százalék, valamint valamennyi egyéb tulajdonos részesedése ennél kisebb, és ez a 33 százalék belföldi magántulajdonban van, akkor a vállalkozást a belföldi magántulajdon kategóriájába soroltuk.

A vállalkozások méret szerinti definíciójában azokat a létszámhatárokat alkalmazzuk, amelyeket a kis- és közepes vállalkozásokról szóló törvény határoz meg. A törvény a következőket mondja ki.

1. Kis- és középvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele legfeljebb 4000 millió forint, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2700 millió forint, továbbá megfelel a 4. bekezdésben foglalt feltételeknek.

2. Kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele legfeljebb 700 millió forint, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 500 millió forint, továbbá megfelel a 4. bekezdésben foglalt feltételeknek.

3. Mikrovállalkozás az olyan kisvállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb.

4. Egy vállalkozás akkor minősül kis- és középvállalkozásnak, ha abban az állam, az önkormányzat, vagy az 1. bekezdés szerinti vállalkozáson kívül eső vállalkozások tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön és együttesen sem haladja meg a 25 százalékot. (Az 1999. évi XCV. törvény 2., 3. paragrafusa.)

A következő részben a fenti meghatározásokat követjük, némi megszorítással. Nevezetesen: csak a meghatározó állami és önkormányzati befolyást tudjuk értelmezni, a nagyvállalatit nem. Nem tudjuk ugyanis azt megmondani, hogy az a kisvállalkozás, amelynek jegyzett tőkéjében 25 százalékot meghaladó mértékben van jelen a belföldi társasági tulajdon, az egy vagy több kézben van-e, illetve ha külföldi a meghatározó tulajdonos, akkor az magánszemély, vagy társaság, és ha az utóbbi, akkor hány és mekkora tulajdonosi részesedéssel.

1999-ben 260 ezer társas vállalkozás nyújtott be adóbevallást. Közülük 50 főnél kevesebbet 254 ezer foglalkoztatott. Az alkalmazottaik száma alapján kisvállalkozásoknak tekinthető, vagyis 49 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató vállalkozások közül a törvény definíciójában foglalt kritériumok (állami, illetve önkormányzati tulajdonlásuk vagy árbevételük, vagy mérlegfőösszegük nagysága alapján) 2847 minősül közepes, és 940 nagyvállalatnak. Összesen tehát 3787 vállalkozás nem tekinthető kisvállalkozásnak az alkalmazottak számán kívüli kritériumok alapján.

A vállalkozások száma szüntelenül változik. Vállalkozásokat alapítanak, átalakítanak, megszüntetnek különféle célokból és okokból, ami a gazdálkodással együtt járó természetes folyamat. Ebben a cikkben azonban a vállalkozói szféra növekedését úgy vesszük szemügyre, hogy kiküszöböljük a vállalkozások számának változásaiból adódó hatásokat. Csak azokat a vállalkozásokat hagytuk meg az adatbázisunkban, amelyek 1996–1999 között minden évben nyújtottak be adóbevallást, vagyis a vizsgált periódus egészében léteztek, jelen voltak az üzleti szférában. Vagyis kihagytuk azokat, amelyek 1996–1999 között megszűntek, illetve 1996 után alapítottak. Ezzel javítottuk a sokaság minőségét, hiszen nyilvánvalóan az újonnan alapított vállalkozások a kezdő vállalkozások szokásos gazdasági nehézségeivel küszködnek, és valószínű az is, hogy a megszűnt vállalkozások többsége gazdasági nehézségei miatt fejezte be tevékenységét. Persze ez nem vastörvény. Például egy biztos piacot kiszolgáló, zöldmezős beruházásra alapított új vállalkozás induló szakaszának nehézségei nem azonosak egy piacot még nem fogott kezdő vállalkozásával.

Ennek ellenére valószínű, hogy az új és megszűnő vállalkozások gazdálkodását jellemző adatok rosszabbak a vizsgált sokaságénál, hiszen életciklusuk kezdetén és végén, induló és hanyatló szakaszaikban voltak. Ezzel elvesztettük a sokaság torzítatlanságát, de megnyertük az összehasonlítás nagyobb pontosságát. Az 1996-os adóévre 105 720, 1999-re 131 764 kettős könyvvitelű vállalkozás nyújtott be bevallást. Közülük 78 160 működött mind a négy évben. Ez a sokaság, amit cikkünkben elemzünk. A teljes vállalkozói szféra alkalmazottainak 86, saját tőkéjének 77, bruttó hozzáadott értékének 91 és árbevételeinek 88 százalékát képviseli. Tehát minden tekintetben túlnyomó részét.

### A növekedés fogalmáról és operacionalizálásáról

A növekedés a legszűkebb értelemben valamilyen teljesítménymutató – például az üzleti forgalom, az árbevétel – növekedését jelenti. A legalkalmasabb azonban a hozzáadott érték, a létrehozott új érték növekedésének mutatója, amelyből hiányoznak a termelőfelhasználás összetevői. A teljesítménynövekedés tartósságának azonban feltétele a rendelkezésre álló termelési tényezők határolta lehetőségek kiterjesztése, ami e tényezők bővítésén nyugszik. A vállalkozások növekedése a vállalkozás megkezdése előtti helyzettől a szervezeti és politikai hálózatépítésig, a vállalatbirodalmak létrejöttéig bezárólag különböző szakaszokból áll. Egy-egy növekedési szakaszt hasonló piaci viselkedés, hasonló szervezeti és vezetési problémák jellemeznek, de a szakaszok minőségileg mások. Kritikusak azok a döntések, amelyek az egyes szakaszok elhagyásához szükségesek. Tartalmuk az, hogy a vállalkozó vállalja-e a növekedést, vagy inkább megakasztja azt, és a tevékenységét alacsonyabb szinten állandósítja (Jávora [1993]). A vállalkozás növekedése ugyanis nemcsak a megbízható munkaerő és a működéshez szükséges tőkemennyiség, valamint a vállalkozás infrastruktúrája tekintetében támaszt többletigényeket, hanem a vállalkozás működtetéséhez szükséges szakismeretekben, a felmerülő kockázatokban, a szervezeti működés áttekinthetőségében, a vezetési szintek számában, a vezetői munka megosztásában stb. is. Egyáltalán nem nyilvánvaló tehát, hogy a vállalkozó a növekedés mellett dönt, új munkaerőt alkalmaz, tőkét fektet a vállalkozásába.

Szerb László növekedési modellje (Szerb [2000]) egyszerre tartalmazza a vállalkozó, a vállalkozás és a vállalkozás környezeti tényezőit. Szintetizálta azokat a megközelítéseket, amelyek figyelmen kívül hagyták a vállalkozás környezetét, és csak a vállalkozó és a vállalkozás sajátosságait emelték ki, illetve a környezetet is figyelembe vevő megközelítéseket, amelyek a stratégiaalkotásra és a menedzsmentre összpontosítottak. Egy modellben egyesítette a következő elemeket: a *vállalkozó* saját és üzleti céljait, növekedési aspirációit; működtetési, menedzseri, stratégiai képességeit; a *vállalkozás* pénzügyi, emberi, rendszerbeli (információ, tervezés, ellenőrzés) és vállalkozási (goodwill, piaci részesedés, beszállítói kapcsolatok stb.) erőforrásait; a piaci, a verseny-, a kapcsolatépítési (beszállítás, hálózatok), valamint az új erőforrások bevonására irányuló *stratégiát*; végül a *menedzsmentet* illetően a vezetési funkció megosztását, a döntések delegálását, a szervezeti rend átformálását, az alkalmazottak növekedésre motiválását és a szervezeti működés (tervezés, ellenőrzés adminisztráció) formalizálását.

Laky Teréz szerint (Laky [1998]) illúzió abban reménykedni, hogy a mikrovállalkozások tömegesen kis- és középvállalatokká növekszenek, megoldva a munkanélküliség és a gazdasági növekedés problémáit. Szerinte a mikro- és kisvállalkozások,

valamint közepes vállalkozások másként születnek. Más méretű piacon működnek, másfajta törvényszerűségeknek alávetve növekednek. A mikrovállalkozásoknál nagyobb vállalkozások létrehozásához tőke kell. A hazai kis- és középvállalatok zöme azonban nem új tőkebefektetés, hanem az állami és szövetkezeti szektor széthullásának eredménye. A létrejött új vállalkozások zömét pedig *tőke nélkül* alapították: olyan tevékenységeket végeznek, amihez nem kell tőke, vagy elég a minimális befektetés. Ezek a vállalkozók emellett többnyire egyedül, legfeljebb családi segítséggel dolgoznak. Jellemzőjük az is, hogy tradicionális életviteli mintákat követnek, amikor nem fejlesztésre, hanem megélhetésre, fogyasztásra és családi felhalmozásra töreksenek. Alapvető sajátosságuk a háztartás és a vállalkozás egymásra épülése. Mindezek az alkalmazott nélküli, mikrovállalkozói státus tömeges megváltoztatása, növekedése ellen szólnak. A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet korábbi konjunktúravizsgálataiban a vállalkozások 8-10 százalékát találta növekvőnek (Kőhegyi [1999]). Ezek az adatok összhangban vannak a nemzetközi tapasztalatokkal, amelyek szerint a vállalkozások 80-90 százaléka nem kíván növekedni (Szerb [2000] 115. o.).

Természetesen dolgozatunkban nem tudjuk figyelembe venni a növekedésnek azokat a minőségi, illetve társadalmi tényezőit, amelyeket az előzőkben felsoroltunk. Azzal tudunk dolgozni, ami rendelkezésünkre áll, nevezetesen: az adóbevallások adataival. Mielőtt azonban a dolgozatban használt kategóriákat bemutatnánk, tekintsük a következő táblázatokat!

### 1. táblázat

Az alkalmazottak, a saját tőke és a bruttó hozzáadott érték megoszlása  
méretkategóriák szerint, 1996–1999

A vállalat típusa	Alkalmazottak				Saját tőke				Bruttó hozzáadott érték			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Alkalmazott nélküli					2	1	1	1	1	1	1	1
Mikro	8	8	8	8	3	4	4	4	6	6	6	5
Kis	13	15	15	15	4	4	4	4	9	8	8	8
Közepes	24	26	27	27	21	21	22	22	23	24	24	25
Nagy	55	51	50	50	70	70	69	69	61	61	62	62
<i>Összesen</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

*Forrás:* az APEH adataiból számítva.

Az 1. táblázatban szereplő három mutató teljesen statikus, szinte változatlan állapotot rögzít. A részesedések arányai látszólag csak alig, vagy egyáltalán nem változtak. Valójában azonban óriási mértékű átrendeződés történt. Ennek, a saját publikációinkban is gyakori megoldásnak az a forrása, hogy legtöbbször nincs mód a csoportosított adatok mögé nézni és a vállalkozói szféra egészét jellemző számok évenkénti változása mögött meghúzódó különböző jellegű, különböző irányú, egymás hatását kiegyenlítő változásokat figyelembe venni. Például a vállalkozások összes bruttó hozzáadott értéke negatív és pozitív előjelű adatok összevonása eredményeként jön létre, vagy a vállalkozások különböző – mondjuk méret szerinti – csoportosítása során alkalmazottak felvétele és elbocsátása miatt nem ugyanazok a vállalkozások szerepelnek évről évre ugyanabban a kategóriában.

Az évenkénti változások nagyságrendjét úgy jellemezhetjük, ha vállalkozásonként és évenként összehasonlítjuk fontos mutatóik alakulását, és megvizsgáljuk, hogy az a

tárgyévben a bázishoz képest nőtt, stagnált vagy csökkent. Egy ilyen összehasonlítás meglepő tanulságokkal szolgál. Az alkalmazottak számát tekintve például csak a vállalkozások kerekén 30 százaléka változott mindhárom évben azonos irányban, vagyis volt például növekvő. 70 százaléka azonban nem, az egyik évben növekedett, a másikban zsugorodott, vagy éppen sem nem növelte, sem nem csökkentette létszámát. Ugyanez mutatható ki bármely más mutatóról is. Az eredmény pedig – még mindig az alkalmazottaknál maradva, de három év változásait összefoglalva – a 2. táblázatban látható. A vállalkozások 70 százaléka maradt saját kategóriájában, 30 százaléka nem. Közülük 21 százaléka növekedett, 9 százaléka zsugorodott. Mind a növekedés, mind a zsugorodás átfogta a változások lehetséges teljes spektrumát: alkalmazott nélküli vállalkozások nagyvállalatokká fejlődtek, és nagyvállalatok alkalmazott nélküli vállalkozásokká húzódtak össze.

2. táblázat

A vállalkozások száma létszám-kategóriánként 1996-ban és 1999-ben

Létszám-kategória 1996-ban	Létszám-kategória 1999-ben					
	alkalmazott nélküli	mikro	kis	közepes	nagy	összesen
Alkalmazott nélküli	8 747	8 918	1 024	435	74	19 198
Mikro	4 037	33 014	3 506	591	75	41 223
Kis	342	2 007	7 484	1214	36	11 083
Közepes	138	192	591	3870	301	5 092
Nagy	41	145	78	255	1045	1 564
<i>Összesen</i>	<i>13 305</i>	<i>44 276</i>	<i>12 683</i>	<i>6365</i>	<i>1531</i>	<i>78 160</i>

*Forrás:* az APEH adataiból számítva.

Ezeket az elfedett változásokat tanulmányunkban igyekszünk explicitté tenni. Persze nem teljeskörűen, mert akkor elvesznének a részletekben. Elemzési kategóriáinkat a vállalkozások *saját tőkéjéből és bruttó hozzáadott értékéből* hoztuk létre. Előbbiek a vállalkozások erőforrásait, utóbbiak teljesítményét jellemzik. Mind a két mutató esetében összehasonlítottuk a kezdeti 1996-os és az 1999-es értékeket. Figyelembe vettük, hogy az adott időszakban az infláció összesen 48,3 százalékos volt. (1997 = 18,3; 1998 = 14,3 százalék; 1999 = 10 százalék, szorzatuk 48,3 százalék.)

Első kategóriánkban az *erőforrások* (a saját tőke) változása alapján rendeztük a vállalkozásokat. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha saját tőkéje reálértékben 1999-ben nagyobb volt, mint 1996-ban. Zsugorodónak, ha saját tőkéje csökkent 1996–1999 között.

Második elemzési kategóriánkban a *teljesítmények* (a vállalkozások bruttó hozzáadott értékének) változása alapján rendeztük a vállalkozásokat. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha bruttó hozzáadott értéke reálértékben 1999-ben nagyobb volt, mint 1996-ban. Zsugorodónak, ha bruttó hozzáadott értéke csökkent 1996 és 1999 között.

Végül hasonlóan egyszerű logikával az erőforrás- és teljesítménykategóriákat is összevontuk, és *erőforrás-teljesítmény* mutatónak neveztük el. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha mind input-, mind outputoldalon növekvő volt, zsugorodónak, ha mind input-, mind outputoldalon zsugorodó volt 1996 és 1999 között. Most csak ezt az utóbbi mutatót tárgyaljuk.

A számításokat más felépítésű növekedési kategóriákkal is elvégeztük. Például egyik elemzési kategóriánkban az erőforrások (az alkalmazottak száma és a saját tőke) együttes változása alapján rendeztük a vállalkozásokat. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha mind alkalmazottainak száma, mind saját tőkéje reálértékben 1999-ben nagyobb volt, mint 1996-ban. Zsugorodónak, ha mind alkalmazottainak száma, mind saját tőkéje csökkent 1996 és 1999 között.

Az erőforrások változásából képzett különböző kategóriák különböző hibákat rejtenek magukban. Ha a létszám és a tőkenövekedés együttesét vizsgáljuk, kieshetnek a növekvők közül azok az egyébként növekvő vállalkozások, amelyek sorozatos beruházásokkal, a technológia korszerűsítésével létszámot szabadítottak fel. Ha csak a tőkenövekedést vizsgáljuk, akkor kirekesztettük a növekvők közül azokat a vállalkozásokat, amelyek létszámbővítésre alapozták növekedésüket. Az előbbi hiba inkább a nagyobb, az utóbbi inkább a kisebb vállalkozásokat érinti. A növekvők csoportjába 26 952, a zsugorodókéba 24 376 vállalkozás került a 78 160-ból.

### Az elemzési kategóriák hatóköre

A 3. táblázat azt mutatja, hogy az elemzési kategóriánkba foglalt vállalkozások 1996-ban és 1999-ben a termelési tényezőknek mekkora arányát mozgósították, a teljesítményeknek mekkora arányát hozták létre, és a jövedelmeknek mekkora arányát realizálták.

3. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások részesedése az erőforrásokból a teljesítményekből és a jövedelmekből 1996-ban és 1999-ben

Megnevezés	1996			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Alkalmazottak	26	45	100	36	33	100
Saját tőke	17	45	100	37	29	100
Bruttó hozzáadott érték	28	40	100	47	21	100
Árbevétel	30	36	100	46	21	100
Export	38	32	100	58	13	100

A 3. táblázathoz néhány megjegyzést fűzünk.

1. A növekvő és zsugorodó vállalkozások 1996-ban és 1999-ben is az üzleti szféra alkalmazottainak, tőkéjének, árbevételének, exportjának, bruttó hozzáadott értékének jelentős, 60-70 százalékos arányát képviselték.

2. 1996-ban a zsugorodó vállalkozáscsoport részesedése a legtöbb mutatóból nagyobb volt, mint a növekvőké.

3. 1999-re a növekvő vállalkozások részesedése minden mutató tekintetében meghaladta a zsugorodókét.

4. A zsugorodó vállalkozások gazdasági súlya 1999-ben is igen jelentős, a gazdaság ötödét-harmadát jelenítik meg. A legkisebb a részesedésük az exportból.

A következőkben megvizsgáljuk a növekvő és zsugorodó vállalkozások *bruttó hozzáadott értékének* regionális és ágazati jellemzőit, majd létszám- és tulajdonosi kategóriák közötti eloszlását 1999-ben. A logikus az volna, ha a területi, az ágazati, a méret és a tulajdonosi leírások sorrendjét követnénk. Nem így járunk el, azért, mert a regionális és

ágazati jellemzők tárgyalásánál egyes régiókat és ágazatokat méret és fő tulajdonosok szerint is elemzünk, ehhez pedig célszerű előbb tárgyalni a méret- és tulajdonosi megoszlások egész sokaságot jellemző fő arányait.<sup>2</sup>

### A növekvő és zsugorodó vállalkozások fő tulajdonosonként

Ismert, hogy a külföldi tőke meghatározó szerepre tett szert a magyar gazdaságban. A kettős könyvvitelű vállalkozások 12 százaléka volt 1999-ben külföldi tulajdonban. Ezekben működött a versenyszférában lekötött tőke 47, az alkalmazottak 28 százaléka. Ez a vállalati csoport állította elő a bruttó hozzáadott érték felét, az ország teljes exportjának pedig 77 százalékát.

A vállalkozói szféra egészét tekintve 1996–1999 között a nemzetgazdasági átlagot meghaladóan csak a külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye nőtt. A külföldi tulajdonú vállalkozások részaránya az összteljesítményből szintén növekedett, az összes többi fő tulajdonos kontrollja alatt működőké csökkent. A 4. táblázat szerint a zsugorodók között gyakoribbak az állami, a belföldi társasági és az egyéb tulajdonú vállalkozások. A belföldi magán- és a külföldi tulajdonú vállalkozások a növekvők csoportjában fordulnak elő az átlagost meghaladó arányban.

#### 4. táblázat

Növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása 1996–1999 között és megoszlása 1999-ben fő tulajdonosok szerint

Megnevezés	1996 = 100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Állami	130	70	97	4,9	15,2	8,1
Belföldi magán	217	44	105	21,8	18,0	18,7
Belföldi társasági	208	56	107	14,6	21,8	18,4
Külföldi	195	67	132	57,7	39,3	52,2
Egyéb	235	68	97	1,1	5,6	2,6
Összesen	196	60	116	100,0	100,0	100,0

A belföldi magán- és külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye közti jelentős különbség irányzata a versenyszféra egészében enyhén növekvő volt 1996 és 1999 között. A növekvő vállalkozások csoportjaiban a különbség enyhén – 2,7 százalékkal – csökkent, a zsugorodóknál a belföldi magántulajdonúak teljesítményének aránya csökkent, a külföldi tulajdonú vállalkozásoké nőtt, vagyis az arányok a belföldi magántulajdonú vállalkozások kárára változtak.

### A növekvő és zsugorodó vállalkozások méret szerinti jellemzői

1999-ben a versenyszférában a kettős könyvvitelű vállalkozások bruttó hozzáadott értékének 62 százalékát a nagy-, 25 százalékát a közepes, 13 százalékát a kisvállalkozások állították elő.

<sup>2</sup> Ha a regionális vagy az ágazati szint alá mentünk, a táblázatokat helykimélés miatt nem közöltük.

## 5. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása 1996–1999 között és megoszlása 1999-ben, méretkategóriák szerint

Megnevezés	1996=100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Alkalmazott nélküli	*	8	49	0,6	0,4	0,6
Mikro	292	23	100	6,6	2,8	5,2
Kis	216	47	111	8,9	6,3	7,6
Közepes	223	53	120	27,2	20,7	24,6
Nagy	175	72	118	56,7	69,8	62,0
<i>Összesen</i>	<i>196</i>	<i>60</i>	<i>116</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

\* A mutató az adatok nagyságrendje miatt nem értelmezhető (1996: 74 ezer forint, 1999: 12 millió forint).

Az 5. táblázat adataiból látható, hogy egészében 1996 és 1999 között a nemzetgazdasági átlagot meghaladóan a közepes és nagyvállalatok teljesítménye nőtt. A mikro- és kisvállalatok teljesítménye stagnált, a kisvállalatoké a nemzetgazdasági átlagnál kevésbé nőtt. Az alkalmazott nélküli vállalkozások teljesítménye felére esett vissza.

A vállalkozások méret és növekedési kategóriák közti kapcsolatát az jellemzi, hogy a mikro-, kis-, és közepes vállalkozások gyakoribbak a növekvők, a nagyvállalatok a zsugorodók között.

## A növekvő és zsugorodó vállalkozások regionális jellemzői

A 6. táblázat a közép-magyarországi régió kitüntetett jelentőségét mutatja. Ez a régió hozta létre a bruttó hozzáadott értéknek közel 60 százalékát. Nyugat-Dunántúl és Közép-Dunántúl gazdaságilag a következő két jelentős régió. A többi régió súlya kisebb és azonos.

## 6. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása 1996–1999 között és megoszlása 1999-ben, régiók szerint (százalék)

Megnevezés	1996=100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Közép-Magyarország	193	61	115	59,6	60,4	56,8
Közép-Dunántúl	204	55	127	7,7	7,7	9,5
Nyugat-Dunántúl	233	65	142	13,7	7,7	10,6
Dél-Dunántúl	228	60	109	3,6	6,5	5,5
Észak-Magyarország	151	60	106	5,3	5,8	5,9
Észak-Alföld	187	54	104	5,2	5,8	5,8
Dél-Alföld	190	55	102	4,9	6,1	5,8
<i>Összesen</i>	<i>196</i>	<i>60</i>	<i>116</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Egészében 1996 és 1999 között a nemzetgazdasági átlagot meghaladóan a nyugat- és közép-dunántúli régió teljesítménye nőtt. E két régió részesedése az összteljesítményből nagyobb lett, a többi régióé csökkent.



A növekvő vállalkozások aránya nagyobb a nemzetgazdasági átlagnál a *nyugat-dunántúli régióban*. Csak ebben a régióban nagyobb a növekvő vállalkozások aránya és kisebb a zsugorodóké a nemzetgazdasági átlagnál. A *közép-magyarországi régiót* egyszerre jellemzi a növekvő és a zsugorodó vállalkozások átlagosnál nagyobb, a *közép-dunántúli régiót* átlagosnál kisebb aránya. A *dél-dunántúli régiót* inkább a zsugorodó vállalkozások relatíve nagyobb súlya jellemzi. Az *észak-magyarországi, az észak- és a dél-alföldi régiókban* a növekvő vállalkozások aránya az átlagosnál kisebb, a zsugorodóké átlagos.

A *nyugat-dunántúli régióban* a növekvő vállalkozások bruttó hozzáadott értékének 81 százalékát a külföldi, 13 százalékát a belföldi magántulajdonú vállalkozások hozták létre. A külföldi vállalkozások jellemzően közepes és nagyvállalatok, a belföldi magántulajdonúak mikro- és kisvállalkozások. A *közép-magyarországi régióban* a külföldi tulajdonú vállalkozások hozták létre a régió bruttó hozzáadott értékének 54, a belföldi magántulajdonú vállalkozások 19, a belföldi társaságok 16, illetve az állami vállalatok 9 százalékát. A növekvő vállalkozások többnyire külföldi közepes és nagyvállalkozások, kisebb részben hazai magántulajdonú kis- és közepes vállalkozások. A *zsugorodó* vállalkozásokat szintén hasonló tulajdonosi és méret szerinti megoszlás jellemzi.

### A növekvő és zsugorodó vállalkozások ágazati jellemzői

A versenyszféra bruttó hozzáadott értékének közel negyedét 1999-ben a gépgyártás és a nagy- és kiskereskedelem állította elő. Ezek az ágazatok kiegészítve a kokszyártással, kőolaj-feldolgozással stb., a posta- és távközlés-szolgáltatással, a villamosenergia-ellátással stb., valamint az ingatlanügyletekkel, gazdasági szolgáltatásokkal már megközelítették a létrehozott bruttó hozzáadott érték 60 százalékát. A többi 19 ágazat a maradék 41 százalékon osztozott.

A nemzetgazdasági átlagot meghaladó mértékben növekedett: a dohány-, a fém-, a gépipar, az építőipar, a kereskedelem, a posta és távközlés, a pénzügyi tevékenység, az ingatlanügyletek, a gazdasági szolgáltatások, az egészségügyi és az egyéb közösségi szolgáltatások. Közülük a dohányipar, az egészségügyi és egyéb közösségi szolgáltatások ágazatok kivételével a többi felsorolt ágazat részesedése az összeteljesítményből nőtt. Reálértéken csökkent a teljesítménye a mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, a halászat, az élelmiszeripar, a vegyipar és az oktatás ágazatoknak. Ezeken kívül a bányászat, a textilipar, a járműjavítás, a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás és a szállítás ágazatok részesedése csökkent.

A 7. táblázat szerint a növekvő vállalkozások arányát tekintve egyértelműen a legjobb helyzetben a *gép- stb. gyártás, az építőipar, a járműjavítás, a nagy- és kiskereskedelem, a posta és távközlés és az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások* ágazatok vannak. Ezekben az ágazatokban a növekvő vállalkozások aránya meghaladja az ágazati átlagot.

A növekvő vállalkozások csoportját az jellemzi, hogy a gép- stb. gyártás, a járműjavítás, a nagy- és kiskereskedelem bruttó hozzáadott értékének 81, 53, illetve 55 százalékát külföldi tulajdonú vállalkozások állítják elő. Az építőiparban és az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások ágazatokban a belföldi magántulajdonú vállalkozások bruttó hozzáadott értékhez való hozzájárulása a legjelentősebb (56, illetve 38 százalék).

Az építőipar kivételével valamennyi említett ágazatban a közepes és nagyvállalatok teljesítményében a külföldi tulajdon, a mikro- és kisvállalkozásokéban a belföldi magántulajdon a meghatározó. Az építőiparban a közepes vállalkozások teljesítményének zömét is hazai – belföldi magán- – tulajdonú vállalkozások nyújtják.

## 7. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása és megoszlása  
1996-ban és 1999-ben, ágazatok szerint

Megnevezés	1996 = 100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összes	Növekvő	Zsugorodó	Összes
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás	213	52	74	1,6	7,8	3,1
Erdőgazdálkodás	147	83	88	0,1	1,0	0,4
Halászat	268	49	80	0,0	0,1	0,0
Bányászat	122	65	103	0,6	0,6	0,7
Élelmiszer-, italgyártás	182	58	98	3,9	6,5	4,8
Dohánytermék gyártása	268	44	145	0,4	0,1	0,4
Textil-, ruha-, szőrme-, bőr-, lábbeli gyártás	177	58	102	2,0	2,7	2,3
Fa-, papíripari, kiadói, nyomdai tevékenység	186	68	116	2,8	2,8	2,8
Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyaggyártás, feldolgozott vegyi termékek gyártása	138	82	99	6,5	24,4	9,6
Nem fém ásványi termékek gyártása	155	44	112	1,8	0,7	1,8
Fémalapanyag, fémfeldolgozási termékek gyártása	228	63	125	3,3	3,5	3,6
Gép-, berendezés-, villamosgép-, járműgyártás	206	52	142	18,4	7,4	13,3
Bútorgyártás, egyéb feldolgozóipari nyersanyag	225	56	111	0,6	0,7	0,6
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	218	83	114	0,4	8,8	8,4
Építőipar	203	41	120	4,5	2,0	3,8
Járműjavítás	207	25	109	3,5	0,7	2,5
Nagy- és kiskereskedelem	250	41	121	13,1	6,8	10,3
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	209	63	106	0,6	1,2	1,4
Szállítás	286	73	102	2,9	14,6	6,4
Posta és távközlés	140	59	141	17,1	0,7	8,9
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatás	512	-45	119	4,2	-0,8	4,3
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	275	41	132	9,8	5,3	8,4
Oktatás	220	61	95	0,1	0,2	0,1
Egészségügyi és szociális ellátás	267	40	119	0,2	0,1	0,2
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	168	63	121	1,7	2,2	1,9
<i>Összesen</i>	<i>196</i>	<i>60</i>	<i>116</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

A mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, a halászat, a kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás stb., az élelmiszeripar, a textilipar, a bútorgyártás, a villamosenergia-ipar és a szállítás ágazatokban a zsugorodó vállalkozások aránya magas, a növekvőké alacsony.

A mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat ágazatok vállalkozásainak túlnyomó része hazai tulajdonú. A mezőgazdaság teljesítményének több mint kétharmadát belföldi magán-, közel ötödét állami tulajdonú vállalkozások állítják elő. A mezőgazdasági nagyvállalatok állami, a mikro-, kis- és közepes vállalkozások belföldi magántulajdonúak. Az erdőgazdálkodás és a halászat bruttó hozzáadott értékében az állami tulajdonú közepes és nagyvállalatok hozzájárulása domináns.

Az élelmiszeripar bruttó hozzáadott értékének 68 százalékát külföldi, 31 százalékát belföldi társaságok állítják elő. A zsugorodó vállalkozások között a legnagyobb súlya a belföldi társasági és a külföldi tulajdonú nagyvállalatoknak van.

A textilipar bruttó hozzáadott értékének 52 százalékát külföldi, 32 százalékát belföldi magántulajdonú vállalkozások hozták létre. A zsugorodó vállalkozások teljesítményében a belföldi magán- (40 százalék), a külföldi (29) és a belföldi társasági tulajdonú, közepes és nagyvállalkozások hozzájárulása a meghatározó.

A kocszgyártás, kőolaj-feldolgozás stb. ágazat bruttó hozzáadott értékének több mint 90 százalékát külföldi tulajdonú vállalkozások hozzák létre jellemzően nagyvállalati keretekben. A mikro- és kisvállalkozások körében a belföldi magántulajdonú vállalkozások teljesítménye a legnagyobb. A zsugorodó vállalkozások csoportjában szintén a külföldi tulajdonú nagyvállalatok dominálnak. A zsugorodó vállalkozások teljesítményének 94 százalékát állítják elő.

A villamosenergia-ipar bruttó hozzáadott értékének 50 százalékát külföldi, 28 százalékát belföldi társasági, 13 százalékát állami tulajdonú vállalkozások állítják elő. A zsugorodó vállalkozások teljesítményének ezzel szemben 44 százaléka belföldi társasági, 29 százaléka külföldi tulajdonú nagyvállalatoké.

A szállítás ágazata szintén döntően hazai – állami – tulajdonban van. A külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye mindössze 2 százalék. Az ágazat teljesítményének zömét állami nagyvállalatok, kisebb részét belföldi magántulajdonú mikro-, kis- és közepes vállalkozások hozzák létre. A zsugorodó vállalkozások teljesítményének 83 százaléka is állami, 10 százaléka belföldi társaságoké.

### Konjunktúravizsgálatok

A gazdaságban egyéni és társas – egyszeres és kettős könyvvitelű – vállalkozások működnek. Eddig csak a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások adatait elemeztük. Az egyéni és társas vállalkozások teljesítménye között óriási különbség van. 1999-ben *367 ezer egyéni vállalkozó* adott be adóbevallást. Összesen a személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó egyéni vállalkozók *578 ezer főnek adtak munkát*. Ebben benne vannak maguk a vállalkozók több mint 200 ezer alkalmazottjukkal, 6 ezer segítő családtagjukkal. 78 ezer vállalkozásnak (21 százalék) volt legalább egy alkalmazottja. Tőkéjük nincs nyilvántartva. Bevételük a társas vállalkozások árbevételeinek *5,9 százaléka* volt.

Hasonlóan óriási különbség van a társas vállalkozások két nagy csoportja, az egyszeres és a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások között. Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozásoknak a száma jelentős, a foglalkoztatásban is fontos szerepet töltenek be 8 százalékos részesedésükkel, de az összes többi mutatójuk értéke jóval kisebb. Saját tőkéjük 0,7, a bruttó hozzáadott értékhez való hozzájárulásuk 2,8, exportjuk 0,5 százaléka a kettős könyvvitelűekének. A gazdaságban tehát meghatározó szereppel a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások bírnak, de az egyéni és az egyszeres könyvvitelű társas vállalkozásokat tömegük és a foglalkoztatásban játszott jelentős szerepük miatt nem lehet figyelmen kívül hagyni.

A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet 1997–1999 között évente kétezer kis- és közepes vállalkozásra kiterjedő, reprezentatív mintán alapuló kérdőíves vizsgálatot végzett. A mintában többségben voltak az egyéni és az egyszeres könyvvitelű vállalkozások. A kérdőív néhány „kemény” változón (a vállalkozás alapításának éve, a vállalkozás jogi formája, tulajdonosi szerkezete, fő tevékenysége, a fő- és mellékfoglalkozású alkalmazottak, a segítő családtagok száma, a vállalkozás első számú vezetőjének foglalkozási

jellege stb.) kívül olyan „puha” kérdéseket tartalmazott, amelyre a válaszolók helyzetük szubjektív értékelésével adhattak számot. Ezek a gazdaság helyzetének és kilátásainak, valamint a válaszoló saját vállalkozásának rövid távú perspektíváira vonatkoztak, a rendelésállománytól a bevételen és nyereségen át a likviditási helyzetig. E vizsgálatok alapján támpontot kaphattunk a kis- és közepes vállalkozások helyzetének különbségeiről.

*Vizsgálatainkban növekvőnek* azokat a vállalkozásokat neveztük, amelyek vállalkozásuk méretéhez képest jelentős beruházást, valamint foglalkoztatásbővítést is terveztek. Az *inkább növekvők* kategóriája a vagy létszámbővítést, vagy jelentősebb beruházást tervezőket fedte. Végül a *nem növekvők* közé a *sem* létszámbővítést, *sem* beruházást nem tervezőket soroltuk. A vizsgálatok során ezek a mutatók a 8. táblázat szerint alakultak.

8. táblázat

A vállalkozások megoszlása a növekedéshez való viszonyuk szerint

Megnevezés	1997. ősz		1998. ősz		1999. ősz	
	<i>n</i>	százalék	<i>n</i>	százalék	<i>n</i>	százalék
Növekvő	169	8,7	171	8,9	107	5,7
Inkább növekvő	827	42,4	871	45,5	754	39,9
Nem növekvő	955	48,9	874	45,6	1028	54,4
Összesen	1951	100,0	1916	100,0	1889	100,0

*Forrás:* a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet konjunktúravizsgálatai.

Feltűnő a vállalkozások kategóriák közti eloszlásának aránytalansága, a növekvők kis, a nem növekvők nagy aránya. Az is jól látható, hogy a három felmérés között eltelt idő bizonyos hullámzást tartalmaz. A növekvő vállalkozások aránya 1998-ban némileg emelkedett, majd 1999-ben csökkent, a nem növekvőké pedig éppen fordítva. Az 1999-es adatokat tekintve, amíg a növekvő vállalkozásoknál a vélemények arányának csökkenése a hibahatáron belül van, vagyis nem szignifikáns, addig a nem növekvő vállalkozások aránya szignifikánsan nőtt.

1999-ben a mintában a kettős könyvvitелű vállalkozások száma 573 volt. Közülük 62 (11 százalék) volt növekvő, 248 (43 százalék) nem növekvő. Ebben a csoportban tehát jóval nagyobb volt a növekvők és kisebb a nem növekvők aránya. Ebből az is következik, hogy az egyéni vállalkozók és az egyszeres könyvvitелű vállalkozások mutatói jóval rosszabbak voltak. Eddig minden vizsgálatunk igazolta és visszaigazolta, hogy a kisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé haladva, a vállalkozások helyzete javul, és ez jövőképükben is tükröződik. A növekvők között több a kis- és a közepes vállalkozás, míg a nem növekvők között a mikrovállalkozások és alkalmazott nélküli vállalkozások súlya túlnyomó. A növekvők jellemzően társas, a nem növekvők többsége egyéni vállalkozás. A társas vállalkozásokon belül a jogi személyiségűek (kettős könyvvitелű vállalkozások) értékelései kedvezőbbek, mint a jogi személyiség nélkülieké (egyszeres könyvvitелű vállalkozások).

1999-ben is a három csoport markánsan eltérően ítélte meg a gazdaság helyzetét és kilátásait a következő fél esztendőben, valamint saját vállalkozásuk mindent egybevetve értékelt helyzetét és kilátásait, továbbá annak különböző összetevőit is. A 9. táblázat részletesen és összefoglalóan mutatja, hogy a vállalkozói értékelések, vélemények miként térnek el egymástól a vállalkozások növekedéshez való viszonyának a függvényében.

## 9. táblázat

A vállalkozók helyzetértékelései a növekedéshez való viszonyuk alapján  
(1999. november)

Megnevezés	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Távolság
Az árbevétel alakulása idén	57,1	9,8	-17,1	74,2
Kapacitásainak kihasználtsága	40,0	8,8	-15,8	55,8
A vállalkozás kilátásai a következő fél évben	44,3	19,5	-8,2	52,5
A vállalkozás saját helyzetének megítélése jelenleg	34,9	9,5	-10,5	45,4
Az értékesítési lehetőségei jelenleg	35,8	15,9	-9,0	44,9
Az eredményesség alakulása idén	84,5	63,0	51,3	33,2
A vállalkozásból kivehető jövedelem idén	13,7	0,8	-14,6	28,3
A gazdaság kilátásai a következő fél évben	17,0	2,6	-5,9	22,8
A fizetőképesség értékelése a következő fél évben	14,0	3,4	-4,6	18,6
Az eredményesség értékelése tavaly	30,0	20,2	13,4	16,6
A gazdaság általános megítélése jelenleg	-13,3	-20,2	-29,3	16,0
A fizetőképesség alakulása jelenleg	50,5	55,1	59,0	-8,5
Átlag	34,0	16,3	1,6	32,4

*Forrás:* a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet konjunktúravizsgálatai.

A 9. táblázat bal oszlopában a kérdőív kérdései szerepelnek rövidített formában. A kérdések a következő sémát követik. Várhatóan hogyan alakul 1998-ban az előző évhez képest a vállalkozás árbevétele? *Nő*, változatlan marad vagy csökken? A kérdőívek feldolgozása során az egyes kérdésekre adott *nő*, *jó*, *javuló* válaszok és az ugyanezen kérdésekre adott *csökken*, *rossz*, *romlik* válaszok százalékos arányának különbségét értékeltük. (Például a növekvő vállalkozók 69 százaléka *javuló*, 12 százaléka *romló* várakozásokkal tekintett az 1999. évi árbevételére. A két érték különbsége 57. Ezt a számot szerepeltettük a táblázatban.) Ha a különbség pozitív, akkor a *jó*, *javuló* válaszok aránya meghaladta a *rossz*, *romlik* válaszokét. Ha a különbség negatív, akkor éppen fordítva: a *rossz*, *romlik* válaszok aránya volt nagyobb. A számok nagysága is kifejező, a kérdések pontértékeinek értelmes összehasonlítását teszi lehetővé. Az utolsó oszlopban a legjobb és a legrosszabb értékelést adó csoportok, vagyis a legnagyobb és legkisebb értékek különbsége szerepel a *Távolság* fejléc alatt. Ez a szám kérdésenként más és más, attól függően, hogy a különböző vállalkozói csoportok értékelései mennyire esnek egybe, vagy állnak távol egymástól. Ebben az oszlopban minél nagyobb pozitív szám szerepel, annál nagyobb a távolság a legjobb és legrosszabb értékelést adó vállalkozói kategóriák között. A táblázat sorait a *Távolság* oszlopban szereplő értékek nagysága szerint rendeztük sorba.

Jól látható, hogy a nem növekvők várható árbevételének, értékesítési lehetőségeinek, kapacitáskihasználtságának, a vállalkozásból bármilyen címen, tehát költségágon is kivehető jövedelmének, jövőbeli fizetőképességének értékelése egyaránt negatív, vagyis ezek a vállalkozások nemcsak nem növekednek, hanem egyenesen zsugorodni látszanak, mindenesetre *válságban* lehetnek. A növekvőknél ezek a tényezők mind pozitív előjelűek. Egészében a növekvők pontértékei minden kérdésben magasabbak, vagyis *jobb*, *javuló*, kevésbé *rossz*, kevésbé *romló* válaszokat adtak, mint az inkább növekvők és a nem növekvők.

Mind a kettős könyvvitelű vállalkozások között, mind konjunktúravizsgálatunkban megtaláltuk azoknak a vállalkozásoknak a csoportját, amelyek *válságban* lehetnek, amelyek leszakadni látszanak. *Válságba*, nehéz gazdasági helyzetbe a vállalkozások

egyrészt a környezet hirtelen változása, másrészt a vállalkozás hibás lépései következtében kerülhetnek. A vállalkozások gazdasági környezete a kilencvenes években drámai mértékben és gyorsasággal változott meg, túl az alapintézmények, a tulajdoni rendszer és a bürokratikus, illetve a piaci koordináció arányának változásán. Itt most kettőt emelünk ki: a *piacot*, vagyis a fogyasztókat, a partnereket, a versenytársakat és a *szabályozást*, ami a politika, illetve a gazdaságirányítás, valamint a vállalkozások közötti kapcsolatot közvetíti.

Egészen röviden a jól ismert tények: a kilencvenes években a vállalkozások, a *piaci szereplők* száma háromszorosára nőtt, 1996-ban már meghaladta az egymilliót, amelyek több mint 99 százaléka kisvállalkozás. Ez a vállalkozói robbanás a *partnerkapcsolatok* hatalmas mértékű átrendeződésével járt. A kisvállalkozások szaporodásához egy példátlan mértékű szervezeti decentralizáció is hozzá járult. Korábban vállalaton belüli kapcsolatok vállalatok közöttivé alakultak, mert a közepes és nagyvállalatok karcsúsításuk és belső elszámolási rendszerük ésszerűsítése során gyakran leépítették a termelési folyamathoz közvetlenül nem kapcsolódó kiszolgáló, szolgáltatórészlegeket, amelyek önálló vállalkozásokká váltak. Hasonló történt számtalan személyi és üzleti szolgáltatást végző kis- és középvállalat esetében is. A taxisvállalatok, a fodrászszövetkezetek, a biztosítótársaságok gomba módra teremtettkék a kisvállalkozásokat, mert egyéni vállalkozói igazolványokat váltattak ki alkalmazottaikkal. Így jártak sokan a könyvelők, az orvosok közül, és hogy egy kevésbé ismert példát említsünk, így jártak a közvélemény-kutató intézetek kérdezőbiztosai is. A kényszervállalkozók egy részének – mert róluk van szó – egykori vállalata adott munkát, de sokuknak nem, ők egyszerűen csak munkanélküliekké váltak, és emiatt, továbbá a vállalkozások intenzív népszerűsítése, valamint kedvező adózása miatt váltak vállalkozókká.

Az új vállalkozóknak nemcsak megrendelőkre, de beszállítókra és szolgáltatókra, legalábbis könyvelőre is szükségük volt, ami a vállalkozások kapcsolathálóit ki-, illetve újraalakította. Párhuzamosan a kisvállalkozások éles versenyhelyzetbe kerültek. A piacon lévők hatalmas *konkurenciával* találták magukat szemben. Az *importtermékek* tömeges megjelenése is fokozta a versenyt. Végül: míg a versenytársak száma szaporodott, a lakossági *kereslet* visszaesett a munkanélküliség növekedése, a reálbérek, a reáljövedelmek a lakossági fogyasztás csökkenése miatt. Mindehhez a vállalkozások számára elérhető *külső források* fokozatos csökkenése, az önfinanszírozás erősödése társult. Emellett – különösen 1995 után – a kisvállalkozások adókedvezményei mérséklődtek, költségvetési *elvonásaik* növekedtek, a vállalkozásokban maradó felhasználható jövedelem pedig csökkent.

Tehát a vállalkozások környezetében bőségesen megvoltak azok az elemek, amelyek tömegesen válságot generálhattak. Ehhez pedig hozzájárultak azok a hibák is, amelyeket maguk a vállalkozók követtek el vállalkozásuk működtetése során – elsősorban az elemi vállalkozói és gazdasági ismeretek hiánya következtében. Megemlíthetjük még azonban az új vállalkozókat jellemző rövid távú szemléletet és fogyasztói mentalitást *sb.*, amelyek az új kisvállalkozások stabilizálódását megnehezítették.

Am úgy kell-e tekintenünk a nem növekvő, válságos helyzetűnek tűnő vállalkozásokra, mint amelyek szükségképpen tönkremennek és felszámolják tevékenységüket? Vagy esetleg új erőre kapva, felzárkózhatnak a prosperáló vállalkozásokhoz? Mindenekelőtt rögzítsük, hogy ezekre a kérdésekre csak korlátozott érvényességű válaszok adhatók a bevezetőben említett okok, a vállalkozások határainak elmosódottsága, a többszörös vállalkozók miatt. Egy-egy vállalkozás válságos helyzete nem biztos, hogy az, aminek látszik, mert lehet például egy prosperáló cégcsoport teherviselő tagja is. Másrészt nemcsak cégcsoportokon, de a háztartásokon belül sem

tudjuk kívülről megítélni egy-egy vállalkozás jelentőségét, a vállalkozói jövedelem szerepét a család, a háztartás összes jövedelmében, az erőforrások áramlását a vállalkozás és a háztartás között, a vállalkozás szerepét a háztartás fogyasztási stratégiájában. Laki Mihály könyvében a következőket írta: „A vállalkozók a zsugorításban ugyanolyan leleményesnek bizonyultak, mint a terjeszkedésben. A létrehozott termelő- és szolgáltatókapacitások, a vállalkozás működtetését szolgáló pénzalapok a piaci kockázat növekedésének időszakában újból a háztartási vagyon elemeivé válva, a háztartás tagjainak fogyasztását, fogyasztási célú megtakarítását szolgálhatták.” (Laki [1998] 67. o.) Vagyis a látszat itt is csalhat, és ezek a példák óvatosságra intenek abban a tekintetben, hogy akár adóbevallásokból, akár egyéb vizsgálatokból származó adatokat túlbecsüljünk, és messzemenő következtetésekre ragadtassuk magunkat. Bizonyos tehát, hogy a válságos helyzetű vállalkozások aránya *kisebb* annál, mint amit akár az adóbevallások, akár kérdőíves felmérésünk alapján számoltunk. Nem tagadható ugyanakkor, hogy vállalkozások nagy számban vannak válságos helyzetben.

Az említettek miatt a vállalkozások hosszú időn keresztül képesek nem jövedelmezően működni anélkül, hogy megszűnének. Sőt, a vállalkozások megszűnése *sem bukás* az esetek nagy részében, nem a vállalkozás kudarcának beismerése. A BKE szociológia tanszéke és a KSH egy a kisvállalkozásokról szóló közös kutatásukban a következőket állapítja meg. „A vállalkozások megszűnésének mintegy 70 százaléka lehet bukás, a többi átalakulás, pályamódosítás, visszavonulás vagy egyéb, sokszor egyéni élethelyzetből – de nem piaci kudarcból – fakadó ok.” (Czakó és szerzőtársai [1994] 60. o.)

A vállalkozói szféra keresletét a kivitel lehetőségein túl egyrészt a vállalkozásokban, másrészt a lakosság körében képződő jövedelmek határozzák meg. A vállalkozások piaci kapcsolatairól 1998–1999-ben készített konjunktúravizsgálatainkból kaptunk információkat (Kállay–Kissné–Kőhegyi–Maszlag–Vörös [1998] és [1999]). Azt tapasztaltuk, hogy a vállalkozások 50 százalékának a lakosság, 39 százalékának más belföldi vállalkozások, 4 százalékának a közcélú szervezetek, 3 százalékának a külföld a legfőbb piaca. Az egyéni vállalkozások, főként a lakosság, a társas vállalkozások inkább más belföldi vállalkozások részére értékesítik termékeiket, szolgáltatásaikat. A társas vállalkozások jogi formája is összefüggésben áll a piacokkal. Az egyszeres könyvvitelt vezető, jogi személyiség nélküli vállalkozások inkább a lakossági piacokon, a kettős könyvvitelt vezető, jogi személyiségű társaságok inkább a belföldi vállalkozások piacain működnek. A vállalkozások piaci kapcsolatai között kitüntetett szerepe van a más vállalkozásokhoz fűződő kapcsolatoknak. A kis- és középvállalkozásoknak az a – lassan bővülő – köre játssza a hazai tulajdonú gazdaságban a legfontosabb szerepet, amely kapcsolódni tud a multinacionális vállalatok beszállítói hálózatához.

A lakossági piacokon tevékenykedő vállalkozások mind létszám, mind árbevétel szerint kisebbek, mint a többi piacon tevékenykedők. Az előbbi piacokon több a válságtüneteket mutató vállalkozás (amelyeknek árbevétele, kapacitáskihasználtsága, rendelésállománya, jövedelme stb. csökkenő), az utóbbin a prosperáló vállalkozások nagyobb arányúak. Ennek megfelelően a belföldi szervezetek piacain tevékenykedő vállalkozások jobb, a lakossági piacokon működők rosszabb kilátásokról számoltak be. A vállalkozásoknak az a csoportja ugyanis, amely más vállalkozások számára értékesített gyorsabban növekvő, a lakosság számára értékesítő csoportja viszont lassabban bővülő kereslettel találkozott. Emellett az előbbiekre rendelkezésre álló jövedelem gyorsabban, az utóbbiaké – az adózási feltételek rosszabbodása miatt – lassabban nőtt. Tehát az elmúlt években viszonylag rosszabb helyzetbe a lakossági piacokon működő – többnyi-

re egyéni – vállalkozások kerültek, míg a belföldi vállalkozások piacain jelenlévő társas vállalkozások a kereslet bővülésében és az adózásban rejlő előnyöket is realizálhatták (Kőhegyi [1999]). A vállalkozói jövedelmek bővülése és a lakossági fogyasztás emelkedése olyan pótlólagos keresletet generál, ami további, köztük eddig zsugorodó vállalkozásokat állíthat növekedési pályára.

A zsugorodó vállalkozások távolról sem reménytelen helyzetét a kettős könyvvitelű vállalkozások beruházásainak adatain tudjuk igazolni. Az adóbevallások a kettős könyvvitelű vállalkozásokra vonatkozóan 1998–1999-ben információkat tartalmaztak az adóévi beruházások – új eszközbeszerzések és felújítások – nagyságáról is. A zsugorodó vállalkozások 40 százaléka költött beruházásokra 1999-ben, ami meglepően nagy arányszám. Értékben viszont részesedésük kisebb. Az összes beruházás 1999-ben 1644 milliárd forint volt. A zsugorodó vállalkozások ennek 21 százalékát használták fel. (A beruházások megoszlását jellemző számok szinte teljesen azonosak az egyes vállalkozói csoportok hozzájárulásával a bruttó hozzáadott értékhez.) Ez tehát derűlátásra ad okot: a zsugorodó vállalkozások számottevő beruházási aktivitására hívja fel a figyelmet. Vagyis, a zsugorodó vállalkozások jelentős hányadának erőfeszítéseit tükrözi, amelyet talpon maradásuk, illetve növekedési pályára állásuk érdekében fejtettek ki.

\*

A vállalkozói szférában óriási mértékű átrendeződés zajlik. Cikkünkben elkülönítettük a vállalkozások növekvő és zsugorodó csoportjait. A növekvő vállalkozások nagy aránya a nyugat-dunántúli és a közép-magyarországi régiót jellemzi. A közép-magyarországi régióban a zsugorodó vállalkozások is számottevők, vagyis a régió polarizált képet mutat. A dél-dunántúli régiót is a zsugorodó vállalkozások relatíve nagy súlya jellemzi.

A növekvő vállalkozások arányát tekintve a gépgyártás, az építőipar, a járműjavítás, a nagy- és kiskereskedelem, a posta és távközlés, valamint az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások ágazatok állnak az élen. A mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, a halászat, a kokszyártás és kőolajfeldolgozás, a vegyipar, az élelmiszeripar, a textilipar, a bútorgyártás, a villamosenergia-ipar és a szállítás ágazatokban inkább a zsugorodó vállalkozások a jellemzők.

Méret szerint a mikro-, kis- és közepes vállalkozások inkább növekvőnek, a nagyvállalatok inkább zsugorodónak mondhatók. A fő tulajdonosokat tekintve zsugorodnak az állami, a belföldi társasági és az egyéb tulajdonú vállalkozások, míg a belföldi magán-személy és a külföldi tulajdonú vállalkozások növekvők.

A belföldi magán-személy és külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye közti jelentős különbség irányzata a versenyszféra egészében enyhén növekvő volt 1997–1999 között. A növekvő vállalkozások csoportjaiban azonban a különbség enyhén csökkent, a zsugorodóknál viszont a belföldi magántulajdonú és külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítményének arányai a belföldi magántulajdonú vállalkozások kárára változtak.

#### *Hivatkozások*

- CZAKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–TÓTH ISTVÁN JÁNOS–VAJDA ÁGNES [1997]: Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1996. MVA.  
JÁVOR ISTVÁN [1993]: A vállalkozások növekedése szervezetszociológiai megközelítésben. MVA Vállalkozáskutatási Füzetek, 4. sz.



- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA–VÖRÖS TIVADAR [1998]: Kisvállalkozások rövid távú várakozásai. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA–VÖRÖS TIVADAR [1999]: Kisvállalkozások rövid távú várakozásai. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1998]: A kis- és közepes vállalkozások és a fellendülés. *Cégvezetés*, 11. sz.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1999]: A kisvállalkozások értékesítési piacai. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- LAKI MIHÁLY [1994]: A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon. *Külgazdaság*, 4. sz.
- LAKI MIHÁLY [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest.
- LAKY TERÉZ [1998]: A kisvállalkozások növekedésének korlátai. *Szociológiai Szemle*, 1. sz.
- STARK, DAVID [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban, I-II. *Közgazdasági Szemle*, 11–12. sz.
- SZERB LÁSZLÓ [2000]: Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan. Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1998]: Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- VOSZKA ÉVA [1997]: A dinoszauruszok esélyei. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.

## ÉKES ILDIKÓ

### Kereseti arányok, aránytalanságok

---

A kilencvenes évek folyamán a vállalkezési és a közszféra, valamint azon belül a két réteg – a közalkalmazottak és köztisztviselők – kereseti helyzete teljes mértékben szétvált. A közületi szektor kereseteinek szabályozása állami kézben maradt, míg a magánszektor a piac sajtáságos belső törvényeinek megfelelően alakította a kereseti viszonyait. Ennek következtében a közszféra elvesztette korábbi kereseti előnyét, a közigazgatást leszámítva, kereseti hátrány alakult ki. Az igazán jelentős eltérések az évtized folyamán a vezetői és a dolgozói keresetek között alakultak ki. Ebből viszont az is következik, hogy az átlagkeresetek a magas vezetői keresetek miatt magasabbak annál, amit a beosztottak keresetéből lehetne számítani.\*

---

Az elmúlt évtizedben markáns változást jelentett az életszínvonal szempontjából, hogy a társadalmon belül mind a kereseti, mind a jövedelmi lehetőségekben nagy különbségek alakultak ki. A keresetek széthúzódsát mutatja, hogy a Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 1988-ban a keresők legalsó tizedébe tartozók a keresettömeg 4,3 százalékát, míg a legfelső tizedbe tartozók annak 22,7 százalékát kapták. A legalsó és legfelső decilis között tehát átlagosan több mint ötszörös volt a különbség. 1997-ben már a foglalkoztatottak legalacsonyabb keresetű tizede az összes bérjellegű kifizetésnek mindössze 3,1 százalékát, míg a legfelső keresetű tized annak 28,7 százalékát tudhatta magáénak.<sup>1</sup> A jövedelmekben a kereseteknél is nagyobb különbségek alakultak ki. Az évtized közepére a legalsó és legfelső jövedelmi decilis közötti különbség 7,5-szörös lett. Az évezred végére ez a jövedelmi arány tízszeres lett. A korábbi évtizedek összehúzott kereseti sávjai, nivellált jövedelmi helyzete után az eltérések nagyok tűnnek.

A tendencia egyébként megfelel a világban tapasztalt általános trendnek. Az ENSZ legutóbbi, az emberi erőforrások helyzetére vonatkozó felmérése szerint (UN [1999]) a világban legmagasabb jövedelműnek számító 20 százalékot kitevő csoport 1960-ban az összes jövedelem 70 százalékával, 1995-ben már 85 százalékával rendelkezett, miközben a legalacsonyabb jövedelmű 20 százalék részesedése a korábbi 2,3 százalékról, 1,4 százalékra csökkent.

A jövedelmi különbségek növekedését kiváltó fő okok Magyarországon az elmúlt években a következők voltak:

– a jövedelmi források sokasodása és a jövedelemhez jutás módjának sokfélesége. Meghatározóvá vált a jövedelem típusa: attól függően, hogy ki milyen jövedelemhez juthat (azaz a jövedelem tulajdonból, munkából vagy a szociális ellátórendszerből szár-

---

\* A tanulmány az OFA/XLII-21/98 sz. kutatás alapján készült.

<sup>1</sup> A KSH ilyen típusú adatokat azóta nem számít.

mazik-e), nagyrészt determinálta helyzete. A kormányok folyamatos erőfeszítéseket tettek a bérek és a szociális kiadások növekedésének visszafogására. A tulajdonból, befektetésekből eredő jövedelmeket viszont adókedvezményekkel támogatták. A keresetek növekedését igyekeztek korlátozni. E stratégiának betudhatóan a keresetek reálértéke 1999-ben nem érte el az 1980-as keresetek 80 százalékát és az 1990-es 90 százalékát. A nyugdíjak és járadékok értékromlását jelzi, hogy színvonaluk aránya a hatalmas mértékben értékét veszítő keresetekhez képest is csökkent: 1990-ben a nyugdíjasok, a járadékosok és az egyéb ellátásban részesülők egy főre jutó átlagos ellátása az átlagkereset 66,1 százaléka volt, 1998-ban ez az arány már csak 56,3 százalék volt. Az APEH adataiból pedig látható, hogy a befektetések után évente nyújtott több tízmilliárdos adókedvezmény több mint 60 százalékában az adófizetés szempontjából a két legmagasabb jövedelmi decilisbe tartozók részesültek;

- a bérreform hiánya: bérek tartalmának egységesen a piaci viszonyokhoz igazítása nem történt meg, a piac egyes csoportok esetében elvégezte ezt a korrekciót, másoknál nem;

- a vezetői szerep átértékelődése (a vezetői kvalitások vállalkozások sikerességében játszott szerepének – időnként kissé túl is értékelt – elismerése) és ennek megfelelő javadalmazás kialakítása, valamint a vezetői bérekhez korábban természetben adott juttatások egy részének pénzformában történő megjelenítése;

- a növekvő rejtett és feketegazdaság, amely egyeseket (főként a feketéből) hatalmas adózatlan pénzekhez juttatott;

- a család korábbi vagyoni helyzete a kárpótlások révén módot adott – időnként jelentős – tulajdonból származó jövedelemszerzésre.

Ennek az elemzésnek azonban nem témája a teljes jövedelem differenciálódás áttekinthetése, csupán annak egy részével, a kereseti különbségekkel foglalkozik – azon belül is a három (a kormányzati, a közületi és a magán-) szektor közötti kereseti arányokat, ezeket meghatározó tényezőket vizsgálja. Általánosságban elmondható: az elmúlt évtizedre kereseti szempontból az volt jellemző, hogy a gazdasági szervezetek vezetőinek és néhány szakma, ágazat (pénzügyi, energiaipari) bérei, keresetei közelítették a nemzetközi szintet. Más, többnyire a költségvetésből finanszírozott ágazatokban (oktatás, egészségügy) és a túlnyomórészt ezen ágazatokhoz kötött szakmákban (tanár, orvos, nővér stb.) fennmaradt az irreálisan alacsony kereseti színvonal.

### Néhány módszertani probléma

A munkaügyi témák szakértői tudják, hogy milyen nehéz feladatra vállalkoztunk akkor, amikor kereseteket összehasonlítva próbáltunk elemzést készíteni a három szektorban dolgozók megélhetési lehetőségeinek alakulásáról. A nemzetközi ajánlások és az élet változásai következtében a statisztikában a korábbi bér fogalma megszűnt, helyette a kereset és a munkából származó jövedelem kategóriáit használják. A kereset fogalma az utóbbi időszakban azonban egyre heterogénebb tartalmúvá vált. Sok adatot publikálnak a keresetekről, ám ezek többnyire más és más elemeket rejtenek magukban. A kutatás során ezért az első feladat az volt, hogy a statisztikában keresetnek, illetve munkából származó jövedelemnek számító fogalom tartalmát és az ide sorolandó elemek körét meghatározzuk.

A kettő közül a *munkából származó jövedelem* a tágabb fogalom. A nemzetközileg elfogadott statisztikai definícióba beletartozik mindaz a pénzbeli vagy természetbeli juttatás, amiben az alkalmazott vagy az önfoglalkoztató (a munkatevékenységgel kapcsolatosan, tehát nem a tőke hozadékaként) részesül, és jövedelemként értékeli. Elvi

problémaként vetődik föl az a kérdés, hogy a munkanélkülieknek, illetve az inaktívaknak azon jövedelmei, amelyek a státusukat megelőző helyzetükből erednek, foglalkoztatásból származó jövedelemnek számítanak-e, azaz munkából, foglalkoztatásból származó jövedelemként lehet-e értékelni a nyugdíjat, a végkielégítést, a munkanélküli-ellátás különféle formáit stb.

A kereset a munkából származó jövedelemhez képest alapvetően a jövedelemhez jutás rendszerességében különbözik. Definíciószerűen keresetnek kell tekinteni minden, szabályos időközökben (nemcsak havonta) kapott pénzbeli vagy természetbeli juttatást, beleértve a társadalombiztosításnak fizetett járulékot és az olyan a munkához kapcsolódó kifizetéseket, amelyeket a törvény által jogosnak ítélt távollét idejére adnak. Tehát amennyiben ilyen előfordul, a kereset része a fizetett szabadság, a betegszabadságra fizetett összeg, a kiszállási díj, aapidíj stb. A kereset nemzetközileg meghatározott definíciója nem tesz különbséget aszerint, hogy a rendszeresen kapott jövedelem a munkaadótól vagy valamely más szervezettől (például társadalombiztosítástól) származik, illetve aszerint sem, hogy a fizetett kereseti elem adózott, azaz regisztrált, vagy pedig a rejtett gazdaságból származik. A hazai gyakorlat ettől az utóbbi tekintetben eltér.

A definíciónak megfelelő adatgyűjtés azonban nem egyszerű. Mind külföldön, mind Magyarországon a keresetek statisztikai számbavételekor egyre nagyobb problémát jelent, hogy sok kereseti elem kimarad az adatfelvételekből, mert a munkáltató nem rendszeresen és béren kívül ad juttatásokat a dolgozóinak. Ennek az előnye a munkaadó részére, hogy a javadalmazás teljesítményfüggőbb lehet, s nem jelent hosszú távú elkötelezettséget. A kiemeltebb munkakörökben dolgozók számára megajánlott juttatáscsomagok kétféle vonzók lehetnek ahhoz, hogy megtartsák a kvalifikált és jó munkát végző szakembereket, illetve hogy oda csalogassák a fiatal, tehetséges és kvalifikált munkaerőt. Olyan kereseti elemekről van szó, mint: a lakhatási költség-térítés, a munkába járási költségek megtérítése, a vállalati gépkocsi használata, a gépkocsi-fenntartási hozzájárulás, a telefonhasználat finanszírozása, az energiajuttatás, a kamatmentes vagy kedvezményes kamatozású lakásépítési és -vásárlási hitelek, az iskoláztatási költségekhez való hozzájárulás, a nyugdíjbiztosításhoz való hozzájárulás, az életbiztosítás, az egészségbiztosítás és hasonlóak. Hozzá kell tenni, emellett az is bevett gyakorlat, hogy a dolgozók évközi jutalom helyett például számítógépet vagy tanulmányutat kapnak. Ezek a kereseti elemek azután végképp sehol sem jelenhetnek meg a statisztikában.

Ez azért nehezíti meg a kereseti összehasonlításokat, mert a munkaadó által felajánlott lehetőségek köre és a fizetett összegek szektoronként, ágazatonként és foglalkoztatási szintenként nagyon eltérnek egymástól. A magyar gyakorlatra az jellemző, hogy a közalkalmazotti szférában a munkaadó rendszerint azt a minimumot adja bérkiegészítésként a dolgozójának, amelynek megfizetésére a munka törvénykönyve kötelezi (étkezési hozzájárulás, munkaruha, utazási költségtérítés stb.). Ezzel szemben a keresetkiegészítő elemek köre nagyon széles skálán mozoghat a vállalkozási szférában és azon belül is a szervezetmérettől, a vállalat gazdasági eredményétől és ágazati hovatartozástól, valamint a dolgozó szervezeti hierarchiában elfoglalt helyétől függően.

Magyar viszonyok között a kereseti összehasonlításokat a felsoroltakon túl néhány további tényező is megnehezíti. Ezek a következők.

1. A kiterjedt rejtett gazdaság, ami miatt nemcsak bizonyos kereseti elemek tűnnek el, hanem a havi díjazás egy része vagy egésze is. Közismert gyakorlat, hogy a kisebb létszámú szervezetekben a bérlista szerint az alkalmazottak többnyire minimálbéren vagy akörüli kereseti szinten szerepelnek, amelyet a tulajdonos, a menedzser zsebből egészít ki. A kutatás során vizsgált mikroszervezetekben a zsebből történő kifizetés a bérlistán feltüntetett összegnek minimum 20 százaléka volt, de maximális esetben elérte a bérlistán szereplő összeg kétszeresét. Ez a bérezési magatartás elsősorban a magán-

szférára jellemző. Ha ezekkel is számolni lehetne, vélhetően még nagyobbak lennének azok a különbségek, amelyekről a továbbiakban szó lesz.

2. A keresetek egy része azért sem jelenik meg a hivatalos statisztikákban, mert az adótörvény erre módot ad. Példaként lehet említeni a mezőgazdasági őstermelőknek egy adott bevételig bejelentés nélkül engedélyezett kereseti lehetőségét.

3. Problémát jelent a magán- és a közszféra kereseteinek összehasonlításában az is, hogy nincsen igazi kapcsolat a két szféra bérezési gyakorlata között. A magánszektorban a bérek olyannyira tetszőlegesen alakulhatnak, hogy esetenként az országos bérmegállapodásban rögzített minimálbért sem fizeti meg a munkaadó (természetesen ilyenkor a foglalkoztatás sincs bejelentve). A magánszférában nincsenek olyan munkakörhöz kapcsolódó kereseti plafonok sem, mint a közszférában. A bér ott alku kérdése. A kereseteknek általában nincs olyan merev rendje, mint a közszférában, ahol az iskolai végzettség, a munkaviszony hossza, illetve azon belül is a közalkalmazotti szférában eltöltött munkaviszony alapján determináltak a keresetek.

4. A tényleges keresetekről azért is keveset lehet tudni, mert a legfőbb adatforrást jelentő Központi Statisztikai Hivatal nem rendelkezik a tényleges nettó bérekre vonatkozó információval. A KSH által közreadott nettó keresetek a mindenkori adótábla szerint számított értékek. Azaz nem lehet tudni, hogy a különféle adókedvezmények igénybevétele után valójában mennyi marad a borítékban. Ennek fő oka, hogy a magánvállalkozásokat nem lehet kötelezni arra, hogy a nettó keresetekről információt adjanak, ami nem is áll az érdekükben éppen a korábban említett létszámeltiltkolás és a bérek zsebből történő fizetése miatt.

5. További módszertani probléma, hogy a három szektor elhatárolásának a bér- és keresetstatisztikában nincsen meg a múltja, és a jelenlegi statisztikai rendszerben a nonprofit szervezetek a három szektor közül egyikbe sincsenek besorolva. Ma négy keresőcsoportot határol el a statisztika: 1. a közigazgatási szférát, illetve kormányzati szektort, 2. a közületi szférát, azaz a közigazgatáson kívüli költségvetési területet, 3. a versenyszférában foglalkoztatottakat (itt azonban a számokban az állami többségi tulajdonú vállalkozások is benne vannak), végül 4. a nonprofit szervezetekben dolgozókat. A nonprofit szervezeteket a statisztika a szerint határolja el a köz- és a magánszféra között, hogy a tevékenységük piacorientált, illetve nem piacorientált, valamint a szerint, hogy a finanszírozás forrása a költségvetés vagy valamilyen más pénzügyi forrás. Tekintettel arra, hogy szinte minden nonprofit szervezetnek vannak költségvetéstől származó bevételei és egyéb, a magánszférától gyűjtött jövedelmei, valamint a közhasznú társaságokra vonatkozó törvény szerint bizonyos értékhatárig vállalkozói tevékenységet is folytathatnak, ez az elhatárolás meglehetősen problémás.

### **Kereseti arányok a három szférában**

A magán- és közületi szféra kereseti különbségei lényegében csak a kilencvenes évek óta váltak érdemben értékelhetővé. Korábban szinte minden szervezet állami tulajdonban volt. A keresetek alakulását gazdaságfilozófiai elvek és gazdaságpolitikai prioritások alapján a kormány határozta meg. A bérszabályozás konkrét módját évente a munkaügyi kormányzat dolgozta ki a költségvetési előírásoknak megfelelően, és nem volt nagy különbség a ma vállalkozásinak, illetve közületinek minősített szervezetekre vonatkozó előírásokban.

A kilencvenes évek folyamán azonban a vállalkozási és a közszféra, valamint azon belül a két réteg (a közalkalmazottak és köztisztviselők) kereseti helyzete teljes mértékben szétvált. A közületi szektor kereseteinek szabályozása állami kézben maradt, míg a magánszektor a

piac sajtósági belső törvényeinek megfelelően alakította a kereseti viszonyait. A három szektor nettó keresetei éves szinten ugyan eltérő arányban növekedtek, ám az 1992 és 2000 közötti teljes időszakot tekintve a költségvetési és azon belül a kormányzati szektorban a keresetek növekedési üteme között a különbség nem volt nagy. A magánszektorban viszont a nettó keresetek növekedési üteme a nyolcéves periódusban lényegesen, mintegy 50 százalékponttal meghaladta a másik két szektor bérnövekedési ütemét (1. táblázat).

1. táblázat

A nettó keresetek éves növekedési ütemei a három szektorban a kilencvenes években

Év	Kormányzati szektor	Közületi szektor	Magánszektor
1993	114,4	111,9	120,1
1994	119,4	128,4	126,8
1995	114,8	109,5	116,0
1996	116,2	112,8	118,6
1997	121,9	124,1	124,6
1998	117,9	118,3	118,5
1999	117,3	115,5	111,5
2000	109,6	110,0	112,1
1992–2000	336,7	331,0	386,6

Forrás: KSH.

A keresetek összegét tekintve az évtized elején a magánszektor még hátrányban volt a kormányzati és a közszférával szemben (2. táblázat). 1995 fordulópontra volt ebből a szempontból. Ettől az évtől kezdve a közületi szféra bérei egyre nagyobb ütemben maradtak el a magánszféra kereseteitől (3. táblázat). 1997-re már csaknem 10 százalék volt a lemaradás, az utóbbi három évben azonban ismét javult a közszférának a magánszférához viszonyított kereseti pozíciója. 2000-ben a hátrány 1,5 százalékra mérséklődött. A kormányzati szektor – bár csökkenő mértékben, de – mindvégig megtartotta kereseti előnyét. Ám az 1992-ben még jelentős, csaknem 30 százalékos előny 1998-re 7 százalékra olvadt le a magánszektorral szemben. Az utóbbi két évben azonban itt ugyancsak javult a kereseti arány a magánszférához képest.

2. táblázat

A nettó nominális keresetek a három szférában a kilencvenes években (forint/hó)

Év	Kormányzati szektor	Közületi szektor	Magánszektor
1992	19 513	16 481	15 300
1993	21 860	18 444	18 375
1994	26 888	23 680	23 292
1995	29 751	25 933	27 011
1996	34 001	29 261	32 046
1997	41 805	36 322	39 939
1998	49 311	43 181	46 143
1999	58 427	50 028	50 240
2000	63 916	55 248	56 103

Kormányzati szektor = közigazgatás és kötelező társadalombiztosítás, közületi szektor = költségvetési szféra, magánszektor = vállalkozások.

Forrás: KSH.

## 3. táblázat

A kormányzati és a közületi szektor nettó átlagkeresetei  
a magánszektor kereseteinek százalékában

Év	Kormányzati szektor	Közületi szektor
1992	127,5	107,7
1993	119,0	100,4
1994	115,4	101,6
1995	110,1	96,0
1996	106,1	91,3
1997	104,7	90,9
1998	106,9	93,6
1999	112,4	97,0
2000	113,9	98,5

Forrás: ECOSTAT.

Némileg más képet kapunk a három szektor bérarányairól, ha a közületi szektort nem a közigazgatással együtt, hanem nélküle vizsgáljuk. A közigazgatásban tehát a kormányzati szektorban dolgozók magasabb keresetei ugyanis felfelé húzzák a közszféra béreit. Ezek nélkül az átlagkeresetek minden évben néhány ezer forinttal alacsonyabbak voltak a közszférában. Így számítva lényeges különbséget mutat a közszférának a magánszektor béreihez való viszonya (4. táblázat). Ezek szerint ugyanis már a kilencvenes évek elején sem volt bérelőnye a közigazgatáson kívüli közszférának a magánszektorhoz képest. A hátrány pedig az évtized végére jelentősebbre nőtt.

## 4. táblázat

A közszféra keresetei\* a kormányzati szektor nélkül

Év	Nettó kereset	Nettó kereset a magánszektor kereseteinek százalékában
1992	15 147	99,0
1993	16 849	91,7
1994	22 083	94,8
1995	24 058	89,1
1996	27 332	85,3
1997	33 567	84,0
1998	39 527	85,7
1999	45 338	90,2
2000	50 054	89,2

\*A közszférához sorolt ágazatok keresetei alapján.

Forrás: KSH.

A kormányzati szektoron kívüli közszférához tartozó két legnagyobb ágazat, az oktatás és az egészségügy átlagkeresetei nemcsak a magánszektor béreihez, hanem a nemzetgazdasági átlagkeresetekhez viszonyítva is indokolatlanul lemaradtak. 1992-ben az országos nettó átlagkeresethez képest az oktatásban érvényes átlagkereset 98 százalékot tett ki. 2000-re ez az arány 95 százalékra módosult. Az egészségügyben 1992-ben az átlagkereset az országos átlagkeresetnek 90 százalékát érte el. Az idők folyamán ez az arány tovább csökkent és 2000-ben már csak 87 százalék volt. A kereseti hátrány azért is feltűnő, mert időközben a szektor munkaerő-struktúrája is megváltozott, mégpedig

úgy, hogy a magasabb végzettségűek aránya nőtt, mert a középkáderek nagy része elhagyta az ágazatot. Tovább súlyosbodott a nővérhiány. Országosan mintegy ezer védőnő hiányzik (*Ezer védőnő...* [1999]). A mentőknek mintegy 600 új dolgozóra lenne szükségük (*Haiman* [1999]).

A keresetek reálértékvesztését az évtized során ez a számítási metodika lényegesen nem befolyásolja, mivel az együttes számítás esetén is – nagyobb súlyuk miatt – a kormányzati szektoron kívüli ágazatok határozzák meg a közületi szektor béralakulásának dinamikáját (5. táblázat).

#### 5. táblázat

A keresetek reálértéke a három szektorban a kilencvenes években  
(százalék)

Év	Kormányzati szektor	Közületi szektor	Magánszektor
1993	93,4	91,4	98,0
1994	100,5	108,1	106,7
1995	89,5	85,4	90,5
1996	94,0	91,3	96,0
1997	103,0	104,9	105,4
1998	103,1	103,5	103,7
1999	106,6	105,0	101,4
2000	99,8	100,2	102,1
1992–2000	89,2	88,0	102,7

*Forrás:* KSH.

A kereseti lemaradást nem indokolja a foglalkoztatottak képzettségi összetétele. A közszférában dolgozók iskolázottsági színvonala hagyományosan magasabb, mint a vállalkozási szféráé. Amint szó volt róla, a kilencvenes években a költségvetési szférában foglalkoztatottakon belül jobban növekedett a szellemi dolgozók részaránya, mint a piaci tevékenységek esetében. 1992-ben a szellemi dolgozók aránya 61,7 százalék volt, 2000-re 68,1 százalékra emelkedett. Ugyanezen időszakban a vállalkozási szférában dolgozó szellemi foglalkozásúak aránya lényegesen kisebb mértékben, az 1992 évi 28,6 százalékról csak 31,4 százalékra növekedett (*KSH* [1999]). A közszférában foglalkoztatott dolgozók kereseteinek a lemaradása azért is indokolatlan, mert a kilencvenes évek első felében – a keresők összességét tekintve – nagymértékben megnövekedtek a magasabb iskolai végzettségből fakadó kereseti előnyök. 1989 és 1995 között az általános iskolát végzett munkásokhoz képest a középiskolát végzett szellemi foglalkozásúak bérelőnye 15 százalékkal, a beosztott diplomásoké 30 százalékkal, a diplomás vezetőké pedig 40 százalékkal nőtt meg az ország egészét tekintve (*Kertesi-Köllő* [1997a] 622. o.).

A foglalkoztatottak összetétele a magán- és a közszférában nemcsak abból a szempontból eltérő, hogy a közalkalmazotti szférában dolgozók között magasabb a diplomások és általában a magasabb iskolai végzettségűek aránya, hanem abban a tekintetben is, hogy a munkaerő-állomány életkor és nemek szerint is jelentős eltéréseket mutat a két szférában. A magánszektorban több a férfi és a fiatal diplomás. A magasabb kereseti szintet ez magyarázhatja, hiszen ők váltak a legkeresettebb és így bérben kedvezményezett dolgozói csoporttá.

A keresetek különbségei az azonos foglalkozási csoportba tartozók esetében is megnövekedett attól függően, hogy melyik szektorban dolgoztak. 1992-ben a vállalkozási szektorban dolgozó fizikai dolgozóknak a keresetei a költségvetési szektorban dol-



gozókéval szinte azonos volt. A vállalkozásokban átlagosan 1 százalékkal volt magasabb a fizikaiaknak fizetett bér, mint a költségvetésben a fizikai állományban dolgozók átlagos keresete. 1999-re a vállalkozási szektorban dolgozó fizikaiak 10 százalékos bérelőnyre tettek szert a költségvetési szférában dolgozó társaikhoz képest. A szellemi foglalkozásúaknál már a kilencvenes évek elején is jelentősebb különbség volt a vállalkozási szektorban dolgozók javára. Ez utóbbiak keresetei 14 százalékkal haladták meg a közszférában dolgozó szellemiekét. 1999-re a vállalkozási szféra bérelőnye a szellemi dolgozók esetében 39 százalékra nőtt. A foglalkozási csoportok kereseti különbségeinek 1986 és 1996 közötti változását Kézdi Gábor tanulmányában részletesen bemutatja (Kézdi [1998]).

Érdekes jelenség, hogy a közszférában átlagosan romló helyzet ugyanakkor néhány szakma szempontjából észrevehetően maradt. Például bizonyos szakmák esetében – 1998. évi adatok szerint – nem volt érdemleges kereseti különbség attól függően, hogy művelők a piaci szektorban dolgoztak-e, vagy a közszférában. A kormányzati szférában dolgozó szakácsok átlagkeresete – 45 100 forint – lényegében azonos volt a versenyszférában foglalkoztatottakéval (44 500 forint). Hasonló a viszony például a könyvelők, illetve a titkárnők keresetében is. (A köztisztviselői besorolásúak átlagkeresete 65 500 forint, a vállalati szférában foglalkoztatottaké 64 300 forint.) A magasabb besorolású, felsőfokú végzettségű szakemberek keresetében viszont már közel 100 százalékos keresetkülönbségek alakultak ki. A költségvetési szervek által alkalmazott egyetemi végzettségűek átlagkeresete 108 600 forint volt, míg ez a vállalati szférában 198 200 forint volt. Főiskolai végzettségűek esetén a havi keresetek az állami szektorban 72 000 és a vállalkozási szférában 145 400 forintot tettek ki (OMK [1999]).

A kereseti arányok alakulása azt is mutatja, hogy nem igazolódott a munkanélküliségi esélyeknek a kereseti pozíciókat rontó hatása sem. Úgy tűnik, éppen ennek a várakozásnak az ellenkezője történt. A világpiachoz való alkalmazkodás nehézségei, a belső piac beszűkülése közvetlenebbül érintette a versenyszféra szereplőit, mint a költségvetési szervezetekben dolgozókat. Erre utal az is, hogy 1992-ben a teljes munkaidőben foglalkoztatott keresőkön belül még 72 százalék volt a piaci szférában foglalkoztatottak aránya (KSH [1999] 28. o.). 1999-ben az alkalmazásban állók közül csak 69 százalék dolgozott a piaci szférában, miközben a közületi szektorban nem nőtt a foglalkoztatottság. A vállalkozási szférában tehát annak ellenére gyorsabban nőttek a keresetek, hogy a kilencvenes évek első öt évében 650 ezerrel – 31 százalékkal – csökkent az itt munkát találók létszáma. Eközben a közszférában foglalkoztatottak száma sokkal kisebb mértékben, 6 százalékkal csökkent.

A vállalkozási szférában megmaradók a kieső dolgozók keresetének egy részén – a magasabb bérnöveléssel – osztoztak. A versenyszférában a kereseti színvonal emelkedéséhez emellett az is hozzájárult, hogy – a kilencvenes évek elején – a munkanélkülivé válók túlnyomó része alacsony keresetű, képzetlen munkaerő volt. Az alacsony keresetűek arányának csökkenése a bérszínvonalat automatikusan emelte.

Érdemes itt kitérni arra a véleményre, miszerint a kereseti arányok ilyen alakulása mögött az is meghúzódik, hogy az elmúlt évtized üzleti lehetőségei kontraszelektív módon hatottak a köztisztviselői és közalkalmazotti rétegre. A rugalmasan alkalmazkodni képes, vállalkozó kedvű értelmiségiek elhagyták a közszférát, és csak az innovációra képtelen, kockázatmentes nem hajlandó, kisebb teljesítményre képes munkaerő maradt ott. Szükségszerűen romlott tehát az ott maradók kereseti pozíciója. A keresetek csupán a teljesítményekhez igazodtak. A tapasztalatok ezzel szemben azt igazolják, hogy a nagyvállalkozói karrierek többnyire nem a közszférából indultak el, hanem azok kerültek előnybe, akik a piaci szférában 10-15 éve felgyülemlett tapasztalatokat hasznosították. Emellett, ha megnézzük a köztisztviselők és közalkalmazottak másodállásainak, családi vállalko-

zásainak alakulását, akkor azt látjuk, hogy még két-három évvel ezelőtt is a közszférában sokan vállaltak túlmunkákat, dolgoztak vállalkozásokban. A közigazgatásban dolgozókat rendeletileg tiltották el a jövedelemkiegészítő munkavégzéstől. Tehát nem a vállalkozó kedvük hagyta ott a közszférát, hanem a közszférában dolgozók egy részétől vonták meg a vállalkozás lehetőségét. Aki maradni akart, mert szakmai karrierjét a közszférában látta, az kénytelen volt felhagyni a vállalkozással. Ennek tükrében már nem bizonyítható a közszféra kontraszelekcióját vélelmező feltételezés. A közszférában foglalkoztatottak jövedelmi pozíciója – a túlmunka-lehetőségek összeférhetetlenné nyilvánítása miatt – lényegesen jobban romlott, mint a kereseti pozíciója.

Másrészt a közszférán belül a finanszírozás megváltoztatása – elsősorban az egészségügyben – egyre több embert (fogorvosokat, családi orvosokat, gyógyszerészeket) kényszerített arra, hogy ha meg akart maradni a szakmájában, akkor vállalkozóvá váljon.

### Az ágazat szerepe a kereseti arányokban

A KSH adataiból készített elemzések szerint (*Fekete [1999]*) a kereseteknek a kilencvenes évek során mért differenciálódásában 70 százalékban ágazaton belüli tényezők játszottak szerepet, és csak 30 százalékban magyarázhatók ágazati hovatartozással. Ez alól kivételt jelentenek a közszférához sorolt ágazatok. A válságágazatokon kívül ugyanis éppen a romló helyzetű költségvetési szektorhoz tartozó ágazatok szenvedték el a legnagyobb hátrányt a keresetekben. Itt az ágazat az ütemkülönbséget magyarázó egyik legfontosabb tényező (*Kertesi-Köllő [1997a]*).

A keresetek ágazati differenciáltsága az utóbbi években nem csökkent. Folyamatosan a magas kereseti színvonalú gazdasági ágak, ágazatok közé tartozik a pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai, bányászat, vegyipar, közigazgatás. A pénzügyi ágazatban dolgozóknak az országos átlagkeresethez viszonyított előnye nemzetközi méretekben is jelentős: Nyugat-Európában átlagosan 40 százalékos, míg Magyarországon jelenleg több mint 100 százalékos.

A kereseti ranglista alsó harmadában olyan gazdasági ágak, ágazatok találhatók, mint a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás, mezőgazdaság, textília-, ruházati, bőrtermékgyártás és szociális ellátás. Az ágazatok kereseti arányait természetesen befolyásolja a bérezési hagyományokon kívül az ott foglalkoztatott munkaerő összetétele, minősége is. (Az egyéni kereseti felvételekből származó adatok azt bizonyítják, hogy az ágazatok sorrendje az összehasonlítható munkakörök alapján számítva sem módosul lényegesen, legfeljebb az eltérések mértékében van különbség). Az ágazatoknak az átlagkeresethez való viszonyát és az átlag felett, illetve alatt keresők arányait az 6. táblázat mutatja.

### A tulajdonviszonyok és a vezetői keresetek

Az utóbbi időben egyre inkább azt lehet érzékelni, hogy a tulajdonviszony és a vállalati forma meghatározó a keresetek szempontjából. A magánszférán belüli kereseti arányok alakulását többen a tulajdonviszonnyal hozzák összefüggésbe. A külföldi tőke jelenléte a gazdaságban nemzetgazdasági ágazatonként rendkívül eltérő arányú: míg a pénzügyi és biztosítási ágazatban termelt hozzáadott érték mintegy kilencztedét külföldi tulajdonosok által működtetett gazdasági egységek termelték meg 1997-ben, addig a mezőgazdaság hozzáadott értékén belül – elsősorban a földvásárlás korlátjai miatt – csak 2 százalékos a szerepük. A kereskedelemben 23 százalék, a szállítás és hírközlés területén 24

6. táblázat  
A havi nettó keresetek alakulása ágazatonként (2000)

	Keresetek	Ágazatok	Létszám
Átlag alatt	40 ezer forint alatt	textil-, ruha-, bőrpar; szálláshely és vendéglátás; szociális ellátás	271,1 ezer fő (10,0 százalék)
	40–45 ezer forint	mezőgazdaság, halászat; egyéb feldolgozóipar; építőipar	270,8 ezer fő (10,0 százalék)
	45–52 ezer forint	erdőgazdálkodás, fa-, papír-, nyomdaipar; kereskedelem; egészségügy; egyéb szolgáltatás	561,8 ezer fő (20,8 százalék)
Átlag 55,8 ezer forint	53–58 ezer forint	élelmiszeripar; kohászat; oktatás	451,5 ezer fő (16,7 százalék)
Átlag felett	58–69 ezer forint	gépipar; nemfém ásványi termékek; ingatlanügyletek, bérbeadás; szállítás, posta, távközlés, közigazgatás és tb.	633,5 ezer fő (23,5 százalék)
	69–78 ezer forint	bányászat; vegyipar; villamosenergia-ipar	455,1 ezer fő (16,9 százalék)
	110 ezer forint felett	pénzügyi tevékenység	55,3 ezer fő (2,1 százalék)

Forrás: ECOSTAT.

százalék, a feldolgozóiparban 45 százalék külföldi tulajdonosi szektor részaránya a hozzáadott értéken belül. 1999-ben összességében a GDP-nek már csaknem a felét hozták létre külföldiek által tulajdonolt vállalatokban – 1995-ben még csak 14,2 százalék volt ez az arány (KSH [1999]).

1998-ban a vállalati szférában foglalkoztatottak 14,4 százaléka állt 100 százalékban külföldi tulajdonban lévő cégek alkalmazásában, 13,9 százalék többségében külföldi tulajdonú cégekében, 7,5 százalék kisebbségi külföldi tulajdonnal rendelkező cégekében. Az alkalmazottak 64,2 százaléka hazai vállalatban dolgozott. Az itt dolgozók átlagkeresete 16 százalékkal maradt el a versenyszféra átlagától, míg a 100 százalékban külföldi tulajdonban álló cégek alkalmazottai 32,8 százalékkal kerestek többet az átlagnál. A teljes mértékben hazai tulajdonú és a teljes mértékben külföldi tulajdonú vállalatok alkalmazottai között – az utóbbiak javára – 1998-ban 58,2 százalék volt az átlagkeresetek különbsége (OMK [1999]).

Említésre érdemes tény, hogy a külföldi tulajdonosnak (vagy tulajdonosoknak) a kereseti szintre – és nyilván a megkövetelt teljesítményre – gyakorolt hatása nem a tulajdon mértékének függvényében fokozatosan, hanem ugrásszerűen érvényesül. Már a kisebbségi külföldi tulajdonban álló cégeknél is 49 százalékkal magasabb az átlagkereset, mint a teljesen hazai tulajdonúaknál. Többségi külföldi tulajdonos esetén 50,4 százalék a kereseti előny, és a teljes mértékben külföldi tulajdonú cégeknél 58,2 százalék (OMK [1999]).

Ezt támasztja alá a Hay Management Consulting Group<sup>2</sup> elemzése is. Az OMMK munkaköri kategóriánkénti átlagkereset-adataihoz képest a zömében külföldi tulajdonú nagyvállalatokban a teljes kereset a segédmunkásoknál 32,8 százalékkal, a szakmunkásoknál 59,2 százalékkal, a már nem kezdő diplomásoknál 26,6 százalékkal, a középvezetőknél 156,2 százalékkal és a magasabb szintű vezetőknél 138,2 százalékkal volt magasabb, mint a nem külföldi tulajdonú cégekben. Ugyancsak erre utal Kertesi Gábor és Köllő János elemzése, amelyet az 1986 és 1996 között az emberi tőke keresetekben megjelenő átértékelődéséről végeztek. E vizsgálat szerint is a külföldi beruházók a kilencvenes évek közepéig igen jelentős úgynevezett kockázati prémiumot fizettek a dolgozóiknak, elsősorban a menedzsereiknek (*Kertesi-Köllő [1997b]*).

Ez lényeges megállapítás, ugyanis a külföldi tulajdonú cégekben is érvényesül az a szabály – amelynek országos hatásáról később még szó lesz –, hogy elsősorban a vezetői réteget fizetik meg jól. A bérek nemzetközi összehasonlítása (*7. táblázat*) mutatja, hogy a külföldi nagyvállalatok fokozódó jelenléte ellenére a keresetek Magyarországon lényegesen nagyobb mértékben maradnak el a külföldi keresetektől, mint ahogyan ezt az országok közötti termelékenységi különbség indokolná. Az Európai Unió országaira vonatkozó számítás szerint az EU-tagországokban az egy főre jutó GDP hat-hétszeresen haladja meg a magyar mutatót, miközben a feldolgozóiparban dolgozók átlagkeresetei 10-12-szeresei a hasonló szektorbeli magyarországi béreknek. A kereseti elmaradás tehát indokolatlanul nagy a gazdasági lemaradásunkhoz képest is.

7. táblázat  
Feldolgozóipari bérek és az egy főre jutó GDP\*

Ország	Év	Havi bér** (dollár)	Bér a magyar bér százalékában	GDP/fő (dollár)	GDP/fő a magyar GDP/fő százalékában
Ausztria	1995	2824	1217	28 969	658
Belgium	1995	2089	900	26 554	603
Finnország	1996	2150	926	23 949	544
Franciaország	1994	1294	557	23 874	542
Görögország	1996	797	343	11 442	260
Írország	1996	1757	757	19 494	442
Magyarország	1996	232	100	4 402	100
Németország	1996	2687	1158	27 797	631
Japán	1996	4798	2068	34 298	779
Egyesült Államok	1996	2024	872	28 785	653

\* Az adott évre vonatkozó árfolyam alapján számítva.

\*\* Heti 36 órás munkaidővel számolva.

A különbségeket ma már azzal nem lehet indokolni, hogy Magyarországon a kiterjedt szociális juttatások kompenzálják az alacsony béreket. Az elmúlt tíz évben a szociális juttatásokat piacositották. A bérekbe viszont ez nincs belekalkulálva, ezt is mutatják az előzőekben jelzett arányok. Az OMMK és a Hay Management Consulting Csoport adatainak összevetéséből jól látszik (*8. táblázat*), hogy a magasabb kereset a külföldi vállalatokban elsősorban a vezetői gárdára érvényes.

<sup>2</sup> A szervezet a vezető cégekről gyűjt többek között munkaügyi információkat is.

8. táblázat

Keresetek a vállalkozási szférában (OMMK) és a multinacionális szervezetekben (Hay)

Munkakör	Alapbér			Teljes kereset		
	Hay	OMMK	Hay/OMMK (százalék)	Hay	OMMK	Hay/OMMK (százalék)
Segédmunkás	47 600	30 848	154,3	51 300	38 626	132,8
Szaktmunkás	86 200	43 719	197,2	94 300	59 221	159,2
Diplomás	152 400	112 743	135,2	172 500	136 216	126,6
Középvezető termelésirányító	227 000	79 640	285,0	264 900	103 798	256,2
Magasabb szintű vezető	462 600	183 099	252,6	557 500	234 045	238,2

Forrás: Hay Management Consulting Group és OMMK.

Az igazán jelentős különbségek az évtized folyamán a vezetői és a dolgozói keresetek között alakultak ki. Ebből viszont az is következik, hogy a kimutatott átlagkeresetek magasabbak a ténylegesnél. Számításaim szerint az országos átlagkeresetet már 1996-ban éves szinten mintegy 4 százalékkal emelte meg az összlétszámhoz képest elenyészően kevés számú legfelső szintű vezető (elnök, elnök-vezérigazgató, vezérigazgató stb.) kiugró kereseteinek beszámítása. A PricewaterhouseCoopers vizsgálata szerint a topmenedzserek keresete 1999-ben átlagosan évi 12 millió és 23 millió forint között mozgott. Az OMMK adatai szerint a vállalkozási szférában mintegy 15 500 topmenedzser dolgozott. Ebből kiindulva kiszámítható, hogy 1999-ben a legfelső szintű vezetők bérei 11,5 százalékponttal, 1998-ban pedig 12 százalékponttal emelték meg az országos átlagkereseteket. A átlagbér növekedési ütemét e csúcspanaszvezetők keresetének az átlagosnál lényegesen gyorsabb ütemű emelkedése nemcsak nominális értékben, hanem a dinamikát tekintve is felfelé nyomja. 1999-ben 1,6 százalékponttal volt magasabb a bruttó bérek statisztikailag kimutatható növekedése a topmenedzserek béremelkedése miatt.

A kutatás során mintegy húsz gazdasági szervezetben mélyinterjúkat is készítettünk a bérezési gyakorlatról. Az általunk vizsgált közepes és nagyvállalatoknál azt tapasztaltuk, hogy a vezetők bére, keresete – függetlenül attól, hogy a bérköltség a teljes termelési költségnek hány százalékát teszi ki – az összes beralap 10-30 százalékát viszi el. A már említett tízéves relatív bérhelyzetet vizsgáló elemzés szerint a keresetek egyértelműen a vezetői pozíciók javára rendeződtek át. „Az általános iskolai végzettségű munkásokhoz képest a középiskolát végzett szellemiek bérelőnye mintegy 15, a beosztott diplomásoké 30, a diplomás vezetők pedig 40 százalékkal növekedett.” (Kertesi-Köllő [1997a] 622. o.)

### Életkor és néhány más, keresetet alakító tényező

A keresetek alakulására az is jellemző volt, hogy a munkában töltött élet, tehát a szakmai tapasztalat leértékelődött az elmúlt évtizedben. Köllő [1999] bemutatja, hogy a kilencvenes években az idősebb diplomások veszítették a legtöbbet relatív bérelőnyükből a fiatal diplomásokhoz képest. Az 1986-os helyzetnek megfelelő állapotban várható béreikhez képest 1996-ig, tehát tíz év alatt 20 százalékos relatív keresetcsökkenést szenvedtek el az idősebb diplomás dolgozók.

Az általunk vizsgált vállalatokban (leginkább a prosperáló nagyvállalatokban) is egyértelmű volt a fiatal diplomás szakemberek bérbeli előnye. A kezdőkeresetek a diplomások esetében 60 ezer és 300 ezer forint között mozognak. Tehát igen jelentősek a különbségek a már régebben foglalkoztatottakhoz képest, amelyek még nagyobbak lehetnek egy-két éves munkaviszony után. A fiatalok kezdő keresetük két-háromszorosát is megkaphatják néhány évvel a diploma megszerzése után. Ezzel a náluk idősebb hasonló végzettségű kollégáikat utolérhetik, vagy túl is haladhatják a kereseti listán. Hasonló helyzetről tanúskodik a Hay Management Consulting Csoport statisztikája is (9. táblázat).

9. táblázat

A pályakezdő diplomások keresetei (ezer forint/hó)

A diploma típusa	Keresethatárok	Átlagkereset
Műszaki	60-150	90
Természettudományi	60-180	98
Közgazdasági marketing	65-240	130
Számítástechnika	50-300	100
Adminisztratív	32-95	70
Diplomás néhány éves gyakorlattal	139-197	172

*Forrás:* Hay Management Consulting Group.

Végezetül az itt leírt átlagos tendenciák mögött a különféle paraméterek (tulajdonos, foglalkoztatottak száma, éves bevétel stb.) alapján egy kategóriába tartozó gazdasági szervezetek között is nagy eltérések tapasztalhatók, hiszen ugyanazok a szervezetek más paramétereik szerint (ágazat, régió, munkaerő-állomány összetétele stb.) pedig mégis nagyon különböznek.

A kereseti arányok alakulását befolyásolta az a tény is, hogy az Érdekegyeztető Tanács megállapodásai nem voltak érvényesek a multinacionális cégekre, amelyek általában nem is képviseltették magukat ezen a fórumon. Ezzel szemben az Érdekegyeztető Tanácson a közalkalmazotti szférára kötött bértmegállapodás kötelező jelleggel működött, amelynek megvalósításáért a kormány közvetlenül is lépéseket tett. Akár olyan módon is, hogy az állami tulajdonú nagyvállalatok vezetői körlevelet kaptak, amelyben az ő kereseti kilátásaikat e megállapodások betartásához kötötték.

A munkanélküliség, illetve a munkaalkalom lehetőségei regionálisan nagyon különböznek. A magánszférához tartozó szervezetek nagyobbik hányada az ország fejlettebbik részén működik. Ezekben a régiókban a munkaerő összetétele iskolázottság szempontjából is magasabb. *Kertesi-Köllő* [1997] vizsgálata bemutatta, hogy azokban a régiókban, ahol több az iskolázottabb – függetlenül az egyének iskolázottsági szintjétől –, mindenki magasabb keresetekkel rendelkezik, mint a kevésbé iskolázott régiókban. Ezzel szemben a közületi szféra intézményi hálózata az ország egészében működik. Az alacsonyabb iskolázottsági régiókban szokásos alacsonyabb bérek a közalkalmazotti szféra egészének kereseti szintjét lefelé húzza. Az ezekben a régiókban fizetett nagyon alacsony kereset ellenére a közalkalmazottak ragaszkodnak a munkahelyükhöz, mert gyakran ez az egyetlen munkalehetőség a környéken. Ez viszont kiszolgáltatottá teszi őket: kereseti kilátásaik javítására sokkal kevésbé van esélyük, mint egy olyan régióban, ahol a munkavállalás lehetősége jobb.

## Hivatkozások

- BERKEL, M.–GRAAF, N. D. [1998]: Married women's economic dependence in the Netherlands, 1970-1991. *The British Journal of Sociology*, március, 412-436. o.
- ÉKES ILDIKÓ [1996]: Fogyasztási struktúra és egészségügyi kiadások. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- EMPLOYMENT IN... [1999]: Employment in Europe 1997. Employment and social affairs European Commission, Brüsszel, szeptember.
- EZER VÉDŐNŐ... [1999]: Ezer védőnő hiányzik. *Világgazdaság*, március 9. 7. o.
- FEKETE GYULA [1999]: A piaci és közösségi szféra keresetarányának értékelése, Tendenciák és várakozások. Kézirat. Budapest.
- HAIMAN ÉVA [1999]: Szinte minden kórház eladósodott. *Magyar Hírlap*, június 14. 8. o.
- JAKAB KRISZTINA [1999a]: Jövedelem borítékon kívül. A Hay dosszié. *Magyar Hírlap*, február 17. 6. o.
- JAKAB KRISZTINA [1999b]: Ki mennyit keres Magyarországon? A Hay dosszié. *Magyar Hírlap*, február 10. 8. o.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1997a]: Reálbérek és kereseti egyenlőtlenségek. *Közgazdasági Szemle*, 7-8. sz.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1997b]: A bérszerkezet átalakulása Magyarországon 1986 és 1996 között. Az Országos Munkaügyi Központ felkérésére írott tanulmány. MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest.
- KÉZDI GÁBOR [1998]: Wages, employment and incentives in the public sector in Hungary. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest. Working Papers, Budapest, 3. sz.
- KÖLLŐ JÁNOS [1999]: A kereseti egyenlőtlenségek átalakulása 1986/96 – a kutatás újabb eredményei. Eőadás. MTA Munkatudományi Bizottság, június 30.
- KSH [1999]: Foglalkoztatottság és kereseti arányok 1997-1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LAKATOS JUDIT [1999]: Növekvő különbségek, keresetalakulás – múlt és jövő. *Cégvezetés*, június, 67-79. o.
- NEW EARNING... [1998]: *New Earning Survey*. London.
- OMK [1999]: 1998. évi egyéni bér és kereseti adatok. Országos Munkaügyi Központ, Budapest.
- ROBERT, W.–ALEXANDER, J.: Inflation and economic growth: evidence from a growth equation. *Applied Economics*. Volume 29. 264-288. o.
- SULYOK-PAPP MÁRTA–GÁSPÁR BENCÉNÉ [1998]: A vállalati-pénzügyi vezető Magyarországon. *Bank-szemle*, november, 456-466. o.
- UN [1999]: UN Development Programme, Human Development Report 1999. University Press, New York, Oxford.
- VÉGVÁRI JENŐ [1994]: Rungs changing on pay ladder. *Bank és Tőzsde*, január 14. 12. o.



## PAPANEK GÁBOR–PETZ RAYMUND– POVILAITIS SÍGÍTAS-RÉVÉSZ TAMÁS

### A magyar gazdaság jövőképeének vizsgálata a DUNA–1 makromodellel

---

Bár Magyarországon a makromodellezésnek közismerten nagy hagyományai vannak, az elmúlt években is több iskola foglalkozott e számításokkal, a közelmúltban csak viszonylag kevés publikáció született a témakörrel. Jelen cikkben a GKI Rt. – PHARE segítségével megvalósított – kutatásának első eredményeit ismertetjük. Vázoljuk, miként próbáltuk a modell segítségével számszerűsíteni gazdaságunk EU-integrációjának makrogazdasági hatásait. Alapvető modellezési nehézségeket okozott ugyanis egyrészt az átalakuló gazdaságokban érvényesülő gazdasági összefüggések gyors változásainak képletekbe foglalása, másrészt – a radikálisan módosuló statisztikák ellenére is – hosszabb időszakra összehasonlítható adatbázisok megeremtése. Az 1990-es évtized végére azonban a magyar gazdaság folyamatai – megítélésünk szerint – ismét ökonometriai modellekkel leírhatókká váltak.\*

---

#### A DUNA–1 modell jellemzői

A Maryland University szakértői évtizedek óta foglalkoznak makromodellezéssel (lásd például *Almon* [1997], [1999] *Meade* [1996], *Inforum* [1997]). Munkájuk során a modellezést hatékonyan segítő gazdag (Interdyme elnevezésű) szoftvert és – a nemzeti intézményekkel együttműködve<sup>1</sup> – körülbelül 25 országra adaptált, *Inforum* elnevezésű makromodelleszaladot dolgoztak ki. A családba keynesi típusú keresletorientált modellek tartoznak, amelyekkel a nemzetgazdaságok nagyszámú reál- és pénzügyi folyamata vizsgálható. Az 1990-es évek közepén megkezdtek egy – DUNA–0 jelű – magyar modell kidolgozását is (E munka eredményét *Almon–Mahmed* [1997] írja le.) Az elmúlt két évben a GKI Rt. megkísérelte a modell alkalmazását (és az ehhez szükséges továbbfejlesztést). A módosított modellt DUNA–1-nek nevezzük.

\* Ezért a GKI Rt. örömmel fogadta, amikor *C. Almon*, a Maryland University professzora azt javasolta, hogy a GKI Rt. hasznosítsa a DUNA elnevezésű modelljüket. Jelen cikkben az együttműködés első eredményeit mutatjuk be. Beszámolómat elfogadta az Egyetem modelljeit alkalmazó intézmények részvételével 2000. augusztus 17–19-én Bertinoróban megszervezett nyolcadik *Inforum World Conference*.

<sup>1</sup> Sok évvel ezelőt egyes magyar szakértők is megismerkedtek már a modelleszaladdal. Lásd például *Kornai–Simon* [1983], *Kornai* [1983].

*Papanek Gábor* a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója.

*Petz Raymund* a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatásvezetője.

*Povilaitis Sígítas* a Pénzügyminisztérium szakfőtanácsosa.

*Révész Tamás* a Gazdasági Minisztérium főosztályvezető-helyettese.



Mind a DUNA-0, mind a DUNA-1 regressziós egyenletekből és szimulációs programból áll; a DUNA-1 már mintegy 500 egyenletet tartalmaz.<sup>2</sup> A regressziós egyenletek háromtípusú (fogyasztási, beruházási és termelékenységi) függvényeket tartalmaznak. A *fogyasztási függvények* becslésére az Interdyme szoftver úgynevezett PADS (*Perhaps Adequate Demand System*) módszere segítségével kerül sor.<sup>3</sup> Az eljárás lényege, hogy az eredeti kereszt-árrugalmasságokat négy főkomponens összegének tételezi fel; konkrétan a szóban forgó két termék egyedi (minden más termékre való hatásában azonos mértékűnek feltételezett) árhatásainak, valamint (a két terméknek azonos csoportba, illetve alcsoportba való tartozása esetén) az adott csoportra, illetve alcsoportra jellemző (a belső helyettesítési lehetőségeket kifejező) árhatásoknak az összegeként értelmezi.

A számítás igyekszik megoldani azt a problémát is, hogy a termékek árrugalmasságának száma a termékek számának négyzete, s ez jelentősen megnehezíti a paraméterek becslését. Lényegesen lecsökkenti ugyanis a becslendő (főkomponens) paraméterek számát, a saját árrugalmasságot pedig a számított keresztárrugalmasságokból a nulladfokú árhomogenitás követelménye<sup>4</sup> alapján reziduálisan határozza meg. Kétségtelen, hogy az aggregált keresleti függvényre nem maradéktalanul érvényesek a mikroökonómiai (egyedi szinten érvényesülő) tulajdonságok (a szimmetria). E nehézséget azonban a PADS-becslés elhárítja, legalábbis a kezdő évben érvényesíti ugyanis az alábbi szimmetria feltételt

$$C_{ij}/S_j = C_{ji}/S_i,$$

ahol  $C_{ij}$  a kereszt-árrugalmasság,  $S_i$  pedig a költségrészesedés.

A PADS-program révén nyert eredmények<sup>5</sup> a kontrollstatistikák szerint meglepő pontossággal tudták jellemezni a fogyasztási szerkezet változásait (emellett a számítás – általában minimális mértékű – arányosítása azt is biztosítja, hogy az összes fogyasztási kiadás a rendelkezésre álló összjövedelemmel megegyezzen).

A *beruházási egyenletek* meghatározásakor a marylándi modellezők új ökonometria megoldást kísérleteztek ki. Alapvető nehézségeket okozott ugyanis munkájukban az az ellentmondás, hogy a magyar gazdaságban 1990–1993 között a termelés erőteljes (összesen értékben 20 százalék körüli, de egyes ágazatokban 50 százalék feletti) visszaesése jelentős beruházásokkal párosult. A modellezők végül is autoregresszív sémát alkalmaztak, ami nyilvánvalóan nem problémamentes. Az 1990-es évtized elejének adatai alapján megfogalmazott viselkedési szabályszerűség már nem feltétlenül jellemzi jól a magyar gazdaság szereplőinek az ezredfordulót követő évtized elejének beruházási magatartását sem. Éppen ezért a 2000. év végi kutatások során a késleltetések mérséklésével és a beruházás céljaira rendelkezésre álló források modellbe építésével újrafogalmaztuk a beruházási egyenleteket. A cikkben szereplő számításokhoz használt egyenlet alakja azonban még a következő volt:

<sup>2</sup> A modell részletes specifikációja és a futtatási eredményeket bemutató, 1000 oldalt meghaladó dokumentáció – lásd *Petz* [2000] – a GKI Rt. archívumában megtalálható.

<sup>3</sup> Az eljárás részletes leírását lásd *Almon* [1996]. Magyarul ad információt *Kornai* [1983].

<sup>4</sup> Ha minden ár és a jövedelem azonos mértékben változik, akkor a kereslet nem változik.

<sup>5</sup> A PADS-eljárás eredményei közül példaként kettőt emelünk ki.

Ágazat	Részesedés az összes fogyasztásból (százalék)	A részesedés változásának évi átlaga az előrejelzési időszakban (százalék)	Jövedelem-rugalmasság	Árrugalmasság
Ruházati cikkek	4,3	0,12	0,08	-0,11
Háztartási energia	5,3	0,03	0,47	0,05

$$inv_t = b_1 out_t + b_2 dout_t + b_3 dout_{t-1} + b_4 dout_{t-2} + b_5 dout_{t-3} + b_6 inv_{t-1},$$

ahol:

*inv* – az ágazat beruházása,

*out* – az ágazat termelése,

$dout_t - out_t - (1 - d) out_{t-1}$

*d* – a tőkeamortizáció üteme (a modellezők azt feltételezték, hogy  $d = 2$ ).

A *dout* változó nem a beruházások akcelerátormodelljeiben megszokott megoldás. Értéke pozitív, ha az adott évi termelés-visszaesés kisebb mint 20 százalék; azaz a legtöbb magyar ágazatban a legtöbb évben. Az adott esetben az *out* változó alkalmazása is célszerűbbnek bizonyult, mint valamely konstans szerepeltetése.

A fenti egyenletek paraméterei a DUNA-0 adatbázisához kifejezetten jól illeszkedtek, s többnyire a DUNA-1 adataival is elfogadhatóknak bizonyultak.<sup>6</sup> Érdekes továbbá, hogy a beruházási egyenlet módosítása viszonylag széles körben csak korlátozottan befolyásolta a számítási eredményeket.

A *termelékenységi egyenletek* a termeléshez szükséges létszámot határozzák meg. Ez szintén nem egyszerű, mert a termelékenység az 1980-as évek végén a legtöbb magyar ágazatban stagnált, az 1990-es évek elején visszaesett (mert a termelés visszaesése nem párosult vele arányos létszámcsökkentéssel), majd 1992–1993-tól igen erőteljesen, a létszámcsökkentések miatt a termelés bővülésénél is gyorsabban nőtt. Az e mozgások leírására választott Cobb–Douglas-típusú termelést és semleges műszaki haladást feltételező egyenlet a következő:<sup>7</sup>

$$\log(prod) = b_1 + b_2 time + b_3 \log(capout),$$

ahol:

*prod* – az ágazati termelékenység,

*capout* – az ágazat tőke/termelés hányados, s az ágazati tőke volumenét évi 20 százalékos értékcsökkenés figyelembevételével állapítják meg.

A *szimulációs blokk* a DUNA-0-ban viszonylag egyszerű volt. A számítások egyrészt a kiinduló adatbázisra, másrészt a regressziós egyenletekből kapott, a lakosság jövedelmére és – terméksoportonként, illetve ágazatonként tagolt – fogyasztására, az ágazatok beruházásaira, valamint a termelékenység alakulására vonatkozó eredményekre épültek, s ezekből készítették hosszabb távú prognózisokat a bruttó termelésre, a GDP-re, az importra, a reálbérekre, az adókra, a létszámra stb. A modellséma azonban számos túlzottan egyszerűsítő feltételezéssel élt. Alig kidolgozottak maradtak például az erőforrások piacai, valamint a jövedelemelosztás és az áralakulás mechanizmusai. A GDP-számításban az export exogén változó volt, a létszám-előrejelzés pedig a visszacsatolások hiánya miatt teljesen megalapozatlannak bizonyult stb. Ezért a modelladaptáció során a szimulációs blokkot a következőképpen fejlesztettük tovább.

– Költségalapú árképzést feltételező ármodellt építettünk a blokkba. E modell először – exogén reálárfolyamokra és az ágazatok világgpiaci árindexeinek prognózisaira, il-

<sup>6</sup> A gépipari beruházási egyenlet becsült paraméterei például a következők:

$$inv_t = 0,3833 \times out_t + 0,00957 \times dout_t + 0,03722 \times dout_{t-1} + 0,04439 \times dout_{t-2} + 0,03247 \times dout_{t-3} + 0,18213 \times inv_{t-1}.$$

$$R^2 = 0,87, \text{ a } D\text{-}W\text{-statisztika értéke: } 0,18.$$

Ezek – és néhány további hasonló statisztika – alapján az egyenlet által megfogalmazott összefüggés relevánsnak tekinthető.

<sup>7</sup> A gépipari termelékenységi egyenlet becsült paraméterei az alábbiak:

$$\log(prod) = 1,5598 + 0,2499 \times time + 1,6353 \times \log(capout).$$

$R^2$ : 0,91, a *D*-*W*-statisztika értéke: 1,09. Ezen értékek e regressziós egyenlet jelentős magyarázó erejére utalnak.

letve importfajlagosaira építve – a várható importköltségeket, majd az ágazatok reálbérindexeit határozza meg. A következő lépés: a lekötött tőke megtérülését biztosító jövedelmezőségi követelmények meghatározása. Az ágazati árindexeket azután úgy kapjuk, hogy e fajlagos értékek vektorát a hazai termékráfordítási együtthatók Leontief-inverzével szorozzuk.

– Az ágazatok belföldi, illetve importárainak a felhasználásával meghatároztuk az import és a hazai termékek közti helyettesítés mértékét.

– Hasonló ármegmondolásokra építve korrigáltuk az exportvolumeneket is.

– Lehetőséget biztosítottunk arra, hogy a modell-előrejelzések során figyelembe vesszük a ráfordítási együtthatók – időbeli – változásait.

Az elmondottakból következően az ármodell beépítésével a modellszámításokban az árak, illetve a volumenek meghatározásánál körkörösség alakult ki. Az árak hatnak a volumenekre, az utóbbiak – súlyuk változása nyomán – a költségszintre, a költségek viszont az árakra stb. E körkörösséget a modell iterációs algoritmussal kezeli.

### A modell futtatása

A DUNA-1 modell mintegy 50 000 – egyéves – adatot tartalmazó adatbázisa a következő főbb elemekből áll:

– idősorok a nemzetgazdasági számvitel főbb eredményeiről 1990-től (de esetenként már 1960-tól) 1997-ig,<sup>8</sup>

– a háztartások 25 termékcsoportha bontott fogyasztását, valamint a 21 ágazat beruházásait, illetve létszámát leíró statisztikai adatsorok 1992–1997-re,

– ágazatra tagolt input-output táblázatok (ÁKM-ek) 1992–1997-re.<sup>9</sup>

Az adatbázist „visszafelé” nem egészíthettük ki, mert mint jeleztük, a magyar statisztika a felhasznált adatok többségére nem rendelkezik a rendszerváltást megelőző időszak összehasonlítható időszoraival.

Az előrejelzések elkészítéséhez a modell a statisztikai adatbázison túlmenően igen változatos *variánsképző információkat* is számításba tud venni. Nagyszámú feltételezést tehetünk a világgazdasági árak és az export alakulásáról, a hazai fogyasztás árugalmasságáról, a forint árfolyamának változásairól, a technológiai mátrix egyúthatóiról, a reálbérindexről, az elvonások mértékéről, a beruházásokról stb. A futtatások lehetővé teszik, hogy a modell-előrejelzéseket számos variánsban készítsük el, azaz viszonylag széleskörűen vizsgáljuk meg egy-egy jövőbeli fejlődési pálya feltételrendszerét és kimenetét.

A modell felhasználásával kívántuk például elemezni a világgazdasági (kiemelten: EU-) integrációnak a magyar gazdaságban várható hatásait. E célból négy – előre megadott feltételrendszerekkel jellemezhető –, 2010-ig felvázolt jövőképet tekintettünk át. A variánsok egymásra épülnek abban az értelemben, hogy a magasabb sorszámú variáns feltételrendszere mindig magában foglalja az alacsonyabb sorszámúakét, s ehhez adunk hozzá pótlólagos premisszákat.

I. A modell *alap-előrejelzése*: a rendelkezésre álló adatbázis alapján számszerűsített változat.

Hangsúlyoznunk kell, hogy sem ez, sem bármely más, a modellel vizsgálható változat nem tekinthető integráció nélküli változatnak. Ennek kettős oka van. Egyrészt a

<sup>8</sup> A DUNA-0 adatbázisa csak 1994-ig tartalmazott adatokat.

<sup>9</sup> Mivel a magyar gazdaságra vonatkozó ÁKM 1997. évi változata még nem készült el, a munka során kénytelenek voltunk ezen adatokat – RAS módszerrel, a nemzeti számlákból elérhető információkat (azaz az ÁKM peremadatait), illetve a korábbi ÁKM-ek trendjeit figyelembe véve – magunk megbecsülni.

folyamat nem most, hanem lényegében a rendszerváltással kezdődött, a modell adatbázisában tehát már nagyon is jelen vannak az eddigi lépések következményei, s így a bázisukon felvázolható és számszerűsíthető jövőképek sem tekinthetők az autark fejlődés variánsának.

Másrészt az is világos, hogy az EU-integrációnak nincs reális jövőbeli magyar alternatívája, gazdaságunknak bármiféle – kedvező – hosszú távú fejlődése csak az elmúlt évtizedben lezajlott, az integrációt elősegítő folyamatok (liberalizálás, EU társulási szerződés fokozatos életbe lépése, tőkebevonás, piaci viszonyok kiépítése, piacszabályozás és az államigazgatás EU-konformmá tétele, jogszabály-harmonizáció stb.) továbbvitelével képzelhető el. A múltban is ez tette lehetővé a gazdasági stabilizációt, a világméretben megerősödött konjunktúra kihasználását, az export dinamikus, a várakozásokat is meghaladó növekedését, s a jövőben is elsősorban e folyamatok serkentik majd az előrehaladást.

II. A 2004. január 1-jére valószínűsített EU-csatlakozást megelőző, illetve követő évekre várható *piacbővülés* hatásait áttekinthető prognózisváltozat, amely a következőkkel számolt:

- az export évi 8 százalékkal nő minden ágazatban (ez körülbelül az 1999. évi növekedési ütem fennmaradását jelentené),
- a közfogyasztás és készletfelhalmozás évi 4 százalékkal nő.

III. Az integráció egyes *ár-, bér- stb. hatásait* vizsgáló variáns, amely a következő feltételezéseket veszi figyelembe:

– 2004. január 1-jén (a tényleges árváltozások időpontjára vonatkozó előrejelzés hiányában az EU-csatlakozás feltételezett időpontjában) a mezőgazdasági export-import árak – a már megindult folyamatok néhány évig fennmaradásával – 40 százalékkal emelkednek. A gépiparban viszont – az ismert világgazdasági tendenciák miatt – az árak évi 5 százalékkal csökkennek,

– a műszaki haladás következő évekre várható gyorsulása miatt a termelőfelhasználási együttműködés a feldolgozóiparban és a távközlésben évről évre – és ágazatcsoportonként eltérő mértékben – csökkennek,

- a reálbérek – lemaradásunkat folyamatosan mérsékelve – 2000-ben 3 százalékkal, majd évről évre 5 százalékkal (az osztrák indexeket 2-3 százalékkal meghaladóan) nőnek,
- a forint ugyancsak az eddigi trendeket megőrizve évente (reálértelemben) 2 százalékkal felértékelődik.

IV. A mezőgazdaságban a piacgazdaság lassú térnyerését és ennek nyomán az ágazati jövedelmezőség összesen 20 százalékpontos javulását feltételező variáns.

Annak érdekében, hogy a futtatási eredmények értelmezését megkönnyítsük, a modellszámítás eredményeit esetenként a GKI Rt. hosszú távú előrejelzéseivel is összevetettük.<sup>10</sup>

### Az első számítások az EU-integráció hatásairól

A makrogazdasági modellezés eredményei mindig csak óvatosan értelmezhetők. A számítások sokoldalú, s ezért szükségszerűen nehezen áttekinthető feltételrendszere és a számos modellösszefüggés bonyolult kölcsönhatásai egyaránt elkerülhetlenné teszik

<sup>10</sup> A GKI Rt. szóba hozott előrejelzései azon a feltevésen nyugszanak, hogy a magyar gazdaság az elkövetkező években-évtizedekben gyorsan fejlődik, és az egy főre jutó magyar GDP 2030-ra eléri az EU-átlagot. Ez a prognózis – a görög, a portugál és a spanyol csatlakozási folyamatot figyelembe véve – némileg optimistának tekinthető, de munkahipotézisként elfogadható. Lásd *Vértes* [1997], valamint a GKI Rt. félévente megjelenő középtávú előrejelzéseit.

annak gondos ellenőrzését, hogy a kapott outputadatok mennyiben a figyelembe venni kívánt gazdasági folyamatok reális jellemzőit, hatásait tükrözik, illetve mennyiben csak valamely „egyszerűsítő” kiinduló feltételezés következményei. Ezért amikor a következőkben bemutatjuk modellszámításaink első – a világgazdasági integráció várható magyar hatásait elemző – eredményeit, szintén igen körültekintően kell eljárni.

1. A számítások a magyar EU-csatlakozást magában foglaló időszakban, azaz az ezredfordulót követő évtizedben mind a magyar *kibocsátás* (output), mind a hazai GDP viszonylag gyors ütemű (az előbbi évi átlagban 3-4 százalékos, az utóbbi – a javuló fajlagosok miatt – 4-6 százalékos) növekedésére mutatnak lehetőségeket. Ezen eredmény „üzenetét” nem szabad azonban túlbecsülnünk. Megnyugtatónak tekinthetjük, hogy a modell által a világgazdasághoz illeszkedő magyar gazdaság számára felvázolt lehetséges fejlődési pályák (mind a GKI Rt., mind más jövőkutató-intézetek előrejelzéseivel egyezően) viszonylag kedvezők. Nem felejthetjük azonban, hogy a növekedési ütem pontosabb előrebecslésére a felhasznált egyenletrendszer csak korlátozottan alkalmas.

A várható fejlődési ütem előrebecslésében problémák forrása, hogy a modell alig-alig tudja számításba venni a világgazdasági (illetve az EU-) konjunktúra változásait. A kiinduló adatbázisban e tekintetben még mindig „félíg” extern változó az export: a modellszerkesztők feltételezték, hogy exportunk az integráció hatására gyorsan bővíthet. Ha a jövő nem, vagy csak részben igazolja e feltételezést, a nemzetgazdaság összeteljesítménye is alacsonyabb lesz a számítotttnál.

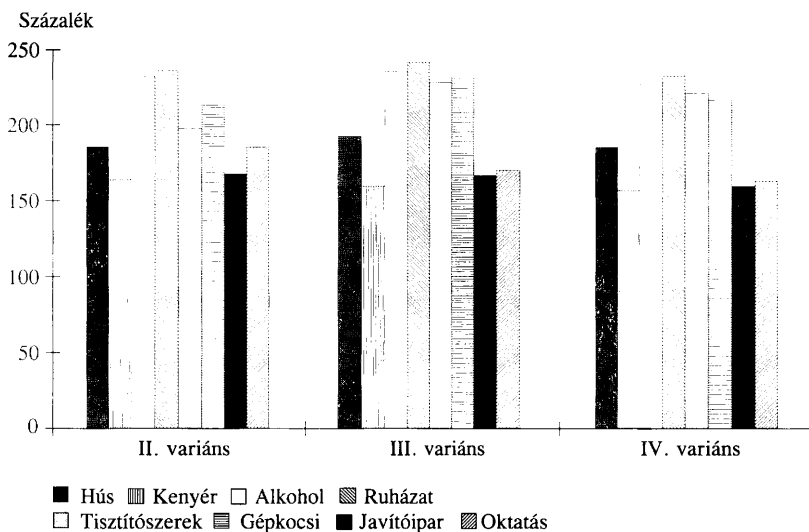
Hasonló probléma, hogy a kezdeti számítások (a modellépítés fent jelzett módszerbeli gondjai miatt) erősen alábecsülték a jövőbeli beruházásokat, illetve nem kapcsolták össze a beruházási rátát a növekedéssel.

A vizsgálódás fontos tapasztalata ugyanakkor, hogy az integrációnak a növekedésre gyakorolt hatásai ellentmondásosak. A számítások is alátámasztják azt a jól ismert nézetet, hogy a növekvő export és a bővülő EU-források gyorsítják a fejlődést. Arra is felhívják azonban a figyelmet, hogy egyes további – ritkábban számításba vett – folyamatok (a hazai bérszínvonalnak és az agráráraknak a csatlakozással párhuzamos növekedése stb.) figyelemreméltó módon visszafoghatják a magyar export dinamikáját, s ezzel szükségszerűen fékezik a GDP-növekedés lehetséges ütemét is.

2. A modellszámítások legutóbbi változata a következő évtizedre a *belföldi fogyasztás* jelentős – éves átlagban 6 százalékos – növekedését és a fogyasztási szerkezet jellegzetes elmozdulásait ígéri. A számítások szerinti – és az *1. ábrán* szemléltetett – strukturális módosulások közül az élelmiszer-fogyasztás átlagosnál lassúbb, illetve a tartós fogyasztási cikkek (köztük: személygépkocsik) forgalmának átlagosnál gyorsabb bővülése aligha váltaná ki vitákat. E változásokat valóban magyarázhatja egyrészt a magyar jövedelmek várt növekedése (az EU-ban levő magasabb jövedelmekhez igazodása) és a növekvő jövedelmű rétegek növekvő luxusfogyasztása, másrészt az árstruktúra átalakulása, így a gépiparban a termelékenység javulása miatt várható árcsökkenés. Valószínűsíthető az is, hogy a modellkalkuláció (az úgynevezett PADS transzformációs mátrixba épített csillapítás hatására) még alul is becsüli a fogyasztás ágazati vagy termékszerkezetében a következő évtizedre várható jelzett elmozdulások mértékét. Meglepőbbek a szolgáltatások széles köre (például javítóipar, oktatás) iránti viszonylag visszafogott kereslettel kapcsolatos prognózisok, amelyeket a számítások az érintett területeken várt áremelkedésekkel indokolnak.

3. *A külgazdasági egyensúlyra* – pontosabban a külkereskedelmi mérlegre – kapott, többé-kevésbé megnyugtató előrejelzések a GDP-énél is bizonytalanabbak. Ez az eredmény egyrészt az export-előrejelzés fent említett megbízhatósági gondjaival, másrészt a beruházások ugyancsak jelzett alábecslésével, konkrétan a beruházási import irreálisan alacsony prognózisával magyarázható.

1. ábra  
A belföldi fogyasztás 2010-re várható változásai  
(1999 = 100 százalék)



Az elmondottak ellenére hiba lenne mindenben figyelmen kívül hagyni a számításoknak az exportra s különösen a kivitel *struktúrájára* vonatkozó megállapításait. A nyomott agrárárak fényében nem kell például kétségbe vonnunk az e szektorból származó kivitel gyors bővülésére vonatkozó modellígéret teljesülését (bár nem felejtethetjük, hogy egyenleteink mit se tudnak sem az EU-elzárkózás kifinomult trükkjeiről, sem a hazai agrárreform eddigi elmaradásáról, valamint ennek nehezen elháríthatónak bizonyult okairól stb.). Nem biztos az sem, hogy kétségekkel kell fogadnunk a kedvező könnyű-, vegy-, építőipari, illetve – például a forintfelértékelődés miatt – a visszafogott gépipari exporttrendeket (valamint a számos problémával terhes múlt miatt ugyancsak kedvezőtlen vendéglátó-ipari, illetve oktatási-egészségügyi előrejelzéseket) sem.

4. A *beruházásokkal* kapcsolatos modell-előrejelzések – a jelzett modellezéstechnikai okok miatt – durván alábecsülik a következő évtizedre várható beruházások volumenét, ezért nem elfogadhatók.<sup>11</sup>

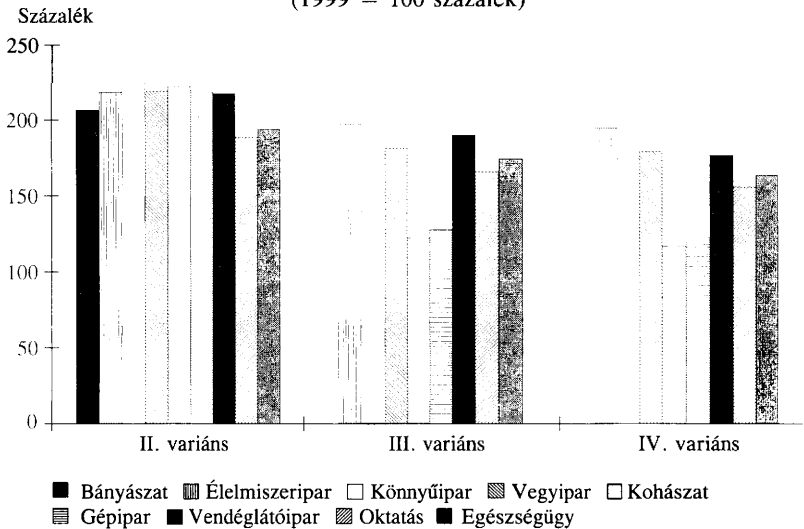
5. A *kibocsátás szerkezetére* vonatkozó, a 2. ábrán összefoglalt modell-előrejelzés szintén több fontos jövőbeli változás esélyeire hívja fel a figyelmet.

A modell igen jelentős teljesítménybővülést valószínűsít az élelmiszer-, a könnyű- és vegyiparban, illetve a legtöbb szolgáltatási szférában (különösen a vendéglátóiparban, továbbá az egészségügyben és az oktatásban). A prognózist az élelmiszer- és a textiliparban elsősorban az ágazat javuló árversenyképessége, a szolgáltatások széles körében pedig főként a jelenlegi alacsony hazai fogyasztás indokolja.

Észre kell vennünk azt is, hogy tízéves időhorizonton a III. és IV. variánsok – az első oszlop 0 értékével – lényegében a magyar bányászat megszűnését prognosztizálják s igen lassú termelésbővülésre látnak csak lehetőséget az építőanyag-iparban, a kohászatban és a gépiparban (valamint az ábrán nem is szereplő közműveknél és az építőiparban is). A trendet a bányászat esetében mai információink fényében sok tekintetben reális-

<sup>11</sup> A módosított egyenlettel számított, a cikk megírása után elkészült valósághűbb előrejelzések ismertetésére még nem térhetünk ki.

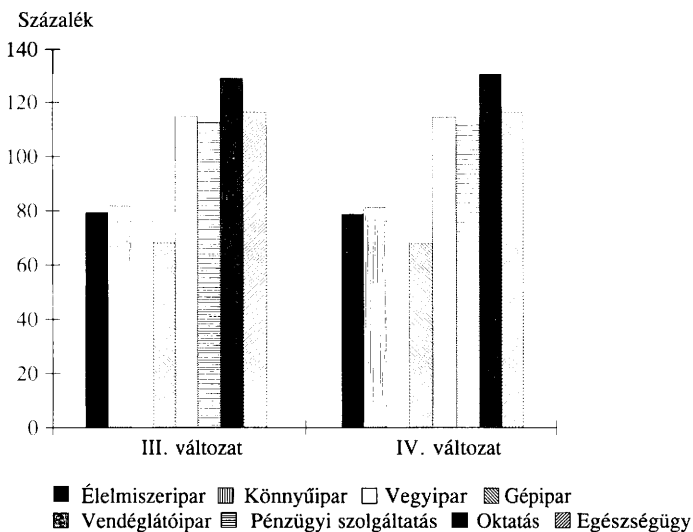
2. ábra  
A kibocsátás 2010-re várt változásai  
(1999 = 100 százalék)



nek is minősíthetjük – a közművekkel és az építőiparral kapcsolatban azonban kétségesnek kell ítélnünk (a közművek esetében azért, mert a modellbe nem épültek be az EU-csatlakozásnak a magyarországi szennyvízkezelés korszerűsítését előíró követelményei, az utóbbit viszont a durván alulbecsült beruházási volumenek miatt).

6. Végül igen tanulságosak a modell belföldi termelői *árstruktúra* jövőbeli változásaira vonatkozó (3. ábrán szemléltetett) egyes becslései. Nem felejtethetjük persze, hogy a gépi-

3. ábra  
A belföldi termelői árak 2010-re várható változásai\*  
(reálár, 1999 = 100 százalék)



\* A II. változat változatlan árakkal számol.

pari árcsökkenés prognózisa a kiinduló feltételezés része volt, tehát nem számítási eredmény. A modell segítségével az ipar legtöbb ágára előre jelzett árcsökkenés és a szolgáltatások szélesebb körére – kiemelten az oktatásra – valószínűsített áremelkedés azonban a modellösszefüggésekből származó, s valószínűleg valóban várható jövőbeli trendek.

### *Hivatkozások*

- ALMON, C. [1995]: Identity-centered Modelling in the Accountant of SNA Based Models. Third Inforum Conference Working Papers. University of Łódź (Az University of Maryland és az Inforum-publikációk internet-címe: <http://inforumweb.umd.edu/Workpapr.html>)
- ALMON, C. [1997]: A Perhaps Adequate Demand System, Inforum Working Papers, University of Maryland, College Park.
- ALMON, C. [1999]: The Craft of Economic Modelling. Maryland University Press, College Park.
- ALMON, C.–MAHMEED, F. [1997]: DUNA. Working Paper, Fifth Inforum Conference, Bertinoro.
- KSH [1965]: Az M1 statisztikai makromodell. Központi Statisztikai Hivatal, Nemzetközi Módszertani Füzetek, 7. sz.
- HALABUK LÁSZLÓ [1967]: A magyar népgazdaság M2/A statisztikai modelljéről. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- INFORUM [1997]: Interdyme. (A Package of Programs for Building Interindustry Dynamic Macroeconomic Models.) Kézirat, Maryland
- KORNAI GÁBOR–SIMON ANDRÁS [1983]: A magyar népgazdaság Inforum típusú modellje. A magyar Inforum modell munkaanyagai, I. Kopint, Budapest.
- KORNAI GÁBOR [1983]: A lakosság fogyasztásának vizsgálata Almon ökonometriai modelljével. A magyar Inforum modell munkaanyagai, II. Kopint, Budapest.
- MEADE, D. [1996]: An Overview of Interdyme. Kézirat, Maryland.
- NEMÉNYI JUDIT [1990]: Annual Macromodel of ERI. GKI, Budapest.
- PAPANEK GÁBOR–PETZ RAYMUND [1999]: DUNA Models – Tools for the Dynamic Macroeconomic Analysis of the Hungarian Economy. Paper of the Japan-Hungarian Economic Conference, Budapest (<http://www.gki.hu>).
- PETZ RAYMUND (szerk.) [1999]: The Analysis of the Impacts of Hungary's Euro-Atlantic Integration. (Possibilities of the Use and Development of the DUNA Model), GKI Rt. Budapest.
- PETZ RAYMUND (szerk.) [1999]: Results of the First Model Calculations and Possibilities of Further Development of the DUNA Model. GKI Rt. Budapest.
- PETZ RAYMUND (szerk.) [2000]: Az EU-csatlakozás hatásainak elemzése a DUNA makromodellel. GKI Rt., Budapest.
- VÉRTES ANDRÁS (szerk.) [1997]: A kapitalizmus alapjainak lerakása Magyarországon. GKI Rt.–Postabank, Budapest.



# ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

## **How can fiscal policy help to avert currency crises?**

*George Kopits*

An overview of crisis episodes in emerging-market economies with a pegged exchange-rate regime in the 1990s suggests that sizeable explicit or implicit government deficits, or market perceptions of lack of fiscal sustainability, render these economies vulnerable to currency crises under high capital mobility. It is argued in the paper that vulnerability to crises can be mitigated by signalling a phased fiscal adjustment that involves credible implementation of key structural measures. In particular, fiscal policy rules such as the ones being adopted in a number of emerging-market economies constitute a potentially useful tool of crisis prevention.

## **Generational accounting and the Hungarian pension reform**

*Róbert Iván Gál, András Simonovits and Géza Tarcali*

The essence of generational accounting is to break down the total net contributions by cohorts for each year, and to project this profile into the future. Using additional assumptions about the discount rate and the growth of productivity and population, it is possible to determine the per capita net contribution of future generations that satisfies the inter-temporal budget constraint. Generational accounts for the Hungarian pension system show that the 1997 reform package has significantly reduced the financial tension generated by demographic and institutional factors. The main source of improvement has been the rationalization of the social-security system. These conclusions are robust. Nevertheless, the future of the imbalances in the system and the question of whether or not they are eliminated altogether depend on the dynamics of the model parameters, above all the rate of productivity growth.

## **Modelling money as a general medium of exchange**

*Krisztina Megyeri*

The paper introduces modelling of the medium-of-exchange function of money within the frames of an economy based on bilateral exchanges, known in literature as the search equilibrium. Participants in such an economy obtain the goods they require at personal meetings, rather than the centralized distribution of Walras's equilibrium theory. While the problem in Walras's theory is the use of money in an equilibrium (for which various outside conditions have to be introduced), this structure means that a good becomes money in an

endogenous way. The simulation runs prepared for the model were designed to test further the results obtained by analytical means. The purpose was to discover how long it takes the system to arrive at equilibrium and how the situation of the economic participants develops along the path to it.

### **Growing and shrinking businesses**

*Kálmán Kőhegyi*

The article distinguishes the groups of growing and shrinking businesses, before comparing the territorial, branch, size and ownership attributes of these. It also details separately the situation of micro and small businesses, based on surveys of business activity.

### **Earnings proportions and disproportions**

*Ildikó Ékes*

A strong divergence developed in the 1990s between earnings in the business and the public sectors and between those of public employees and civil servants. Regulation of public-sector earnings remained in state hands, while market forces set the earnings in the private sector. The public sector consequently lost its earlier earnings edge, becoming disadvantaged, except in public administration. The most important differences developed during the decade between executives' and employees' earnings. However, from this it follows that average earnings are higher than could be expected from the earnings of employees, because of the high executive earnings.

### **Examining the prospects for the Hungarian economy with the DUNA-1 macro model**

*Gábor Papanek, Raymond Petz, Sigitas Povilaitis and Tamás Révész*

Although macro modelling is well known to have long traditions in Hungary and several schools have dealt with such calculations in recent years, relatively little has been published on the subject recently. This article presents the preliminary results of some cooperative research conducted with the help of PHARE. It describes an attempt to apply the model to quantifying what macroeconomic effects EU integration will have on the Hungarian economy. Basic modelling problems arose with expressing as equations the rapid changes in the transforming economies' economic connections, and with creating databases comparable over the long term, despite the rapid alteration of the statistics. However, by the end of the 1990s, it again became possible again, according to the authors, to describe the processes occurring in the Hungarian economy with econometric models.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, April 2001

C O N T E N T S

<i>George Kopits</i> : How can fiscal policy help to avert currency crises? .....	279
<i>Róbert Iván Gál, András Simonovits and Géza Tarcali</i> : Generational accounting and the Hungarian pension reform .....	291
<i>Krisztina Megyeri</i> : Modelling money as a general medium of exchange.....	307

WORKSHOP

<i>Kálmán Kőhegyi</i> : Growing and shrinking businesses .....	320
<i>Ildikó Ékes</i> : Earnings proportions and disproportions .....	338

EUROPEAN UNION

<i>Gábor Papanek, Raymund Petz, Sígítas Povilaitis and Tamás Révész</i> : Examining the prospects for the Hungarian economy with the DUNA-1 macro model .....	352
English abstracts of the articles .....	361

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

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

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirnél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))

Ára: 950 Ft

ISSN 00234346  
9 770023 434007 04

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

Megjelent  
a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában.

Ára 3500 Ft

# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. MÁJUS

**SIMON ANDRÁS-VÁRPALOTAI VIKTOR**

Eladósodás, kockázat és óvatosság

**SIMONOVITS ANDRÁS**

Szolgálati idő, szabadidő és nyugdíj – ösztönzés korlátokkal

**NEUMANN LÁSZLÓ**

Van-e munkaerő-piaci hatása a decentralizált  
kollektív alkunak Magyarországon?

**HORVÁTH EDIT**

A hitelkockázat és a feltételes követelés modellje

**JUHÁSZ PÁL-MOHÁCSI KÁLMÁN**

Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. május**

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

<i>Simon András–Várpalotai Viktor: Eladósodás, kockázat és óvatosság .....</i>	363
<i>Simonovits András: Szolgálati idő, szabadidő és nyugdíj – ösztönzés korlátokkal ..</i>	393
<i>Neumann László: Van-e munkaerő-piaci hatása a decentralizált kollektív alknak Magyarországon? .....</i>	409
<b>MŰHELY</b>	
<i>Horváth Edit: A hitelkockázat és a feltételes követelés modellje .....</i>	430
<b>EURÓPAI UNIÓ</b>	
<i>Juhász Pál–Mohácsi Kálmán: Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra ...</i>	442
<i>A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....</i>	457

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyelet, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggondozó: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

## SIMON ANDRÁS-VÁRPALOTAI VIKTOR

### Eladósodás, kockázat és óvatosság

---

A tanulmány a fogyasztói magatartás elméletének legújabb vonulatát, az úgynevezett óvatossági megtakarítás modelljét alkalmazza ahhoz, hogy következtetéseket vonjon le az egyes országok eladósodási politikájára vonatkozóan. A hagyományos modellek determinisztikus jövedelemvárakozások mellett elemezték a fogyasztók döntéseit. Ilyen feltevések mellett nem magyarázható meg kielégítően, hogy miért nem „bátrabbak” a gyorsan növekvő országok a külső hitelek felvételében. Ha figyelembe vesszük a jövedelem sztochasztikusságát, és feltesszük, hogy a fogyasztó fél a szélsőséges ingadozásoktól, akkor „tartalékol” a bizonytalan jövőre, vagyis óvatosabb lesz, nem vesz fel annyi hitelt. Túl nagy többletet sem fog felhalmozni, mert a fogyasztó előnyben részesíti a jelenbeli fogyasztást a jövőbelivel szemben. Így kialakul egy optimális pénzügyi pozíció (kinnlevőség vagy adósság), amelyben egyensúlyban van a türelmetlenség (és/vagy gyors növekedés) követelte eladósodási indíték és az óvatosságból származó többletfelhalmozási motívum. Az egyensúly feltételeit és tulajdonságait fogalmazza meg a tanulmány modell segítségével. A tanulmány kiegészíti *Darvas–Simon* [1999] számításait, amennyiben elméleti megalapozását adja a számításokból adódó következtetéseknek.\*

---

Azt, hogy a jóléti függvény kockázatfélő, óvatos viselkedést implikálhat, régóta ismert a közgazdaságtudományban.<sup>1</sup> Ennek a jelentőségét a fogyasztás intertemporális elosztásában azonban csak az utóbbi évtizedben kezdik megfelelően értékelni. *Skinner* [1988], *Zeldes* [1989a], *Kimball* [1990], *Carroll* [1992], *Ayiagari* [1994] művei voltak talán a legfontosabbak a kérdés megvilágításában. E tanulmányban ezeknek a kutatásoknak az eredményeit használjuk fel ahhoz, hogy egy kis, nyitott ország optimális külső eladósodásának meghatározó tényezőit elemezzük.

Tanulmányunk célja alapjában véve nem az, hogy ismertesse a téma elméletét és irodalmát, hanem az, hogy az elméletet tovább gondolva új következtetésekre jusson. Ennek ellenére úgy gondoltuk, nem kerülhetjük meg, hogy bizonyos mértékű ismertetést is adjunk, hiszen a felhasznált irodalom tankönyvi feldolgozása még angol nyelven sem történt meg, magyarul pedig a témáról semmilyen forrás nem áll rendelkezésre. Ezért tanulmányunk első fejezetében ismertetést adunk arról, hogyan módosítja az óvatossági

---

\* A szerzők köszönettel tartoznak *Darvas Zsoltnak*, *Madarász Kristófnak*, *Valkovszky Sándornak* és *Vincze Jánosnak* értékes észrevételeikért és sok hiba kijavításáért. A fennmaradó hibákért a felelősség a szerzőket terheli.

<sup>1</sup> A történeti áttekintés nem célja ennek a tanulmánynak, ezért csak a jelenség első megfogalmazójára, *Leland* [1968]-ra hivatkozunk.

motívum létezése az életpályamodellben megfogalmazott fogyasztói döntési problémát. Ismertetésünkben a végtelen horizontú életpálya-feltevésre építünk. A második fejezetben 1. átfogalmazzuk a problémát egy társadalmi tervező feladatára, aki kis, nyitott gazdaság jólétét maximalizálja; 2. bemutatjuk, hogy a társadalmi tervezés optimuma nem azonos az egyének optimalizálásának aggregált eredményével; 3. belátjuk, hogy a társadalmi tervező a fiskális politika révén az egyéni döntéseket úgy tudja befolyásolni, hogy bármilyen, számára optimális megoldást meg tud valósítani; kis, nyitott ország esetében ez tetszőleges kívánt külső eladósodottsági szintet jelent; 4. bemutatjuk, hogy mondanivalónk lényege nem változik, ha a vagyontportfóliót az eddigi kötvények mellett kiegészítjük a részvényekkel. A harmadik fejezetben kalibrált paraméterekkel végzett néhány szimulációs számítás eredményét ismertetjük.

## A fogyasztói döntési probléma

### A pontvárákosos modell

Az intertemporális fogyasztói optimalizáció determinisztikus világra kialakított modellje a következő mikroökonómiai feltevéseken alapul.<sup>2</sup>

A fogyasztó egyetlen terméket fogyaszt. Minden árat ebben a termékben fejezünk ki. A kamatláb tehát a fogyasztott termékben kifejezett reálkamatláb, a jövedelem is és a pénzügyi eszközök értéke is ebben van kifejezve. Egyetlen vagyoneszköz áll rendelkezésre, amelynek a hozama a kamatláb. Ennek a vagyoneszköznek a mennyiségét nevezük pénzügyi vagyonnak (a humánvagyontól való megkülönböztetés érdekében).

A fogyasztó egy intertemporálisan additív hasznossági függvényt maximalizál végtelen időhorizonton úgy, hogy adott kamatláb mellett korlátlan és költségmentes hitelpiac áll rendelkezésére. A fogyasztó hasznossági függvénye additívan szeparálható:

$$U(c_0, c_1, c_2, \dots) = \sum_{s=0}^{\infty} u_s(c_s), \quad (1)$$

ahol feltesszük, hogy:

$$u_s(c_s) = \beta^s u(c_s) \quad u' > 0 \text{ és } u'' < 0. \quad (2)$$

A jövőbeli jövedelemre és kamatlábra vonatkozóan a fogyasztó egy adott értéket tételez fel, aminek nincs szórása. Ezért nevezzük „pontvárákososnak” a modellt. A fogyasztó haszonmaximalizálási feladata ebben a determinisztikus világban a következőképpen fogalmazható meg:

$$\max_{\{c_s\}} \sum_{s=0}^{\infty} \beta^s u(c_s) \quad (3)$$

$$W_s = (W_{s-1} - c_{s-1})(1 + r_s^e) + y_s^e \quad s = 1, 2, 3, \dots, \quad (4)$$

ahol jelöléseink:

$c_s$  – az  $s$  időszakos fogyasztás,

$u(c_s)$  – a  $c_s$  fogyasztás hasznossága,

$\beta$  – az intertemporális preferencia ( $\beta < 1$  esetén a jelenbeli fogyasztás előnyben részesül a jövőbelivel szemben),

<sup>2</sup> Ez az ismertető csak összefoglalását adja a végtelen horizontú reprezentatív háztartás modelljének annak érdekében, hogy a tanulmányunkban hivatkozott eredményeket bemutassuk. Az alaposabb didaktikai ismeretést igénylő olvasónak *Muellbauer–Lattimore* [1995] vagy *Deaton* [1992] művét ajánljuk.



$r_s^e$  – az  $s$  időpont várt kamatlába,

$y_s^e$  – az  $s$  időpont várt jövedelme,

$W_s$  – az  $s$  időszakban rendelkezésre álló pénzügyi vagyon a jövedelem beérkezése után, de a fogyasztási kiadás előtt.

Amiatt, hogy most pontvárákozással dolgozunk, jelöléseinket egyszerűsíthetjük, elhagyhatjuk a várákozássokra utaló felső indexeket:  $r_s^e = r_s$  és  $y_s^e = y_s$ . A kamatlábat időben változatlanak tételezzük fel ( $r_s = r$ ). A kamatlábat akkor is változatlanak tekintjük majd, amikor a pontvárákozási feltevést feloldjuk. Ezek a feltevések kizárólag a tárgyalás egyszerűsítését szolgálják: a változó kamatláb feltevése nem vezet minőségileg új modellhez.

A maximalizálási feladatban az (4) intertemporális vagyongorlatokban a vagyon arra az időpontra értelmezzük, amikor az előző időszaki vagyon kamatozott és az adott időszaki jövedelem realizálódott, de még nem történt fogyasztás. E feltevésnek nincs érdemi jelentősége.<sup>3</sup>

Ha feltételezzük, hogy a fogyasztó adóssága nem növekszik gyorsabb ütemben, mint a kamatláb (Ponzi-játék kizárása<sup>4</sup>):

$$\lim_{s \rightarrow \infty} \frac{W_s}{(1+r)^s} = 0, \quad (5)$$

akkor a (4) vagyongorlat-sorozat behelyettesítésekkel a következő formában összegezhető:

$$\sum_{s=0}^{\infty} \frac{c_s}{(1+r)^s} = W_0 + \sum_{s=1}^{\infty} \frac{y_s}{(1+r)^s} \equiv W_0 + H_0 \equiv L_0, \quad (6)$$

ahol  $H$  az életpálya során várható összes jövőbeli munkajövedelem kamatlábbal diszkontált jelenértéke, amit humántőkének vagy humánvagyonnak nevezünk. A humánvagyon és a pénzügyi vagyon összegét  $L$ -lel jelöljük. Így a (6) feltétel úgy értelmezhető, hogy a fogyasztás jelenértéke egyenlő a vagyonnal.

A (6) feltétellel képezhetjük a maximumfeladat Lagrange-függvényét:

$$\Lambda = \sum_{s=0}^{\infty} \beta^s u(c_s) - \lambda \left( \sum_{s=0}^{\infty} \frac{c_s}{(1+r)^s} - W_0 - \sum_{s=1}^{\infty} \frac{y_s}{(1+r)^s} \right), \quad (7)$$

amelynek  $c_s$  szerinti deriváltjai adják a maximumhely elsőrendű feltételét:

$$\beta^s u'(c_s) = \lambda \left( \frac{1}{1+r} \right)^s. \quad (8)$$

Hasonlóan deriválva  $c_{s+1}$  szerint:

$$\beta^{s+1} u'(c_{s+1}) = \lambda \left( \frac{1}{1+r} \right)^{s+1}, \quad (9)$$

majd a (9)-t elosztva a (8)-cal megkapjuk a fogyasztás határhasznának arányát két szomszédos időpontban (Euler-egyenlet):

$$u'(c_s) = (1+r) \beta u'(c_{s+1}). \quad (10)$$

<sup>3</sup> A pénzügyi vagyon fogalmát kétféleképpen értelmezik az irodalomban. Az egyik értelmezés a periódus elején méri a vagyont, amikor az még nem kamatozott, nem folyt be a munkajövedelem, és fogyasztás sem történt. A másik értelmezés azt tételezi fel, hogy a munkajövedelem már befolyt, de még mindig nem kamatozott a vagyon. A fogyasztás ez esetben is a kamatozás után történik. Az értelmezés különbsége kizárólag kényelmi okból származik, a képletek alakját egyszerűsíti. A probléma Lagrange-függvénnyel való megközelítése esetén mindkét értelmezés egyforma bonyolultságú képlethez vezet, de a dinamikus programozási feladatként való megfogalmazás – mint Skinneré is – az első változatban ad kényelmesebb képletet. Előbbi esetben a  $W$ -vel, utóbbi esetben inkább a  $B$ -vel való jelölés terjedt el.

<sup>4</sup> Charles Ponzi, Boston szülöttjeként, az 1920-as években nagy vagyont halmozott fel az általa szervezett piramisjátékon (*chain letter*), majd börtönbe került és szegényen halt meg. Lásd Blanchard–Fischer [1989] 84. o.

Az eredmény az intertemporálisan maximalizálandó hasznosságfüggvény additív voltán alapul, hiszen ekkor a jelenbeli fogyasztás helyettesítési határátája csak az időpreferenciától függ. A következőkben az  $u(\cdot)$  hasznossági függvény matematikai formájára vonatkozóan specifikus feltevést alkalmazunk, az úgynevezett CRRA-függvényt,<sup>5</sup> amely egyrészt tulajdonságaiban jól követi az *a priori* elméleti feltevéseket a fogyasztó magatartására vonatkozóan, másrészt lehetővé teszi, hogy az optimális fogyasztást zárt függvényalakban fejtsük ki. A függvény a következő:

$$u(c) = \begin{cases} \frac{c^{1-\gamma}}{1-\gamma}, & \text{ha } \gamma > 0, \gamma \neq 1, \text{ és} \\ \ln c, & \text{ha } \gamma = 1. \end{cases} \quad (11)$$

E függvény szerint a fogyasztás határhaszna  $c^{-\gamma}$ , az intertemporális helyettesítés elaszticitása konstans  $1/\gamma$ , kockázatkerülése pedig konstans  $\gamma$ .

Az  $u'(c) = c^{-\gamma}$  összefüggést a (10) Euler-egyenletbe helyettesítve kapjuk:

$$c_{s+1} = (1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} c_s. \quad (13)$$

Vagyis a tervezett optimális fogyasztási pályán két szomszédos időpont fogyasztásának aránya a kamatláb, a szubjektív diszkontráta, valamint a helyettesítési elaszticitás függvénye.

Az Euler-egyenletet és a költségvetési egyenlőséget felhasználva az optimális  $c_0$  fogyasztás kifejezhető az egyén vagyonának változatlan arányaként, ahol a vagyon a pénzügyi vagyon és a humánvagyon összege.<sup>6</sup>

Behelyettesítve (13)-t az (6) egyenletbe, kapjuk:

$$c_0 \sum_{s=0}^{\infty} \left( \frac{(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma}}{1+r} \right)^s = L_0. \quad (14)$$

A bal oldal egy mértani sor, ami attól függően véges vagy végtelen, hogy a számláló kisebb-e a nevezőnél:  $(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} \leq 1+r$ . Tegyük fel, hogy teljesül az  $(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} < 1+r$  egyenlőtlenség. Ha a fogyasztás valóban az (13) egyenlet által meghatározott ütemben nő, akkor ez a feltevés egyenértékű azzal, hogy a fogyasztás nem nőhet gyorsabb ütemben, mint a kamatláb. Ekkor az (14) egyenlet zárt alakban is megfogalmazható:

$$c_0 = \frac{1}{\sum_{s=0}^{\infty} \left( \frac{(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma}}{1+r} \right)^s} L_0 = \frac{1}{1 - \frac{(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma}}{1+r}} L_0 \equiv \frac{r+\vartheta}{1+r} L_0, \quad (15)$$

ahol:

$$\vartheta = 1 - (1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma}. \quad (16)$$

Az, hogy fogyasztás növekvő vagy csökkenő pályán mozog, csak a  $\beta$  szubjektív diszkonttényezőtől, az  $(r)$  kamattól és a  $(\gamma)$  kockázatkerüléstől függ. A fogyasztás „lejtését”  $(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma}$  értéke határozza meg. Ha a szubjektív diszkonttényező megegyezik a kamattényezővel  $(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} = 1$ , akkor  $\vartheta = 0$  és a fogyasztás megegyezik az aktuális vagyon hozamával,  $rL/(1+r)$ -rel.

A modell által implikált megtakarítási állomány elemzéséhez egyszerűsítő feltevést teszünk a jövedelem pályájára vonatkozóan. Tegyük fel, hogy a munkajövedelem *várható értéke* egyenletesen  $g$  ütemben növekszik.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> CRRA: Constant Relative Risk Aversion.

<sup>6</sup> Természetesen  $c_0$  ismeretében már minden  $s$  időszakra kiszámítható a fogyasztás az (13) egyenlet segítségével.

<sup>7</sup> A pontvárakozásokat továbbra is megtartjuk, tehát ez a jövedelepálya is valójában determinisztikus.

Továbbra is feltesszük, hogy a várakozások pontvárakozások, vagyis a fogyasztó nem veszi figyelembe a várható értéktől való eltérések hatását hasznossági függvényének értékére.

A fogyasztó humánvagyonának értéke ekkor:

$$H_t = y_t \sum_{s=1}^{\infty} \left( \frac{1+g}{1+r} \right)^s = y_t \frac{1+g}{r-g}, \quad (17)$$

feltéve, hogy  $g < r$ .

A  $g < r$  feltéves a humánvagyon végességéhez kell. E nélkül a fogyasztás mint a vagyon lineáris függvénye végtelen lenne, vagyis a feladat értelmetlenné válna.

A pénzügyi vagyon stacionárius értékének meghatározásához az (4) egyenletet használjuk, melynek mindkét oldalát osszuk el  $y_{s-1}$ -gyel, kihasználva, hogy  $y_s = y_{s-1}(1+g)$ :

$$(1+g) \frac{W_s}{y_s} = \frac{W_s}{y_{s-1}} = \left( \frac{W_{s-1}}{y_{s-1}} - \frac{c_{s-1}}{y_{s-1}} \right) (1+r) + \frac{y_s}{y_{s-1}}. \quad (18)$$

Behelyettesítve a (15)-t  $c_{s-1}$  helyére a (18)-ban, kihasználva (17)-t:

$$(1+g) \frac{W_s}{y_s} = (1+r) \frac{W_{s-1}}{y_{s-1}} - (1+r) \frac{1+r}{y_{s-1}} \frac{r+\vartheta}{1+r} (W_{s-1} + H_{s-1}) + (1+g),$$

amiből átrendezéssel adódik:

$$\frac{W_s}{y_s} = \frac{1-\vartheta}{1+g} \frac{W_{s-1}}{y_{s-1}} - \frac{\vartheta+g}{r-g}. \quad (19)$$

Innen a pénzügyi vagyonráta stacionárius értéke:

$$\overline{W/y} = -\frac{1+g}{r-g} = -\frac{H}{y}. \quad (20)$$

A fogyasztási hányad stacionárius értékét is meghatározhatjuk (20) segítségével:

$$(1+g)\overline{W/y} = (\overline{W/y} - \overline{c/y})(1+r) + (1+g) \quad (21)$$

$$\overline{c/y} = \frac{\overline{W/y}(r-g) + 1 + g}{1+r} = \frac{-\frac{1+g}{r-g}(r-g) + 1 + g}{1+r} = 0. \quad (22)$$

**Néhány kedvezőtlen tulajdonság.** Ebben a modellben a fogyasztás intertemporális ütemezése csak a fogyasztó időpreferenciájától, a kamatlábtól és az időbeli helyettesítés rugalmasságától függ, és *független a jövedelem pályájától*. Fogyasztásának szintje csak összes jövedelmének jelenértékétől függ, vagyis aktuális jövedelmétől csak annyira függ, amennyire az információt nyújt jövőbeli teljes jövedelmére vonatkozóan.

Ez a tulajdonság ellentmond a megfigyelt tényeknek. Empirikus vizsgálatok egyértelműen bizonyítják, hogy a fogyasztás pályája nem szakad el a fogyasztó jövedelmétől. A fogyasztó nemcsak akkor növeli fogyasztását, ha váratlan jövedelemre tesz szert, vagy jövőbeli jövedelmére vonatkozóan új információhoz jut, hanem akkor is, ha egy korábban is várt jövedelme megvalósul. A gyorsan növekvő országokban például a fogyasztás is gyorsan növekszik – a modell szerint ez csak úgy lenne magyarázható, hogy a gyors növekedés évről évre váratlanul érné a lakosságot.

A tényekkel szembeni eltérés nemcsak a fogyasztás pályájában mutatkozik, hanem a megtakarítási állományban is. A modell paramétereinek nincs olyan kombinációja, amely feltételezve ne ütköznék a tényekkel szemben álló tulajdonságokba.

Vegyük sorra a modell értelmezéséhez szükséges megszorításokat és a következmények egyes tulajdonságait.

1. Ha  $-$  ki tudja, milyen véletlen folytán  $-$  olyan paraméteregyüttesünk van, hogy éppen  $(1+r)^{1/\gamma}\beta^{1/\gamma}=1+g$ , akkor a fogyasztás növekedési üteme megegyezik a jövedelem növekedési ütemével, de a (19) egyenletből következően  $\bar{W}/y$  meghatározatlan.

2. Ha  $(1+r)^{1/\gamma}\beta^{1/\gamma}>1+g$ , akkor az ország jövedelméhez képest végtelenül nagy pénzügyi vagyont halmoz fel, azaz  $\lim_{t \rightarrow \infty} W/y = \infty$ .

3. Ha  $(1+r)^{1/\gamma}\beta^{1/\gamma}<1+g$ , akkor az ország jövedelméhez mért pénzügyi vagyona konvergál ugyan egy egyensúlyi értékhez,  $\lim_{t \rightarrow \infty} W/y = \bar{W}/y$ , de a modell szerint olyan nagymértékű eladósodás jön létre (a jövedelem 20-50-szerese), amely nagymértékben ellentmond a megfigyelt értékeknek.

**Átfedő nemzedékek figyelembevétele.** Az aggregált megtakarításokra vonatkozóan megszüntethetjük a tulajdonságok 1–3. pontban sorolt furcsaságait, ha olyan átfedő nemzedékeket tételezünk fel, amelyek között nincs öröklési kapcsolat, vagyis preferenciáik szempontjából elkülönülnek. A makroökonometriai modellek legtöbbje a pontvárákos modelleknek *Blanchard* [1985], *Buiter* [1988], *Weil* [1989] ilyen irányú fejlesztéseire épül.<sup>8</sup> A kiutat az adja ezekben a modellekben, hogy mindig vannak belépő új generációk, amelyek „tiszta lappal”, vagyis pénzügyi eszközök nélkül indulnak. Így  $-$  megfelelő növekedési és elhalálozási paraméterek esetén  $-$  1. mégha az idők esetleg végtelenül tartalékfelhalmozók is lennének, az idők helyébe lépő új generációk az átlagos állományt valamilyen egyensúlyi szinten tudják tartani, 2. mégha az idők nagy adóssághalmozók is lennének, az új generációk csökkenthetik az egy főre vagy egységnyi jövedelemre jutó *átlagos* állományt.

A modellel így „utánozható” az aggregált fogyasztás és megtakarítás valóságban megfigyelt alakulása. Sőt, az összes kereslet fiskális befolyásolhatósága is biztosított, hiszen a fiskális politika generációk közötti jövedelmeket tud átcsoportosítani.

Az átfedő generációk figyelembevétele természetesen hasznosan gazdagítja az eredeti pontvárákos modellt. Véleményünk szerint azonban az a tulajdonsága, hogy nem kerül ellentmondásba a fogyasztás és megtakarítás megfigyelt aggregált pályáival, inkább csak jó utánzásnak, mintsem a tényleges viselkedés helyes megfogalmazásának az eredménye. Ennek az az oka, hogy a modell mikrogazdasági alapja továbbra is a pontvárákos modellt. Így minden egyes fogyasztó egyenletesen fogyaszt a saját életpályája során. Annak, hogy a fogyasztók összességére a fogyasztás mégis a jövedelmet követi, az az oka, hogy az egymást követő generációk egyre magasabb szinten fogyasztanak. A tapasztalat azonban arra mutat, hogy a fogyasztás nemcsak aggregáltan, hanem egyénenként is együtt mozog a jövedelemmel: a gyorsan növekvő Japánban a fogyasztás nemcsak generációnként nőtt a jövedelemmel arányosan, hanem egy-egy generáción belül is.

Az átfedő nemzedékes modellek tehát nem adnak megoldást arra a problémára, ami a pontvárákos modell alapvető hátránya. Mint a determinisztikus modellek sokszor, ez is szélsőséges megoldásokhoz vezet. A következőkben láthatjuk, hogy a bizonytalanság megfelelő figyelembevételén alapuló modell a pontvárákos modellhez képest alapvetően más viselkedést mutat, amely sokkal jobban tükrözi a megtakarítási viselkedésről megfigyelteket.

<sup>8</sup> A Multimod modell (*Laxton és szerzőtársai* [1998]), az új-zélandi modell (*Black és szerzőtársai* [1997]), a finn modell (*Willman és szerzőtársai* [1998]) például ilyen alapon nyugszanak.

## Az óvatosság figyelembevétele

Oldjuk fel a pontszerű várakozásokra vonatkozó feltevést! A módosított modellben továbbra is adottnak tekintjük az egyszerűség kedvéért a kamatlábat, de bizonytalanak a jövedelmet.

A maximális jólétet ekkor várható értéként értelmezzük, vagyis az (3)–(4) feladatot a következőre módosul:

$$\max_{\{c_s\}} E_0 \left[ \sum_{s=0}^{\infty} \beta^s u(c_s) \right] \quad (23)$$

$$W_s = (W_{s-1} - c_{s-1})(1+r) + y_s \quad s = 1, 2, 3, \dots, \quad (24)$$

ahol  $E_0$  a várakozást jelenti a rendelkezésre álló információk szerint akkor, amikor a 0. időpontban a jövedelem már befolyt. A következőkben az  $E_0$  kifejezésben a  $_0$  indexet elhagyjuk, és az információk halmaz időpontjára utaló indexet csak akkor tesszük ki, ha hangsúlyozni akarjuk vagy amikor az különbözik 0-tól.

Ebben a modellben  $y_s$  valószínűségi változó. Ez azt jelenti, hogy a fogyasztás korlátjára, a várt jövedelemre vonatkozóan nem egy-egy érték áll rendelkezésre, hanem egy teljes eloszlásfüggvény. Ennek megfelelően  $u(c_s)$  is valószínűségi változó.

Az (13) egyenlettel analóg módon a maximum elsőrendű feltétele a 0. időpontra (Euler-egyenlet) a következőre módosul:

$$u'(c_0) = (1+r)\beta E[u'(c_1)]. \quad (25)$$

A feladatot visszavezethető lenne a pontvárakozásos modellre, ha teljesülne, hogy  $E[u'(c)] = u'(E[c])$ . Ez csak lineáris  $u'(c)$  függvény esetén áll fenn. Ilyen  $u(\cdot)$  függvény egyszerűen konstruálható, ilyen például az  $u(c) = bc - c^2/2$  alakú kvadratikus függvény. A feladatban ekkor a várható érték adja a *biztos egyenértéket*. A bizonytalanság ilyen formában való bevezetése kényelmes lehet egyes jelenségek tárgyalásakor, de valójában megkerülését jelenti annak a problémának, amely éppen abból származik, hogy a hasznosság várható értékének optima máshol lesz akkor, ha a jövedelem bizonytalan, mint akkor, ha bizonyos. Ehhez képest már nem is döntő az az érv, hogy egyébként a kvadratikus hasznossági függvény sok tulajdonsága implauzibilis.<sup>9</sup>

A következőkben mi a már korábban feltételezett CRRA-függvényt alkalmazzuk, mint hasznossági függvényt. Ebben  $E[c^{-\gamma}] > (E[c])^{-\gamma}$ , tehát a fogyasztás várható értékének határhaszna kisebb, mint határhasznának várható értéke. Ez azt jelenti, hogy a (25) egyenletben  $E[u'(c_1)]$  helyébe nem helyettesíthetünk  $u'(E[c_1])$ -t, csak  $(1+v_1)u'(E[c_1])$ -t, ahol  $1+v_1$  ( $v_1 > 0$ ) a kockázattól és a hasznossági függvény alakjától függő szorzó. Az Euler-egyenlet tehát a következő lesz:

$$c_0^{-\gamma} = (1+r)\beta(1+v_1)(E[c_1])^{-\gamma}, \quad (26)$$

azaz:

$$E[c_1] = (1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} (1+v_1)^{1/\gamma} c_0. \quad (27)$$

Vagyis láthatjuk, hogy azonos  $r$  és  $\beta$  paraméterek esetén a fogyasztás növekedési üteme gyorsabbnak adódik, mint a pontvárakozásos modellben. Ennek intuitív értelme az, hogy a fogyasztó „óvatosságból” eleinte kevesebbet fogyaszt, és inkább megtakarít. Azt is láthatjuk a (27) egyenletből, hogy a fogyasztás biztos egyenértékese – az a jövőbeli biztos fogyasztás, ami a várható hasznossággal egyenértékű hasznosságot hoz  $-E[c_1]/(1+v_1)^{1/\gamma}$ .

<sup>9</sup> Például negatív fogyasztásnak is pozitív határhasznot tulajdonít, vagyis egy ilyen feltevés nem jól írja le a fogyasztó viselkedését.

A következőkben  $v$  értékét határozzuk meg. Skinner [1988], Kimball [1990] megoldása, amelyet Muellbauer-Lattimore [1995] is ismertet, másodfokú Taylor-sorral való közelítésen alapul, ahol a jövedelem eloszlásának első két momentumát használják fel.<sup>10</sup> Nyomukban ezt az utat követjük mi is. Két időszakra a levezetés egyszerű, és ezért be is mutatjuk, az általános esetre vonatkozóan Skinnerre [1988] hivatkozunk.

**A biztos egyenértékes két periódus esetén.** Nézzük először azt az esetet, amikor a világ az 1. periódus végén megszűnik! A  $W_1$  vagyon definíciója ekkor a következő:

$$W_1 = (W_0 - c_0)(1 + r) + y_1. \quad (28)$$

Az (28) egyenletben azonban  $y_1$  már valószínűségi változó, ismert véges várható értékkel és szórással. Az Euler-egyenlet a CRRA-függvény esetére:

$$c_0^{-\gamma} = (1 + r)\beta E[W_1^{-\gamma}], \quad (29)$$

ahol kihasználtuk, hogy az 1. – egyben utolsó – periódusban minden vagyon fogyasztásra kerül ( $c_1 = W_1$ ).

A jövőbeli vagyon biztos egyenértékesének  $W_1^*$ -nek közelítő számítása érdekében fejtsük Taylor-sorba  $W_1^{-\gamma}$ -t  $E[W_1]$  körül.

Másodrendű Taylor-sort alkalmazunk,<sup>11</sup> vagyis nem használjuk fel  $W_1$  eloszlásának minden momentumát, csak a szórását és varianciáját:

$$\begin{aligned} W_1^{-\gamma} &\approx (E[W_1])^{-\gamma} - \gamma(E[W_1])^{-(1+\gamma)}(W_1 - E[W_1]) + \\ &+ \frac{\gamma(1+\gamma)}{2}(E[W_1])^{-(2+\gamma)}(W_1 - E[W_1])^2. \end{aligned} \quad (30)$$

Ennek várható értékét számolva a második tag 0 lesz:

$$E[W_1^{-\gamma}] \approx (E[W_1])^{-\gamma} + \frac{\gamma(1+\gamma)}{2}(E[W_1])^{-(2+\gamma)}E[(W_1 - E[W_1])^2]. \quad (31)$$

A jobb oldalon a Taylor-sor első tagja mutatja a fogyasztás várható értékének határhátszót, amely – mint tudjuk – kisebb, mint a határhátszón várható értéke, vagyis a teljes jobb oldal értéke. A polinom magasabb rendű tagjai adják meg a különbséget.<sup>12</sup>A két érték közötti összefüggést arány formában megadva:

$$E[W_1^{-\gamma}] \approx (E[W_1])^{-\gamma} \left( 1 + \frac{\gamma(1+\gamma)}{2} \sigma_w^2 \right) \quad (32)$$

$$E[W_1^{-\gamma}] \approx (E[W_1])^{-\gamma} (1 + \nu_1), \quad (33)$$

ahol  $\nu_1 = \frac{\gamma(1+\gamma)}{2} \sigma_w^2$  és  $\sigma_w^2$  a  $W_1$  vagyon relatív szórásnégyzete.

Így az 1. periódus vagyonának biztos egyenértékese:

$$W_1^* = \frac{E[W_1]}{(1 + \nu_1)^{1/\gamma}}, \quad (34)$$

<sup>10</sup> Lattimore [1993] a Taylor-sor több tagú kifejtésével a valószínűségi eloszlás több momentumát is figyelembe veszi.

<sup>11</sup> Emlékeztetőül a másodrendű Taylor-sor  $E[y]$  körül:

$$f(y) = f(E[y]) + f'(E[y])(y - E[y]) + f''(E[y]) \frac{(y - E[y])^2}{2} + o^2(y),$$

ahol  $o^2(y)$  másodrendű kis ordó függvény.

<sup>12</sup> Itt is láthatjuk, hogy a kvadratikus hasznossági függvény esetén miért egyezik meg a hasznosság várható értéke a várható érték hasznosságával: a Taylor-sorba fejtes ugyanis már a másodrendű tagoktól (deriváltaktól) kezdődően nullát eredményez, így csak az első tag különbözik nullától.

Mivel feltevésünk szerint a fogyasztó csak egy évre tekint előre,  $\sigma_w^2$  számlálójában a (munka)jövedelem szórásnégyzete áll, nevezőjében a vagyon várható értékének a négyzete. Később, a több időszakra való általánosításkor fontossá válik majd az a körülmény, hogy a számláló egyben a vagyon szórásnégyzete is. Az intuitív értelmezés magától értetődő, a fogyasztó óvatosságát két tényező befolyásolja: jövedelmének bizonytalansága és vagyona. Jövedelmének ingadozása kedvezőtlen fogyasztásának biztonságára nézve, és minél kisebb a vagyona (például nagyon el van adósodva), a fogyasztó annál inkább ki van téve ennek az ingadozásnak, és ezért annál óvatosabb.

**A biztos egyenértékes: általános eset.** A fogyasztó természetesen nemcsak egy periódussal előre tekintve veszi figyelembe jövőbeli vagyonát, hanem teljes életpályája vagyonát nézi. Skinner [1988] erre az általános esetre is levezette  $v$  értékét és a kétperiódusos modellbeli képlettel analóg összefüggésekre jutott.

Legyen  $L$  a pontvárhozások modellben megismert életpályavagyon:

$$L_t = W_t + E_t \left[ \sum_{s=t+1}^{\infty} \frac{y_s}{(1+r)^{s-t}} \right]. \quad (35)$$

Arra az esetre, ha a jövedelem autokorrelációja 0, az optimális fogyasztási pályára Skinner [1988] alapján a következő differenciaegyenlet jellemző:<sup>13</sup>

$$c_t = [(1+r)\beta(1+v_t)]^{1/\gamma} \frac{L_t}{E_{t-1}[L_t]} c_{t-1}, \quad (36)$$

ahol:

$$v_t = \frac{\gamma(1+\gamma)}{2} \mu_t^2 \sigma_{\varepsilon_t}^2, \quad (37)$$

$$\mu_t = \frac{E_{t-1}[y_t]}{E_{t-1}[L_t]}, \quad (38)$$

a  $\sigma_{\varepsilon_t}^2$  paraméter pedig az  $y_t$  jövedelem relatív varianciája.  $\mu_t$ -t értelmezhetjük úgy is a (38) alapján, mint az  $y_t$ -t érő egységnyi sokknak a teljes vagyonra gyakorolt várható hatását. Ez az értelmezés lehetővé teszi a (37)–(38) képletek általánosítását arra az esetre, ha  $y_t$  tetszőleges ARMA tulajdonságú folyamat. Az  $y_t$ -t érő egységnyi sokk hatása ekkor tovább gyűrűzik a későbbi periódusok  $y_t$  értékeibe. Nem reprodukáljuk az általános képletet e továbbgyűrűzés leírására. Az egyszerűség kedvéért és azért, mert a valószínűsítést valószínűleg jól közelíti, azt tételezzük fel, hogy a jövedelem egy egységgyökfolyamat,<sup>14</sup> ami azt jelenti, hogy a jövedelmet érő bármilyen sokk végtelen ideig fennmarad. Ekkor az  $y_t$ -t érő  $\sigma_{\varepsilon_t}$  nagyságú (relatív) sokk hatására a teljes vagyont érő relatív sokk a következő lesz:<sup>15</sup>

$$\mu_t = \frac{E_{t-1} \left[ H_t \frac{1+r}{1+g} \right]}{E_{t-1}[L_t]}. \quad (39)$$

<sup>13</sup> A feladat Skinner-féle megoldásához fel kell tételezni, hogy a véletlen változók – az  $y_t$  jövedelem – függetlenek egymástól, azaz egy következő periódusra várt jövedelmet nem befolyásolják a korábbi, már realizálódott jövedelmek. Azonban a megoldás egy kis „fogással” érvényes maradhat akkor is, ha ez a függetlenség nem teljesül. (Lásd a későbbieket!)

<sup>14</sup> Pontosan legyen  $y_t = (1+g)y_{t-1}\varepsilon_t$ ,  $\ln(\varepsilon_t) \sim N(0, \sigma_{\varepsilon_t}^2)$ .

<sup>15</sup> Az általános képletet és annak alkalmazását az egységgyökfolyamatra lásd Simon–Várpalotai [2001].

Hasonlóan a pontvárákozási modellhez, az optimális fogyasztást kifejezhetjük az életpályavagyon arányában:

$$c_t = \left[ \sum_{j=t}^{\infty} (1+r)^{-j} \prod_{s=t+1}^j \left( \frac{(1+r)(1+v_s)}{(1+\beta)} \right)^{1/\gamma} \right]^{-1} L_t. \quad (40)$$

Első pillantásra úgy tűnhet, hogy a pontvárákozási modellhez képest nem sok változás történt: a fogyasztás éppen úgy a vagyonnal arányos, csak az  $(1+v_t)$  tényező miatt kisebb hányadot fogyasztunk a vagyonból. Vagyis úgy tűnhet, mintha ez a tényező hatásában egyenértékű lenne azzal, hogy a fogyasztó türelmesebb ( $\beta$  nőne). Valójában van még egy fontos különbség:  $v_t$  nem egy konstans paraméter, hanem az életpályavagyonról függ. Nézzük meg, hogy ennek mi lesz a következménye!

A pontvárákozási modellben a fogyasztás és a jövedelem növekedési üteme a paraméterektől függően hosszú távon eltérhet egymástól. Mint az 1.–3. tulajdonságok tárgyalása során (368. oldal) láttuk, a türelmetlen fogyasztó hosszú távon kisebb ütemben növeli fogyasztását, mint ahogy a vagyona nő (mert magas fogyasztással kezd), a türelmes fogyasztó pedig nagyobb ütemben (mert felhasználja a kezdeti felhalmozásból származó kamatjövedelmét). A növekedésükhöz képest viszonylag türelmes fogyasztók (országok) – akiknél  $(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} > 1+g$  – lesznek a hitelezők, és azok, akiknél  $(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} < 1+g$  lesznek az adósok. Kissé bizarr ugyan az a következmény, hogy a viszonylag türelmesek vagy lassan növekvők tőkerátája végtelenül nő,<sup>16</sup> de a modell keretei között nincs más lehetőség arra, hogy a világot adósokra és hitelezőkre felosszuk. A modellben a  $\beta$  paraméternek kulcsszerepe van, mert ha értéke túlságosan elszakadna a kamatláb és a növekedési ütem különbségétől, akkor vagy hitelezők, vagy adósok nem lennének.

Carroll [1992] vetette fel, hogy az óvatossági modell megfelelő értelmezése esetén nincsen szükség arra, hogy az egyensúlyi növekedés lehetőségét ennyire függővé tegyük  $\beta$ -tól, és ezáltal a  $\beta$  paraméter értékét ilyen szűk határokon belülre szorítsuk. A  $\beta$  értéke lehet akár lényegesen alacsonyabb is, mert a fogyasztók türelmetlenségét ellensúlyozza óvatosságuk.  $\beta$  mérése közvetlenül ugyan nem lehetséges, de szólnak érvek amellett, hogy értéke esetleg alacsonyabb, mint a 0,95–1,00 tartomány. A pontvárákozási épülő modellek erre vonatkozó feltevését nem a megfigyelések, hanem a modellek által adott kényszerűség magyarázza. Akár 20 százalékos szubjektív diszkontráta is elképzelhető,<sup>17</sup> mert  $v$  értéke a fogyasztás ütemét még mindig elég magasra kényszerítheti. Ehhez még azt is hozzátehetjük, hogy ebben az esetben – erre Carroll érdeklődése nem terjedt ki – a világ úgy is felosztható hitelezőkre és adósokra, hogy mindkét fél stabil állományokra törekedjen. Nézzük meg, hogyan!

Mindehhez először definiáljuk modellünk egyensúlyi állapotát:

*Definíció.* A (36)–(38) optimális fogyasztás sztochasztikus pályájának egyensúlyja az  $a$   $W_{t-1}/y_{t-1}$  és  $c_{t-1}/y_{t-1}$  állapot, melyben:  $W_{t-1}/y_{t-1} = E_{t-1}[W_t]/E_{t-1}[y_t]$  és  $c_{t-1}/y_{t-1} = E_{t-1}[c_t]/E_{t-1}[y_t]$ .<sup>18</sup>

Hogy ez az egyensúly létezzen, tekintsük a modell instabil paraméterezését értelmezhetetlennek, tehát tegyük fel, hogy a fogyasztó elég türelmetlen ahhoz, hogy hosszú távon teljesüljön:

<sup>16</sup> E következmény természetellenességén nem sokat segít a modell védelmében általában felhozott, matematikailag egyébként korrekt érv, hogy a világ részei között végtelen ideig nem maradhatnak fenn növekedési ütemkülönbségek, mert a lassabban növekvők súlya a világban 0-hoz tart, így előbb-utóbb a világ a leggyorsabban növekvő részből (fogyasztó, ország stb.) állna.

<sup>17</sup> Friedman [1957], akit a pontvárákozási modell kényszerűségei nem befolyásoltak, még 30 százalékos diszkontrátára gondolt.

<sup>18</sup> Figyeljünk fel arra, hogy itt a várható értékek hányadosáról és nem a hányadosok várható értékéről van szó!



$$(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} \leq 1+g. \quad (41)$$

Beláthatjuk, hogy ekkor az egyensúlyban a következő egyenlőségnek kell fennállnia:

$$(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma} (1+v)^{1/\gamma} = 1+g. \quad (42)$$

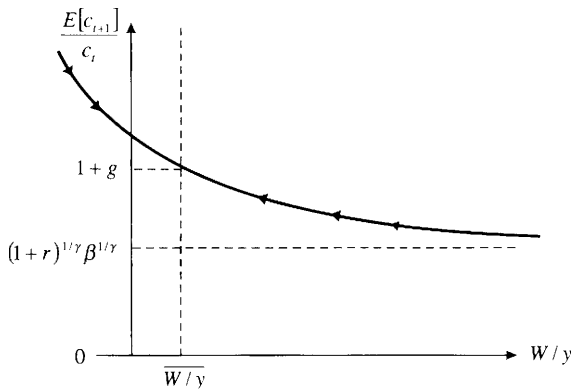
Ha a bal oldal nagyobb, mint a jobb oldal, akkor az azt jelenti, hogy a fogyasztás gyorsabban nő, mint a jövedelem, vagyis a  $c/y$  arány a  $\infty$ -hez tart. Ezt a fogyasztó csak akkor engedheti meg magának, ha vagyona a jövedelméhez képest is a  $\infty$ -hez tart. Ekkor a kockázat,  $v$  a 0-hoz tart. Ez azonban az (41) feltétel miatt ellentmondáshoz vezet. Ha a bal oldal kisebb, mint a jobb oldal, akkor a  $c/y$  arány a 0-hoz tart. Ebben az esetben a fogyasztó vagyona a jövedelméhez képest 0-hoz tart, ami  $v$  végtelenhez tartását jelenti.

A pontvárákozásos modell stabil egyensúlyi adósságállománya, ahol a fogyasztó vagyona 0-hoz tart, végtelenül nagy kockázatot rejt magában, amit az óvatos fogyasztó nem vállal. Az óvatos fogyasztó kialakít egy olyan  $W/y$  arányt, ami mellett a kockázat és a hozam egyensúlyban van. Ha valamilyen meglepetés miatt  $W/y$  kisebb, mint a megcélzott arány, akkor nagy lesz  $v$ , ami az (27) egyenlet szerint  $c_t$  csökkenését vonja maga után. Ám  $c_t$  csökkenése a költségvetés egyenlegének értelmében a megtakarítást növeli, vagyis  $W/y$  egyensúlya helyreáll. Hosszú távon tehát  $W$  is és  $c$  is  $y$ -nal arányosan  $g$  ütemben nő.

Az 1. ábrán  $E[c_{t+1}]/c_t$ -t láthatjuk, mint  $W/y$  függvényét. Ha  $W/y$  hányados kisebb, mint az egyensúlyi arány, akkor a kockázat túl nagy, ezért a jelenlegi ( $t$ -beli) fogyasztás csökken, hogy elegendő  $W$  halmozódjon fel. A felhalmozott  $W$  csökkenti a kockázatot, ezért a fogyasztás növekedhet, vagyis  $E[c_{t+1}]/c_t$  csökken.

1. ábra

A fogyasztás alkalmazkodása a vagyonhoz



Ha  $W/y$  a végtelenhez tart, akkor  $v \rightarrow 0$  és a fogyasztás növekedési üteme  $(1+r)^{1/\gamma} \beta^{1/\gamma}$ .

A vagyonyhányad stacionárius értéke az (37), (42) egyenletekből határozható meg, ha a (39)-ből behelyettesítünk a (37)-be. Az egyenletrendszer grafikus megoldását a 2. ábrán látjuk. A megoldás  $W/y$ -ra a következő:<sup>19</sup>

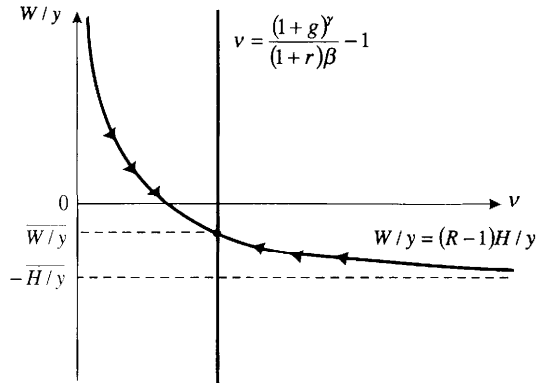
<sup>19</sup> A részletes levezetést lásd a *Simon-Várpalotai* [2001] tanulmányban.

$$\overline{W/y} = \sigma_\epsilon \frac{1+r}{r-g} \sqrt{\frac{\gamma(1+\gamma)}{2\left(\frac{(1+g)^\gamma}{(1+r)\beta} - 1\right)}} - \frac{1+g}{1+r} = \left( \sigma_\epsilon \frac{1+r}{1+g} \sqrt{\frac{\gamma(1+\gamma)}{2\left(\frac{(1+g)^\gamma}{(1+r)\beta} - 1\right)}} - 1 \right) H/y. \quad (43)$$

Láthatjuk, hogy mivel  $r > g$ , az eladósodás felső korlátja a humántőke, de ez csak akkor valósul meg, ha  $\sigma_\epsilon = 0$ .

## 2. ábra

Az egyensúlyi eladósodás mint a kockázat függvénye



Ha az eladósodás közelít a humánvagyonhoz, akkor a kockázat végtelenné válik. A kockázat teljes megszűnéséhez a tartalékoknak a végtelenbe kell tartaniuk. Az ábrán  $R = \sigma_\epsilon \frac{1+r}{1+g} \sqrt{\frac{\gamma(1+\gamma)}{2\left(\frac{(1+g)^\gamma}{(1+r)\beta} - 1\right)}}$ .

Ismerve  $\overline{W/y}$  stacionárius értékét, könnyen meghatározhatjuk a  $\overline{c/y}$  fogyasztási hányad stacionárius értékét is: <sup>20, 21</sup>

$$\overline{c/y} = \overline{W/y} \frac{1+g}{1+r} + \frac{1+g}{1+r} = \frac{1+g}{1+r} \overline{L/H}. \quad (44)$$

**A megszokás.** Eddig azt tételeztük fel, hogy a hasznossági függvény intertemporálisan additív, vagyis egy adott periódusban a hasznosság mértéke csak az ugyanabban a periódusban fogyasztott mennyiségtől függ. Most egy kissé finomítjuk a hasznossági függvény jellegére vonatkozó feltevésünket, amikor az úgynevezett megszokás (*habit*) létezését vesszük figyelembe.

A fogyasztó a múltból örököl valamilyen életformát, fogyasztási szokásokat. A megszokás fogalmának bevezetésével ezt vesszük figyelembe, amikor azt mondjuk, hogy a fogyasztó által érzékelt hasznosság attól függ, hogy az adott periódusban fogyasztása mennyire tér el a múltból örökölt, viselkedésébe „beépült”, megszokott szinttől. Ezt az örökölt fogyasztást mint valamilyen követelményt értelmezzük, azaz olyan szintnek, ami alá a fogyasztó nem hajlandó lemenni, vagyis semmilyen jövőbeli fogyasztás érdekében nem hajlandó lemondani.

<sup>20</sup> A levezetést lásd a *Simon–Várpalotai* [2001] tanulmányban.

<sup>21</sup> A (44) képletben  $L/H$  az összvagyon osztva a humánvagyonnal, azaz  $L/H = (W+H)/H = W/H + 1$ .

ni. A CRRA-függvénnyel megfogalmazva ez azt jelenti, hogy a fogyasztás határhaszna nem 0 fogyasztáshoz tartva válik végtelenné, hanem a  $c - h$  fogyasztáshoz tartva, ahol  $h$  a megszokás. A megszokás értékeként az előző időszak fogyasztásának  $\rho$ -szorosát tekintjük. A  $\rho$  paraméter tehát a fogyasztói magatartás „tehetetlenségének” paramétere.

A  $\rho$  paraméter és a függvény különféleképpen értelmezhető. Egy-egy fogyasztónál  $\rho$  nagyon alacsony is lehet, értelmezhetjük valahol az éhhalál szintjének környékén, hiszen adott esetben elképzelhető, hogy valaki hajlandó egy-két évig a fizikai létminimum szintjén élni, ha ezzel sokat nyer a jövőben. Egy ország egészét illetően, amikor a fogyasztás intertemporális elosztását mint gazdaságpolitikai feladatot fogalmazzuk meg, talán célszerűbb a fogyasztás alsó korlátját mint társadalmilag elfogadható minimumot értelmezni. Ebben az összefüggésben valahogy úgy fogalmazhatunk, hogy  $\rho$  az az érték, ami olyan fogyasztást implikál, amelyet a társadalom nem tűrne meg, fellázadna, felbomlana. Modellünkben a periódusokat években számolva a 0,8 körüli sávot tekintjük az ilyen veszélyekkel járó szintnek. Ez tehát azt jelenti, hogy az intertemporális fogyasztás tervezésekor a fogyasztót megtestesítő gazdaságpolitikának ki kell zárnia egy olyan lehetőséget, hogy a fogyasztás – a véletlen körülmények kedvezőtlen kimenetele esetén – egyik évről a másikra 20 százalékkal csökkenhessen. Ez a korlát nem szoros, hiszen azt megengedi, hogy több éven át évi 19 százalékos legyen a csökkenés, hiszen a megszokás feltevés azt jelenti, hogy a fogyasztó képes alkalmazkodni, de csak fokozatosan.

A megszokás (habit) feltevése valamelyest módosít a modell megfogalmazásán. A részletes levezetést itt nem közöljük,<sup>22</sup> csak azt, hogy a stacionárius  $\bar{W}/y$  értéke ebben az esetben a következő lesz:<sup>23</sup>

$$\bar{W}/y = \left( \frac{\sigma_\epsilon}{1-\rho} \frac{1+r}{1+g} \sqrt{\frac{\gamma(1+\gamma)}{2 \left( \frac{(1+g)^\gamma}{(1+r)\beta} - 1 \right)}} - 1 \right) H/y. \quad (45)$$

**A közelítés.** A Taylor-sorral való közelítés miatt a hasznossági függvénynek csak a várható értéke körüli tulajdonságai játszanak szerepet a modellben. A közelítés előnye, hogy a számítások végrehajtása egyszerűbb, mint a dinamikus sztochasztikus programozási feladat explicit megoldása. Előnynek tűnhet az is, hogy a modellezőnek nem kell foglalkoznia annak a következményeivel, hogy a CRRA-függvény a 0 fogyasztásnak végtelen negatív határhasznot tulajdonít. Ez az előny azonban egyben hátrány is lehet, ha a modellt ki akarjuk terjeszteni a likviditási korlát figyelembevételével. Az explicit megoldáshoz pontos feltevést kell tennünk arra vonatkozóan, hogy a jövedelem milyen sávja az, amelyen kívül az előfordulás valószínűsége 0, és fel kell tételeznünk egy ennek megfelelő hitelfelvételi korlátot, mert ellenkező esetben nem zárható ki, hogy az optimális fogyasztás nem 0 valószínűséggel negatív értéket is felvegyen. Ezzel a feltevéssel egyben lehetőség nyílik arra is, hogy a hitelfelvételi korlát változtatásának hatását is kiszámítsuk. *Zeldes* [1989b], *Deaton* [1992], *Carroll* [1992], *Ayiaragi* [1994], *Ayiaragi-McGratten* [1998] és mások végeztek ilyen számításokat.

<sup>22</sup> A levezetést lásd a *Simon-Várpalotai* [2001] tanulmányban.

<sup>23</sup> Vegyük észre, hogy a (45) képletben az eltérés a (43) képlettől mindössze az első tagban szereplő  $1-\rho$  osztó.

## Közösségi optimumfeladat

A fogyasztó általánosan felírt problémájának adhatunk egy aggregált értelmezést, ahol a gazdaságpolitika – a „társadalmi tervező” – egy kis, nyitott ország közösségi hasznossági függvényét maximalizálja végtelen időhorizonton. A feladat formája azonos a korábbival, de annak érdekében, hogy az eredményeket megkülönböztessük a fogyasztói modell eredményeitől, a pénzügyi pozíció értékét  $F$ -fel jelöljük az eddigi  $W$  helyett.

Az 1. táblázatban közöljük a külső pénzügyi pozíció stacionárius értékét az (45) egyenlet alapján, különféle paraméterértékek feltevése mellett. A pénzügyi pozíciót a GNP-hez viszonyítottuk.

1. táblázat

Egyensúlyi vagyontozások a paraméterek függvényében

Megnevezés	A paraméterek értéke		
	Alapváltozat		
A jövedelem szórása	0,018	0,020	0,022
$\beta$	0,94	0,95	0,96
$\gamma$	2	3	4
$g$	0,015	0,020	0,025
$r$	0,04	0,05	0,06
Megszokás	0,79	0,80	0,81
	( $F - y$ )/ $y$ értékei a paraméterek megfelelő értékével számolva úgy, hogy a többi paraméterérték az alapváltozat szerinti		
A jövedelem szórása	-3,950	-0,500	2,950
$\beta$	-3,203	-0,500	2,949
$\gamma$	-5,272	-0,500	3,575
$g$	4,005	-0,500	-4,914
$r$	-4,412	-0,500	1,953
Megszokás	-2,692	-0,500	0,709

Az  $(F-y)/y$  a hitelkihelyezés (ha pozitív) vagy az eladósodás (ha negatív) egyensúlyi értéke a GNP arányában.

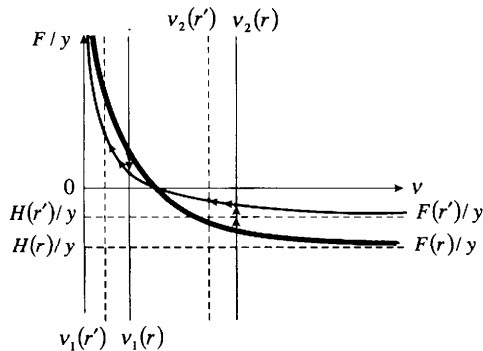
A paraméterek változásának hatása az  $F/y$ -ra természetesen tükrözi a függvényekben megfogalmazott összefüggéseket. Minél nagyobb a  $g$ , annál nagyobb az eladósodás, minél nagyobb a türelmetlenség, vagyis ha csökken  $\beta$ , akkor is nő az eladósodás. A kockázatfélés  $\gamma$  paraméterének növelése csökkenti az eladósodást. Ugyanilyen hatású a megszokásnak vagy a jövedelem szórásának a növekedése.

Érdekes a kamatláb hatása, amelynek az előjele a függvények formájából nem következik egyértelműen. Létezik egy jövedelmi vagy vagyontozás, valamint egy helyettesítési hatás. A vagyontozás abból származik, hogy a humánvagyontól függ a kamatlábtól. A 3. ábrán ez azt jelenti, hogy a  $H/y$  egyenes eltolódik. Ha a  $v$  függvény változatlan, akkor ez a hatás növekvő kamatláb esetén kisebb adóssághoz (ha  $F/y$  negatív) és kisebb hitelállományhoz (ha  $F/y$  pozitív) vezet.

Intuitív magyarázatként a jövedelmi hatást a következőképpen értelmezhetjük: a kamatláb növelése növeli az adósságszolgálat terhét, ezért kisebb lesz a fogyasztásra fennmaradó várható jövedelem, ami (mivel a jövedelem abszolút szórása nem változik) növeli a kockázatot. Ez óvatosabbá teszi a fogyasztót, csökkenti eladósodásának a mértékét. Ha a fogyasztó hitelezői pozícióban van, akkor a magas kamatláb éppen fordított hatású: a kamatbevétel növeli a várható jövedelmet, ezzel a relatív szórás csökken, a

3. ábra

A kamatláb változásának hatása a megtakarításra



Két eset szerepel az ábrán, egy adósi és egy hitelezői eset. A kockázati diszkontlábat  $v_2$ -vel jelöljük abban az esetben, amikor a fogyasztó egyensúlyban adós,  $v_1$ -gyel akkor, amikor hitelező.

fogyasztó „bátrabb” lehet, nem kell akkora óvatossági vagyonkészletet tartania. Tulajdonképpen e modell keretei között ezt a hatást nevezhetnénk „kockázati hatásnak” is.

A helyettesítési hatás azt jelenti, hogy a fogyasztó számára megdrágul a jövőbeli fogyasztás: a  $v$  függvény balra tolódik. A hatás azonos azzal, mintha a „türelmetlenség” nőne ( $\beta$  csökkenése).

Negatív vagyonállomány esetén a vagyonhatás hozzáadódik a helyettesítési hatáshoz, pozitív vagyonállomány esetén azonban csökkenti azt. Így a negatív vagyontartományban az egyensúlyi vagyon érzékenyebb a kamatlábra. A pozitív vagyontartományban a vagyonhatás akár ki is olthatná a helyettesítési hatást. A 3. ábrán a jövedelmi hatás erősebb, összhangban azzal az eredménnyel, amit a feltételezett paraméterértékek is implikálnak.

A számokat tekintve feltűnő, hogy az eredmények nagyon érzékenyek az egyes paraméterek változására. Ráadásul a paraméterekre vonatkozóan nincs közvetlen mérési lehetőség, csak nagyon bizonytalan feltevésekre vagy becslésekre támaszkodhatunk. A kamatláb, a várható növekedés, a jövedelem szórása valamilyen kapcsolatban van megfigyelt statisztikai értékekkel. A társadalmi jóléti függvény paramétereire különféle kutatások eredményei alapján tudunk következtetéseket levonni.<sup>24</sup>

Ezek az információk nem alkalmasak arra, hogy segítségükkel olyan számítási eredményekre jussunk, amelyek a gazdaságpolitika gyakorlatában számszerű útmutatást adhatnának. Modellünk segítségével csak azt láthatjuk be, hogy léteznek a modellhez olyan, eddigi ismereteinkkel összhangban lévő paraméterértékek, amelyek a nemzetközi statisztikai megfigyelésekkel szinkronban lévő eladósodási predikcióhoz vezetnek.

A pontvárakozásos modellről ez nem mondható el, mert bárhogyan is választjuk meg a paramétereket, az általa implikált GDP-arányos pénzügyi pozíciók vagy a végtelenhez tartanak, vagy a 20–50-es tartományba konvergálnak.

<sup>24</sup> A CRRA-függvény  $\gamma$  paraméterének empirikus mérésével sokan foglalkoztak már, az eredmények többsége 2 és 4 között szóródik. A  $v$  és közvetve  $\beta$  paraméterre Friedman [1957], [1963] 0,8-as értéket is lehetségesnek tartott. Hayashi [1982], Weale [1990] elemezték ezt a feltevést. A közvetlen mérés valójában nem lehetséges. Mi is azt az utat követjük, amit például Aiyagari–McGratten [1997], akik „visszafelé” következtetnek az értékére, az egyéb paramétereiből kiindulva valamilyen modell alapján. A megszokás tényező irodalmában nem ismerünk olyan empirikus munkát, amely megkísérelt volna társadalmi hasznosság függvényben való számszerűsítést.

*Az egyéni döntések összege nem a közösségi optimum*

Tegyük fel, hogy az egyének ízlése (hasznossági függvénye) egyforma, valamint jövedelmeik várható értéke és szórása is azonos. Az egyes egyéneket érő véletlen hatások azonban egyediek, ezért a jövedelmek összegének relatív szórása nem lesz azonos az egyes egyének jövedelmének relatív szórásával. Ez csak akkor lenne igaz, ha az egyének jövedelmüket tökéletesen diverzifikálni tudnák, vagyis „biztosítást” tudnának kötni rá a közösséggel. Az ilyen lehetőséget nyújtó piacot nevezzük teljes piacnak (*complete market*). Ebben az esetben a CRR-függvény feltevése mellett az aggregált feladat megoldása az egyéni feladatok megoldásainak összege lenne, vagyis jogos lenne a reprezentatív fogyasztó feltevése. Valójában azonban a piacok sem nemzetközileg, sem országon belül nem teljesek. A teljesség, vagyis a biztosítás fokában különbség van jövedelmek szerint. A részvényjövedelmek portfóliódiverzifikálással meglehetősen jól „biztosíthatók” az egyedi kockázattal szemben. Ezért a részvényhozamok aggregált szórása irányadó lehet az egyének részvényjövedelmére is. A munkajövedelemre azonban gyakorlatilag nincs biztosítás. Ezért itt az egyéni relatív szórás jóval nagyobb, mint az aggregált.

A közösségi és egyéni döntési feladat közötti másik különbség a tervezési horizontban lehet. Az egyéni döntések modellezésének egyik megközelítése véges életpályában vagy legalábbis egymással vagyónátutalási kapcsolatban nem álló generációkban való gondolkodást tételez fel. A társadalmi tervező horizontja ebben az esetben nyilvánvalóan túlnyúlik az egyes generációkon, és az aggregálás értelmét veszítheti. Ezzel a problémával, amely az irodalomban alaposan kidolgozott,<sup>25</sup> modellünkben nem foglalkozunk. Egyszerű megközelítésünkben csak arra keressük a választ, hogy a társadalmi tervező hasznossági függvényének paraméterei hogyan térnek el egy háztartásától a kockázathoz való viszony különbözősége miatt.

Azt tételezzük fel, hogy a háztartások életpályája végtelen, és az egyedi (*idiosyncratic*) sokkok átmenetiek, az aggregált jövedelmet ért sokkok pedig permanensek.

Ez a feltevés jogosnak látszik. E mellett szól például az a megfigyelés, hogy az egymást követő generációk egyéni jövedelme között viszonylag kicsi a kapcsolat. (*Jenks* [1972] szerint a szülők és gyermekeik jövedelme közötti korrelációs együttható értéke: 0,12-0,15.) A dinasztiai jövedelme ezért semmiképpen sem írható le olyan véletlen bolyongásként, amelynek növekményszórása azonos az egyéni jövedelem növekményszórásával. Az azonban nyilvánvaló, hogy az aggregált jövedelem szórása a dinasztiai jövedelmében is megjelenik. A végtelen horizontú egyéni (dinasztia) jövedelem tehát feltevésünk szerint olyan folyamat, amelynek sokkjai felbonthatók egyedi és aggregált sokkokra – más és más autokorrelációs tulajdonságokkal.

Az amerikai jövedelmekre vonatkozóan vannak empirikus becslések az egyéni jövedelmek szórására. Ezek mintegy 30 százalékosra becsülik a jövedelem növekményének szórását, 40 százalékos autokorreláció mellett.<sup>26</sup> Korábbi feltevésünk szerint a közös szórás 2,5 százalék volt évente, 1 autokorreláció mellett.<sup>27</sup> A dinasztiai jövedelmét ezért olyan folyamatként fogalmazzuk meg, amely két sztochasztikus tényező szorzata, az egyik szórása 30 százalékos, autokorrelációja 0,4, a másik egy olyan véletlen bolyongás, amelynek a paraméterei megegyeznek az aggregált jövedelemével. Az egyén jövedelme tehát:

<sup>25</sup> *Weil* [1989] szintézisét adja annak a *Blanchard* [1985]-féle és *Buiter* [1988]-féle elemzésnek, amely feltárta az elkülönülő életpályák és az aggregálási probléma közötti kapcsolatot.

<sup>26</sup> Lásd például *Lillard-Willis* [1978] és *Abowd-Card* [1989].

<sup>27</sup> Természetesen az aggregált jövedelemnek is van átmeneti komponense. Ettől az egyszerűség kedvéért itt eltekintünk.

$$\check{y}_s = (1 + g)\check{y}_{s-1}\varepsilon_s \quad \ln(\varepsilon_s) \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2 I), \quad (46)$$

$$q_s = (q_{s-1})^\alpha \xi_s \quad 0 < \alpha < 1 \quad \ln(\xi_s) \sim N(0, \sigma_\xi^2 I), \quad (47)$$

$$y_s = q_s \check{y}_s \quad (48)$$

Tegyük fel, hogy  $\varepsilon$  és  $\xi$  függetlenek:  $\sigma_{\varepsilon\xi} = 0$ . Az életpályavagyon (logaritmikus) szórásnégyzete ekkor a következő:<sup>28</sup>

$$\sigma_L^2 = \frac{\left(\frac{1+r}{1+g}H\right)^2 \sigma_\varepsilon^2 + \left(\frac{1+r}{1-\alpha+(r-\alpha g)}\right)^2 \sigma_\xi^2}{L^2}. \quad (49)$$

Ha  $r = 0,05$ ,  $\alpha = 0,4$ ,  $g = 0,03$ ,  $\sigma_\xi = 0,3$ ,  $\sigma_\varepsilon = 0,02$ , akkor behelyettesítéssel meggyőződhetünk róla, hogy a végtelen horizontú dinasztia-életpályavagyon varianciája úgy jön létre, hogy a közös kockázatból származó varianciához feleakkora egyéni variancia adódik hozzá. Ha az egyéni hasznossági függvény paraméterei azonosak lennének a közösségiével, akkor ez azt jelentené, hogy az egyéni óvatossági megtakarítások összege nagyobb lenne, mint ami a közösség szempontjából indokolt.

Nincs azonban okunk arra, hogy feltételezzük, hogy a közösségi hasznossági függvény paraméterei azonosak legyenek az egyéni függvényekével. Az egyének kockázatviselő képessége ugyanis valószínűleg nagyobb. Ennek egyszerű megfogalmazása az, ha az egyéneknél kisebb megszokási paramétert tételezünk fel. Egy-egy háztartás egyik évről a másikra elviselhet 20-30 százalékos jövedelemcsökkenést is, de ha egy ilyen sokk az egész országot éri, azt a társadalom kevésbé viselné el.

Bármilyen legyen is a különbség a kétféle feladat paramétereiben, az nyilvánvaló, hogy a fogyasztók döntéseinek aggregálása nem adja ki szükségszerűen a közösségi optimumot. A közösségi optimum csak úgy jöhet létre, ha a társadalmi tervező „felülbírálja” az egyéni döntések eredményét, és megfelelő fiskális politikával hozza létre az általa kívánt óvatossági tartalékot. E politika hatásossága azon múlik, hogy az államkötvények állománya befolyásolja-e az egyének megtakarítási döntését.

### *A közösségi optimum kikényszeríthetősége: a ricardói beszámítási elv irrelevanciája*

Annak érdekében, hogy az óvatossági magatartás hatását a ricardói beszámítási elv érvényességére el tudjuk különíteni, tegyük fel, hogy a dinasztiaiák intertemporálisan tökéletesen össze vannak kötve olyan értelemben, hogy a generációk örök életűek és nincsenek új generációk. Ez az az eset, amikor a pontvárakozásos modellben az aggregált feladat megfogalmazása azonos az egyéni feladatével, és a ricardói ekvivalencia érvényesül. A kérdés, amire a választ keressük: ha ezt a modellt az óvatossági viselkedés feltevésével kibővítjük, mikor érvényes továbbra is a ricardói ekvivalencia elve.

Tegyük fel, hogy az állam  $D$  értékben kötvényt bocsát ki, amely a külföldi kötvénnyel homogén, vagyis mindkét kötvény kockázatmentes  $r = r^*$  kamatot hoz, és nincs árfolyamkockázat sem. Minden kibocsátott kötvény azonos jelenértékű adóterhet jelent, vagyis a kötvénykibocsátás a ricardói beszámítás elve alapján az életpálya-vagyont nem befolyásolja. Kérdés az, hogy a kibocsátott államkötvény az életpályavagyon relatív varianciáját befolyásolja-e, és ha igen, annak mekkora a hatása az összes kötvénykeresletre, vagyis a belföldi kibocsátás kiszorítja-e a külföldit, és ha igen, milyen mértékben.

<sup>28</sup> A levezetést lásd a *Simon-Várpalotai* [2001] tanulmányban.

Az egyének pénzügyi vagyona:

$$W = F + D \quad (50)$$

ahol:

$W$  – a rezidensek aggregált kötvényvagyon, a

$D$  – a rezidensek birtokában lévő belföldi államkötvények állománya,

$F$  – a rezidensek birtokában lévő külföldi kötvények állománya.

Tegyük fel az egyszerűség kedvéért, hogy az adó csak a sztochasztikus jövedelmet terheli, a kamatjövedelmet nem. Az egyének adózás utáni humánvagyon ekkor:

$$\tilde{H} = H - D \quad (51)$$

Nézzünk két esetet!

1. Az adó egyösszegű (*lump sum*). Ez azt jelenti, hogy az államadósságot olyan adóval ellentételezzük, amelyet végtelen időtartamra felosztunk az államkötvény kibocsátása pillanatában várható jövedelem arányában, és amely adóteher jelenértéke megegyezik az államkötvény értékével. Ezzel nemcsak az összes vagyon, de annak varianciája sem változik.

A (45) egyenletben  $W$ -t behelyettesítve (50)-ből, és  $H$  helyébe  $\tilde{H}$  értékét helyettesítve (51)-ből:

$$\overline{F/y} + D/y = \frac{1}{y} \left( \text{var}(L) \frac{\gamma(1+\gamma)}{2 \left( \frac{(1+g)^y}{(1+r)\beta} - 1 \right)} \right)^{0.5} - (H/y - D/y). \quad (52)$$

Innen triviálisan adódik, hogy:

$$\frac{\Delta \overline{F/y}}{\Delta D/y} = 0,$$

vagyis a ricardói ekvivalencia elv érvényesül.

2. Tegyük fel, hogy az adórendszer jövedelemarányos, vagyis az adóterhet nem a kötvénykibocsátáskor várt jövedelem, hanem a tényleges jövedelem arányában osztjuk fel. Ekkor az adóteher a humánvagyon csökkentése mellett a humánvagyon varianciáját is arányosan csökkenti, vagyis  $(H-D)^2/H^2$  arányban, így a (45) egyenlet a következőre módosul:

$$\overline{F/y} + D/y = \frac{1}{y} \left( \frac{(H-D)^2 \text{var}(L)}{H^2} \frac{\gamma(1+\gamma)}{2 \left( \frac{(1+g)^y}{(1+r)\beta} - 1 \right)} \right)^{0.5} - (H/y - D/y). \quad (53)$$

$D/y$  szerint deriválva:

$$\frac{\Delta \overline{F/y}}{\Delta D/y} = -\frac{1}{H} \left( \text{var} L \frac{\gamma(1+\gamma)}{2 \left( \frac{(1+g)^y}{(1+r)\beta} - 1 \right)} \right)^{0.5} + 1 - 1 = -\frac{L}{H}. \quad (54)$$

A jobb oldalon zárójelben lévő tag a teljes vagyon stacionárius értékével azonos. A kiszorító hatás tehát a teljes vagyon és a humánvagyon arányától függ. A gyakorlatban



tudjuk, hogy a pénzügyi vagyon – akár negatív, akár pozitív – a humánvagyonnak szinte elenyésző hányadát teszi ki, ezért a teljes vagyon és a humánvagyon aránya 1-hez igen közeli szám. Ez azt jelenti, hogy a belső adósság növekedése megközelítően egy az egyben lecsapódik külső adósságként. Ricardói beszámítás tehát gyakorlatilag nincsen.

A ricardói ekvivalencia érvényességének elméleti cáfolata kétféle modellezési irányon alapul. Az egyik az átfedő generációk *Blanchard* [1985]–*Buiter* [1988]–*Weil* [1989] modellje, a másik irányhoz az adózás kockázati tulajdonságokat befolyásoló szerepét bemutató modellek tartoznak. Ez utóbbi irány alapját *Chan* [1983] tette le, majd *Barsky–Mankiw–Zeldes* [1986], *Kimball–Mankiw* [1989] végeztek olyan számításokat, amelyekkel összevethető a mi eredményünk. Barsky és szerzőtársai egyszerű modellben mutatták be, hogy a jövedelemarányos adórendszer biztosítási hatása fontos lehet; számszerű eredményeik a mi 1-hez közeli együtthatónkat valószínűsítik. A Kimball–Mankiw-szerzőpáros végtelen horizontú fogyasztókat és véletlen bolyongásos jövedelmet feltételezve, ezzel szemben 1-nél határozottan kisebb együtthatóhoz jutott. Az eltéréshez két tényező járulhatott hozzá: 1. A Kimball–Mankiw-modellben CARA (konstans *abszolút* kockázatfélés) van, míg nálunk a kockázatfélés a fogyasztással arányos. 2. Modellünkben – részben éppen a relatív kockázatfélés miatt – az eredmények nagyon érzékenyek a paraméterműködtetésre. A mi parametrizálásunk szempontja az volt, hogy a paraméterek a) mindegyike egyenként legyen olyan tartományban, amelyet más kutatások alapján elfogadhatónak tartunk, b) vezessenek olyan predikcióra, amely egybevág a ténylegesen megfigyelt pénzügyi pozíciókkal. Ilyen paraméterrendszert sikerült ugyan találnunk, de a józan észnek és egyéb információinknak megfelelő paraméterek lehetséges skálája nagyon széles, az eredmények pedig érzékenyek a feltevéseinkre, ezért sok olyan paraméterrendszert is találhatnánk, amely az a) követelményt kielégíti, de más predikcióhoz, például a humánvagyonhoz képest nagy pénzügyi többlet vagy nagy hiányhoz vezet. Kimball és Mankiw csak az első követelményt tartották szem előtt, ezért nem kalibrálták paramétereiket megcélzott valósághű pénzügyi pozíciókra, és így a kiszorítási hatás mértéke sem volt ennek megfelelő.

Valószínűnek tűnik, hogy a pénzügyi pozíciók meghatározásában fontos szerepe van a hitelfelvételi („likviditási”) korlátoknak. Ezért a valóságot jobban közelítő modellnek kombinálnia kellene az óvatossági és a likviditáskorlát-tényezőt. Sajnos az utóbbi hatás figyelembevételére közelítő eljárásunk nem ad lehetőséget. *Aiyagari–McGratten* [1998] a sztochasztikus dinamikus programozási feladat explicit megoldásával vette figyelembe mindkét tényezőt, zárt gazdaságot feltételezve. A paraméterek kiválasztásában a mienkéhez hasonló „célirányos” módszert választottak: olyan paramétereket engedtek csak meg, amelyek mellett az egyensúlyi reálkamatláb az Egyesült Államokra jellemző 0,66-os  $D/y$  mellett a megfigyelt 4,5 százalékkal azonos. (Ennek a módszernek a nyitott gazdasági megfelelőjét alkalmaztuk, amikor adott pénzügyi pozícióhoz kerestünk paramétereket.) Számításaikból csak az egyensúlyi kamatláb és az államadósság közötti összefüggés derül ki, sajnos nem állapítható meg, hogy változtatlan kamatláb mellett a modelljük által implikált kiszorítási együttható mennyi lenne.

Annyit számítások nélkül is tudunk,<sup>29</sup> hogy az államadósság lazítja az egyének likviditási korlátját. Az egyéneknek lévő állampapírok ugyan nem növelik követeléseik nettó értékét (mert jövőbeli tartozást testesítenek meg), de lehetővé teszik, hogy fedezetükre olyan hitelt vegyenek fel, amelyre jövőbeli jövedelmük nem lenne hiteles fedezet. Ez azt jelenti, hogy az államadósság hatása a fogyasztásra a likviditási csatornán keresztül ugyanolyan előjelű, mint az általunk feltételezett óvatossági csatornán keresztül. Amit

<sup>29</sup> Lásd erről *Woodford* [1990] és *Aiyagari–McGratten* [1990].

nem ismerünk, az az államadósság-hatás likviditási csatornájának súlya a fogyasztói döntésekben. Valószínűnek tűnik, hogy a likviditási korlát és a fogyasztás összefüggéseinek megbízható modellezéséhez ki kellene lépni az egyforma háztartáson alapuló modell kereteiből.<sup>30</sup>

**Összehasonlítás Obstfeld–Rogoff modelljével.** *Obstfeld–Rogoff* [1995a] modellje a hitelfelvételi korlátot endogenizálja a modell külgazdasági értelmezésében (6.2. fejezet). Az „egyensúlyi” eladósodás mértéke a visszafizetés-megtagadás költségének és hasznának egyensúlyából számítható ki. Modelljük a pontvárokozásos modellből indul ki, de a modellt kiegészítik a hitel-visszafizetés megtagadásának kockázatával. Az adósoknak ebben a modellben érdemes lenne óriási hiteleket felvenniük – a GDP-nek 15-20-szorosát is –, de ebben a hitelezők hajlandósága korlátozza őket. A hitelezők azért nem hajlandók végtelenül hitelt nyújtani – mint az eredeti modellben –, mert félnek attól, hogy az adósoknak érdemesebb lesz megtagadni a visszafizetést. A fizetés-megtagadás lehetősége ugyan kockázati tényező, ez a modell mégis lényegesen különbözik az óvatossági magatartás modelljétől. A fizetés-megtagadás ugyanis a hitelező kockázata, az óvatossági motívum pedig a hitelfelvevő kockázatából származik. Az adós nemcsak azért vesz fel kevesebb hitelt, mert nem kap többet, hanem azért is, mert a nagy adósság a saját kockázatát növeli.

Az óvatossági modell tehát annak ellenére, hogy a számszerű gazdasági tervezéshez nem ad segítséget, fontos tanulsággal szolgál a gazdaságpolitika számára. Segíthet abban, hogy megértsük azokat a szempontokat, amelyek alapján egy ország gazdasági vezetésének döntenie kell, hogy növekedését milyen arányban finanszírozza saját erőből, illetve hitelből. Voltak olyan időszakok, amikor mind egyes fejlődő országokban, mind Magyarországon az a nézet uralkodott, hogy gyors gazdasági növekedés esetén annál jobb az országnak, minél több hitelt vehet fel. A korlátot csak a hitelnyújtási hajlandóság adja: a hitelezők félnek attól, hogy ha túl sok hitelt veszünk fel, akkor eljön egy olyan pont, amikor érdemes megtagadni a visszafizetést. Ilyen gondolkodást modellez a már említett *Obstfeld–Rogoff* [1995a] tanulmány. Láthatjuk, hogy ez a gondolkodás hibás: az emberek a fogyasztásnak nemcsak a várható értékében érdekeltek, hanem a szórásában is. Kockázatos fejlesztési stratégiákba nem szívesen mennek bele, vagy konkrétan fogalmazva, nem szívesen veszik, ha ilyen gazdaságfejlesztési stratégiák megvalósítására kényszeríti őket a gazdaságpolitika.

## Szimulációs számítások és következtetések

### *Az egyensúlyhoz vezető pálya*

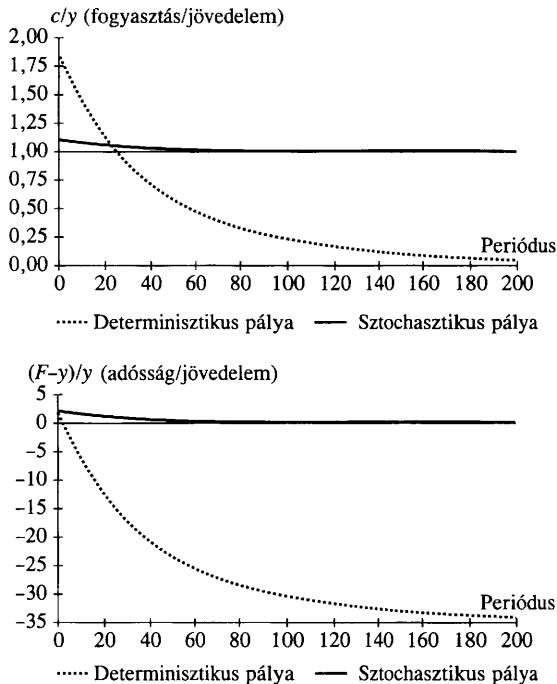
Szimulációs számításokat végeztünk arra vonatkozóan, hogy milyen gyorsan érjük el a stacionárius pályát. A szimulációkat a *turnpike*-elv felhasználásával végeztük, de elegendően sok, 1000 periódusú modellel futattuk.<sup>31</sup> A számításokhoz definiáltunk egy olyan folytonos  $f: \mathfrak{R}^{1000} \rightarrow \mathfrak{R}^{1000}$  függvényt, amely  $\mathfrak{R}^{1000}$  egy konvex és kompakt részhalmazából önmagába képez. Az  $f$  függvényt úgy definiáltuk, hogy fixpontja az optimumfeladat Skinner-féle megoldása legyen. Tapasztalataink szerint megfelelő  $\mathbf{k}_0 \in \mathfrak{R}^{1000}$  kezdőértékről indulva a  $\mathbf{k}_{i+1} = f(\mathbf{k}_i)$  iteráció mindig a fixponthoz, azaz az optimumfeladat megoldásához konvergált.

<sup>30</sup> Úgy tűnik, hogy az elmélet fejlődése talán éppen ebben az irányban halad. Lásd például *Carroll* [2000] és *Mankiw* [2000].

<sup>31</sup> Az 1000 periódus bőségesen elegendő volt, hogy bármely kiinduló állapotból a rendszer elérje az egyensúlyi állapotát, majd abban maradjon – esetünkben kb. 500 periódusig –, és csak azután kezdjen letérni róla, hogy az 1000. periódusra a végfeltételt elérje.

A 4. ábrán az óvatossági modell konvergenciáját összehasonlítottuk a pontvárakozásos modellével. Az utóbbi abban különbözik az előbbtől, hogy a jövedelem szórása 0. Egyébként minden paraméter az 1. táblázatban közölt alapváltozat szerinti. Mindkét esetben a kiinduló vagyonállomány kétszerese a GDP-nek, vagyis  $(F_0 - y_0)/y_0 = 2$ . A megszokás számításához szükség van a kiinduló fogyasztásra is, ami feltevésünk szerint  $c_0/y_0 = 1$ .

4. ábra  
Az egyensúlyhoz vezető pályák



A 4. ábra vízszintes tengelye 200 periódusnyi időt (évet) fog át. Láthatjuk, hogy az egyensúlyhoz való közelítés sebessége mindkét esetben fokozatos, bár az óvatossági motívum megléte esetén az alkalmazkodás kissé gyorsabb. Mindezt számszerűsíteni a folyamat *felezési idejével* lehetséges: a determinisztikus modell felezési ideje mintegy 34 periódus (év), míg a sztochasztikus modellé 31 periódus. Ez a fokozatosság a permanens jövedelem elmélet azon predikcióját tükrözi, hogy a fogyasztó igyekszik az időben „kisimítani” fogyasztását.

Jól látszik az ábrán, hogy az óvatossági modell alapján véve más predikcióhoz vezet, mint a „hagyományos” permanensjövedelem-modellek, mert megszűnik a fogyasztás függetlensége a folyó jövedelemtől. Míg a determinisztikus modellben az állandóság egy azonos ütemű növekedést jelent, a sztochasztikus esetben a fogyasztó egy állandó  $c/y$  érték tartására törekszik, vagyis fogyasztásának pályája hosszú távon követi jövedelmének pályáját.

Ez a következtetés azért érdekes, mert sokáig azt gondoltuk, hogy a permanens jövedelem hipotéziséből az következik, hogy a fogyasztás és a jövedelem pályája (növekedési üteme) egymástól független. Most kiderült, hogy ez a következtetés csak determinisztikus jövedelemvárakozások esetén helyes. Sztochasztikus világban is ér-

telmezhető a fogyasztás kisimítása, de ennek értelme a jövedelem hosszú távú trendjének követése. Carroll [1992], Deaton [1992] sztochasztikus dinamikus optimalizálással igazolták ezt a tulajdonságot.

### Néhány illusztratív példa

**A sokkok hatásának dinamikája.** Az óvatossági motívummal gazdagított modell sok érdekes példát nyújt az alkalmazkodás dinamikájára. Ebből a következőkben mutatunk be kettőt, összehasonlítva a pontvárakozásos modellével. A szimulációs számítások eredményét 120 évre mutatjuk be. (A tényleges számításokat a feltételezett végtelen horizontot megközelítő 1000 évre végeztük el). Tegyük fel, hogy a jövedelem egy sztochasztikus trend, amelynek a várható pályája évi 2 százalékos növekedést tartalmaz.

*A változat: váratlan jövedelempálya-eltolódás.* A növekedést egy egyszerű váratlan sokk éri a 20. évben, amely a pályát „magasabbra” helyezi, de a további növekedési ütemet nem érinti.

A paramétereket a *pontvárakozásos esetben* úgy választottuk meg, hogy  $F/y$  konvergál a stacionárius érték felé. A kiinduló állapot nem stacionárius ugyanis, az egyensúlyi állapotban a fogyasztás 0-ra csökkenne, ami az ábrázolást nehezítené.

Az *óvatossági modellben* az értelmezhetőség érdekében  $\beta$ -t kisebbnek kellett feltételeznünk, mint a pontvárakozásos modellben. A kiinduló állapot a stacionárius pálya.

Az egyes változók reakciója – az 5. ábrán is látható módon – a következő. A fogyasztás a 20. évben magasabb szintre ugrik, majd a régi ütemben nő tovább. A *pontvárakozásos esetben*  $F/y$  a nevezőt ért pozitív sokk miatt abszolút értékben csökken, majd folytatja konvergenciáját a paraméterek által meghatározott eredeti egyensúlyi értékhez.

A fogyasztási ráta számlálója és nevezője is ugyanazon irányban eltolódik a sokk hatására. Az eltolódás üteme azonban nem azonos, mert a jövedelem a sokk arányában változik, a fogyasztás pedig a vagyoni változásának arányában. Az általunk feltételezett pályán ez a 20. évben a hányados növekedését jelenti.

A sokk mértékében egyformán érinti a humánvagyonot és az összes vagyont, de természetesen arányaiban nem. Ezért a szakadás a  $H/L$  értékben.

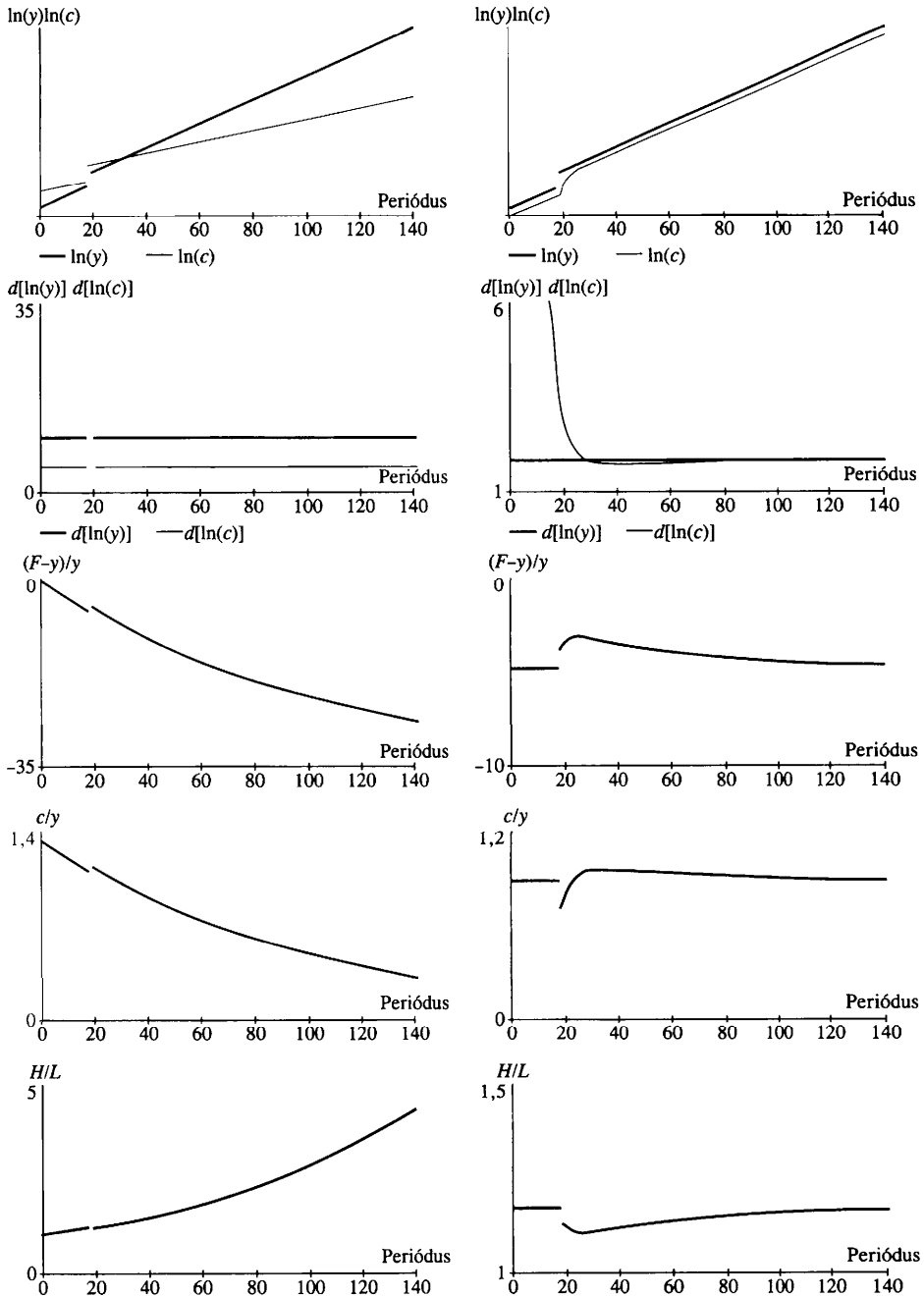
Az *óvatossági modellben* a változók viselkedése egészen mást mutat, mint az előző modellben. A stacionárius pályán  $\ln(c)$  párhuzamos  $\ln(y)$ -nal, de a sokk hatására csak fokozatosan veszi fel újra a kiinduló helyzet növekedési ütemét. Érdekes, hogy az alkalmazkodási folyamat ciklust tartalmaz.

Az  $F/y$  a jövedelmi sokk hatására az előző modellhez hasonlóan eltolódik, utána azonban – mivel a  $c$  csak fokozatosan alkalmazkodik – további tartalékfelhalmozás történik. Ahogy a  $c$  fokozatosan követi az  $y$ -t, úgy fogy el a felhalmozott többlet, és jön létre újra az eredeti stacionárius állapot.

A fogyasztási ráta a sokk időpontjában a jövedelem hirtelen változását ükrözi. A fogyasztás ehhez a már látott ciklussal alkalmazkodik. A humánvagyon aránya az összvagyonhoz  $F/y$  pályájának tükörképe szerint változik.

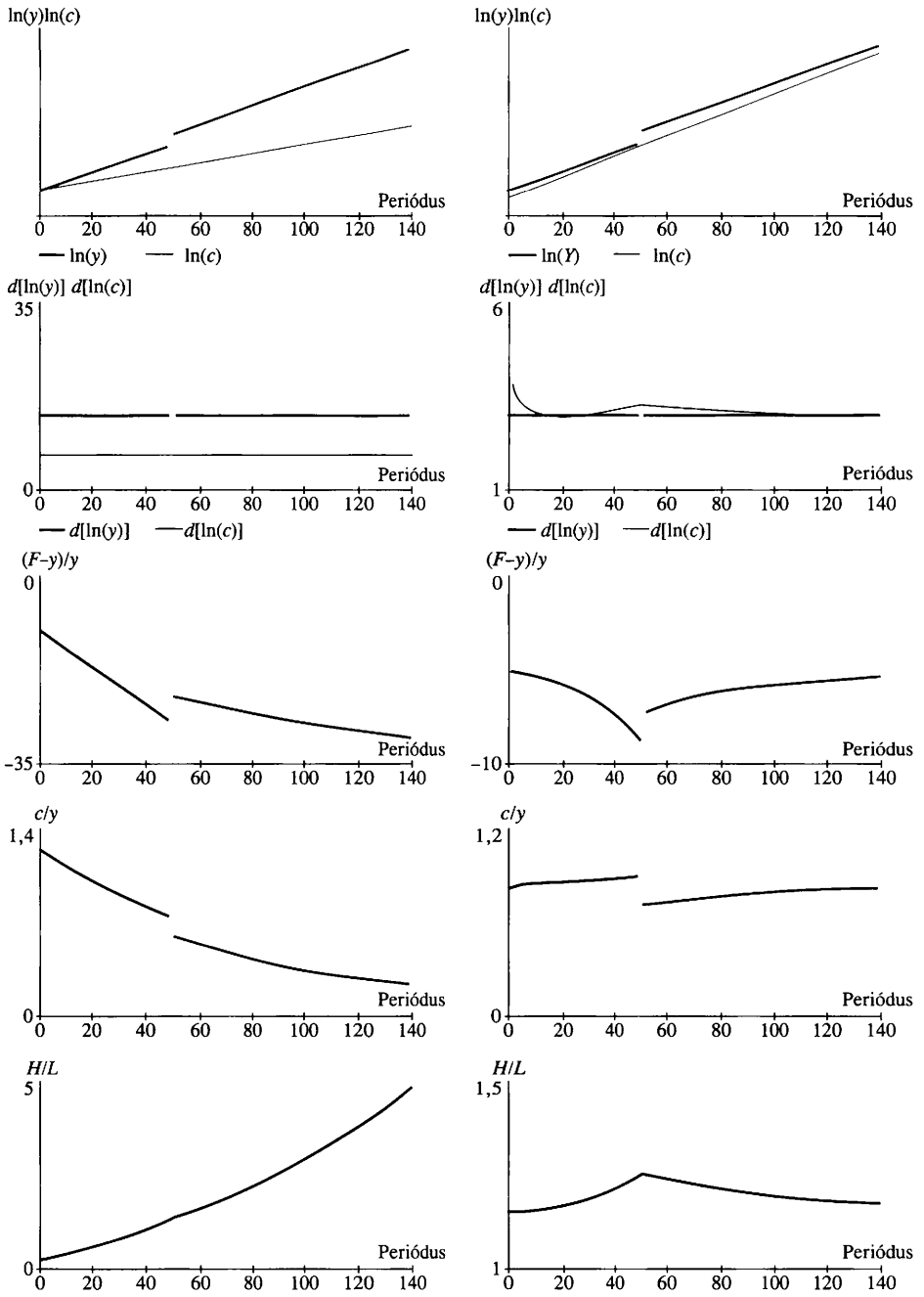
*B változat: várt jövedelempálya-eltolódás.* A kiinduló állapot az előző szimulációval azonos, a különbség a jövedelempálya eltolódására vonatkozó információ időpontjában van. Tegyük fel, hogy a második évben tudomást szerzünk arról, hogy a 20. évben a jövedelem pályája magasabb szintre kerül, majd onnan a korábbival azonos meredekségű pályán halad tovább.

5. ábra  
Az A változat szimulációs eredményei



A bal oldalon a pontvárokozásos eset, a jobb oldalon az óvatossági modell.

6. ábra  
A B változat szimulációs eredményei



A bal oldalon a pontvárokozásos eset, a jobb oldalon az óvatossági modell.

A *pontvárosokozásos modellben* a második évben a fogyasztás a humánvagyonra vonatkozó új információnak megfelelő konstans növekedési pályára kerül. Mivel  $c$  pályáját a jövedelem pályájának tényleges változása nem befolyásolja, hiszen a fogyasztást az információ megismerésének időpontjában beállítottuk, ezért  $y$  növelésekor csökken  $c/y$ . Sem a humánvagyonban, sem az összes vagyonban nincs törés a jövedelempálya eltolódásakor, mert az eltolódás már korábban ismert volt.

Az *óvatossági modellben* a második periódusban megismert információ alapján kiderül, hogy a humánvagyon nagyobb a korábbi stacionárius állapotnak megfelelőnél. Ennek alapján a fogyasztás túl kicsi, a tartalék ( $F/y$ ) túl nagy. A fogyasztás alkalmazkodása az új információhoz – szemben a pontvárosokozásos modellel – nem azonnali, hanem fokozatos. Eleinte gyors, majd csökkenő ütemű fogyasztásnövekedéssel lesz kihasználva a nagyobb humánvagyon, egyre közelítve a stacionárius pályára jellemző ütemhez, a jövedelemnövekedés üteméhez. A viszonylag gyors ütem miatt a tartalék fokozatosan leépül. Az alkalmazkodási folyamat a 6. ábra második, ütemeket mutató részében látszik jól. Ahogy haladunk az időben, a kezdeti információk hatása egyre kisebb lesz, a fogyasztás növekedése kezd belesimulni a jövedelem ütemébe. Ekkor a fogyasztási ütem újra növekedésnek indul, de ezt a növekedést nem új információ okozza, hanem a jövedelem *várt* növekedése. Tudjuk, hogy 20. évtől nagyobb lesz jövedelmünk szintje. Az intertemporális optimalizálás azt kívánja, hogy fogyasztásunkat a hirtelen jövedelemváltozáshoz képest kisimítsuk, ezért növeljük a fogyasztás ütemét. Ezt annak ellenére érdemes megtennünk, hogy csökken a tartalékunk,  $F/y$ , és ezáltal nő a kockázatunk, ami  $H/L$ -l arányos. Amikor megvalósul a *várt* jövedelemkorrekció, fogyasztásunk újra közelíthet a stacionárius pályához, de csak fokozatosan, hiszen továbbra is érvényesül a maximalizálásból adódó fogyasztás kisimítás elve. Ezzel párhuzamosan  $F/y$  és  $H/L$  is közelít a stacionárius értékhez.

A folyamatok mögötti intuitív tartalmat a következőképpen érzékeltethetjük. A fogyasztás optimális pályája két ellentétes irányú követelmény hatásának eredőjeként jön létre. Az egyik az, hogy a fogyasztás kövesse a jövedelem változását, a másik az, hogy viszonylag egyenletes ütemben változzon. A jövedelemkövetés elve miatt a fogyasztás növekedési üteme maximális lesz a jövedelem hirtelen megemelkedésekor, de az egyenletesség elve miatt ez a maximum nem egy kiugró érték, mint a jövedelemnél, hanem egy felfelé, majd lefelé haladó pálya csúcspontja.

**Játék a számokkal.** Bármennyire is tudjuk, hogy óvatosan kell fogadnunk minden számszerűsítést, nehéz megállni, hogy ne próbáljunk valami olyan szimulációt végigszámolni, amely a magyar gazdaság külső eladósodási stratégiájával kapcsolatos.

Mint korábban is mondtuk, modellünk *nem használható az optimális eladósodottság kiszámítására*. Arra alkalmas, hogy bemutassa, milyen paraméterek határozzák meg az eladósodottság optimális mértékét, és hogy egy józanul becsült paraméterekkel számított eladósodottsági sáv lefedi a ténylegesen megfigyelt értékeket. E korábbi megállapításunkat fenntartva most a számítások felhasználását illetően újabb fenntartásokra hívjuk fel a figyelmet.

Tudjuk, hogy a fogyasztás intertemporális allokációját sokféle instrumentum közvetítheti, amelyek két fő csoportja a hitel és a tulajdonosi tőke. Ha egy ország a jövedelemnövekedéséhez szükséges beruházási forrásokat inkább elfogyasztja, és a beruházást külföldi működőtőkére bizza, akkor éppen úgy intertemporális fogyasztásallokációt végez, mintha ehhez hitelt venne fel. A különbség a két instrumentum között azok költségeiben és kockázati tulajdonságaiban van. A működőtőke mint forrás felfogható olyan tartozásként, amelyben a „hitelező” nem fix kamatot kér, hanem a termelt jövedelemtől függő hozamot. A hiteltartozás a felvevő számára nagyobb kockázatot jelent,

mint a tőketartozás, de kevesebbe is kerül, a hiteltartozás nem generál termelékenységjavulást, a tőketartozás igen. Mindezen tényezők szimultán figyelembevételére nem vállalkozunk. Az egyszerű, részvény nélküli modellel végzünk olyan számítást, amely csak abban különbözik az előbbi gyakorlatoktól, hogy a feltételezett jövedelempálya növekedési üteme nem konstans, hanem változó. Egy olyan időszakot tételezünk fel – a „rendszerátalakítás miatti válság és felzárkózás időszakát” –, amelyben a növekedési pálya sodródó (*drift*) paramétere először lassabb (negatív), majd viszonylag gyorsabb, mint előtte és utána.

A rendszerátalakítás előtti állapotban nem voltunk egyensúlyi (stacionárius) pályán, mert a világgpiacnál lassabb növekedésünk okán hitelnyújtóknak kellett volna lennünk, ehelyett el voltunk adósodva. A tények stilizált utánzása érdekében ezért tegyük fel, hogy az egyensúlyi  $F/y$  az induló évben 0,5 lett volna (ehhez az értékhez kalibráltuk a modell paramétereit), a tényleges ezzel szemben  $-0,5$ .

A 2. évben létrejön a „rendszerátalakítás”. A rendszerátalakítás időpontjában – nagy bizonytalansággal ugyan, de – informáltak vagyunk a növekedés jövőbeli pályájáról. Tudjuk, hogy a jövedelem 5 éven keresztül lassuló ütemben, de csökken, összesen 20 százalékkal (a számításoknál a várakozások helyébe ide a tényeket helyettesítjük). Tudjuk azt is, hogy ezután jön majd a „felzárkózás” fázisa, amelynek során a *Darvas–Simon* [1999] számítások szerinti logisztikus görbéhez hasonló pályán eleinte lassabb, majd gyorsabb, 5-6 százalékos ütemű a növekedés úgy, hogy mintegy 25 év múlva térünk vissza a világgpiaci átlagos 2,3 százalékos növekedéshez.<sup>32</sup> Ilyen helyzetben milyen lesz modellünk szerint a fogyasztás optimális pályája?

A felzárkózást három változatban szimuláljuk. Az *első változatban* a válság és a mintegy 25 éves felzárkózási szakasz után elérjük Ausztria akkori fejlettségének 70 százalékát. Az egész pályára vonatkozó várakozásaink 1989-ben adottak, és – az egyszerűség kedvéért – feltételezzük, hogy utána nincs olyan információnk, ami alapján módosítanunk kellene. A *második változatban* feltételezzük, hogy 1998-ban új információk birtokába jutunk, miszerint a jövőbeli pálya várhatóan nagyobb mértékű –Ausztriához képest 100 százalékos – felzárkózást jelent, mint az alapváltozatbeli, amivel 1989 és 1999 között számoltunk. A *harmadik változat* szerint az 1998-as információ azt tartalmazza, hogy felzárkózásunk továbbra is 70 százalékosra várható, de gyorsabb ütemű lesz, mint az alapváltozatban.

A számításokban a jövedelem szórását a jövedelem változásától függően tételeztük fel. E szerint viszonylag kisebb szórással tudjuk a jövedelmet becsülni, ha a növekedés a hosszú távú 2,3 százalékos ütem körül ingadozik. Ha a várt növekedési ütem ennél nagyobb vagy kisebb, akkor aránylagosan nagyobb bizonytalansággal tudjuk csak előrebecsülni. Ez a többszörös feltevéseink szerint a jövedelem többletnövekedésének előjel nélkül vett 0,3 százaléka.

A 7. ábrán az egyes oszlopokban a következő scenáriók szerepelnek:

- bal oldal: Magyarország GDP-je 2030-ra felzárkózik az osztrák érték 70 százalékára,
- középen: Magyarország GDP-je 2030-ra felzárkózik az osztrák érték 100 százalékára,
- jobb oldal: Magyarország GDP-je 2030-ra gyorsabb ütemben zárkózik fel az osztrák érték 70 százalékára (gyors).

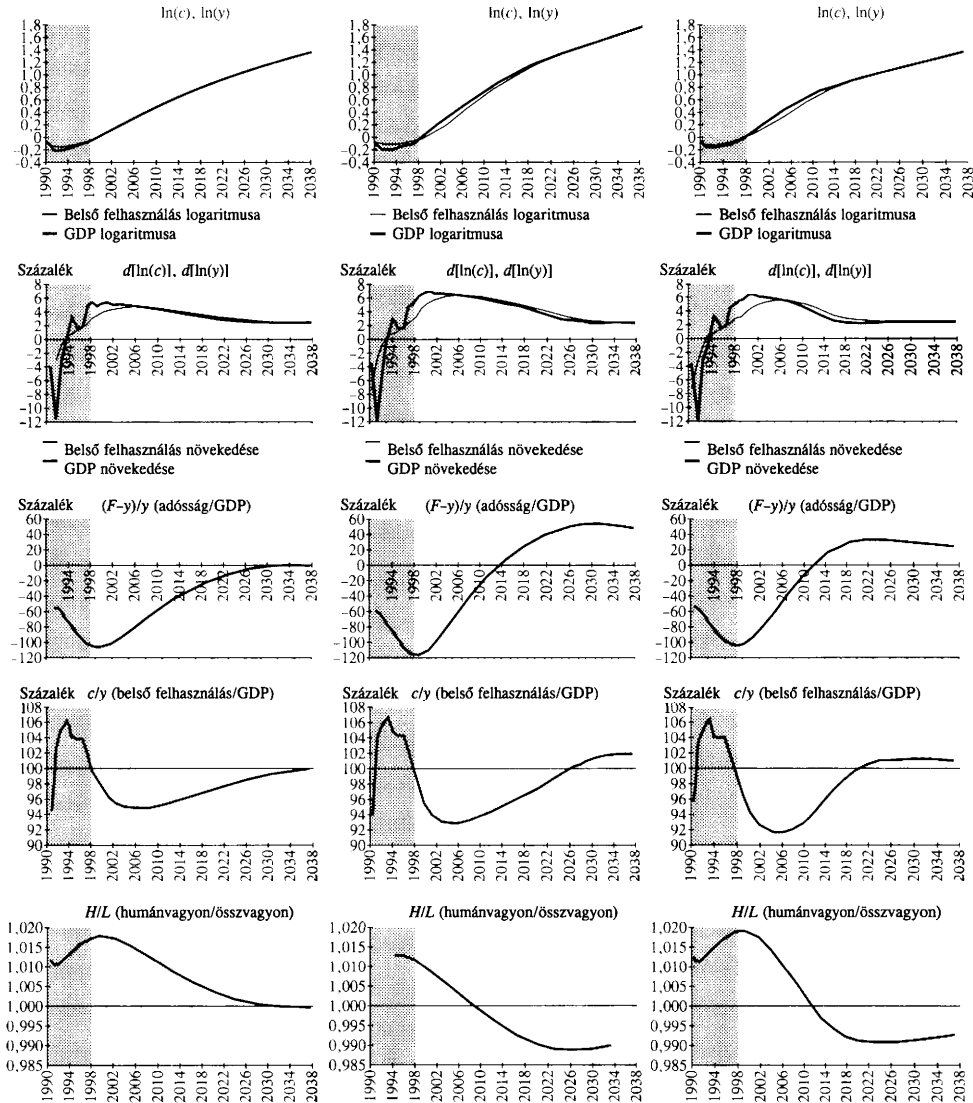
A szürkével jelzett tartományban a GDP tényértékei szerepelnek, de a belföldi felhasználás már a modell számításai.

A korábbi szimulációk és érvelések alapján nem meglepő, hogy a fogyasztás követi ugyan a jövedelmet, de valamelyes „kisimítást” végez. Ebből következően a válság alatt nő az eladósodás, majd megindul a visszafizetés.

<sup>32</sup> Ez felelne meg a 25 éves felzárkózásnak az ausztriai szint 70 százalékára (lásd *Darvas–Simon* [1999]).



7. ábra  
Válság-felzárkózás-szimulációk



Az adósságráta maximuma valahol 1 körül van, vagyis a jelenleg a valóságban észlelt érték közelében (működő tőketartozással együtt), de a számszerűségnek nem szabad nagy jelentőséget tulajdonítanunk, mert az a bizonytalan paraméterek függvénye. Ami figyelemre méltó, az az, hogy az adósság visszafizetése már a felzárkózás időszakában megkezdődik (3. sor). Ez intuitíve érthető, hiszen a végállapotban, amikor a felzárkózás megtörtént, már nem lehet adósságunk, mert adóssága csak annak lehet, akinek a *jövőbeli* jövedelme nagy. A gyors növekedés tehát önmagában nem indokolja az eladósodást. Éppen ellenkezőleg, akkor kell eladósodni, amikor a jelenlegi növekedés lassabb, de úgy, hogy a jövőben javulás várható. Mivel a felzárkózás periódusában a helyzet éppen fordított, ezt az időszakot kell felhasználni az adósság visszafizetésére.

Minél gyorsabb a felzárkózás, annál többet kell megtakarítani. Ez nem azt jelenti, hogy a fogyasztás nem nőhet gyorsabban, ha gyorsabb a felzárkózás (2. sor), hanem azt, hogy a fogyasztás növekedési ütemének el kell maradnia a jövedelemétől.<sup>33</sup>

Érdekes, hogy a második és harmadik szcenárióban  $F/y$  értéke (3. sor) az alkalmazkodási folyamat során pozitív tartományba lendül, mielőtt az egyensúlyi 0 értékhez közeledne. Ebben szerepet játszhat az a feltevésünk, hogy a gyors növekedés nagyobb kockázattal jár: a nagyobb kockázat nagyobb biztonsági tartalékot igényel. Ennek számszerűségéhez természetesen most sem szabad nagy bizalommal lennünk.

Az első két sor az előbbieket tükrözi más oldalról. Az adósságráta megfordulása (3. sor) természetesen egybeesik a kereskedelmi mérleg (4. sor) pozitívvá válásával.

A jövőre vonatkozó kedvező információk (2. és 3. változat) növelik a humánvagyonot. Ez

- a fogyasztás növelését teszi lehetővé az alapváltozathoz képest (2. sor),
- csökkenti a jövedelemszórás súlyát a kockázatban (5. sor),
- a velejáró gyorsabb növekedés nagyobb ütemszórással is jár.

Az utóbbi két tényező egyenlegében olyan hatású, hogy a fogyasztásnövekedés üteme jobban elmarad a jövedelemétől, mint az alapváltozatban. Ez az eredmény is erősen paraméterfüggő.

\*

Foglaljuk össze főbb következtetéseinket! Modellünk lényeges feltevése a nem diverzifikálható, egyedi kockázatot hordozó munkajövedelem és az óvatos háztartási és közösségi viselkedés.

E feltevések mellett vizsgáltuk egy ország optimális pénzügyi pozícióját. Mivel ebben a modellben az egyének különbözők, az egyéni döntések összege nem tekinthető aggregált optimumnak. Feltevésünk szerint létezik egy ettől különböző közösségi optimum, amely a fogyasztás intertemporális elosztását az *aggregált* kockázat figyelembevételével határozza meg. Ez az optimum fiskális politikával megvalósítható.

A jövedeleमारányos adózás csökkenti a (nettó) jövedelem kockázatát. Tanulmányunk új felismerése, hogy az észlelt óvatossági mértékek mellett ez a hatás olyan mértékű, hogy egy fiskális deficit által okozott várható jövőbeli adóteher nem csökkenti a jelenbeli fogyasztást. A megnövekedett jövőbeli adó kockázatcsökkentő hatása ugyanis ugyanannyival növeli a fogyasztást, mint amennyivel a jövőbeli adóteher vagyonthatása csökkenti azt.

Modellünk egy olyan modell keretében ad magyarázatot az egyes országok külső eladósodottságának a megfigyelt mértékére, hogy megőrzi a végtelen horizontú, vagyon szempontjából intertemporálisan összekötött döntéshozó feltevését, és ugyanakkor nem támaszkodik a tőkemozgások (jogérvényesítés, vagy egyéb okok miatti) korlátozottságának feltevésére.

<sup>33</sup> Észrevehetjük, hogy mivel a jövedelmet GDP-ként értelmezzük, a fogyasztást pedig hazai fogyasztásként, a GNP elmaradása a GDP-től is ezt a folyamatot segíti elő.

## Hivatkozások

- ABOWD, J. M. – CARD, D. [1989]: On the Covariance Structure of Earnings and Hours Changes. *Econometrica*, 57, 411–445. o.
- AYIAGARI, S. R. [1994]: Uninsured Idiosyncratic Risk and Aggregate Saving. *The Quarterly Journal of Economics*, 109, 659–684. o.
- AYIAGARI, S. R.–McGRATTEN, [1998]: The Optimum Quantity of Debt. *Journal of Monetary Economics*, 42, 447–469. o.
- BARRO, R. J. [1974]: Are Government Bonds Net Wealth? *Journal of Political Economy*, 82, 1095–1117. o.
- BARSKY, R. B.–MANKIW, N. G. –ZELDES, S. P. [1986]: Ricardian Consumers with Keynesian Properties. *American Economic Review*, 76, 676–691. o.
- BLACK, R.–CASSINO, V.–DREW, A.–HANSEN, E.–HUNT, B.–ROSE, D.–SCOTT, A. [1997]: The Forecasting and Policy System: an Introduction. Reserve Bank of New Zealand.
- BLANCHARD, O. J. [1985]: Debt, Deficits and Finite Horizons. *Journal of Political Economy*, 93, 223–247. o.
- BLANCHARD, O. J.–FISCHER, S. [1989]: Lectures on macroeconomics. MIT Press, Cambridge.
- BUITER, W. H. [1988]: Death, Birth, Productivity Growth and Debt Neutrality. *The Economic Journal*, 98, 279–93. o.
- CAMPBELL, J. Y.–COCHRANE, J. H. [1995]: By Force of Habit: A Consumption-Based Explanation of Aggregate Stock Market Behavior. NBER Working paper, No 4995.
- CAMPBELL, J. [1996]: Consumption and the Stock Market: Interpreting International Experience. NBER Working paper, No 5610.
- CABALLERO, R. J. [1990]: Consumption Puzzles and Precautionary Savings. *Journal of Monetary Economics*, 25, 113–136. o.
- CARROLL, C. D. [1992]: The Buffer-Stock Theory of Saving: Some Macroeconomic Evidence. *Brooking Papers on Economic Activity*, 2, 61–135. o.
- CARROLL, C. D. [1997]: Buffer-Stock Saving and the Life-Cycle/ Permanent Income Hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1–55. o.
- CARROLL, C. D. [2000]: Requiem for the Representative Consumer? Aggregate Implications of Microeconomic Consumption Behavior. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 90, 110–115. o.
- CHAN, L. K. CH. [1983]: Uncertainty and the Neutrality of Government Financing Policy. *Journal of Monetary Economics*, 11, 351–372. o.
- CONSTANTINIDES, G. M. [1990]: Habit Formation: A resolution of the Equity premium Puzzle. *Journal of Political Economy*, 98, 519–543. o.
- DARVAS ZSOLT–SIMON ANDRÁS [1999]: A növekedés makrogazdasági feltételei. *MNB Füzetek*, 3. sz.
- DEATON, A. [1991]: Saving and Liquidity Constraints. *Econometrica*, 59, 1221–1248. o.
- DEATON, A. [1992]: *Understandig Consumption*. Clarendon Press, Oxford.
- FRIEDMAN, M. [1957]: *A Theory of the Consumption Function*. Princeton University Press, N. J.
- FRIEDMAN, M. [1963]: Windfalls, the "Horizon" and Related Concepts. Megjelent: *Christ, C. és szerkesztőársai (szerk.): Studies in Economics: Studies in Mathematical Economics and Econometrics in Memory of Yeluda Grunfeld Stanford U. P, Stanford*.
- HAYASHI, F. [1982]: The Permanent Income Hypothesis: Estimation and Testing by Instrumental Variables. *Journal of Political Economy*, 90, 895–916. o.
- HALL, R. E. [1978]: Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, 96, 971–987. o.
- JENKS, C. [1972]: *Inequality*. Basic Books, New York.
- KIMBALL, M. S. [1990]: Precautionary Saving in the Small and in the Large. *Econometrica*, 58, 53–73. o.
- KIMBALL, M. S.–MANKIW, N. G. [1989]: Precautionary Saving and the Timing of Taxes. *Journal of Political Economy*, 97, 863–879. o.
- LATTIMORE, R. [1993]: *Consumption and Saving in Australia*. PhD-értekezés, Oxford.
- LAXTON, D.–ISARD, P.–FARUQUEE, H.–PRASAD, E.–TURTELBOOM, B. [1998]: Multimod Mark III. The Core Dynamic and Steady-State Models. IMF Occasional Paper, 164. Whashington DC.

- LELAND, H. E. [1968]: Savings and Uncertainty: The Precautionary Demand for Savings. *Quarterly Journal of Economics*, 82, 465–473. o.
- LILLARD, L.–WILLIS, R. J. [1978]: Dynamic Aspects of Earnings Mobility. *Econometrica*, 46, 985–1012. o.
- MANKIW, N. G. [2000]: The Savers-Spenders Theory of Fiscal Policy. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 90, 120–125. o.
- MANKIW, N. G. –ZELDES, S. P. [1991]: The Consumption of Stockholders and Nonstockholders. *Journal of Financial Economics*, 29, 97–112. o.
- MEHRA, R.–PRESCOTT, E. C. [1985]: The Equity Premium: A Puzzle. *Journal of Monetary Economics*, 22, 133–136. o.
- MUELLBAUER, J.–LATTIMORE, R. [1995]: The Consumption Function: a Theoretical and Empirical Overview. Megjelent: *Handbook of Applied Econometrics. Macroeconomics*. Blackwell, Oxford.
- OBSTFELD, M.–ROGOFF, K. [1995a]: *Foundations of International Macroeconomics*. MIT Press, Cambridge, 116–121. o.
- OBSTFELD, M.–ROGOFF, K. [1995b]: The Intertemporal Approach to the Current Account. Megjelent: *Jones, R. W.–Kenen, P. B.* (szerk.): *Handbook of International Economics North Holland*, Amsterdam, 1731–1799. o.
- SIMON ANDRÁS–VÁRPALOTAI VIKTOR [2001]: Eladósodás, kockázat és óvatosság. *MNB Füzetek*, 1. sz.
- SKINNER, J. [1988]: Risky Income, Life Cycle Consumption, and Precautionary Savings. *Journal of Monetary Economics*, 22, 237–255. o.
- WEALE, M. R. [1990]: Wealth Constraints and Consumer Behavior. *Economic Modelling*, 7, 165–175. o.
- WILLMAN, A.–KORTELAINEN, M.–MANNISTÖ, H.-L.–TUJULA, M. [1998]: The BOF5 Macroeconomic Model of Finland: Structure and Equations. *Bank of Finland Discussion Papers*.
- WEIL, PH. [1989]: Overlapping Families of Infinitely-Lived Agents. *Journal of Public Economics*, 38, 183–198. o.
- WOODFORD, M. [1990]: Private debt as Private Liquidity. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 80, 382–388.
- ZELDES, S. P. [1989a]: Optimal Consumption with Stochastic Income: Deviations from Certainty Equivalence. *Quarterly Journal of Economics*, 104, 275–98. o.
- ZELDES, S. P. [1989b]: Consumption and Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97, 305–436. o.

## SIMONOVITS ANDRÁS

### Szolgálati idő, szabadidő és nyugdíj – ösztönzés korlátokkal

---

Ebben a tanulmányban a társadalombiztosítási nyugdíjrendszer két jellemzőjét vizsgáljuk: a nyugdíjjárulékot és a szolgálati időt. Egyszerűsítésként feltesszük, hogy az egyén minden pillanatban vagy teljes időben dolgozik, vagy semmit sem dolgozik: nyugdíjban van. Egy egyszerű optimalizálási modellt állítunk föl, ahol a pillanatnyi haszon a fogyasztás és a szabadidő Cobb–Douglas-függvénye, az életpályahaszon pedig a pillanatnyi hasznok CES-függvénye. További feltevés, hogy az egyéni paraméterek (például a hasznosság fogyasztás szerinti rugalmassága és az élettartam) különböznek a kormányzatitól. Először a kormányzat kiszámítja a számára optimálisnak tűnő nyugdíjjárulékot és szolgálati időt. A kormányzati optimális nyugdíjjárulékot kell az egyénnek fizetnie, ugyanakkor a kormányzat megengedi, hogy az egyén többet/kevesebbet dolgozzon, mint a kormányzati optimum – „arányosan” változó nyugdíjért. Fő eredményünk: a hosszabb életet remélő és szorgalmasabb egyén a kormányzati optimumnál többet dolgozik. Mivel a nyugdíjképlet szükségképpen egységes élettartammal számol, a továbbdolgozó egyén több nyugdíjat kap, mint ami valójában járna neki. Ezt az igazságtalanságot csak az ösztönzés tompításával lehet csökkenteni.

---

A társadalom előregedésével párhuzamosan egyre több figyelmet kap a társadalombiztosítási (röviden: tb) nyugdíjrendszer különösen fenyegető válsága. Egyesek (például *Augusztinovic* [1999]) a rendszer átfogó racionalizálását is elegendőnek tartják a kérdések kezeléséhez, mások a tb-rendszer részleges (*World Bank* [1994]) vagy teljes (például *Kotlikoff* [1996]) magánosításában látják a válságból kivezető utat.

Ebben a tanulmányban a tb-nyugdíjrendszernek csupán két, bár kétségkívül nagyon fontos elemével, a *nyugdíjjárulékkal* és a *szolgálati idővel* foglalkozunk. Világos, hogy – teljes foglalkoztatottságot, teljes hatékonyságot és adott *helyettesítési hányadot* feltételezve – minél később mennek nyugdíjba a dolgozók, annál kisebb nyugdíjjárulékot kell szedni.<sup>1</sup> Előrebocsátjuk, hogy itt most a nyugdíjjárulékot, illetve a helyettesítési hányadost csupán eszköznek tekintjük, bennünket igazából a szolgálati idő választása érdekel.

Bár az emberek egyre több helyen egyre jobb egészségben egyre tovább élnek, egyre hamarabb mennek nyugdíjba. Például *Coile–Gruber* [2000] szerint az Egyesült Államokban 1950-ben még a 62 éves férfiak 81 százaléka dolgozott, 1995-ben ez az arány 51 százalékra esett vissza.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Persze ha a csökkent munkaképességű idősebb dolgozót feleslegesen foglalkoztatják, és a fiatal dolgozó nem kap munkát, akkor a nyugdíjprobléma csupán foglalkoztatási problémává alakul át.

<sup>2</sup> Mellesleg az Egyesült Államokban 62 év a minimális és 65 év a normális nyugdíjkorhatár.

Természetesen mindenki egyetért abban, hogy célszerű lenne megállítani, sőt megfordítani ezt a folyamatot. Az egyik kézenfekvő megoldás a továbbdolgozás ösztönzése és a korai nyugdíjba vonulás büntetése (például Börsch–Supan [1998]; Samwick [1998] és Coile–Gruber [2000]). Az irodalomban *biztosításmatematikailag tisztességesnek* nevezett rendszer szerint a nyugdíjnak a szolgálati idővel úgy kell nőnie, hogy a halálozásig „várható” össznyugdíj egyenlő legyen a nyugdíjazásig befizetett összjárulékkal (a várható érték mibenlétével hamarosan foglalkozunk).

Ez a megoldás nagyon vonzóan tűnik, hiszen minden egyén szabadon választhat: nagyobb nyugdíjat kap rövidebb ideig, vagy kisebb nyugdíjat hosszabb ideig, anélkül hogy felborítaná az egyensúlyt. Igen ám, de milyen alapon teszik föl a törvényhozók azt, hogy a különböző életkorban nyugdíjba menőknek a nyugdíjkorhatár-minimum elérésekor a várható élettartamuk azonos! Márpedig a számítások – hallgatólagosan – erre a rejtett feltevésre épülnek.

Válaszul e javaslatokra, néhány kutató a következő sejtéssel állt elő: minél később megy valaki nyugdíjba, statisztikailag annál tovább él. Tehát az állítólagosan tisztességes rendszer a hosszabb életűeknek kedvez, míg a rövidebb életűeket bünteti (Simonovits [1998a], [2000]; Gruber–Orszag [1999] és Guegano [2000]). Ezt a torzítást vélhetőleg tovább fokozza az a tény, hogy a nagyobb keresetűek statisztikailag tovább élnek – és tovább is dolgoznak (World Bank [1994]).

A lehető legegyszerűbb modelleszállal<sup>3</sup> próbáljuk meg elemezni a kérdéskört.

1. Először fölállítunk egy modellt, ahol élete során mindenki egyformán egészséges, a nyugdíjjárulék és a szolgálati idő pedig választás kérdése. Az egyszerűség kedvéért fölteszük, hogy az egyén vagy teljes időben dolgozik, vagy semmit sem dolgozik: nyugdíjban van. További feltevés, hogy az életpálya-hasznosságfüggvény időben additív CES-függvény, és a pillanatnyi hasznosság a pillanatnyi fogyasztás hatványának és a pillanatnyi szabadidő hatványának szorzata. A két kitevő a hasznosság fogyasztás, illetve szabadidő szerinti rugalmassága, mindkettő pozitív valós szám, összegük 1 (vö. Correia [1999], Section 3). Ekkor az optimális szolgálati idő a munkába lépéstől számított élettartammal arányos, és az arányossági szorzó a hasznosságfüggvények paramétereinek bizonyos függvénye.

2. Tegyük föl, hogy a kormányzat átlagos paraméterértékek esetén megoldja az optimumfeladatot, az optimumként kapott nyugdíjjárulékot kötelezően előírja az egyéneknek, de a szolgálati időt az egyén megválaszthatja, s ezzel „arányos” nyugdíjat kap. Ha például a célfüggvényben szereplő várható élettartamot az egyén másként becsli előre, mint a költségvetési feltételben szereplőt a kormányzat (aszimmetrikus információ), akkor megsérül a helyesen értelmezett biztosításmatematikai tisztesség.

3. Az eredeti ösztönzést *tompítani* kell, hogy csökkentsük az információs torzítást. Analitikus elemzésünket numerikus számítások egészítik ki. Például aki öt évvel többet él, az optimális esetben két évvel többet dolgozik tompítatlan ösztönzés, és egy évvel többet a tompított esetén. Az ösztönzéssel kapcsolatos egyensúlytalanságok viszont kisebbek és egyenletesebbek a második esetben, mint az elsőben. A *Függelékben* a rendszer makroegyensúlyát vizsgáljuk tompítatlan ösztönzés esetén.

Tudomásunk szerint az összes tb-nyugdíjrendszer szakaszontként lineáris szabályokon keresztül tompított ösztönzőket alkalmaz: minden ledolgozott többlethónapért/évért ad valamennyi százalékot. Diamond bírálja ezt a gyakorlatot: „Egy lineáris képlet nem megfelelő. Ahogy a dolgozók idősödnek, a halandósági valószínűség emelkedik. Ha kárpótolni akarjuk a dolgozókat a halasztott nyugdíjfizetésért, akkor egyre jobban kell a nyugdíjakat emelni, ahogyan a dolgozó idősödik.” (Diamond [2000] 11. o.) Vélemé-

<sup>3</sup> Stock–Wise [1990] elvileg hasonló, de jóval bonyolultabb modellt alkalmazott, amikor az amerikai magán- és tb-nyugdíjrendszer egymásra hatását vizsgálta, diszkrét időben.

nyem szerint nem az a kérdés, hogy lineáris-e az ösztönzés, vagy sem, hanem az, hogy megfelelő-e az ösztönzés és a biztosítás összhangja. Egyelőre nem világos számomra, hogyan kell ezt az összhangot konkrétan meghatározni.

A jelen cikkben egy úgynevezett *kontrasztelekciós* helyzetet vizsgálunk, ahol az átlag feletti (várható) életkorú személyek aránytalan mértékben részesülnek ösztönzésben (lásd például Arrow [1963] és Vincze [1991]). Két hasonló kérdést említünk meg, amelyet itt nem vizsgálunk:

1. Az emberek jelentős része tényleg megrokkann, és kénytelen nyugdíjba menni (lásd Réti [2000]). *Diamond–Mirrlees* [1986] olyan modellt vizsgált, ahol az egyének életkora és hasznosságfüggvénye azonos, viszont véletlenül bármikor megrokkannhatnak, sőt úgy tehetnek, mintha megrokkantak volna. A szerzők kiszámítják, hogy a kormányzatnak milyen (egyébként bonyolult) tompított ösztönzési rendszert kell bevezetnie a maximális hatékonyság érdekében.

2. Minél nagyobb az életjáradékként szolgáló éves nyugdíj (beleértve az időskorra felduzzadó egészségügyi kiadásokat is), annál tovább él az egyén. Ezért az egyének az egyébként optimálisnál többet költenek egészségük megóvására és élettartamuk növelésére (*Philipson–Becker* [1998]).

Megemlítem, hogy *Augusztinovics* [2000a] cikkében foglalkozik a nyugdíjbiztosítási rendszereken belüli újraelosztással, de ő semmi kivétnivalót nem lát az általam anomáliának nevezett helyzetben.

### Optimális járulékkulcs és szolgálati idő

E tanulmányban olyan modelleszaladót állítunk föl, amelyben a felnőttkori kereseti és fogyasztási pálya éles kettéválását dolgozói és nyugdíjas szakaszra a fogyasztás és szabadidő együttes optimalizálásából vezetjük le, tudatosan eltekintve az öregedéstől. Ebben a pontban a legegyszerűbb esetet vizsgáljuk, ahol az egyén szabadon választja meg, hogy milyen intenzitással és meddig tesz félre időskorára.

Az egyszerűség kedvéért eltekintünk a gyerekkor kérdéskörétől, a növekedéstől, az inflációtól és a reálkamatlábtól. Az idő folytonos változó. A bevezetésben elmondottak értelmében a következő feltevéseket tesszük.

F1. Az egyén valamilyen életkorban kezd el dolgozni. Az egyszerűség kedvéért ezt az életkort 0-val jelöljük.

F2. Az egyén a munkába lépésétől számított várható értékben  $D$  évig él,  $D$  egy pozitív valós szám, amely előre ismert.

F3. Oszthatatlanság miatt az egyén a  $t$  pillanatban vagy a *minimális*  $l_m$  *szabadidőt* vagy a *maximális*  $l_M$  *szabadidőt* választja, ahol  $0 < l_m < l_M$ . Normalizálva, az egyén vagy  $l_M - l_m = 1$  intenzitással *dolgozik*, vagy *nyugdíjba* vonul és maximálisan pihen. A *szolgálati idő* hossza  $R$  pozitív valós szám.

F4. Életkorától függetlenül, az egyénnek változatlan a pillanatnyi ledolgozott időre jutó *keresete*, normálva: 1. Az egyszerűség kedvéért itt a személyi jövedelemadótól és az egészségügyi hozzájárulástól eltekintünk.

F5. Fogyasztási pályáját a pillanatnyi  $c(t)$  fogyasztás időfüggvénye írja le. Egységnyi keresetből egységnyi fogyasztás fedezhető – időben tetszőlegesen elosztva.

Keresetfogalmunk és a nulla reálkamatláb miatt a költségvetési korlát a következő: az életfogyasztás értéke azonos az életkeresettel. Képletben:

$$\int_0^D c(t) dt = R.$$

F6. Az egyén célfüggvényét – az  $(l_m, l_M)$  paraméterpáron kívül – egy  $(\sigma, \nu)$  valós skalárpár jellemzi:  $\sigma < 1$ , ahol  $1/(1-\sigma)$  az időbeli helyettesítés rugalmassága és  $\nu$  ( $0 < \nu < 1$ ) a pillanatnyi hasznosság fogyasztás szerinti rugalmassága. Az egyén  $t$  pillanatbeli hasznossága két tényező szorzata – a pillanatnyi  $c(t)$  fogyasztás  $\nu$ -edik hatványáé:  $c(t)^\nu$  és a pillanatnyi  $l(t)$  szabadidő  $(1-\nu)$ -edik hatványáé:  $l(t)^{1-\nu}$ . A teljes hasznosság a pillanatnyi hasznosságok CES-függvénye:

$$u = \sigma^{-1} \int_0^R [c(t)^\nu l_m^{1-\nu}]^\sigma dt + \sigma^{-1} \int_R^D [c(t)^\nu l_M^{1-\nu}]^\sigma dt.$$

A  $(\sigma, \nu)$ -típusú egyén diszkontálatlan,  $\sigma$ -kitevős CES hasznosságfüggvényét maximalizálja az költségvetési feltétel mellett.

*Megjegyzések.* Mielőtt elemeznénk a modellt, röviden taglaljuk a feltevéseket.

Ad 2. Az életciklus-elmélet egyik legfontosabb eleme éppen a bizonytalan élettartam elleni biztosítás. Az időben additív hasznosságfüggvény miatt – legalábbis akkor, ha az élettartam szóródása nem túl nagy –, a bizonytalan,  $\bar{D}$  felső határú integrál által képviselt várható hasznosság azonos a  $D = E\bar{D}$  várható élettartamra számolt, biztos felső határú integrállal:

$$E \int_0^{\bar{D}} c(t) dt = \int_0^{E\bar{D}} c(t) dt,$$

s hasonlóan az időben additív hasznosságfüggvény esetében.

Ad 3. Nagyon fontos, hogy kizárjuk a részmunkaidőt, amikor a szabadidő a két korlát közé esne:  $l_m < l(t) < l_M$ . E feltevés nélkül a szabadidő igazi optimuma a teljes életpályán állandó  $l(t) \equiv l$  lenne. Elhanyagoljuk az öregedés biológiai folyamatát, amelyet  $l_M$  kor szerinti csökkenése fejezne ki. Ebből fakad az az általunk elhanyagolt tény, hogy a munkával kezdődik és a nyugdíjjal végződik a felnőtt élet.

Ad 4. Felsoroljuk a munkagazdaságtan következő megfigyeléseit: a) a keresetek az életkorral nőnek, és a növekedés mértéke csökkenő, sőt egy ponton meg is áll; b) a különböző képzettségű dolgozók kereset-kor görbéje eltérő; c) egy egészséges gazdaságban hosszabb távon nőnek a keresetek. Elemi modellünkben mindhárom tényről eltekintünk.

Ad 5. Nem kívánunk belemerülni a különböző hitelfelvételi és megtakarítási bonyaldalmakba, ezért eltekintünk a dolgozói és nyugdíjas korszakon belüli változásoktól. Egyébként a társadalom jelentős része minden jövedelmét minden pillanatban elfogyasztja, e csoport tagjaira jó a közelítésünk. Vegyük észre, hogy a munkanélküliséget kizártuk!

Ad 6. Ha nem osztanánk el az integrált, akkor negatív  $\sigma$ -nál az életpálya hasznossága csökkenő, nem pedig növekvő függvénye lenne a pillanatnyi hasznosságnak. Realista fogyasztót feltételezve, a továbbiakban negatív  $\sigma$ -val dolgozunk (vö. Simonovits [1998b]).

Ezen a ponton bevezetjük a minimális és a maximális szabadidő hányadosát is:  $\lambda = l_m/l_M$ , természetesen  $0 < \lambda < 1$ . Szükségünk lesz még a dolgozó megtakarítási hányadára is:  $\tau$ ,  $0 < \tau < 1$ .

Először bizonyítás nélkül kimondunk egy elemi lemmát:

**1. segéd-tétel.** a) *Feltevéseink esetén a dolgozó optimális fogyasztása időben állandó:*  $a = 1 - \tau > 0$ , a nyugdíjasé szintén:  $b > 0$ ,

b) *ezért az integrálként kifejezett költségvetési korlát algebrai egyenletre egyszerűsödik:*

$$\tau R = b(D - R), \quad 0 < R < D; \quad (1)$$

c) *és az integrálként kifejezett életpálya-hasznosságfüggvény algebrai függvénné egyszerűsödik (nem vezetünk be külön jelölést az új hasznosságfüggvényre):*

$$u = \sigma^{-1} [\lambda^{(1-\nu)\sigma} (1-\tau)^{\nu\sigma} R + b^{\nu\sigma} (D - R)]. \quad (2)$$

A nyugdíjrohadalom a kereset és a dolgozói fogyasztás  $\tau = 1 - a$  különbségét nyugdíjárulékknak, a nyugdíj és a nettó kereset  $\beta = b/a$  hányadosát helyettesítési hányadosnak nevezi. Szükségünk lesz még (1) és  $\beta$  következő változataira:



$$b = \frac{\tau R}{D - R}, \quad \beta = \frac{\tau R}{(D - R)(1 - \tau)} \quad \text{és} \quad \tau = \frac{\beta(D - R)}{R + \beta(D - R)}. \quad (3)$$

Rátérünk az egyéni optimum jellemzésére.

**1. tétel.** Adott és ismert  $(\sigma, \lambda, \nu, D)$  paraméterértékek esetén a (2) hasznosságfüggvényét az (1) költségvetési korlát mellett optimalizáló egyén helyettesítési hányadosa (az optimalitási indexet majd elhagyjuk)

$$\beta^\circ = \lambda^{(1-\nu)\sigma / (\nu\sigma - 1)},$$

és szolgálati ideje ( $R^\circ$ ) arányos az élettartammal, és a következő másodfokú egyenlet pozitív gyöke:

$$q(R) = \sigma^{-1} \mu (1 - \beta) R^2 + \mu \beta (\sigma^{-1} + \nu) DR + \beta^{\nu\sigma + 1} \nu D^2 = 0, \quad (\mu = \lambda^{(1-\nu)\sigma} - \beta^{\nu\sigma}), \quad (4)$$

feltéve, hogy

$$q(D) = \sigma^{-1} \mu + \mu \beta \nu + \beta^{\nu\sigma + 1} \nu < 0. \quad (5)$$

*Megjegyzések.* 1. Normálisnak azt az esetet tekintjük, amikor a helyettesítési hányad 1-nél kisebb, s ez a kívánság  $0 < \lambda < 1$  és  $\sigma < 0$  miatt most teljesül is. A félreértések elkerülése végett érdemes kiemelni két eltérést az optimális fogyasztás hagyományos modelljétől. Ott a pillanatnyi hasznosság csak a fogyasztástól függ, és a későbbi fogyasztás hasznosságát egy adott leszámítolási tényező diszkontálja, s 1-nél nagyobb  $l_m / l_m$  tényező (és nulla kamatláb) esetén a későbbi fogyasztás nagyobb, mint a korábbi, függetlenül  $\sigma$  előjelétől. Itt viszont a kiemeléssel adódó diszkonttényező attól függően nagyobb vagy kisebb, mint 1, hogy  $\sigma$  pozitív-e vagy negatív.

2. Mivel  $q(R)$  főegyütthatója negatív, és állandó tagja pozitív,  $q(R)$ -nek tényleg pontosan egy pozitív gyöke van: jele  $R^\circ$ .

3. Nem olyan egyszerű átlátni, hogy mennyire megszorító (5), mert  $\mu$  és  $\beta^\circ$  függ  $\sigma$ -tól,  $\lambda$ -tól és  $\nu$ -tól. A bizonyítás után ismertetendő Cobb–Douglas-esetben látni fogjuk, hogy a belső optimum létezéséhez bizonyos korlátnak kell fennállnia  $\nu$  és  $\lambda$  között. Ha azt kapjuk, hogy valakinek érdemes a haláláig dolgoznia, akkor ne feledkezzünk el feltevésünkről: az egyén munkaképessége haláláig változatlan.

**Bizonyítás.** Először rögzített szolgálati időnél meghatározzuk a hozzá tartozó optimális nyugdíjjárulékot, majd optimalizáljuk a szolgálati időt.

a) (3) első képletét behelyettesítve (2)-be:

$$u(\tau) = \sigma^{-1} \lambda^{(1-\nu)\sigma} (1 - \tau)^{\nu\sigma} R + \sigma^{-1} (\tau R)^{\nu\sigma} (D - R)^{1-\nu\sigma}. \quad (6)$$

Deriválva  $u$ -t  $\tau$  szerint és nullává téve a kapott kifejezést:

$$u'(\tau) = \lambda^{(1-\nu)\sigma} \nu (1 - \tau)^{\nu\sigma - 1} (-R) + \nu \tau^{\nu\sigma - 1} R^{\nu\sigma} (D - R)^{1-\nu\sigma} = 0.$$

Rendezve:

$$\frac{\tau}{1 - \tau} = \lambda^{(1-\nu)\sigma / (\nu\sigma - 1)} \frac{D - R}{R}.$$

A (3) második és harmadik képlete értelmében tehát meghatároztuk a rögzített szolgálati időhöz tartozó optimális helyettesítési hányadost és a nyugdíjjárulékot. Az előbbi független, az utóbbi függ a szolgálati időtől.

b) Most  $b(R) = \beta a(R)$  (a  $\beta$  független az  $R$ -től) és az optimálisan megválasztott nyugdíjjárulék melletti hasznosságfüggvény (2) értelmében

$$u^\circ(R) = \sigma^{-1} [\lambda^{(1-\nu)\sigma} R + \beta^{\nu\sigma} (D - R)] a(R)^{\nu\sigma} = \sigma^{-1} (\mu R + \beta^{\nu\sigma} D) a(R)^{\nu\sigma}. \quad (7)$$

Deriválva  $u^\circ$ -t  $R$  szerint:

$$u^\circ(R) = \sigma^{-1} \mu a(R)^{\gamma\sigma} + (\mu R + \beta^{\gamma\sigma} D) \nu a(R)^{\gamma\sigma-1} a'(R).$$

Vegyük figyelembe, hogy a (3) harmadik képlete értelmében

$$a(R) = \frac{R}{(1-\beta)R + \beta D} \quad \text{és} \quad a'(R) = \frac{\beta D}{[(1-\beta)R + \beta D]^2} = \frac{\beta D a(R)}{(1-\beta)R^2 + \beta D R}.$$

Visszahelyettesítve  $a'(R)$ -t  $u^\circ(R)$ -be és elhagyva az  $a(R)^{\gamma\sigma}$  tényezőt, adódik a lokális optimum szükséges feltétele:

$$\sigma^{-1} \mu + (\mu R + \beta^{\gamma\sigma} D) \nu \frac{\beta D}{(1-\beta)R^2 + \beta D R} = 0.$$

Rendezéssel adódik a (4). Ha  $D^2$ -tel elosztjuk a (4)-et, akkor  $R/D$ -re olyan egyenletet kapunk, amelynek együtthatói tényleg csak a hasznosságfüggvények paramétereitől függenek. Ekkor (3) harmadik képlete miatt az optimális járulék is független az élettartamtól! Mivel  $q(0) > 0$  és  $q'(0) > 0$ , a  $0 < R^0 < D$  feltétel ekvivalens  $q(D) < 0$ -val, azaz az (5)-tel.

Szemléltetésül egy olyan példát mutatunk be, amely meg nem engedett határeset.

**1. példa.** Cobb–Douglas-féle életpálya-hasznosságfüggvény. Legyen a pillanatnyi hasznosságfüggvény  $\nu \log c + (1-\nu) \log l$ , amely határátmenetben az  $\sigma = 0$  esetnek felel meg.

a) Ekkor  $\beta^0 = 1$  és  $a(R) = b(R) = R/D$ . Ha nem adódna most a bántóan irreális és megszorító egységnyi helyettesítési hányados, akkor a tanulmányban talán felesleges lenne az általános CES-függvénnyel bajlódni. (A pillanatnyi hasznosságfüggvényénel viszont elegendőnek tűnik a Cobb–Douglas-specifikáció.)

b) A szolgálati idő optimalizálásához eléggé bonyolult lenne a határátmeneteket elvégezni, ezért az első feladat megoldására támaszkodva inkább újra megoldjuk a második maximumfeladatot.

$$u^\circ(R) = D\nu \log \frac{R}{D} + (1-\nu)R \log \lambda + (1-\nu)D \log l_M \rightarrow \max,$$

$$u^{\circ\prime}(R) = \nu \frac{R}{D} + (1-\nu) \log \lambda = 0,$$

azaz az optimális szolgálati idő

$$R^0 = \frac{\nu}{(1-\nu) \log(1/\lambda)} D,$$

feltéve, hogy  $R^0 < D$ , azaz  $[\nu/(1-\nu)] \log(1/\lambda) < 1$ . Ez a korlát  $\nu$ -re mindig hatásos, például  $\lambda = 1/e$ -re  $\nu < 1/2$ .

Az 1. tételt az 1. táblázatban egy számpéldasorozattal szemléltetjük. Egyetlen paraméterértéket rögzítünk:  $D = 50$  év. Az eredmények értelmezésénél ne feledkezzünk meg arról, hogy a kort a munkába lépéstől (például 20 évtől) számítjuk.

Látható, hogy mennyire érzékenyek az optimumok a paraméterértékekre. Az első sorban irreálisan kicsiny a min/max szabadidő-hányados és a hasznosság fogyasztás szerinti rugalmassága: 0,2, illetve 0,3. Ekkor az optimális szolgálati idő nevetségesen rövid: kisebb, mint 10 év, és az optimális helyettesítési hányados is kicsiny: 1/4-nél is kisebb. A rugalmasság növelése önmagában meredeken emeli mindkét mutatót: 40,5 évre, illetve 44,5 százalékra. A min/max hányados növelése is hasonló hatású; az egyes blokkok azért rövidülnek, mert a nagyobb rugalmasságokhoz tartozó optimális szolgálati idő hosszabb az élettartamnál – s ez nincs megengedve.

1. táblázat  
Paraméterek és optimumok

Min/max hányados ( $\lambda$ )	Fogyasztási rugalmasság ( $\nu$ )	Optimális	
		szolgálati idő (év) ( $R^*$ )	helyettesítési hányados ( $\beta^*$ )
0,2	0,3	9,7	0,245
	0,4	20,8	0,342
	0,5	40,5	0,447
0,3	0,3	16,1	0,349
	0,4	32,5	0,448
0,4	0,3	24,4	0,449
	0,4	47,5	0,543
0,5	0,3	36,0	0,545

### Optimális szolgálati idő, adott járulékkulcs

Ebben a pontban az egyének a kormányzat előírja, hogy évente keresetének hányad-részt tegye félre, de az egyén dönthet arról, hogy mennyi időt dolgozik, és mennyit tölt nyugdíjban (*kötött választás*).

A probléma akkor érdekes, ha feltesszük, hogy az egyének  $\lambda$  min/max hányada,  $\sigma$  és  $\nu$  rugalmassági együtthatója, valamint  $D$  élettartama szóródik, az egyének ismerik jellemzőjüket, de a kormányzat nem; különösen az egyéneknek más a várakozásuk saját élettartamukra, mint a kormányzatnak (aszimmetrikus információ). Mint a tanulmány bevezetésében említettük, az utóbbi alapvető tény elkerülte a legtöbb kutató figyelmét.

A kormányzatnak – mint bármely egyének – van valamilyen  $\sigma^*$ ,  $\nu^*$ ,  $\lambda^*$  és  $D^*$  paraméterértéke, amelyek szerint meghatározza az előző pont optimalizálási feladatából a számára optimális  $\beta^*$  helyettesítési hányadost és az optimális  $\tau^*$  nyugdíjjárulékot, valamint az optimális  $R^*$  szolgálati időt.

Az előző pont feltevései módosulnak.

F1. Minden dolgozó azonos életkorban kezd el dolgozni.

F2. Minden dolgozónak torzítatlan várakozása van saját élettartamáról, jele  $D$ .

F3. A minimális  $l_m$  szabadidő és a maximális  $l_M$  szabadidő, valamint  $\lambda$  hányadosuk egyénenként változhat, de az  $l_M - l_m = 1$  normalizálásnak érvényben kell maradnia.

F4. Életkortól függetlenül, minden dolgozónak ugyanannyi a teljes pillanatnyi keresete, és ennek  $\tau^*$  részét befizeti a tb-nyugdíjrendszerbe. A teljes (munkavállalói és munkáltatói) járulékot beleértjük a keresetbe.

F5. A kormányzat meghirdeti, hogy ha valaki  $R$  évig dolgozik, az a  $D^*$  átlagos élettartamra vett (1) korlát szerint adódó nyugdíjat kapja haláláig:

$$\tilde{b}(R) = \frac{\tau^* R}{D^* - R}, \quad 0 < R < D^*. \quad (\tilde{3})$$

Ebben az esetben *tompítatlan ösztönzésről* beszélünk.

F6. A kormányzat és az egyének saját hasznosságfüggvényüket maximalizálják.

A módosított feltevésekre a következő megjegyzéseket tesszük.

Ad 1. A tanulásban és a gyerekszülésben/-nevelésben az egyének különböző mértékben vesznek részt, ezért azonos szolgálati idő esetén is különböző életkorban mennek nyugdíjba. Ettől a fontos körülménytől itt eltekintünk.

*Ad 2.* Tegyük föl, hogy egy egyén várhatóan  $D = E\tilde{D}$  évet él, s várakozása torzítatlan. A kormányzat az egyéni várakozások átlagát veszi:  $D^*$ , s ez ismét torzítatlan becslés, csak most az aggregált szinten az. A kétfajta várakozás közti különbség az *aszimmetrikus információ*.

Az irodalom zöme fölteszi, hogy az egyének és a kormányzat várakozása azonos:  $\tilde{D} = D^*$ , de legalábbis nincs statisztikai korreláció a szolgálati idő és az élettartam között. Mint már hangsúlyoztuk, ebben a tanulmányban elutasítjuk ezt a feltevést. A legegyszerűbb esetben a dolgozók ismerik saját élettartamukat:  $\tilde{D} = D$ , amelyek egyénektől függhetnek. Burkoltan feltettük még, hogy a dolgozóknak csupán egy kis része hal meg nyugdíjazás előtt, és saját élettartamát mindenki a nyugdíjazásához közeli időpontban várja.

*Ad 3.* Az egyéni hasznosságparaméterek ingadozása jóval kevésbé érdekes, mint az élettartamé. Ha azonban az egyének csupán az élettartamban különböznenek egymástól (és a kormányzat ismerné a közös paraméterértékeket), akkor elvben a kormányzat visszakövetkeztethetne a szolgálati idő optimalizálásából az élettartamra, és valamit ügyeskedhetne.

*Ad 4.* Érdekes lenne mérlegelni az egyéni keresetek szórását is, mivel a legtöbb nyugdíjrendszer nem szigorúan keresetarányos. Sőt, erős korreláció van az életpálya-keresetek és az élettartamok között, amelyről már a bevezetésben beszéltünk.

*Ad 5.* A valóságban a nyugdíjba vonuláskor fizetett *kezdeti nyugdíjtól* a különféle indexálási szabályok miatt eltér a *már korábban megállapított nyugdíjak* új értéke. További bonyodalom, hogy a kezdeti nyugdíj legtöbbször a befizetéseknek csak egy rövidebb-hosszabb szakaszát veszi figyelembe – és azt is csak részlegesen. A saját jogú öregségi nyugdíjon kívül fontos szerepet játszik a rokkantsági és hozzátartozói nyugdíj. A férfi és női élettartam közti többéves különbséget a tb-nyugdíj tudatosan nem veszi figyelembe a nyugdíjképletben. Végül megemlítjük a mesterkéltnél korlátozást: senki sem mehet nyugdíjba a legkorábbi nyugdíjazáskor (mondjuk  $R_m = 55$  éves korban) várható átlagos élettartama eltelte után, mert negatív nyugdíjat kapna!

*Ad 6.* A kötelező nyugdíjrendszer bevezetésének egyik oka az, hogy a felelőtlen egyéneket kényszeríteni kell arra, hogy idős korukra gondoskodjanak magukról. Ha az egyének paraméterértékei nagyon eltérnének a kormányzatétól, akkor olyan rövid optiális szolgálati idők (például az *1. táblázat* már említett első sorában szereplő 9,7 év) adódnának, amelyek inkább munkanélküli-segélyt, mintsem nyugdíjat jelentenének.

Természetes, hogy modellünk nem alkalmazható olyan szeszélyesen változó nyugdíjrendszerre, mint amilyen a magyar volt az elmúlt tíz évben. Ott gyakran előfordult, hogy valaki néhány év többletszolgálat után kevesebb nyugdíjat kapott, mint az, aki „idejekorán” visszavonult, és élvezte a viszonylagosan tisztességesen indexált nyugdíját.

Felhívjuk az olvasó figyelmét azokra a nyugdíjmodellekre, amelyekben a nyugdíjjárulék értékét nem a kormányzat, hanem a választók határozzák meg (például a legfrissebb munka *Casamatta és szerzőtársai* [2000]).

Új feltevéseink mellett igaz a

**2. tétel.** *Ha a kormányzat saját  $\tau^*$  optimális megoldását írja elő nyugdíjjárulékként, és az egyéni  $(\sigma, \lambda, \nu, D)$  paraméterértékek a kormányzati értékektől eltérnek, de nem nagyon, akkor a (3) nyugdíjszabályt követő egyén optimális szolgálati ideje ( $\bar{R}$ ) a következő implicit egyenlet pozitív megoldása:*

$$\bar{p}(R) = \sigma^{-1} \lambda^{(1-\nu)R} (1-\tau)^\sigma + \left[ \nu \frac{(D-R)D^*}{(D^*-R)R} - \sigma^{-1} \right] \left( \frac{\tau^* R}{D^* - R} \right)^{\nu\sigma} = 0, \quad (8)$$

feltéve, hogy

$$\tilde{p}(D) < 0. \tag{9}$$

**Bizonyítás.** Mivel a kormányzat által meghatározott optimális nyugdíjjárulék általában nem optimális az egyének számára, (7)-től vissza kell térnünk (6) megfelelőjéhez, de most nem  $\tau$ , hanem  $R$  szerint kell optimalizálni:

$$\tilde{u}(R) = \sigma^{-1} \lambda^{(1-\nu)\sigma} (1 - \tau^*)^{\nu\sigma} R + \sigma^{-1} \tilde{b}(R)^{\nu\sigma} (D - R).$$

Deriváljuk  $\tilde{u}$ -ot  $R$  szerint:

$$\tilde{u}'(R) = \sigma^{-1} \lambda^{(1-\nu)\sigma} (1 - \tau^*)^{\nu\sigma} + \nu \tilde{b}(R)^{\nu\sigma-1} \tilde{b}'(R) (D - R) - \sigma^{-1} \tilde{b}(R)^{\nu\sigma}. \tag{10}$$

A (3) figyelembevételével adódik

$$\tilde{b}'(R) = \frac{\tau^* D^*}{(D^* - R)^2} = \tilde{b}(R) \frac{D^*}{(D^* - R) R}. \tag{11}$$

A (11)-ot behelyettesítve (10)-ba, és nullává téve a kapott kifejezést, adódik (8).

Feltevésünk szerint a két paramétervektor nem nagyon tér el egymástól, ezért folytonosság miatt (9) esetén létezik a belső optimum.

A (11) képletből könnyű kiszámítani az úgynevezett tisztességes nyugdíj százalékos változását. Például  $R = 35$  évre,  $\tilde{b}'(R)/\tilde{b}(R) = 50/(15 \cdot 35) = 0,095$  / év egész jól közelíti az Egyesült Államokban érvényes évi 7 százalékos jutalmat/büntetést, de messze felülmúlja a 3,6 százalékos magyar adatot.

Külön megfogalmazást érdemel a

**Következmény.** a) *Minél hosszabb/rövidebb az egyén az élettartama, annál később/hamarabb megy nyugdíjba.* b) *Ha az adott egyén hasznosságfüggvénye megegyezik a kormányzattal, de élettartama nagyobb/kisebb, mint a kormányzati becslés, akkor az illető optimális szolgálati ideje hosszabb/rövidebb, mint a kormányzati optimum, és nyugdíjszámlájának az egyenlege ( $\tilde{z}$ ) negatív/pozitív, ahol*

$$\tilde{z} = \tau^* - \frac{\tilde{b}(\tilde{R})(D - \tilde{R})}{\tilde{R}}.$$

c) *Ha az adott egyén élettartama megegyezik a kormányzattal, de a hasznosság fogyasztás szerinti rugalmassága nagyobb/kisebb, mint a kormányzati, akkor az illető optimális szolgálati ideje hosszabb/rövidebb, mint a kormányzati optimum, de nyugdíjszámlájának az egyenlege nulla.*

**Bizonyítás.** a) A (4) egyenletben  $D$  egyetlen helyen szerepel, s ott egy pozitív mennyiség szorzója, azaz adott  $R$ -re  $\tilde{q}$  növekvő függvénye  $D$ -nek. Tehát  $D_1 > D_2$  esetén  $\tilde{q}_1 > \tilde{q}^*$ , tehát  $\tilde{R}_1 > \tilde{R}_2$ .

b)  $D > D^*$  esetén a) értelmében  $\tilde{q}_1 > q^*$ , tehát  $\tilde{R}_1 > R^*$ . Mivel az egyén az átlagosnál tovább él, az átlagos élettartamra számított nyugdíjat is tovább kapja, mint a kormányzati számolásban szereplő nullaszámlás egyén.

c) Magától értődik.

Folytatjuk a szemléltetést.

**1. példa.** Folytatás. Cobb–Douglas-hasznosságfüggvény. Röviden végigfutunk az általános levezetésen:

$$\tilde{u}(R) = \nu R \log(1 - \tau^*) + (1 - \nu) R \log l_m + \nu (D - R) \log \tilde{b}(R) + (1 - \nu) (D - R) \log m,$$

$$\tilde{u}'(R) = \nu \log(1 - \tau^*) + (1 - \nu) \log l_m - \nu \log \tilde{b}(R) + \nu (D - R) [\log \tilde{b}(R)]' - (1 - \nu) \log m,$$

ahol

$$[\log \tilde{b}(R)]' = \frac{1}{R} + \frac{1}{D^* - R}, \text{ azaz } v(D-R)[\log \tilde{b}(R)]' = v \frac{(D-R)D^*}{(D^* - R)R},$$

$$\log(1 - \tau^*) = \log R^* - \log D^* \text{ és } \log \tau^* = \log(D^* - R^*) - \log D^*.$$

Behelyettesítve a lokális szélsőérték szükséges feltételébe, összevonással:

$$v \log R^* + (1-v) \log \lambda - v \log \tilde{R} - v \frac{(D - \tilde{R})D^*}{(D^* - \tilde{R})\tilde{R}} = 0.$$

Összehasonlítva a példa elejével, láthatjuk, hogy még a speciális  $D^* = D$  esetben is általában  $R^* \neq \tilde{R}$ . Figyelemre méltó, hogy még a Cobb–Douglas-példa sem ad explicit megoldást a kötött optimumra.

Most már végképp jogosult a számítógépes szimuláció. Szemléltetésül a következő paraméterértékeket választjuk:  $\lambda^* = 0,4$ ;  $v^* = 0,35$ ;  $D^* = 50$  év, amelyhez  $\tau^* = 0,183$  optimális kormányzati nyugdíjjárulék tartozik; és a rugalmasság, illetve az egyénileg várt élettartam a megfelelő kormányzati érték körül ingadozik.

## 2. táblázat

Optimumok tompítatlan ösztönzőknél

Egyéni élettartam (év) $D$	Fogyasztási rugalmasság $v$	Optimális		Egyéni éves egyenleg $\tilde{z}$
		szolgálati idő (év) $\tilde{R}$	helyettesítési hányados $\tilde{\beta}$	
45	0,30	29,1	0,310	0,044
	0,35	32,5	0,413	0,052
	0,40	34,9	0,516	0,060
50	0,30	31,0	0,365	0
	0,35	34,5	0,496	0
	0,40	37,0	0,633	0
55	0,30	32,9	0,431	-0,054
	0,35	36,5	0,605	-0,068
	0,40	39,0	0,792	-0,083

Látható, hogy mennyire nő az optimális szolgálati idő az egyéni életkorral és a fogyasztási rugalmassággal: ha az élettartam 5 évvel nő, akkor az optimális szolgálati idő körülbelül 2 évvel nő [vö. 2. tétel a) következmény]. Ha a hasznosság fogyasztás szerinti rugalmassága 0,05-tel nő, akkor viszont az optimális szolgálati idő körülbelül 3 évvel. Külön felhívjuk a figyelmet, hogy – kivéve a középső harmadot, ahol az egyéni élettartam megegyezik a kormányzati becsléssel – a befizetések éves egyenlege nincs egyensúlyban: az első harmadban a rövid életűek minden szolgálati évben többet fizetnek be, mint ami indokolt lenne; a harmadik harmadban viszont a hosszabb életűek kevesebbet [vö. 2. tétel b) következmény]. A kilengés mindkét irányban annál nagyobb, minél szorgalmasabb az illető. Az esetek egyéni összehasonlításával is belátható, hogy összességében a kormányzat fizet rá a rugalmas ösztönzésre (lásd a *Függelék*et).

**A tompított ösztönzés**

Az előző pontban láttuk, hogy az úgynevezett biztosításmatematikailag tisztességes megoldás inkonzisztens. Az információ-gazdaságtanból ismert módon a biztosítás és a hatékonyság összehangolását a kellően tompított ösztönzés jelentheti.

A gyakorlatban a kormányzat tompíthatja a tovább dolgozásra való ösztönzést. Természetesen minél gyengébb az ösztönzés, annál erősebb a biztosítás. Hasonló eredményt adhat a *progresszív* amerikai vagy magyar rendszer, ahol a nagyobb kereseteknek, illetve a további éveknek egyre kisebb részét írják jóvá nyugdíjként.

A 3. táblázat a különféle német megoldásokat idézi föl. Az 1. sor az 1972-ben bevezetett gyenge ösztönző rendszert mutatja, a 2. sor az 1997-ben tervezett, tompított ösztönző-büntető rendszert, amelyet az új szociáldemokrata-zöld kormányzat 1998 végén elvetett. Végül az utolsó sor a „semleges” megoldás (vö. *Börsch-Supan* [1998] ábrája).

3. táblázat

Büntetés és jutalmazás a rugalmas nyugdíjnál százalékban: Németország

Megnevezés	Életkor (év)				
	60	63	65	67	70
Nyugdíj (1972)	100	100	100	105	105
Nyugdíj (2004)	80	90	100	110	130
Semleges	72	85	100	120	160

*Tompított ösztönzésről* beszélünk, ha 1. a nyugdíj a szolgálati idő nem csökkenő pozitív függvénye:  $b(R)$  nem csökken; és 2. a nyugdíj kisebb/nagyobb az úgynevezett biztosításmatematikailag tisztességes nyugdíjnál, ha a szolgálati idő nagyobb/kisebb a kormányzati optimumnál:

$$b(R) < \tilde{b}(R), \text{ ha } R > R^* \text{ és } b(R) > \tilde{b}(R), \text{ ha } R < R^*.$$

Módosítjuk az F5. feltevést.

F5. A kormányzat tompított ösztönzést használ.

A 2. tétel módosításaként kimondható a

**3. tétel.** *Ha a kormányzat tompított ösztönzést használ, akkor a (3) nyugdíjszabályt követő egyén optimális szolgálati ideje ( $\hat{R}$ ) a következő implicit egyenlet pozitív megoldása:*

$$p(R) = \sigma^{-1} \lambda^{(1-\nu)\sigma} (1 - \tau^*)^{\nu\sigma} + \nu b(R)^{\nu\sigma-1} b'(R)(D - R) - \sigma^{-1} b(R)^{\nu\sigma} = 0. \tag{8}$$

**Bizonyítás.** A 2. tétel bizonyításában (10)-ben a  $\tilde{b}$  helyére  $b$ -t írunk.

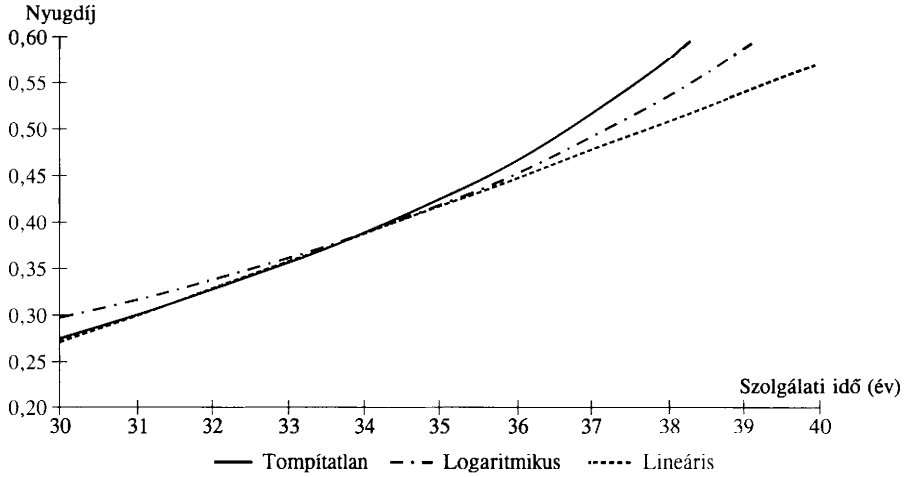
Szemléltetésként most két speciális tompított ösztönzést taglalunk, amelyeket a tompítatlan esettel együtt az 1. ábrán mutatunk be.

**2. példa.** Logaritmikus tompítás  $\alpha$  együtthatóval,  $0 < \alpha < 1$ . Elméletileg vonzó, ha a nyugdíj két tényező hatványának a szorzata: a kormányzati  $b^*$  optimum  $(1-\alpha)$ -adik hatványáé és az előző pontban vizsgált  $\tilde{b}$  nyugdíj  $\alpha$ -adik hatványáé. Képletben:

$$b(R) = b^{*1-\alpha} \left( \frac{\tau^* R^*}{D^* - R} \right)^\alpha, \quad 0 < R_m \leq R \leq R_M < D^* \tag{9}$$

ahol  $R_m$  és  $R_M$  a minimális és maximális nyugdíjkorhatár.

1. ábra  
Tompítatlan és tompított ösztönzés



Ha  $\alpha$  1-hez közeli, akkor a  $(\hat{3})$  nyugdíjszabályt követő egyén optimális szolgálati ideje  $(\hat{R})$  a következő implicit egyenlet pozitív megoldása:

$$p(R) = \sigma^{-1} \lambda^{(1-\nu)\sigma} (1 - \tau^*)^{\nu\sigma} + \left[ \alpha \nu \frac{(D-R)D^*}{(D^*-R)R} - \sigma^{-1} \right] b^{*(1-\alpha)\nu\sigma} \left( \frac{\tau^* R}{D^* - R} \right)^{\nu\sigma} = 0,$$

feltéve, hogy

$$p(D) < 0.$$

Helyettesítsük be  $(\hat{8})$ -ba a  $(\hat{3})$  szerinti

$$b'(R) = b^{*1-\alpha} [\tilde{b}(R)^\alpha]' = b^{*1-\alpha} \alpha \tilde{b}(R)^{\alpha-1} b'(R) = \alpha b(R) \frac{\tilde{b}'(R)}{\tilde{b}(R)}$$

összefüggést.

Ha ügyesen választjuk meg  $\alpha$ -t, akkor csökkenthetjük a túlósztönzést, de megőrizhetjük az ösztönzést. Ezt szemlélteti a 4. táblázat  $\alpha = 0,8$ -nál.

4. táblázat  
Optimumok logaritmusan tompított ösztönzésnél

Egyéni életartam (év) $D$	Fogyasztási rugalmasság $\nu$	Optimális		Egyéni éves egyenleg $\bar{z}$
		szolgálati idő (év) $\bar{R}$	helyettesítési hányados $\bar{\beta}$	
45	0,30	26,5	0,289	0,018
	0,35	30,8	0,381	0,038
	0,40	33,9	0,475	0,055
50	0,30	28,5	0,328	-0,020
	0,35	32,8	0,440	-0,006
	0,40	36,1	0,561	0,005
55	0,30	30,4	0,372	-0,064
	0,35	35,0	0,515	-0,058
	0,40	38,3	0,677	-0,059



A tompítás hatására valamennyire csökken az egyenlegek kilengése: a legelső sor 4,4 százalékos többlete 1,8 százalékra csökken, míg a legutolsó sor -8,3 százaléka -5,9 százalékra „nő”. Ugyanakkor az átlagos élettartamú szereplőknél is felborul az egyenleg, ha nem is túlzottan. Sajnálatos viszont, hogy még egy ilyen szerény tompítás is mennyire visszafogja a kevésbé munkakedvelők teljesítményét és nyugdíját: az első sorban szereplők 29,1 éves szolgálati ideje lecsökken 26,5 évre, míg a helyettesítési hányados 31 százalékról 28,9 százalékra süllyed; s még az utolsó sorban szereplők 39 éves szolgálati ideje is 0,7 évvel csökken, s a helyettesítési hányados 79,2 százalékról 67,7 százalékra.

**3. példa.** A kormányzat tompított lineáris nyugdíjszabályt alkalmaz  $\alpha = 0,8$  tényezővel:  $b(R) = b^* + \alpha \tilde{b}^*(R - R^*)$ , ahol  $\tilde{b}^* = \tilde{b}^*(R^*)$ . Vegyük észre, hogy most nemcsak felső, hanem alsó korhatárra is szükség van ahhoz, hogy elkerüljük a negatív nyugdíj örültségét.

5. táblázat

Optimumok lineárisan tompított ösztönzésnél

Egyéni élettartam (év) $D$	Fogyasztási rugalmasság $\nu$	Optimális		Egyéni éves egyenleg $\tilde{z}$
		szolgálati idő (év) $\tilde{R}$	helyettesítési hányados $\tilde{\beta}$	
45	0,30	30,6	0,351	0,047
	0,35	32,4	0,418	0,049
	0,40	34,1	0,482	0,057
50	0,30	31,6	0,391	-0,003
	0,35	33,6	0,464	-0,002
	0,40	35,4	0,532	0,004
55	0,30	32,6	0,428	-0,057
	0,35	34,8	0,507	-0,059
	0,40	36,7	0,579	-0,053

Most csak egy szimulációsorozatot mutatunk be az 5. táblázatban.

Nem ismételjük meg az előző esetek részletesebb elemzését, csupán annyit említünk meg, hogy a szabályozás finomabb részletei is számítanak.

Két kérdéssel zárjuk ezt a pontot. 1. Lehet-e olyan ösztönzőfüggvényt találni, amely makroszinten egyensúlyt biztosít? 2. Hogyan kellene meghatározni a rendszer jóléti optimumát?

Az első kérdésre előzetes válaszként megemlítjük, hogy egyéni szinten általában lehetetlen eltüntetni a többleteket és a hiányokat, hiszen erre csak a  $b(R) = \tau^* R / (D - R)$  függvény lenne képes. Márpedig különböző élettartam és különböző hasznosságfüggvény esetén is adódhat azonos optimális szolgálati idő, s akkor több értéke lenne  $b(R)$ -nek.

A második kérdésre egy lehetséges válasz a következő: Legyen  $n > 1$  természetes szám, és legyen  $n$ -féle egyén a népességben  $D_k$  élettartammal,  $p_k$  súllyal,  $k = 1, \dots, n$ . Legyen  $b(R)$  egy lehetséges nyugdíj-szolgálati idő függvény. A  $k$ -edik egyén optimális szolgálati ideje  $\hat{R}_k$ , időszaki nyugdíjjege  $\hat{z}_k = \tau^* - \tau^* (D_k - \hat{R}_k) / (D^* - \hat{R}_k)$ .

Legyen a  $b$  függvényről függő jóléti funkcionál az egyéni hasznok növekvő függvénye. Ismét elkerüljük a hasznok egyszerű összegét, helyette negatív kitevőjű ( $\epsilon < 0$ ) CES-függvényt használunk. Ezáltal korlátozzuk az egyének hasznossága közötti helyettesítést.

Mivel  $u_k < 0$ , a következő transzformációt kell alkalmaznunk:  $U[b] \sum_k p_k |u_k(R_k)|^e$ ; most nincs szükség  $\varepsilon^{-1}$  szorzóra. Az *aggregált egyenleg* természetesen  $Z[b] = \sum_k p_k z_k$ . Ekkor egy olyan  $b^0$  függvényt kell találni, amelyre a jóléti funkcionál maximális:  $U[b^0] \geq U[b]$ , feltéve, hogy csak olyan nyugdíjfüggvényeket mérlegelünk, amelyekre az aggregált egyenleg nulla:  $Z[b^0] = Z[b] = 0$ .

Ha diszkrét típusok helyett folytonosakat tekintünk, akkor egy elfajult izoperimetrikus variációs számítási feladattal van dolgunk (Simonovits [1998], 192. o. 9.4. példa), amelynek az alapfüggvényét numerikusan kell meghatározni.

### Következtetések

Ebben a cikkben egy olyan modelleszaladót elemeztünk, ahol a kormányzat saját preferenciái szerint alakítja ki az optimális nyugdíjjárulékot és a szolgálati idővel arányos nyugdíjképletet, és az egyén csak a szolgálati időt választhatja meg e képlet mellett. Mint a megbízó-üggyvivő irodalomból ismert, a hatékonyság és az erkölcsi kockázat közti ellentét nem szüntethető meg, csak tompítható. Szemléltető számpéldáink jól mutatják, milyen hatalmas lehet a túlósztönzés, és mennyire korlátozott a tompítás ereje.

További vizsgálatot érdemel, hogy eredményeink mennyire érzékenyek a modelleszalad feltevéseire. Úgy hisszük, hogy egyszerűsítő feltevéseink (időben állandó keresetek, nulla reálkamatláb) érdemben nem módosítják következtetéseinket. Sokkal problematikusabb a valóságos nyugdíjrendszerek sajátosságainak elhanyagolása: például a befizetések és kifizetések közötti kapcsolat eredendő gyengesége és az ebből fakadó járulékfizetés kikerülése vagy a keresetek és a nyugdíjak eltérő adóztatása.

### Hivatkozások

- ARROW, K. J. [1963]: Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*, 53. 941–969. o.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1999]: Nyugdíjrendszerek és reformok az átmeneti gazdaságokban. *Közgazdasági Szemle*, 46, 7–8. sz. 657–672. o.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [2000a]: Újraelosztás nyugdíjbiztosítási rendszerekben. Megjelent: *Augusztinovics* (szerk.) [2000] 318–339. o.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA (szerk.) [2000b]: Körkép reform után. *Tanulmányok a nyugdíjrendszerről. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.*
- BÖRSCH-SUPAN, A. [1998]: Incentive Effects of Social Security on Labor Force Participation: Evidence in Germany and Across Europe. NBER Working Paper, 6780. Cambridge, MA.
- CASAMATTA, G.–CREMER, H.–PESTIEAU, P. [2000]: The Political Economy of Social Security. *Scandinavian Journal of Economics*, 102. 503–522.
- COILE, C.–GRUBER, J. [2000]: Social Security Incentives for Retirement NBER Working Paper, 7651.
- CORREIRA, I. H. [1999]: On the Efficiency and Equity Trade-off. *Journal of Monetary Economics*, 44. 581–603. o.
- DIAMOND, P. [2000]: Taxation, Incomplete Markets and Social Security. Draft v3, december 18.
- DIAMOND, P.–MIRRELES, J. [1986]: Payroll-Tax Financed Social Security with Variable Retirement. *Scandinavian Journal of Economics*, 88. 25–50. o.
- GRUBER, J.–ORSZAG, P. [1999]: What to Do About the Social Security Earning Test. Issue in Brief 1: Center for Retirement Research, Boston College.
- GUEGANO, Y. [2000]: Cessation d'activité, départ en retraite et décisions individuelles: vers la neutralité actuarielles de barémés de retraites et une plus grande liberté de choix. (Kilépés a munkából, nyugdíjba vonulás és egyéni döntés: a biztosításmatematikailag sem-

- leges nyugdíj és az egyéni választás szabadságának maximuma felé.) Caisse des Dépôts et Consignations, Párizs.
- KIRÁLY JÚLIA–SIMONOVITS ANDRÁS–SZÁZ JÁNOS (szerk.) [2000]: Racionalitás és méltányosság. Tanulmányok Augusztinovics Máriának. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- KOTLIKOFF, L. [1996]: Hogyan privatizáljuk a tb-nyugdíjrendszert. Közgazdasági Szemle, 43, 12. sz. 1045–1071. o.
- PHILIPSON, T. J.–BECKER, G. S. [1998]: Old-Age Longevity and Mortality Contingent Claims. Journal of Political Economy, 106. 551–573. o.
- RÉTI JÁNOS [2000]: A kockázatok járulékkerhei a kilencvenes évek végén. Adalékok a magyar nyugdíjreform történetéhez. Megjelent: *Király és szerkesztőtársai* [2000] 134–156. o.
- SAMWICK, A. [1998]: New Evidence on Pensions, Social Security and the Timing of Retirement. Journal of Public Economics, 70. 207–236. o.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1998a]: Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái. Közgazdasági Szemle, 45. 7–8. sz. 689–708. o.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1998b]: Matematikai módszerek a dinamikus közgazdaságtanban. Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest.
- SIMONOVITS ANDRÁS [2000]: Új eredmények a nyugdíjmodellezésben. Közgazdasági Szemle, 47. 7–8. sz. 487–508. o.
- STOCK, J.–WISE, D. [1990]: Pensions, the Option Value of Work, and Retirement. Econometrica, 58. 1151–1180. o.
- VINCZE JÁNOS [1991]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából: I. A morális kockázat, II. A kontraszelekció, III. Morális kockázat és kontraszelekció az időben. Közgazdasági Szemle, 37. 2–4. sz.: 134–152. o., 289–306. és 435–445. o.
- WORLD BANK [1994]: Averting the Old-Age Crisis. Oxford University Press, New York, N.Y.

## Függelék

### *Makroegyensúly tompítatlan ösztönzés esetén*

Az Optimális szolgálati idő, adott járulékkulcs című fejezet végén, a 2. táblázatra hivatkozva azt mondtuk, hogy tompítatlan ösztönzés esetén a kormányzat összességében veszít az üzleten. Ebben a függelékben ezt az állítást szeretnénk pontosítani.

Azt a 2. táblázatból is láthatjuk, hogy ha rövid élettartamú és szorgalmas egyént (3. sor) párosítunk hosszú élettartamú és kényelemszerető egyénnel (7. sor), akkor az aggregált egyenleg 0,006, tehát a kormányzat ezúttal jól jár. Vegyük észre, hogy itt a rövidebb életű egyén jóval többet dolgozik, mint a hosszabb életű, s ezért fordul meg az aggregált egyenleg előjel! A továbbiakban olyan feltevéseket keresünk, amelyek kiküszöbölik ezt az esetet.

Most nem lesz szükségünk optimalizálásra, ezért a szolgálati idők jeleire nem tesszük ki a hullámot. Kezdjük a legegyszerűbb példával!

**Fl. példa.** Kétféle egyén van: a rövid és a hosszú életű; élettartamuk rendre  $D_1, D_2$ ,  $D_1 < D_2$ , szolgálati idejük rendre  $R_1$  és  $R_2$ , a monotonitási feltétel szerint  $R_1 < R_2$ . A népességben belül az első fajta aránya  $p$ , a másodiké  $1 - p$ ,  $0 < p < 1$ . Tehát az átlagos élettartam  $D^* = pD_1 + (1-p)D_2$ . Az úgynevezett tisztességes nyugdíj  $\tilde{b}_k = \tau^* R_k / (D^* - R_k)$ ,  $k=1, 2$ . Egyszerű számolással adódik az egyenleg:

$$\tilde{z}_k = \tau^* - \tau^*(D_k - R_k)/(D^* - R_k) = \tau^*(D^* - D_k)/(D^* - R_k).$$

Az aggregált egyenlegről belátjuk, hogy negatív:  $\tilde{Z} = p\tilde{z}_1 + (1-p)\tilde{z}_2 < 0$ . Valóban a  $\tau^*$  szorzót elhagyva, számolással adódik, hogy

$$\tilde{Z} \approx p \frac{(1-p)(D_2 - D_1)}{D^* - R_2} + (1-p) \frac{p(D_1 - D_2)}{D^* - R_1} = \frac{p(1-p)(D_1 - D_2)(R_2 - R_1)}{(D^* - R_1)(D^* - R_2)}.$$

Egyenlőtlenségeink értelmében  $\tilde{Z} < 0$ .

Az *F1. példát* általánosítandó, folytatjuk A tompított ösztönzés című fejezet végén adott elemzést. Legyen a  $k$ -adik típusnak Az Optimális szolgálati idő, adott járulékkulcs című pontban tárgyalt „tisztesseges” nyugdíja  $\tilde{b}_k = \tau^* R_k / (D^* - R_k)$ . Tegyük föl, hogy aki várhatóan tovább él, az tovább is dolgozik. Megfelelő indexeléssel:

$$D_1 < D_2 < \dots < D_{n-1} < D_n \text{ és } R_1 < R_2 < \dots < R_{n-1} < R_n. \quad (F1)$$

**F1. tétel.** Az (F1.) monotonitási feltevés mellett a tompítatlan ösztönzés makroegyenlege negatív:  $\tilde{Z} = \sum_k p_k \tilde{z}_k < 0$ .

*Megjegyzés.* Ha  $R_1 = R_2 = \dots = R_{n-1} = R_n$ , akkor  $\tilde{Z} = 0$ .

**Bizonyítás.** Lássuk először a megjegyzést! Azonos szolgálati idők esetén a  $D^* - R_1$  közös nevező kiemelhető,  $\tilde{Z} \approx \sum_k p_k (D^* - D_k) = 0$ .

Teljes indukcióval bizonyítunk.  $n = 2$ -re az állítást az *F1. példában* beláttuk. Legyen  $n \geq 3$ ! Ha van olyan  $k$ , amelyre  $D_k = D^*$ , akkor ennek a csoportnak az egyenlege nulla, tehát elhagyható. Feltehetjük tehát, hogy minden  $k$ -ra  $D_k \neq D^*$ . Szimmetria miatt feltehetjük, hogy  $D_k > D^*$  legalább két  $k$ -ra teljesül: például  $n - 1$ -re és  $n$ -re. Egyszerű számolással igazolható, hogyha  $R_n$ -t lecsökkentjük  $R_{n-1}$ -re, akkor az egyenleg nő. Viszont a megjegyzés szerint a két csoport egyesíthető, de indukciós feltevésünk szerint továbbra is negatív marad.

A 2. táblázatban azonban adott élettartamhoz különböző szolgálati idejű egyének tartoznak. Mit lehet ilyenkor mondani? Tegyük föl, hogy adott élettartam esetén a szolgálati időben jelentkező szorgalom szempontjából  $m$ -féle egyént különböztetünk meg: indexük  $l = 1, \dots, m$ :  $R_{k,l}$ , súlyuk  $r_{k,l}$ . Tegyük föl, hogy minden  $l$  típus esetén igaz, hogy aki várhatóan tovább él, az tovább is dolgozik. Megfelelő indexeléssel:

$$D_k < D_{k+1} \text{ és } R_{k,l} < R_{k+1,l}, \quad k=1, \dots, n-1, \quad l=1, \dots, m. \quad (F2)$$

Szükségünk lesz még az élettartam és a szorgalom függetlenségnek a feltevésére: létezik olyan  $\{p_k\}_{k=1}^n$  és  $\{q_l\}_{l=1}^m$  peremeloszlás, amelyre

$$r_{k,l} \equiv p_k q_l. \quad (F3)$$

**Következmény.** Az (F2) monotonitási és az (F3) függetlenségi összefüggés esetén a tompítatlan ösztönzés makroegyenlege negatív:

$$\tilde{Z} = \sum_k \sum_l p_k q_l \tilde{z}_{k,l} < 0.$$

**Bizonyítás.** Rögzítve  $l$ -t, a részösszegekre alkalmazható az *F1. tétel*.

NEUMANN LÁSZLÓ

## Van-e munkaerő-piaci hatása a decentralizált kollektív alkunak Magyarországon?

---

A kollektív alku korábbi intézményi vizsgálatainak tanulsága szerint Magyarországon a rendszerváltás után egy szélsőségesen decentralizált bérmegállapítási rendszer épült ki. Ágazati egyezségek helyett vállalati kollektív szerződések szabályozzák a gazdaság jelentékeny részében a munkaviszony feltételeit, és csak a szerződések egy kisebb része tölt be a fejlett piacgazdaságok kollektív szerződéséhez hasonló funkciót. A tanulmány statisztikai eszközökkel vizsgálja a vállalati kollektív szerződések munkaerő-piaci hatásait, mindenekelőtt a kollektív szerződésnek tulajdonítható átlagos bérrésre ad becslést keresztmetszeti bérfelvételen végzett többváltozós regresszióanalízis segítségével. A bérrést a hagyományosan decentralizált alkurendszer kialakító országokhoz hasonlítva, megállapítható: a magyar szakszervezetek csak szerény mértékben képesek befolyásolni a béreket, és a bérmegállapítás befolyásolására hivatott eszköz, a bértarifa-megállapodás szerepe is korlátozott. A kollektív szerződés nem akadályozza meg a menedzsmentet a termelékenység növelésében sem. A kollektív szerződések ugyanakkor sikeresnek tekinthetők egy társadalompolitikai szempontból fontos területen, a bérkülönbségek növekedésének korlátozásában.\*

---

Ha a munkagazdaságtan és a munkaügyi kapcsolatok kutatásának angolszász hagyományából indulunk ki, akkor aligha lehet a tanulmány címében megjelölnél konzervatívabb kutatási programot kitalálni, hiszen a negyvenes évek közepétől e tudományágak klasszikus szerzőinek is ez volt az egyik fő érdeklődési területük. Elégendő felütni az 1986-os *Handbook of Labor Economics* című monográfiát, amelyben *Gregg H. Lewis* szemleciikke összesen 40 darab, a szakszervezeti és a nem szakszervezeti szektor béreit összehasonlító, 1964 és 1982 között publikált empirikus kutatás eredményeit tekintette át (*Lewis* [1986]). Magyarországon, és tágabban, a rendszerváltás utáni Kelet-Európa országaiban azonban egy ilyen tárgyú kutatás mégis újdonságnak számít. Főként azért, mert eddig megbízható adatok hiányában nem készülhetett olyan elemzés, amely a vállalati kollektív szerződések és a ténylegesen kifizetett bérek kapcsolatát vizsgálta volna. Így ismereteink eléggé korlátozottak ezen a területen, ami meglepő lehet annak fényében, hogy a posztszocialista gazdasági rendszerekben a szakszervezetek helye, a „szociális párbeszéd” szerepe rendre aktuálpolitikai viták középpontjába kerül, mind az országban belül, mind az európai uniós csatlakozási tárgyalások során.

\* A szerző köszönettel tartozik a cikk korábbi változatához fűzött megjegyzése miatt *Köllő Jánosnak*, *Gábor R. Istvánnak*, *Simon Clarke-nak* és *Koltay Jenőnek*, továbbá az egyéni bérfelvétel adatbázisainak használatához nyújtottak segítségért *Babocsai Gábornak*, *Grad Sándornak*, *Lázár Györgynek* és *Székely Juditnak*.

Korábban a vállalati kollektív szerződések szerepéről vagy az alku résztvevőinek beszámolóiból, vagy esettanulmányokból, vagy az 1998 óta kötelező kollektív szerződés-regisztráció adataiból szerezhettünk ismereteket. Ez utóbbi szerint a versenyszférában a munkavállalók 14 százalékát érinti ágazati kollektív szerződés, 40 százalék tartozik vállalati szerződések hatálya alá, az átfedéseket is figyelembe véve 51 százalék dolgozik valamilyen kollektív szerződés alá tartozó munkahelyen. A szakszervezeti tagok aránya természetesen ennél kisebb, a tapasztalatok szerint azokon a munkahelyeken is, ahol létezik érvényes kollektív szerződés, a munkavállalóknak csak 40–60 százalék a szakszervezeti tag. A minisztériumok tájékoztatója általános értékelésként megállapítja: „a lefedettség arányok jobbak az előzetes várakozásoknál, de elmaradnak a kívánatos szinttől és az OECD, illetve az Európai Unió országaiban tapasztalható arányoktól” (*GM-SZCSM* [2000] 5. o.). Ugyancsak a kollektív szerződések nyilvántartásának statisztikai feldolgozásából ismert e szerződések ágazati és területi megoszlása, valamint a bennük tárgyalt főbb kérdések előfordulásának gyakorisága (*Neumann* [2000]). A későbbiekben az *1. táblázatban* feltüntettük, hogy az egyes ágazatokban, alágazatokban a munkavállalók hány százaléka dolgozik vállalati kollektív szerződés hatálya alá tartozó munkahelyen.

Azon munkahelyek száma alapján, ahol különböző szintű kollektív szerződések vannak érvényben, a *vállalat* tűnik a béralku legfontosabb színterének. Annak ellenére, hogy a kollektív alku magyarországi rendszerében – legalábbis 1999-ig – országos megállapodás eredménye volt a kormány által kihirdetett minimálbér, országos szinten ajánlások születnek az éves béremelésekre, és iparági szinten is folynak tárgyalások. Több tanulmány kimutatta, hogy a ténylegesen kifizetett bérek alakulásában a központi ajánlások és az ágazati megállapodások szerepe igencsak korlátozott (*Berki-Ladó* [1997], *Tóth* [1997], *Koltay* [2000]). Az ágazati szerződések nemcsak szűk hatókörük miatt képtelenek hatásosan szabályozni a béreket, hanem mert tartalmilag is szegényesek, végrehajtásuk garanciái is kérdésesek.

Az esettanulmányok tanulságai alapján is arra a következtetésre juthatunk, hogy Magyarországon a rendszerváltás után egy szélsőségesen decentralizált bérmegállapítási rendszer épült ki. A vállalati esetek között egyaránt olvashattunk a béreket, munkaidőt és munkakörülményeket szigorúan meghatározó szerződésekről, és olyanokról is, amelyek tartalmilag alig tekinthetők a valódi alkufolyamat eredményeként előálló szerződéseknek, mert vagy egyoldalúan a munkaadói törekvéseket szentesítnek, vagy – az államszocialista hagyományt követve – lényegében a jogszabályi előírások megismétlésére szorítkoznak (*Ladó-Tóth* [1996], *Neumann* [1997], [2000]). Az esettanulmányok természetéből következően arról csak sejtéseink lehettek, hogy ezek a polarizálódó típusok milyen gyakran fordulnak elő az egyes ágazatokban, vállalat típusokban.

Mint ismeretes, hasonló alkustruktúra jellemző Közép-Kelet-Európa egészére, s ez gyökeresen ellentétes a kontinentális Európa országaiban szokásos ágazati szinten centralizál béralkuval, amelyet egyébként sokan Közép-Kelet-Európában is követendő modellnek tekintenek (*ILO* [1997]). A közép-kelet-európai szisztéma sokkal inkább hasonlít az Egyesült Államok vagy Nagy-Britannia decentralizált, vállalati megállapodásokra épülő rendszeréhez – már csak abban is hasonlít az angolszász országok alkurendszeréhez, hogy a vállalatok jelentős részében nem működik szakszervezet, és így kollektív szerződés sincs érvényben. Az ily módon szakszervezeti és nem szakszervezeti részre tagoló gazdaság miatt viszont lehetőség nyílik arra, hogy az angolszász országokból kölcsönözzünk kutatási ötleteket és módszereket: a szakszervezetek (pontosabban, a kollektív alku) hatását legegyszerűbben a gazdaság kétféle részében mérhető munkaerő-piaci jellemzők (mindenekelőtt a bérek) össze-

hasonlításával mérhetjük. Vagy a kollektívalku-kutatások irodalmának más eredményeit is tesztelhetjük a magyarországi adatokon. Így például azt, hogy itt is igaz-e az a kollektív béralkuról kialakult általános kép, amely szerint azokban az országokban, illetve azokban a munkaerő-piaci szegmensekben, ahol a szakszervezetek tevékenysége meghatározó, ott azok sikeresen hozzájárultak ahhoz, hogy kisebbek legyenek a kereseti egyenlőtlenségek (*Freeman* [1998]). Az is vizsgálható, hogy másképpen korrelálnak-e a bérek a vállalati termelékenységgel a gazdaság kollektív szerződéssel rendelkező és nem rendelkező szegmenseiben. Egy hasonló kutatási program természetesen értelmetlen lenne a kontinentális Európa országaiban, mert a megkötött ágazati szerződések – különösen akkor, ha azokat az állam kiterjeszti – egy-egy iparág egészében fejtik ki hatásukat, függetlenül attól, hogy az adott cégben működik-e szakszervezet.

A magyar kollektív szerződéseknek van azonban néhány olyan jellegzetességük is, amelyek elképzelhetetlenek lennének az Egyesült Államokban. Ezek közül legismertebb a szakszervezeti pluralizmus, vagyis hogy vállalati szinten is több szakszervezet együttesen vehet részt a kollektív alkuban. A másik furcsasága a magyar kollektív szerződéseknek, hogy jelentős részük (1998-ban például legalább 37 százalékuk) egyáltalán nem tartalmaz az éves béremelkedésre vagy a vállalaton belüli bérrendszerre vonatkozó megállapodást. Ha viszont ezeket a kérdéseket szerződésben rögzítik, akkor azt a kollektív szerződéstől különválasztott – bár jogi értelemben azzal azonos státusú – dokumentum, az úgynevezett bérmegállapodás tartalmazza. Valószínűleg arra vezethető vissza ez a megoldás, hogy a kilencvenes évek elejének-közepének magas inflációs rátája szükségessé tette hogy a bérről évente vagy még sűrűbben megállapodjanak, míg a kollektív szerződés más részei hosszabb ideig is változatlanul érvényben maradhattak. Magyarországon gyakorlatilag nem létezik olyan kollektív szerződés, illetve bérmegállapodás, amely három-öt évre előre rögzítené a bérek fogyasztói áremelkedésnek megfelelő indexálását, és csak az ettől eltérő reálbéremeléssel (vagy csökkenéssel) foglalkozna érdemben. Ez a módszer (*Cost of Living Adjustment*) egyébként viszonylag széles körben elterjedt az Egyesült Államok kollektív szerződéses vállalataiban.<sup>1</sup> Csakhogy Magyarországon, akárcsak a térség többi országában, az utóbbi két évtizedben az inflációtól elmaradó nominális keresetnövekedés volt a legfőbb „eszköz” a reálbérek csökkentésének, így az érintettek számára nagy jelentősége van az infláció körüli bérmegállapodás megszületésének, illetve annak esetleges elmaradásának, ami a reálbérük csökkentéséhez vezethet.<sup>2</sup>

A béralku szélsőséges decentralizáltságára vonatkozó hipotézis Magyarországon azonban nemcsak azt jelenti, hogy az ágazati szint helyett a vállalati kollektív szerződések a meghatározók, hanem sokkal inkább azt is, hogy a vállalati kollektív szerződések helyett – vagy éppenséggel azok mellett – különösen fontos az egyéni béralku szerepe. Nyilvánvalóan ez a megállapítás egyrészt építkezik a szocialista és posztoszocialista üze-

<sup>1</sup> Noha az indexálás szerepe az amerikai kollektív szerződésekben is csökkent, még a nyolcvanas évek végén is 35 százalékuk tartalmazott ilyen megállapodást (*Bureau of National Affairs* [1989]).

<sup>2</sup> Érdekes módon az utóbbi két év bérmegállapodásai mégis csak megpróbálják legalább az év során bekövetkező inflációt kezelni. A MÁV 2000 elején, a sikertelen vasutassztrájk után kötött hároméves bérmegállapodása előirányozza az egyes évek végén az infláció figyelembevételét, és ha a megállapodáskor prognosztizáltnál magasabb a tényleges infláció, akkor a vállalat egy összegben kifizeti a különbözetet. Hasonló gyakorlat alakult ki a villamosenergia-iparban és más ágazatok vállalatainál is, sőt legújabban a közalkalmazottak béremelésének – a költségvetést is érintő – utólagos korrekciója is napirendre került. Az indexálásnak ezt a módját közvetlenül az a bértárgyalásokat körülvevő bizonytalanság váltotta ki, ami az inflációt szisztematikusan alábecsülő pénzügyi kormányzat magatartásából következett. Másrészt azonban a gazdasági növekedés alapvetően új helyzetet teremtett a béralku számára is, s elképzelhető, hogy hosszabb távon is inkább a reálbér-növekedés lesz a tárgyalások központi kérdése.

mekben folyó „informális béralku” szociológiai vizsgálatának gazdag hagyományára. Másfelől azonban újabban e hipotézis közvetett bizonyítékának tekintik, hogy a rendszerváltás után – statisztikailag is meggyőzően kimutatható módon – erősödött a vállalati béralakító tényezők szerepe, s ezeken belül különösen a termelékenység és az egyéni bérek közötti korreláció (*Köllő* [2000]). A szakirodalom is néha informális béralkunak nevezi ezeket a kollektív alku szintje „alatti”, helyi bérmegállapítási mechanizmusokat, pedig lehet, hogy azok valójában nagyon is formálisan-formalizáltan működnek az egyéni munkaszerződésben, a vállalati munkaügyi szabályzat vagy a kollektív szerződés által rögzített bérrendszerben lefektetett elvek és szabályok keretei között. Esettanulmányokból tudjuk, hogy a bérmegállapítás formális szabályai tág teret hagynak a helyi menedzsment döntéseinek az egyéni bérek megállapításában. Sőt, mindez akár olyan kelet-közép-európai vonásnak is tekinthető, amely alapvetően megkülönbözteti a műhelyszintű munkaügyi viszonyokat, illetve a szakszervezeti szerepeket azok nyugat-európai megfelelőitől (*Clark-Fairbrother* [1994], *Pollert* [1999]).

Mindezen tapasztalatok alapján hajlamos az ember azt gondolni, hogy Kelet-Európában nemcsak a kollektív szerződéses munkahelyek aránya kisebb, nemcsak az alkustruktúra különbözik a nyugat-európaiktól, hanem minőségileg is másként működik a kollektív szerződés intézménye, és a szakszervezetek vállalati szerepe is más.

A szakszervezeti működés terepei közül e tanulmányban egyetlen témával foglalkozunk: kizárólag a kollektív alku végeredményét, a szerződések munkaerő-piaci hatását tárgyaljuk a versenyszférában. Azt vizsgáljuk, hogy a ténylegesen kifizetett béreket hogyan befolyásolja a kollektív szerződés léte, függetlenül annak tartalmától. Első közelítésben talán meggyőzőbb lenne, ha a bérek vizsgálatakor csak a bérmegállapodásokat tartalmazó szerződéseket vonnánk be elemzésünkbe. Összességében nem találtunk lényeges különbséget a kollektív szerződéses és a „bérezésre vonatkozó megállapodással” is rendelkező cégekkel végzett számítások eredményei között.<sup>3</sup> Másfelől azonban az összes kollektív szerződéses cég figyelembevétele mellett szól az is, hogy módszereinkkel kimondva-kimondatlanul a szakszervezetek szerepét is értékeljük, és az a vállalati kör, ahol jelen vannak, pontosabban közelíthető, ha a kollektív szerződéskötés tényéből indulunk ki.

Vizsgálataink főként az 1998-as állapotra vonatkoznak, de egyes folyamatokkal kapcsolatban kiterjednek az 1996 és 1999 közötti időszakra. Alapvetően tehát az átmenet nagy recessziója és a Bokros-csomag időszakának jelentős reálbércsökkenése utáni korszakkal foglalkozunk, amelyet makrogazdasági megközelítésből a meginduló gazdasági növekedéssel, a reálbérek lassú emelkedésével szokás jellemezni.

## A módszerek

Az angolszász országok – így elsősorban az Egyesült Államok – munkaügyi statisztikája rendszeresen közzéteszi, hogy a különböző iparágak egyes szakmaiban a kollektív szerződéses, illetve szakszervezet nélküli munkahelyek között mennyi az átlagos keresetek egyszerű összehasonlításából számítható *nyers bérkülönbség* (*Anderson-Doyle-Schwenk* [1990]).<sup>4</sup> Adataink birtokában könnyedén elkészíthetünk hasonló táblázatokat a magyar-

<sup>3</sup> A jelenség statisztikai magyarázata egyszerűen az, hogy a bérmegállapodás még a kollektív szerződéskötés esetén is inkább tekinthető nagyvállalati jelenségnek. (Az ezer fő feletti cégek által kötött kollektív szerződések 90 százaléka tartalmaz a bérezésre vonatkozó rendelkezést, míg a 300 fő alattiaknak csak a fele.)

<sup>4</sup> Még 1997-ben is szinte minden szektorban, illetve foglalkozásban bérkülönbségre tettek szert a szakszervezeti munkahelyeken dolgozók: például a magántulajdonú iparban az átlagos órabér 16,91 dollár volt a szakszervezeti szektorban, a szakszervezetmentes munkahelyeken pedig 14,56 dollár (*Foster* [2000]).



országi állapotokról is, bár az órakereset helyett itt informatívabbnak (és a tényleges munkaidőre vonatkozó adatok hiányában megbízhatóbbnak is) tűnik a teljes bruttó keresetek figyelembevétele.

Ha azonban munkagazdasági tanulmányokban olvassuk azt, hogy az Egyesült Államokban „a szakszervezeti tagok 5–25 százalékkal többet keresnek, mint hasonló kollegáik a szakszervezet nélküli hasonló munkahelyeken” (Farber [1986]), akkor bizonyosan az úgynevezett *bérrésről* vagy *relatív bérkülönbségről* (*union/nonunion relative wage differential*, *wage gap*, *union markup*) van szó, amelyet a nyers szakszervezeti-bérrés-különbségből az ismert beralakító tényezők kiszűrése után kaphatunk meg. Ennek regressziós becslése a munkagazdasági kutatások kedvelt témája volt az Egyesült Államokban.

Lewis [1996] áttekintése szerint a relatív bérkülönbség meghatározását rendszerint az úgynevezett béregyenlet regressziós becslésével végzik el, azaz az egyenlet illesztésénél olyan keresztmetszeti felvételekből nyert egyéni adatokból indulnak ki, amelyek a béren és a szakszervezeti (kollektív szerződéses) státuson túl kiterjednek mindazon megfigyelhető változókra, amelyekről feltételezhető, hogy megmagyarázzák a különféle munkát végző, eltérő egyéni tulajdonságokkal jellemezhető munkavállalók közötti bérkülönbségeket.<sup>5</sup> Noha a kollektív szerződést megkötő cégek korántsem véletlenszerű fordulnak elő (nyilvánvalóan sűrűbben találhatók bizonyos ágazatokban vagy a nagyobb vállalatokban), mégis feltételezik, hogy az egyenlet torzításmentesen becsülhető. Ebben az esetben az átlagos relatív bérkülönbség egyszerűen a szakszervezeti státust mutató dummy változó együtthatója a béregyenletben. A nyers bérkülönbség-statisztikákhoz képest lényeges különbség, hogy a bérrés számításakor mindig az egyéni bér természetes logaritmusából indulnak ki, tehát a bérkülönbséget is logaritmikus mértékben kapjuk meg.

Lewis [1996] és a munkagazdaságtan más szerzői szerint az így becsült relatív bérkülönbség bizonyosan felfelé torzított, de azt sajnos nem tudhatjuk, hogy mennyivel (Ehrenberg–Smith [1982]). A torzítás fő oka az, hogy a kollektív szerződés-kötés bizonyosan nem véletlenszerűen fordul elő a különböző munkahelyeken, az ezt meghatározó tényezőket nem tudjuk mérni, azaz nem szerepelnek az egyenlet jobb oldalán. A torzítás irányáról egy egyszerű gondolat kísérlettel is meggyőződhetünk. Tegyük fel, hogy egy vállalat szakszervezete a kollektív alku során sikeresen feltornászta a bérszintet, vagyis a munkáltató kénytelen magasabb bért fizetni, mint amit a megfigyelhető jellemzők alapján a munkaerőpiacon fizetnek. Ezáltal nyilvánvalóan többen jelentkeznek felvételre az adott cégnél, s bizonyosan vannak a jelentkezők között olyanok, akik magasabb termelékenységre is képesek. A munkáltató akkor tudja kikerülni a rákényszerített magasabb bérköltségből adódó veszteségét, ha válogat a jelentkezők között, és a jobb minőségű, termelékenyebb munkaerőt alkalmazza. A jelentkezők tesztelése és az alacsonyabb minőségű munkaerő lecserélése nyilván időt és költséget emészt fel, de végül is a magasabb bérek jobb minőségű, magasabb termelékenységet elérő munkaerő alkalmazásához vezetnek. Lewis [1996] érvelése szerint a munkaerő minőségét kifejező nem

<sup>5</sup> A béregyenlet általánosságban a következő alakban írható fel:

$$W = a_n + a_{nx}x + U [(a_u - a_n) + (a_{ux} - a_{nx})x] + e.$$

Az egyenletben  $W$  a munkavállaló bérének természetes logaritmusa,  $x$  olyan változók sorozatát jelöli, amelyek leírják a munkavállaló, illetve a munkavégzés jellemzőit,  $U$  a munkavállaló szakszervezeti (kollektív szerződéses) státusát jelöli (értéke egységnyi, ha a munkahelyen van kollektív szerződés, nulla, ha nincs),  $e$  reziduális vagy hibtag jelzi az elemzésből kihagyott tényezők hatását, és végül  $a$  jelöli az egyenlet becsült együtthatóit, amelyek közül az  $u$  index a kollektív szerződéses, az  $n$  index pedig a kollektívszerződés-mentes állapotról vonatkozik.

megfigyelhető változók pozitívan korrelálnak a szakszervezeti (kollektív szerződéses) státust mérő változóval.<sup>6</sup>

Természetesen más hibaforrás is nehezíti a kollektív szerződések okozta relatív bérkülönbség pontos becslését, így például a szakszervezeti jelenlét pontatlan regisztrálása, vagy az, hogy az alkalmazottak kompenzációjában egyre meghatározóbb szerepet játszó nem pénzbeli juttatások általában kimaradnak a béregyenletről. A magyarországi béradatok esetében ehhez még hozzátehetnénk, hogy a bejelentett béren felüli, adózatlan munkabér („zsebből fizetés”, minimálbéren bejelentett alkalmazottak) jelensége is torzíthatja a bérfelvétel adatait. Szerencsére a béregyenlet magyarországi adaptációjában építetünk Köllő János, Kertesi Gábor elmúlt években végzett kutatásainak tapasztalataira, amelyek során szintén a keresztszetszeti, egyéni bérfelvételek adatait használták, és a béregyenlet specifikációjának feladatát elvégezték (*Kertesi-Köllő* [1995], [1999]. Az „adótakarékos” bérfizetési gyakorlatból származó torzítás kisebb valószínűséggel fordul elő a nagyobb méretű cégek esetében, ahol egyáltalán érdemes vizsgálni a kollektív szerződés hatását.

### Az adatok forrásai és az eredmények

A kollektív szerződésekre vonatkozó adatok lényegében az 1998-as regisztráció adatbázisából származnak, azokat csak kismértékben egészítettük ki olyan kollektív szerződésekkel, amelyeket először ugyan 2000-ben jelentettek be, de az adatlapok szerint azokat már legalább két évvel korábban megkötötték. E szerint a versenyszférában 1998-ban összesen 1267 munkáltatónál volt hatályos szerződés, ezek döntő többségben – a cég, illetve nonprofit szervezetek 85 százalékában – teljes egészében helyi tárgyalások eredményeként jött létre a megállapodás, mindössze 3 százalékuknál alkalmazták változtatás nélkül a magasabb szinten kötött kollektív szerződést, és 13 százalékuknál a magasabb szintű szerződést helyi megállapodással módosították vagy egészítették ki.

A továbbiakban mindhárom esetet együttesen, vállalati kollektív szerződésként kezeljük, mert mindegyikben helyben, a munkáltató és a helyi szakszervezet aláírásával született dokumentumról szól a nyilvántartás. Mindazon munkáltatókat azonban, amelyek az 1998-ban bevezetett – elvileg kötelező – regisztrációba két év alatt sem jelentkeztek be, a továbbiakban kollektív szerződés nélküli cégeknek tekintjük, annak ellenére, hogy a különböző statisztikai és kérdőíves felvételekben a munkáltatók lényegesen nagyobb része szokott igennel válaszolni arra a kérdésre, hogy van-e kollektív szerződésük.<sup>7</sup> Az 1998. évi regisztrációból származó, érvényes kollektív szerződés létrehozására vonatkozó adatot a továbbiakban vállalati jellemzőként ke-

<sup>6</sup> Ennek közvetett bizonyítéka, hogy a szakszervezettel rendelkező cégek termelékenysége magasabb (*Freedman-Medoff* [1984]).

<sup>7</sup> Például az 1999. évi bértarifa-felvételben a versenyszféra 2251 munkáltatója állította, hogy van kollektív szerződése, de ezek közül csak 1040 szerepelt a regisztrációban. Ugyanebben a felvételben 6630 munkáltató jelölte be, hogy nincs kollektív szerződése, amelyek közül azonban 20 már szerepelt a regisztrációban. Hasonló nagyságrendű, de ugyancsak erősen aszimmetrikus hibát tapasztaltunk az OMK 1999. szeptemberi rövid távú munkaerő-piaci prognózis kérdőívében is az érvényes kollektív szerződésre vonatkozó kérdésnél. Mivel 2000 januárjában a korábbi tarifa- és prognózisfelvételek kollektív szerződés létrehozására vonatkozó kérdéseire igennel válaszoló munkáltatók is megkapták a regisztrációs adatlapot, és így is mindössze 37 esettel gyarapodott a regisztrált állomány, feltételezzük, hogy a kérdőíves felvételekben adott válaszok erősen torzítottak. A torzítás magyarázata talán az lehet, hogy a munkáltatók egy része hajlamos olyan választ adni, amelyben a feltételezett követelményeknek kíván megfelelni. Valószínűleg sokan gondolták úgy, hogy a kormányzat elvárja a „rendezett munkaügyi kapcsolatokat”, s ennek része a kollektív szerződéskötés is.

zeljük, azaz feltételezzük, hogy a vizsgált négyéves periódusban – 1996 és 1999 között – ebben nincs változás.<sup>8</sup>

A tényleges bérekre vonatkozó adataink az Országos Munkaügyi Kutató és Módszertani Központ egyéni bérfelvételéből származnak. Mint ismeretes, ez az évente megismételt keresztmetszeti felvétel a versenyszférában országosan 8-9 ezer munkáltatóra és azok telephelyeire terjed ki, és körülbelül 100 000 munkavállalóról tartalmaz a kifizetett béren, illetve annak összetevőin túl részletes demográfiai, iskolázottsági és foglalkozási adatokat is. A bérfelvételben a húsz fő feletti vállalatok mindegyikét megkérdezik, ebben a körben a mintavételi arány fizikaiaknál körülbelül 7 százalékos, a szellemieknél körülbelül 10 százalékos. Az ennél kisebb vállalkozásokból véletlenszerű mintát vesznek, viszont azoktól minden foglalkoztatott adatait begyűjtik. Elemzésünkben az 1996., 1997., 1998. és 1999. évi adatokat használtuk fel, a mintavételnek megfelelő súlyozással. A tanulmányban béren általában a felvételből készült publikációk úgynevezett teljes kereset adatát értjük, ami a felvétel évének májusában kifizetett bruttó kereseten túl tartalmazza az előző évben kifizetett nem rendszeres kifizetések (jutalmak, prémiumok stb.) egy hónapra jutó részét is. A bértarifa-felvétel a telephely földrajzi elhelyezkedéséről, a településről is tartalmaz adatokat (ami lehetőséget ad arra, hogy a helyi munkanélküliségi rátát is figyelembe vegyünk), és vállalati adatokat is tartalmaz (például az összlétszámot, a külföldi tőke részesedését stb.).

#### *A kollektív szerződéses munkahelyek nyers bérelőnye*

Az 1998. évi béradatok alapján Magyarországon is jelentős bérkülönbség mutatható ki a szerint, hogy működik-e szakszervezet az adott cégben, vagy sem. A súlyozott átlagokból számolt nyers „szakszervezetibér-különbség” a versenyszféra egészére 25,2 százalékos. Ezen az átlagon belül magasabb a fizikai munkások (35,0 százalékos), alacsonyabb a szellemi foglalkozásúak (4,5 százalékos) esetében. Még a vezetők kereseteiben is jelentős különbség (12,9 százalékos) mutatható ki, noha általában a kollektív szerződések közvetlenül nem vonatkoznak a vezetői jövedelmekre.

Az ágazatok és foglalkozási csoportok közötti különbségek tárgyalása előtt ajánlatos megvizsgálni, hogy azok milyen hibahatárok között becsülhetők. Az egyéni bérfelvétel közötti adatai (számításaink alapadatai) esetében a standard hiba értéke 10 százalékos alatti. A hiba természetesen ugrásszerűen nő, ha különbségekre vagyunk kíváncsiak.<sup>9</sup> Mégis, jelentősnek tűnnek a nyers „szakszervezetibér-különbség” tekintetében az ágazati eltérések (*1. táblázat*). A kollektív szerződéses munkahelyek keresettöbblete legnagyobb a szálloda- és vendéglátóiparban, az építőiparban, a vegyiparban és a kohászatban. Másrészt azonban érdekes módon egyes ágazatokban a szakszervezet nélküli cégekben magasabb az átlagos kereset: így a járműgyártásban, a kereskedelemben, a szállítás-távközlésben és pénzügyi tevékenységek esetében.

<sup>8</sup> A valóságban persze vannak kisebb változások, és elvileg éppen ennek nyomon követése lenne a regisztrációra épülő statisztika feladata. Az eddigi tapasztalatok szerint azonban a változás kismértékű: új szerződéskötést alig jelentenek be, inkább a kollektív szerződések fokozatos megszűnése jellemző – vagy azért, mert a cég is megszűnik, vagy azért, mert „elfogy” a szakszervezeti tagság. A nyilvántartás változásainak nagy része egyébként is technikai jellegű: munkajogi jogutódlás, a korábban bejelentett adatok pontosítása stb.

<sup>9</sup> A fenti kollektív szerződés szerinti nagy aggregátumok esetében például a keresetadatok standard hibája 0,5 százalékos alatti, de ha a különbséget (25,2 százalékos) becsüljük, annak hibája már 2,8 százalékos. Ha olyan kisebb csoportokat vizsgálunk, amelyek értékei között kicsi a különbség, akkor a különbség hibája ugrásszerűen nőhet.

## I. táblázat

A kollektív szerződéses munkahelyek aránya, a nyers és a relatív bérkülönbség (bérrés) a versenyszférában ágazatonként és vállalati méret szerint

Ágazat, alágazat	Kollektív szerződéses munkahelyek aránya (százalék)		Nyers bérkülönbség a kollektív szerződéstől függően (százalék)		A kollektív szerződéstől függő bérrés***	
	összes	300-nál több fő	összes	300-nál több fő	összes	300-nál több fő
Mezőgazdaság, halászat	25	72	24	-1	-0,054	-0,109
Bányászat	63	100	75	-	0,217	-
Élelmiszeripar	55	74	20	3		0,066
Textil, ruhaipar	34	55	6	-10	-0,056	-0,065
Bőr-, cipőipar	33	52	36	27	-	-
Fafeldolgozás	22*	59*	42	19**	-	-
Papír-, nyomdaipar	41	69	22	-21	-	0,707
Vegyipar	72	91	58	68	0,104	0,125
Nemfémes anyag feldolgozása	46	65	10	-10	0,168	0,197
Kohászat, fémfeldolgozás	49	89	45	41	-	-
Gép-, berendezégyártás	36	54	14	17	0,173	0,200
Villamosgép- és műszergyártás	36	43	14	13	-0,520	-0,050
Járműgyártás	62	73	-1	-13	0,065	-
Egyéb feldolgozóipar	32*	80*	6	-39**	-	-
Villamosenergia-, gáz-, vízellátás	82	88	20	9	0,105	0,176
Építőipar	25	70	59	6	0,099	0,124
Kereskedelem	33	56	-8	11	0,038	0,051
Szálloda, vendéglátás	41	67	69	76	-	-
Szállítás, távközlés	85	94	-8	-24	0,092	-
Pénzügyi tevékenység	51	62	-19	-14	-	-
Ingtatlan, szolgáltatás	21	38	14	34	0,102	0,102
Oktatás, egészségügyi, közösségi szolgáltatás	48	78*	56	54**	-	0,024
Összesen	49	74	25	10	0,055	0,027

\* A minta túl kicsi a megbízható becsléshez.

\*\* Az alapadatok standard hibája 10 és 20 százalék közötti. (Az összes többi alapadatnál kisebb, mint 10 százalék.)

\*\*\* A közölt adatoknál:  $p < 0,001$ .

Korábbi tanulmányokból egyébként ismert, hogy ezeken a területeken számos új vállalat, részben zöldmezős külföldi beruházás működik szakszervezet nélkül, amelyek magasabb béreket fizetnek (Neumann [1998], Fazekas-Köllő [1999], Frege-Tóth [1999]).

A szakszervezeti jelenlét, illetve a kollektív szerződéskötés valószínűsége azonban nem egyforma a különböző iparágakban, és az különösen nem jellemző a kis- és közepes méretű foglalkoztatókra. Mivel a keresetek Magyarországon nagyon erősen függenek a vállalati mérettől, arra is gyanakodhatunk, hogy a kollektív szerződéses

munkahelyek nyers bérkülönbségében jórészt a nagyobb munkáltatók bérelőnyét mérjük. Ezért a bérkülönbségeket külön megvizsgáltuk a 300 főnél többet foglalkoztatókra is.<sup>10</sup> Várakozásainknak megfelelően ebben a szűkített körben kisebb, a 25 százalékos érték helyett csak 10,2 százalék a kollektív szerződéses munkahelyek nyers bérkülönbsége.

Nyilvánvalóan az ágazatonkénti nyers bérkülönbség így is jelentős összetételhatást tükröz, hiszen a különböző iparágakban foglalkoztatott munkaerő jellemzői is különbözők. Szemléletesebb, ha a kereseteket – hasonlóan az amerikai statisztikákhoz – foglalkozásonként is összehasonlítjuk. Egyébként is, az államszocializmus utáni időszak magyarországi munkaerőpiacának szerveződése úgy jellemezhető, hogy egyre inkább a foglalkozási munkaerőpiacok tekinthetők meghatározónak a vállalati belső munkaerőpiacokkal szemben (Gábor [1997]).

A legnagyobb létszámú foglalkozásokat vizsgálva, jelentős különbségeket láthatunk. A legtöbb ilyen foglalkozásban a kollektív szerződéses munkahelyeken keresnek többet, például tehergépkocsi-vezetők esetében 42 százalékkal, az ipari termelésirányítói esetében 41 százalékkal, a gépjármű- és motorszerelők esetében 39 százalékkal, a lakatosok és villanszerelők esetében 36 százalékkal. Sok más foglalkozásban kisebb a különbség, sőt kivételként előfordul, hogy a kollektív szerződéses munkahelyeken keresnek kevesebbet. Ilyen kivétel például a „gyártósori összeszerelő” foglalkozás, egy tipikusan női foglalkozás, amelyben feltehetően a szakszervezet nélküli multinacionális vállalatok összeszerelő-üzemeiben fizetett viszonylag magasabb bér miatt váltott a bérkülönbség negatív értékűvé (Fazekas–Köllő [1998]).

Bár az összetételhatás legdurvább komponenseit, a méret- és foglalkozási struktúra inhomogenitásának hatását megpróbáltuk ily módon érzékeltetni, sejthető azonban, hogy más dimenziókban is lényegesen különböznek a kollektív szerződéses és kollektív szerződés nélküli munkahelyek, illetve az ott foglalkoztatott munkavállalók. Ezért sem a 25 százalékos aggregált nemzetgazdasági különbség, sem az egyes szakmákban kimutatható jelentős különbségek nem tulajdoníthatók egyszerűen a kollektív alku eredményének, azok nem tekinthetők a szakszervezeti siker fokmérőjének.

### *A kollektív szerződés hatása az éves keresetnövekedésre*

A „szakszervezeti hatás” másik kézenfekvő mérése az éves béremelkedés összehasonlítása a kollektív szerződéses, illetve szerződés nélküli munkahelyeken, hiszen a munkaadók és szakszervezetek közötti éves tárgyalásoknak is ez a legérzékenyebb kérdése. Mint nemrégiben több vizsgálat is kimutatta, a magyar szakszervezetek legfőbb követelése éppen a bérek gyors emelése, divatos megfogalmazásban azoknak „csatlakozása” az Európai Unió bérszintjéhez (Makó–Novoszáth–Veréb [1998], Boda–Neumann [2000]). A béremelkedés mérésére az évenkénti keresztmetszeti bérfelvételnél alkalmasabbak lennének a paneljellegű felvételek, illetve a teljes körű vállalati adatgyűjtések, amelyekben ugyanazokról a megfigyelt egységekről állnak rendelkezésünkre idősorok. Mivel ilyen adatokkal ez esetben nem rendelkezünk, kénytelenek vagyunk a keresztmetszeti bérfelvétel nagyobb aggregátumait használni, noha hangsúlyozzuk, hogy itt az egymást követő években más-más egyénekből (sőt kismértékben más-más vállalatokból) áll össze a megfigyelt és általunk összehasonlított munkavállalói csoport.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Ebbe a körbe 762 cég tartozik, a munkavállalói minta nagysága:  $N = 52\ 600$ .

<sup>11</sup> A kétfajta mérés közötti különbség érzékeltetésére az egyéni bérfelvétel ágazati-alágazati aggregátu-

Meglepő módon 1997-ről 1998-ra a keresetek emelkedése közel 4 százalékkal kisebb volt a kollektív szerződéses munkahelyeken, mint a kollektív szerződés nélkülieknél a versenyszféra egészében. Egy-egy ágazatban még nagyobb eltérések is előfordulnak mind pozitív, mind negatív irányban. Az eredmények értelmezésekor természetesen itt is figyelembe kell venni, hogy a különbségek képzésénél ugrásszerűen nő a becslés standard hibája. Mivel a kollektív szerződéses vállalatok körét állandónak tekintettük, a keresetváltozások különbségében minden bizonynyal szerepet játszik a megfigyelt kollektív szerződés nélküli vállalati kör összetételének változása is. 1997–1998-ban ez már szerencsére nem elsősorban a vállalatmegszűnések jelentette, hanem inkább az új vállalkozások belépését, amelyekről feltételezhető, hogy magasabb béreket fizetnek.

Ennek a torzításnak a kiszűrésére a számításokat úgy is elvégeztük, hogy csak azokat a cégeket vettük figyelembe, amelyek mindkét évben működtek, és a bértarifa-felvételben is szerepeltek. A teljes mintához képest a kollektív szerződéses és szerződés nélküli vállalatok közötti különbségek így valamivel kisebbre adódnak, bár ez a tendencia sem érvényesül egyértelműen minden ágazatban. A versenyszféra egészére maradt  $-4$  százalék a különbség, de a szállítás ágazatában  $-10$  százalék helyett csak  $-6$  százalék, az energia- és vízellátásban  $-1$  százalék helyett  $+3$  százalék. Ennek ellenére talán mérvadóbbnak tekinthetjük a teljes vállalati körre vonatkozó adatokat, hiszen a szakszervezetek „teljesítményéhez” hozzátartozik az is, hogy lépést tudnak-e tartani az egyes ágazatokban időközben bekövetkező változásokkal, így például sikerül-e meghódítaniuk az újonnan létrejövő munkahelyeket.

A béremelkedésre vonatkozó számításokat – a kollektív szerződéses vállalati kört állandónak véve – elvégeztük az 1996–1999 közötti négyéves periódusra is. A hosszabb távú elemzés az 1997–1998-as számításokkal ellentétes eredményre vezetett. A hároméves periódus egésze alatt a kollektív szerződéses munkahelyeken összesen  $70,4$  százalékkal, a szerződés nélkülieknél  $64,7$  százalékkal emelkedtek a nominális keresetek, végeredményben tehát  $5,7$  százalékpont volt a kollektív szerződéses munkahelyek előnye. Markánsan különböznek azonban az egyes évek „eredményei”: 1996-ról 1997-re jelentős volt a kollektív szerződéses munkahelyek nyeresége ( $9,4$  százalék), míg a következő évben pont ellenkezőleg, a szakszervezetmentes munkahelyeken nőtt jobban a kereset, 1998-ról 1999-re pedig a két csoport között szinte alig volt különbség ( $-0,3$  százalék).

A jelenség magyarázata további ágazatonkénti vizsgálatot igényelne, de semmiképpen sem zárható ki a jelentős összetételhatás, például az, hogy nagyobb számú szakszervezetmentes új munkahely jött létre az egyik évben. Állománycsoportonként vizsgálva is különböző végeredményt kapunk a vizsgált hároméves periódusra; a fizikaiak körében a szakszervezeti munkahelyeken közel  $9$  százalékkal volt magasabb a bérnövekedés, míg a szellemiek között ez a „szakszervezeti különbség” mindössze  $2$  százalék, a vezetők esetében pedig a nem kollektív szerződéses munkahelyeken nőtt valamelyest jobban a kereset (a különbség  $-3$  százalék). Hasonlóan a nyers szakszervezetibér-különbség számításához, az éves bérnövekedés vizsgálatát is elvégeztük a legnépesebb

---

maiban becslült éves béremelkedést összehasonlítottuk a KSH intézményi felvételének publikált adataival. A bértarifa felvétel adatai általában  $2-5$  százalékkal magasabbak, mint az intézményi statisztikáé, de vannak ennél jelentősebb ágazati eltérések is. Ennek azonban nem pusztán mintavételi okai vannak, ugyanis az adatok tartalma is eltérő (a KSH az állományi létszámra számított éves átlagkeresetet méri). Megnehezíti az összehasonlítást az is, hogy az oktatás, egészségügy, közösségi szolgáltatások ágazatokra vonatkozó KSH-adatok főként a közalkalmazottakra vonatkoznak, míg a bértarifa-felvételből itt csak a versenyszféra adatait használjuk.

foglalkozásokra. Végeredményben azonban sem az ágazati, sem a foglalkozási adatokból nem juthatunk arra a következtetésre, hogy a kollektív szerződéses munkahelyeken szisztematikusan magasabb vagy alacsonyabb lenne a keresetemelkedés. Ez az eredmény persze nem meglepő, hiszen az egymást követő évek nyers bérkülönbségei sem változtak lényegesen.

### Relatív bérkülönbség (bérrés)

A béregyenlet regressziós közelítését az 1998. májusi keresetekre a versenyszféra egyéni bérfelvételeinek szűkített mintáin végeztük el. Először kiszűrtük a pénzügyi szektort, mert a vállalati gazdasági mutatók értelme itt más, mint a többi nemzetgazdasági ágban. Másodsorra kizártuk a 300 főnél kisebb cégeket a mintából, hogy kiküszöböljük a kollektív szerződésekkel alig rendelkező kisvállalatok torzítását. A 2. táblázatban az elvégzett számítások eredményeit foglaltuk össze.

#### 2. táblázat

A regressziós becslés lépésenkénti eredményei  
(pénzügyi szektor nélkül)

Magyarázó tényezők	A modellbe bevont új magyarázó változók	Összes cég		300 fő feletti cégek	
		bérrés	R <sup>2</sup>	bérrés	R <sup>2</sup>
Kollektív szerződés	Kollektív szerződés dummy	0,306	0,06	0,171	0,02
+ Személyi tulajdonságok	Nem, iskolai végzettség	0,270	0,32	0,097	0,35
+ A munkaviszony jellemzői	Állománycsoport, gyakorlati idő	0,260	0,37	0,064	0,42
+ Területi jellemzők	Helyi munkanélküliségi mutató, Budapest dummy	0,252	0,39	0,060	0,45
+ Ágazati és tulajdoni jellemzők	23 ágazati-alágazati dummy, négy külfölditőke-arány dummy	0,183	0,50	0,058	0,53
+ Vállalati jellemzők	Létszám, termelékenység, tőkefelszereltség	0,055	0,58	0,027	0,59

Mindkét mintánál az egymást követő regressziós lépések során fokozatosan újabb változókat vontunk be az elemzésbe. Az első lépésben az egyenletben csak a teljes bruttó bér nagyságának természetes logaritmus és a kollektív szerződés dummy változója szerepelt, amelynek becsült együtthatója lényegében a nyers bérkülönbség logaritmusának felel meg. A második lépésben olyan személyes tulajdonságokat vontunk be az elemzésbe, mint a nem és az iskolai végzettség. Az ezután következő fázisban szerepeltettük a munkaviszony főbb jellemzőit, a beosztást (fizikai, szellemi vagy vezető) és a gyakorlati időt. A következő lépésként a területi jellemzőket vettük figyelembe a telephely környezetének munkanélküliségét jellemző mutatójával és egy külön Budapest dummyval. Ezt követően az ágazati és tulajdoni jellemzők (külföldi tőke aránya) következtek. Végül a vállalat gazdálkodását jellemző adatokat (pontosabban azok logaritmusait) vettük figyelembe: a létszámot, a termelékenységet, a tőke-munka arányt, továbbá egy dummy változót, amely azt mutatja, hogy a cégnél a hozzáadott érték negatív. A regressziós becslés részletes eredményeit (s a változók pontos jelentését, az elemszámot, az együtthatókat, a konfidencia-intervallumokat stb.) a *Függelék* tartalmazza. Természetesen a változók számának növekedésével fokozato-

san növekedett a modell által magyarázott szórás aránya ( $R^2$ ), és ugyanakkor csökkent a kollektív szerződés dummy változó együtthatója.

Az összes vállalatra számított nyers bérkülönbségnek megfelelő logaritmikus koefficiens átlagos értékére 0,306-os becslés adódott, amely a különféle változók kontrollálása után végül is 0,055-re csökkent. Ha csak a 300 fő feletti cégen végezzük el a becslést, akkor a nyers különbségnek megfelelő együttható 0,171, amelynek értéke az összes magyarázó változó bevonása után ebben a vállalati körben 0,027-re zsugorodott. A bérrésre vonatkozóan azonban ennél valamivel nagyobb értéket, körülbelül 3-5 százalékot kell mértékadó becslésnek tekinteni, mert a vállalati jellemzők (főként a termelékenységi és a tőkefelszereltségi) gyaníthatóan nem függetlenek a kollektív szerződések jelenlététől, és ezeket az interakciókat az itt használt egyszerű modell nem volt képes kezelni. (Az 5 százalék felső határ választását az indokolja, hogy a 300 fő feletti vállalatokban a bérrés a becslés utolsó előtti lépésében 5,8 százalékos volt, de itt még a vállalati létszámot nem vettük figyelembe. A bérrést egyébként is érdemesebb egy tágabb sávban megadni, mert a 2,7 százalékos becsléshez az 1,8 százalék és a 3,5 százalék közötti konfidencia-intervallum tartozik.)

Ilyen kismértékű „relatív bérkülönbség” esetén nem tűnik reményteljes feladatnak a különböző iparágakban, eltérő társadalmi csoportokban és földrajzi terekben vizsgálni a változásokat. Mégis – az esettanulmányokból szerzett ismeretek alapján nem meglepő módon – ágazatonként igen nagy mértékben változik a „relatív bérkülönbség” (lásd az 1. táblázatot). Ha most is csak a 300 főnél nagyobb cégeket vizsgáljuk, akkor a 2,7 százalékos átlagos értékkel szemben negatív (!) értékeket találhatunk a mezőgazdaságban (–11 százalék), a textil- és ruháiparban (–6,5) és a villamosgép- és műszergyártásban (–5 százalék). Az átlaghoz közeli érték jellemzi a szállítás és távközlés ágazatot (1,9 százalék), a járműgyártást (2,8 százalék), a kohászatot és fémfeldolgozást (3,3 százalék), a kereskedelmet (5,1 százalék) és az élelmiszeripart (6,6 százalék). Ugyanakkor kiemelkedően magas pozitív értékeket kapunk az építőiparban (12,4 százalék), a vegyiparban (12,5 százalék) és a villamosenergia-iparban (17,4 százalék). Az eredményeket óvatosan kell kezelni, mert a becslések konfidencia-intervalluma eléggé tág (például a legutolsó adatnál 14,3 és 21,0 közötti). Mindenesetre érdekes, hogy a kollektív szerződésnek tulajdonítható kereseti különbség értéke éppen azokon az ágazatokon belül a legmagasabb, ahol a cégek többségében kötnek kollektív szerződéseket. Ebből arra következtethetünk, hogy a kollektív szerződés nélküli vállalatoknak nem nagyon kell alkalmazkodniuk az ágazatuk más vállalataiban – a kollektív alku révén – kialakult magas bérekhez. (Az ágazatok közötti – kollektív szerződésnek köszönhető – különbségek így nem különíthetők el az ágazati dummy változók együtthatójaként mért ágazati járulékok egészétől.<sup>12</sup>)

Ha a *külföldi tőkerészesedés* szerint csoportosítjuk a vállalatokat, akkor a kisebbségi részesedésűeken belül kapjuk a legmagasabb (8,0 százalék) bérrést, a legkiseb- bet (1,5 százalék) pedig a tiszta magyar tulajdon esetében. A 100 százalékos és többségi külföldi tulajdonú vállalatok regressziós együtthatójának értéke az átlaghoz közeli (3,6–3,7 százalék). A *vállalati méret szerinti* vállalatcsoportok közül az 500 és 1000 fő közöttiek esetében a legerősebb a kollektív szerződés hatása (4,0), ennél kisebb az 1000 fő felettiekénél (2,1) és a még kisebb (1,4 százalék) a 300–500 fő közötti cégeknél. A *telephely elhelyezkedése* is számít, a budapesti cégek között igen magas (7,8 százalék) a relatív szakszervezeti bérkülönbség, míg a vidékiek

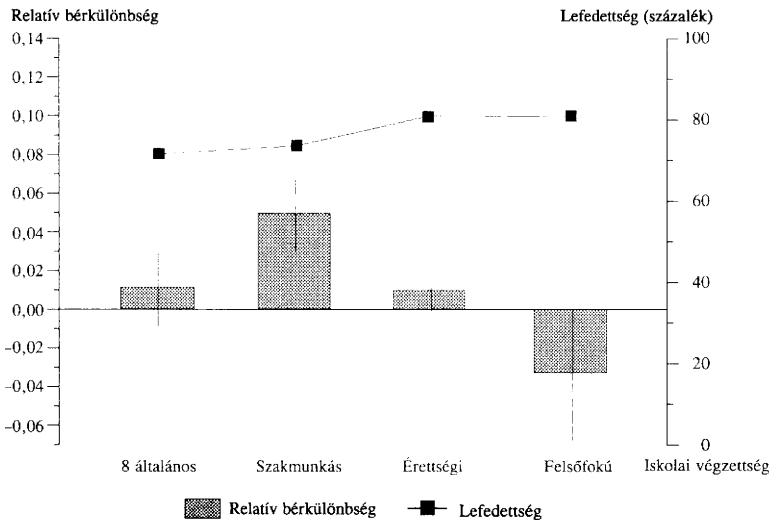
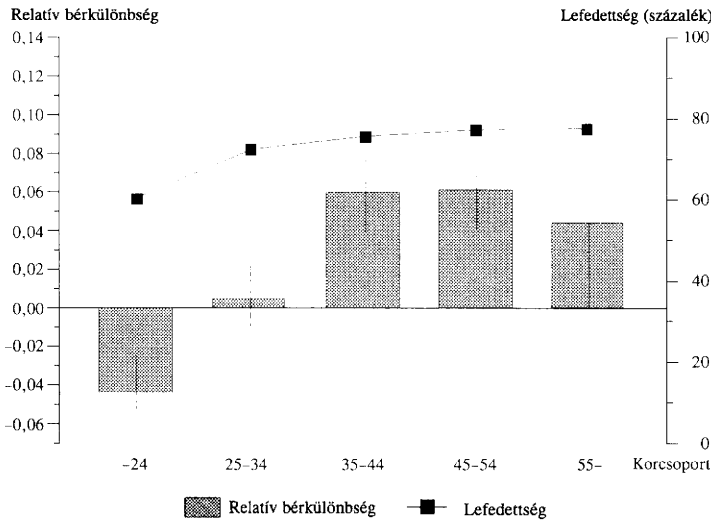
<sup>12</sup> Az ágazatok közötti bérkülönbségekről, azok okairól és azon belül a kollektív alku hatásáról lásd Kertesi-Köllő [2001].



esetében csak 1,3 százalék. A kollektív szerződés hatásának vállalati jellemzők szerinti különbségei szemléletesek, nagyjából egyeznek a személyes benyomásokkal, az esettanulmányokból származó adatokkal.

Ugyanígy vizsgálhatók a *munkavállalók különböző* – személyes vagy a munkaviszonnyal összefüggő jegyeik alapján képezhető – *csoportjain* belüli hatások is. Ezek a különbségek tulajdonképpen azt fejezik ki, hogy a különböző csoportok bére mennyiben függ a kollektív szerződés lététől, magyarul: kit mennyire képvisel a szakszervezet. Például nemeként erősen különbözik a relatív szakszervezeti bérkülönbség nagysága: a férfiak között 4,0 százalék, míg a nőknél csak 1 százalék. *Korcsoportok* sze-

I. ábra  
A kollektív szerződéses „lefedettség” és a bérrés az életkor és az iskolai végzettség függvényében



rint is erősen változik a bérkülönbség. Legmagasabb (6 százalék) a 40–54 éves korosztályoknál, valamivel alacsonyabb (4 százalék) a 35–39 és 55–59 éves korcsoportokban. Kifejezetten alacsony a fiatalabbak között: 30–34 év között 2 százalék, de ez ennél fiatalabbnál már nulla vagy negatív értékű (25 év alatt –4 százalék). *Iskolai végzettség* szerint a szakmunkásképzőt, szakiskolát végzettek keresete függ leginkább a kollektív szerződés lététől (5,0 százalék), jóval kisebb a legfeljebb 8 általánost végzettek és az érettségizettek esetében (1,1 százalék), míg a főiskolát vagy egyetemet végzettek körében a bérrés negatívba fordul (–3,1). Ezzel összefüggő – nem meglepő – eredmény, hogy leginkább a fizikai munkások bérére hat a kollektív szerződés léte (3,2 százalék), a szellemieknél nincs hatása (–0,4), a vezetőknél pedig enyhe negatív értéket találunk (–1,1).

Természetesen a szakszervezetek szerepe egy-egy munkavállalói réteg érdekérvényesítési lehetőségeiben nem független attól sem, hogy az abba csoportba tartozók milyen arányban tagjai a szakszervezeteknek, illetve a kollektív szerződések milyen mértékben vonatkoznak munkahelyeikre. Az *1. ábrán* együtt látható ez utóbbi arány és a béregyenletből becsült relatív bérkülönbség (a hozzá tartozó 95 százalékos konfidencia-intervallummal együtt) az életkor, illetve az iskolai végzettség függvényében. Mind a kollektív szerződéses munkahelyek aránya, mind a bérrés értékei legmagasabbak a viszonylag idősebbek és a szakmunkásképzőt, szakiskolát végzettek vagy érettségizettek körében.

A két jellemző nagyjából együtt változik, de van két figyelemreméltó kivétel is. Egyrészt a nagyon fiatalok, akik valamivel kisebb arányban dolgoznak kollektív szerződéses munkahelyeken, és bérük alakulásában a kollektív szerződések hatása negatív, azaz a szakszervezet nélküli munkahelyeken nagyobb keresetnek jutnak. Másrészt a főiskolát, egyetemet végzettek, akik magas arányban dolgoznak ugyan kollektív szerződéses munkahelyeken, de a bérrés az ő esetükben is negatív. Érdekes, hogy a 8 általánost végzettek ugyan valamivel kisebb arányban dolgoznak kollektív szerződéses munkahelyeken, de ezeken a munkahelyeken valamelyest többet kereshetnek, mint a szakszervezet nélküli cégeknél.

A személyes tulajdonságokból kirajzolódó összkép szerint tehát leginkább a középkorúnál idősebb (40–54 éves), férfi, nagyvárosi szakmunkások bérén érezhető a szakszervezeti hatás. Legkevésbé érvényesül viszont a kollektív szerződések hatása a nők, a fiatalok és az érettséginél magasabb képzettségűek esetében. Ez többé-kevésbé megegyezik azokkal a sokszor bírált képviselői preferenciákkal, amelyek a nyugat-európai szakszervezeteket is jellemzik. Jóllehet a posztoszocialista viszonyok között ennek sajátos magyarázatai is lehetnek. A magyar szakszervezetek jórészt a régebbi iparágak privatizációt túlélő vállalataiban vannak jelen, míg az új vállalatokban kevésbé, s ez utóbbiak közül a legjelentősebbnek tekinthető multinacionális vállalatok kifejezetten a fiatal, képzett munkaerőt foglalkoztatják (*Fazekas-Köllő* [1998]).

### *Kereseti egyenlőtlenségek*

A szakszervezeti mozgalmak hagyományos követelése az „azonos munkáért azonos bért” elv, vagyis hogy lehetőleg kizárják a bérköltség leszorítását eredményező versenyt. A fordí-taylori nagyipari munkaszervezetekben az azonos munka fogalmán hagyományosan mind a munkaadói, mind a szakszervezeti értékelés elsősorban a formális, megfigyelhető kritériumok azonosságát értette, s ennek intézményes megoldásaként alakultak ki a belső munkaerőpiacok. Az eredmény persze az intézményektől függetlenül mérhető a tényleges bérekben.

A bérskála széthúzott vagy összenyomott jellegére utalhat a kereset szerinti alsó és felső decilisek összehasonlítása. A kollektív szerződés szerinti különbségek eléggé markánsak. Az összes céget vizsgálva, a felső és alsó decilis aránya a szakszervezet nélküli munkahelyeken ötszörös (5,04), míg a kollektív szerződéses munkahelyeken „csak” négyszer (3,93) többet keresnek a felső decilishez tartozók. Ha csak a 300 fő feletti cégeket vesszük figyelembe, akkor a különbségek kisebbek, mert az egyenlőtlenségeket növelő alacsony keresetek jóval gyakoribbak a kisebb vállalkozások esetében. A kollektív szerződés hatása azonban a 300 fő feletti cégekben is érvényesül, a felső és alsó decilis aránya 4,31-ről 3,76-ra csökken a kollektív szerződéses vállalati körben.

A másik kézenfekvő megoldás valamilyen általánosan használt egyenlőtlenség-jelzőszám használata. A kereseti-jövedelmi olló mérésére leginkább a Gini-koefficiens elterjedt. Például a rendszerváltást követő erős keresetdifferenciálódásról tudható, hogy Magyarországon 1988 és 1994 között, azaz a gazdaság átalakulásának legkritikusabb időszakában a vállalati szektor bérfelvételadataiból számított Gini-koefficiensének mértéke 0,27-ről 0,33-re nőtt (*Rutkowski* [1996], *Köllő* [2000]). Saját számításunk szerint 1998-ban a versenyszféra egészében ennek értéke 0,37 volt, ezen belül 0,34 a kollektív szerződéses, 0,39 a kollektív szerződés nélküli munkáltatók esetében. A kis- és középvállalkozásokban megfigyelt alacsonyabb keresetek miatt a 300 fő feletti vállalati körben az egyenlőtlenségek mérsékeltebbek (a Gini-koefficiens értéke kisebb: 0,34), de a szakszervezeti hatás nem jelentéktelenebb (a Gini-értékek: 0,33, illetve 0,37).

A kereseti egyenlőtlenségek egyik forrását a szélsőségesen alacsony keresetekben kell keresni, és nyilvánvalóan a „dolgozó szegények” jelensége, azok előfordulásának gyakorisága az a tényező, amelynek kiemelt társadalompolitikai jelentőséget tulajdoníthatunk. Legalábbis tradicionálisan mind a kollektív alkut folytató szakszervezetek, mind a minimumbéreket bevezető kormányzatok figyelme, érvelése erre összpontosít. Önkényesen 25 000 forintnál húztuk meg azt a határt, ami alatt az 1998-as keresetet „alacsonynak” tekintettük. (Ez egyébként a pénzügyi szektor nélkül a keresetek mediánjának 49 százaléka volt, és így a versenyszférában foglalkoztatottak 8,7 százaléka minősült alacsony keresetűnek. Emlékeztetőül: a vizsgálat évében az érvényes országos minimális bér 19 500 forint volt.) Mivel az alacsony kereset különösen a kis- és középméretű cégekre jellemző, ahol ritkán van szakszervezet, vizsgálatunkat a 300 főnél nagyobb munkáltatókra korlátoztuk.

Általánosságban elmondható, hogy a kollektív szerződéses cégek esetében kisebb az alacsony bér előfordulásának gyakorisága (2,1 százalékkal, szemben a kollektív szerződés nélküli cégeknél mért 4,3 százalékkal), ebből a szempontból tehát viszonylag sikeresnek tekinthetők a szakszervezetek. Van azonban néhány szembetűnő kivétel. Ilyen például a textilipar, ahol a 300 fő feletti cégek között gyakoribb az alacsony kereset a kollektív szerződéses munkahelyeken. Esettanulmányokból is tudjuk, hogy a textilruházati iparban ugyanabban a szakmában a multinacionális cégek többszörösét fizetik a hazai vállalkozások béreinek, viszont nem kötnek kollektív szerződést, nem tagjai a munkaadói szervezetnek (*Frege-Tóth* [1999]).

### *A vállalati bértarifarendszerek hatásai*

Mindeddig a béreket a bérmeghatározás intézményi jellemzőitől függetlenül elemeztük. Van azonban a kollektív szerződések egy kis részében olyan megállapodás is, amelynek célja kifejezetten az egyéni bérmegállapítás mozgásterének korlátozása, a

formális, megfigyelhető jegyekkel leírható bérkülönbségek kiszámíthatóbbá tétele. Ezek az úgynevezett bértarifa-szerződések Magyarországon azonban mindössze a kollektív szerződést kötő cégek egyötödében találhatók meg, szemben az amerikai és nyugat-európai szerződésekkel, ahol szinte ez a legfontosabb tétel. (Gondoljunk csak a kollektív szerződések németországi nevére: *Tariffvertrag*.) Ebből az alacsony arányból sejtethető, illetve esettanulmányok alapján is tudjuk, hogy a magyar vállalatok menedzsmentje általában nem hajlandó kollektív szerződésekben szabályozni az egyéni béreket, a munkavállalók előmenetelét, s ha születik is ilyen megállapodás, az inkább csak alsó küszöbértékeket tartalmaz.

A kollektív szerződések egyéni béreket szabályzó hatóerejének mérésére – az 1981-es franciaországi Auroux-jelentés módszerét követve – egyrészt azt érdemes megvizsgálni, hogy mekkora a különbség a szerződésben szereplő tarifális alapbérek és a tényleges keresetek között (*Goetschy–Rozenblatt* [1993]). Ez az értékelés az egyesült államokbeli tradicionális felfogásból indul ki, amely szerint a tényleges egyéni béreknek pontosan meg kellene egyezniük azzal a tarifális bérrel, amelyet a kollektív szerződésekben állapítanak meg. 210 vállalat adatait elemezve, igazolódott azt a hipotézis, amely szerint a tényleges bérek nem követik szorosan a helyi megállapodásokat. A munkavállalók tényleges alapbére (amire tulajdonképpen a megállapodás vonatkozik) átlagosan 78 százalékkal magasabb, mint amit a tarifaszerződésekben megállapítottak. Természetesen még nagyobb a különbség a túlmunkára kifizetett bér nélküli keresetnél (116 százalék) és persze a teljes keresetnél (145 százalék).<sup>13</sup>

Amellett, hogy a tényleges bérek felfelé mennyivel térnek el a tarifaküszöböktől, joggal feltehető az a kérdés is, hogy előfordul-e ellenkező irányú eltérés, vagyis a munkavállalók bérelmaradása a saját kategóriájukra megállapított tarifális bértől. A tarifális bérüktől elmaradók aránya átlagosan 6 százalék, a magasabb értékek általában szellemi és vezető munkakörökben fordulnak elő. Figyelemre méltó azonban, hogy az elmaradók egy részénél a túlórák nélküli kereset vagy a tényleges kereset már meghaladja a tarifális bért.

Végeredményben tehát a vállalati kollektív szerződések tarifamegállapodásairól nemcsak az mondható el, hogy viszonylag ritkán részei a kollektív szerződésnek, illetve a bérmegállapodásnak, hanem az is, hogy hatásuk az egyéni béralakulásra minimális. Mind felfelé (mozgóbérek – *wage drift*), mind lefelé (elmaradások) jelentősek az eltérések, így aligha állítható, hogy a tarifamegállapodások révén a szakszervezetek közvetlen módon, érdemlegesen befolyásolnák az egyéni bérmegállapítást, más szóval: képesek lennének a közvetlen munkaerő-piaci hatásokat és az egyoldalú vezetői bérmegállapítás hatását számottevően korlátozni.

### *Bér, foglalkoztatás, termelékenység*

Mint a bevezetőben említettük, sokan az egyéni (informális) béralku erősödése jelének tekintik a bérek szorosabb összefüggését a vállalati termelékenységgel. A béregyenlet regressziós becsléséből megvizsgálhatjuk a termelékenység változó együttthatóját, hogy

<sup>13</sup> A különbségekben azonban nemcsak a mozgóbér (*wage drift*) tükröződik, hanem annak torzító hatása is, hogy számos kollektív szerződés finomabb klasszifikációt tartalmaz, mint a statisztikai megfigyeléshez használt tarifa-kategória rendszer. A tarifális bértételek hatása valószínűleg azért is erősebb, mint ami az itt alkalmazott módszerrel kimutatható, mert az alapbér befolyásolja az azon felüli bértételek egy részét is, ugyanis a műszak-, túlóra- és egyéb pótlékokat az alapbér százalékában szokás meghatározni. Az egyéni bérfelvétel adatai alapján azonban sajnos nem lehet eldönteni, hogy az egyes bérelemek milyen mértékben függnék az alaptól.

az mennyiben függ a kollektív szerződés kötéstől. Ez az az együtttható, amely a gazdaság egészében a rendszerváltás előtti (1989-es) 0,062 értékről 1999-ra 0,23-ra nőtt (Köllő [2000]). Az együtttható általában valamivel nagyobb a kollektív szerződés nélküli cégek esetében, de a különbség mindössze 2 százalék, és a 300 fő fölötti cégeknél már szinte alig mérhető. Ebből arra következtethetünk, hogy a rendszerváltás után a kollektív szerződés nem akadályozta meg a cégeket abban, hogy kialakítsák a bérek erős termelékenységfüggését. A kollektív szerződéses és szerződés nélküli cégek közötti különbség nagyobb a vezető és szellemi munkakörökben. Ennek az lehet a magyarázata, hogy a termelékenység erősen korrelál az árbevétellel is, és a nagyobb vállalatok – ismert módon – magasabb fizetést nyújtanak e munkakörökben.

A munkagazdaságtan aktuelméleteinek központi kérdése a bér és a foglalkoztatás közötti átváltás (Galasi-Nagy [1994]). Explicit „foglalkoztatási megállapodást” mindössze a cégek 6 százalékánál tartalmaznak a szerződések. Gyanítható azonban, hogy ezek sem a megállapodás szerinti béremeléssel vannak összefüggésben, hanem inkább a cég privatizációjával és reorganizációjával kapcsolatosan esedékes létszámleépítéseket próbálják kezelhetővé tenni. Empirikusan csak az vizsgálható, hogy a kollektív szerződés léte és a foglalkoztatás elmúlt években bekövetkezett változása között milyen kapcsolat van. Most csak azokat a cégeket tekintjük, amelyek 1996-ban és 1999-ben is szerepeltek az egyéni bérfelvételben. Az összkép egyáltalán nem kedvező a kollektív szerződéses cégekre nézve: létszámuk átlagosan 14 százalékkal csökkent, szemben a kollektív szerződésmentesekkel, amelyek egészen kis mértékben ugyan, de ugyanezen időszak alatt növelni tudták létszámukat. Különösen feltűnő a különbség a feldolgozóiparban, ahol a nem kollektív szerződéses cégek 9 százalékkal növelték létszámukat, a kollektív szerződések mellett 12 százalékkal csökkent a foglalkoztatás.

Ez a fajta összehasonlítás azonban torz eredményt adhat, hiszen a munkahelyek megőrzése vagy bővítése másként értelmezhető a különböző méretű cégeknél. Ezért – az eddigiekhez hasonlóan – külön megvizsgáltuk azokat a cégeket, melyek létszáma 1996-ban 300 fő feletti volt. Bár a kisebb elemszámok miatt értékelhető eredményeket csak néhány ágazatban, iparágban kaphattunk, a fő tendenciák ebben a vállalati körben is ugyanazok. Sőt, a különbség még nagyobb a nagy létszámú vállalatok körében. Kollektív szerződés tehát inkább a létszámukat veszítő nagyvállalatokban van nagyobb valószínűséggel, míg a dinamikusabb, létszámnövelő nagyobb cégek kevésbé bocsátkoznak kollektív alkuba. A közhiedelemmel ellentétben ez utóbbiak nem feltétlenül csak a külföldi tulajdonú cégek, bár kétségtelen, hogy azok nagyobb arányban fordulnak elő a kollektív szerződés nélküli nagyobb vállalatok között. (A 300 fő feletti kollektív szerződéses cégek 24 százaléka volt többségi vagy 100 százalékos külföldi tulajdonban, míg a hasonló méretű kollektív szerződés nélkülieknél ez az arány 45 százalék.)

\*

A magyarországi béreket vizsgáló munkagazdasági kutatások bebizonyították, hogy a rendszerváltás után a bérek nyilvánvalóan erőteljes differenciálódása és munkanélküliségtől való függése mellett talán legnagyobb horderejű változás éppen a vállalati szintű mutatók hatásának példátlan erősödése volt. Egy decentralizált alku-rendszerben elvileg e vállalati mutatók közé tartozna a vállalati kollektív szerződés is, akárcsak a termelékenység és a – statisztikai elemzés számára nem megfigyelhető változókat is figyelembe vevő – egyéni-informális bérmegállapodás is. Az efféle várakozásokkal szemben az ismert beralakító tényezőket kontrolláló statisztikai

módszerek eredményeként a vállalati kollektív alknak átlagosan mindössze 3-5 százalékos hatása mutatható ki az egyéni bérek alakulására a nemzetgazdaság nem költségvetési szektorának egészében. Ez persze nem jelenti azt, hogy egy-egy ágazatban vagy egy-egy cégben a szakszervezetek nem kötnek a kereseteket hatáson szabályozó szerződéseket. Például a vegyiparban, a villamosenergia-, gáz-, víz-, távhőszolgáltatás ágazatokban rendszeresen folytatnak kollektív bértárgyalásokat, amelyek hatása erősen érvényesül az egyéni keresetekben.

Mégis, ha a béregyenlet regressziós becsléséből azt az eredményt kapjuk, hogy egy országban a szakszervezeteknek tulajdonítható átlagos bérrés értéke zérushoz közeli, azzal akarva-akaratlanul is azt bizonyítjuk, hogy a szakszervezetek meglehetősen sikertelenek a kollektív béralkuban. Ez a következtetés lényegében átveszi a bérrés angolszász irodalomban általánosan elfogadott értékelését: a megfigyelhető változók kontrollálása után fennmaradó relatív bérkülönbséget a szakszervezetek alkuerejének mércéjeként kezelik (*Booth [1995]*). Elemzésünk szerint a szakszervezetek bérmegállapításban érvényesülő mérsékelt befolyásának bizonyítéka az is, hogy az egyéni bérek befolyásolásának legfőbb eszköze – a vállalati tarifamegállapodás – csak szűk körben használatos, és a szerződésekben szereplő tarifátételeknek sincs erős szabályzó szerepük.

Érdeemes azonban mérlegelni egy – szintén az angolszász országokban közkeletű – alternatív magyarázatot is, amely szerint a bérrés alacsony mértéke éppenséggel a szakszervezet vállalaton belüli erős alkupozíciójának következménye. Ha ugyanis a szakszervezet olyannyira erős, hogy a vállalatirányítás azon területein is képes befolyást szerezni, amelyeket a tulajdonos vagy a menedzsment mindenképpen saját döntési kompetenciájaként szeretne megtartani, akkor a vállalat költséget nem kímélve mindent meg fog tenni a szakszervezet visszaszorítására. A szakszervezet-ellenes vállalati stratégia egyik kézenfekvő módja a vállalat által „önként” fizetett magasabb bér, amivel a menedzsment demonstrálhatja a munkavállalók számára a szakszervezet feleslegességét.

Magyarországon is ismert jelenség a helyi munkaerőpiac átlagos béreinél többet fizető szakszervezet nélküli vállalat, különösen a zöldmezős külföldi beruházásokról alakult ki ilyen kép. Csakhogy ez a vállalati magatartás bizonyos feltételek megléte esetén a szakszervezet elkerülésének indítékától függetlenül is kifizetődő. A helyi munkaerőpiac magasabb bérekkel történő „lefölözése” azt eredményezi, hogy a vállalat képzett, fiatal és elkötelezett munkaerőhöz jut, ami a hatalmas tőkeberuházásokra, korszerű termelés-szervezési elvokra alapozott, magas minőségi követelményeket kitzűző vállalati stratégia számára különösen fontos lehet. A viszonylag nagyobb bérköltség bőségesen megtérül a külföldi tulajdonú cégek magasabb termelékenységében és végső soron magasabb profitjában (*Fazekas-Köllő [1998]*, *Frege-Tóth [1999]*).

Bár néhány külföldi vállalatban Magyarországon sem ismeretlen a harcias, amerikai stílusú szakszervezet-ellenes menedzsmentfelfogás, ez azonban mégsem tekinthető jellemzőnek. Tulajdonképpen a magyar szakszervezeti mozgalom általános szervezeti gyengesége és főként a vállalati szakszervezetek alapvetően együttműködő magatartása miatt valójában értelmetlen lenne pusztán a szakszervezetek kiiktatása végett magasabb béreket fizetni. Ezért az alacsony bérrés alternatív magyarázatát elvetve, azt lényegében a gyenge szakszervezeti alkuerő melletti bizonyítékként kezelhetjük.

Ugyanakkor a szakszervezetek sikeresnek tűnnek egy társadalompolitikai szempontból különösen fontos területen: az alacsony keresetűek arányának visszaszorításában. A szakszervezetek szerepe tehát korántsem elhanyagolható a társadalmi struktúra szempontjából, s ennek alapján feltételezhetjük, hogy a jövedelmi differenciálódást mérséklő hatásuk is erőteljesebben érvényesült volna a piacgazdaság kialaku-

lása során, ha jelentékenyebb szerepet sikerült volna kivívniuk a rendszerváltást követő időkben.

Az összenyomottabb bérskála azonban nem jelenti azt, hogy a kollektív szerződéses vállalatok bérei ne igazodnának a vállalati termelékenységhez. Ha eltekintünk a kis- és közepes vállalatoktól – ahol ritka a kollektív szerződés –, a fizikai munkások egyéni béreinek termelékenységre mért rugalmassága nem kisebb a kollektív szerződéses cégeknél. Érdekes, hogy ugyanakkor három év alatt a foglalkoztatás a kollektív szerződéses cégekben átlagosan mintegy 15 százalékkal csökkent, miközben a szerződés nélküli cégek átlagléttszáma nőtt. Mindezek alapján állítható, hogy a vállalati szakszervezetek nem jelentenek érdemleges akadályt a menedzsment számára a termelékenység növelésében és a létszám csökkentésében.

### *Hivatkozások*

- ANDERSON, K.–DOYLE, PH.–SCHWENK, A. [1990]: Measuring union-nonunion earning differences. *Monthly Labor Review*, június.
- BERKI ERZSÉBET–LADÓ MÁRIA [1998]: Moves towards Free Wage Bargaining in Hungary. Megjelent: *Vaughan-Whitehead, D.* (szerk.): *Paying the Price: the Wage Crisis in Central and Eastern Europe*. Macmillan Press, London.
- BODA DOROTTYA–NEUMANN LÁSZLÓ [2000]: Az EU-csatlakozás munkaügyi vonatkozásai a szociális partnerek szemszögéből. *Európai Tükör*, 2. sz. 2–27. o.
- BOOTH, A. L. [1995]: *The Economics of Trade Unions*. Cambridge University Press.
- BUREAU OF NATIONAL AFFAIRS [1989]: *Collective Bargaining Negotiation and Contract*. Washington DC.
- CLARKE, S.–FAIRBROTHER, P. [1994]: Post-Communism and the Emergence of Industrial Relations in the Workplace. Megjelent: *Hyman, R.–Ferner, A.* (szerk.): *New Frontiers in European Industrial Relations*. Blackwell, Oxford.
- EHRENBERG, R. G.–SMITH, R. S. [1982]: *Modern Labor Economics Theory and Public Policy*. Scott, Foresman and Co. Glenview, Illinois.
- FARBER, H. S. [1986]: The analysis of Union Behavior. Megjelent: *Aschenfelter, O.–Layard, R.*: *Handbook of Labor Economics*, Elsevier, 1039–1089. o.
- FAZEKAS KÁROLY–KÖLLŐ JÁNOS [1998]: A külföldi érdekeltségű vállalatok munkaerő-keresletének jellemzői. Megjelent: *Fazekas Károly* (szerk.): *Munkaerőpiac és regionalitás az átmenet időszakában*. Az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontja, Budapest, 29–58. o.
- FOSTER, A. [2000]: Union-nonunion wage differences' 97. *Compensation and Working Conditions*, Spring. Washington DC., 43–46. o.
- FREEMAN, R. B.–MEDOFF, J. L. [1984]: *What Do Unions Do?* Basic Books, New York.
- FREEMAN, R. B. [1998]: War of the models: Which labour market institutions for the 21<sup>st</sup> century? *Labour Economics*, Vol. 5, 1–24. o.
- FREGE, C.–TÓTH ANDRÁS [1999]: Institutions Matters: Union Solidarity in Hungary and East Germany. Megjelent: *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 37, No.1, március, 117–140. o.
- GÁBOR R. ISTVÁN [1997]: Belső *versus* foglalkozási munkaerőpiac – a poszt szocialista átalakulás elhanyagolt dimenziója. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- GALASI PÉTER–NAGY GYULA [1994]: *A munkanélküliség gazdaságtana*. Aula, Budapest.
- GM–SZCSM [2000]: Tájékoztató a kollektív szerződések nyilvántartási rendszerének tapasztalatairól, valamint az 1998-ban bejelentett és nyilvántartásba vett kollektív szerződések adatairól. Budapest.
- GOETSCHY, J.–ROZENBLATT, P. [1993]: France: The Industrial Relations System at a Turning Point? Megjelent: *Ferner, A.–Hyman, R.*: *Industrial Relations in the New Europe*. Blackwell, Oxford.
- ILO [1997]: *World Labour Report 1997-8*. Industrial relations, democracy and social stability. Genf.
- KATZ, H. C. – KOCHAN, TH. A. [1992]: *An Introduction to Collective Bargaining and Industrial Relations*. McGraw-Hill, New York.

- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1995]: Kereseti egyenlőtlenségek Magyarországon 1986–1994. Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1999]: Economic Transformation and the Return to Human Capital. The Case of Hungary, 1986–1996. Budapest Working Papers on the Labour Market. No. 6.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [2001]: Ágazati bérkülönbségek Magyarországon. Az OFA által támogatott kutatás zárótanulmánya, Budapest.
- KOLTAY JENŐ [2001]: A bérmeghatározási rendszer. Megjelent: *Fazekas Károly* (szerk.): Munkaerő-piaci tükör 2000. Az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontja, Budapest, 58–66. o.
- KÖLLŐ JÁNOS [2000]: A bérmeghatározási gyakorlat – néhány közvetett megfigyelés. Megjelent: *Fazekas Károly* (szerk.): Munkaerő-piaci tükör 2000. Az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontja, Budapest, 67–73. o.
- LADÓ MÁRIA–TÓTH FERENC [1996]: Helyzetkép az érdekegyeztetésről (1990–1994) ÉT titkárság–PHARE Társadalmi Párdeszéd Projekt, Budapest.
- LEWIS, G. H. [1986]: Union relative wage effect. Megjelent: *Aschenfelder, O.–Layard, R.:* Handbook of Labor Economics, Vol II. Elsevier.
- MAKÓ CSABA–NOVOSZÁTH PÉTER–VERÉB ÁGNES [1998]: A vállalati munkaügyi kapcsolatok átalakuló mintái. Aula, Budapest.
- NEUMANN LÁSZLÓ [1997]: Company Restructuring and Industrial Relations in Privatised Telecommunication Services in Hungary. Paper presented to the Fifth IIRA European Regional Congress, Dublin.
- NEUMANN LÁSZLÓ [2000]: Decentralizált kollektív alku Magyarországon. Megjelent: Koltay Jenő (szerk.): A munkaügyi kapcsolatok rendszere es a munkavállalók helyzete. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont. 37–70. o.
- POLLERT, A. [1999]: Transformation at Work in the New Market Economies of Central Eastern Europe. Sage, London.
- RUTKOWSKI, M. [1996]: Changes in the wage structure during economic transition in central and Eastern Europe. World Bank Technical Paper, No. 340. The World Bank, Washington DC.
- TÓTH ANDRÁS [1997]: The role of multi-employer collective agreements in regulating terms and conditions of employment in Hungary. Transfer, Vol. 3. No. 2. 329–356. o.

## Függelék

### *F1. táblázat*

A teljes kereset logaritmusának regressziós becslése  
(300 fő feletti cégek, pénzügyi szektor nélkül)

Független változó	Regressziós együttható	Standard hiba	<i>t</i> érték	$P >  t $	95 százalékos konfidencia-intervallum	
Van kollektív szerződés	0,0265	0,0043	6,207	0,000	0,0182	0,0349
Férfi	0,1962	0,0038	51,189	0,000	0,1887	0,2037
Szaktanulmányozó	0,1367	0,0045	30,511	0,000	0,1279	0,1454
Érettségi	0,2268	0,0052	43,989	0,000	0,2167	0,2369
Felsőfokú végzettség	0,6568	0,0082	79,792	0,000	0,6407	0,6729
Szellemi	0,1256	0,0054	23,365	0,000	0,1150	0,1361
Vezető	0,5692	0,0073	77,585	0,000	0,5548	0,5835
Gyakorlati idő	0,0192	0,0006	32,699	0,000	0,0180	0,0203
Gyakorlati idő <sup>2</sup>	-0,0003	0,0000	-19,367	0,000	-0,0003	-0,0003
Helyi munkanélküliség	-0,1003	0,0045	-22,343	0,000	-0,1091	-0,0915
Budapesti telephely	0,0551	0,0051	10,749	0,000	0,0451	0,0652
Bányászat	0,4455	0,0204	21,877	0,000	0,4056	0,4854



F1. táblázat  
(folytatás)

Független változó	Regressziós együttható	Standard hiba	<i>t</i> érték	<i>P</i> >   <i>t</i>	95 százalékos konfidencia-intervallum	
<b>Élelmiszer, ital</b>						
dohányipar	0,1560	0,0093	16,761	0,000	0,1378	0,1742
Textilipar	0,1131	0,0105	10,750	0,000	0,0925	0,1338
Bőr-, cipőipar	0,0810	0,0173	4,669	0,000	0,0470	0,1150
Fafeldolgozás	0,1158	0,0266	4,359	0,000	0,0637	0,1679
Papír-, nyomdaipar	0,2106	0,0168	12,553	0,000	0,1777	0,2434
Vegyipar	0,1502	0,0104	14,426	0,000	0,1298	0,1706
<b>Nem fém ásvány- feldolgozás</b>						
Kohászat, fémfeldolgozás	0,1838	0,0128	14,307	0,000	0,1586	0,2090
Gép-, berendezés gyártása	0,2339	0,0116	20,083	0,000	0,2110	0,2567
Gép, berendezés gyártása	0,0915	0,0119	7,663	0,000	0,0681	0,1149
Villamos gép, műszeripar	0,0967	0,0100	9,688	0,000	0,0771	0,1162
Járműgyártás	0,1396	0,0113	12,397	0,000	0,1175	0,1617
Egyéb feldolgozóipar	0,1313	0,0227	5,781	0,000	0,0868	0,1758
Villamos energia, gáz, víz	0,1604	0,0095	16,867	0,000	0,1417	0,1790
Építőipar	0,0609	0,0135	4,521	0,000	0,0345	0,0874
<b>Kereskedelem, jármű- javítás</b>						
Szálloda, vendéglátóipar	-0,0402	0,0106	-3,804	0,000	-0,0609	-0,0195
Szállítás, posta, távközlés	-0,1022	0,0145	-7,039	0,000	-0,1307	-0,0737
Szállítás, posta, távközlés	0,0385	0,0092	4,175	0,000	0,0204	0,0566
<b>Ingtatlanügylet, szolgáltatás</b>						
Oktatás, egészségügy	-0,0060	0,0128	-0,471	0,638	-0,0310	0,0190
Oktatás, egészségügy	0,0125	0,0154	0,814	0,416	-0,0176	0,0427
<b>100 százalék külföldi tulajdon</b>						
Többségi külföldi tulajdon	0,0828	0,0057	14,593	0,000	0,0717	0,0939
Többségi külföldi tulajdon	0,0348	0,0051	6,873	0,000	0,0249	0,0447
<b>Kisebbségi külföldi tulajdon</b>						
Kisebbségi külföldi tulajdon	-0,0019	0,0070	-0,275	0,783	-0,0156	0,0118
<b>Vállalati létszám</b>						
Vállalati létszám	0,0244	0,0016	15,358	0,000	0,0213	0,0275
Termelékenység	0,2089	0,0028	73,884	0,000	0,2033	0,2144
Tőke/munka arány	-0,0081	0,0017	-4,625	0,000	-0,0115	-0,0047
Negatív hozzáadott érték	0,0849	0,0146	5,830	0,000	0,0563	0,1134
Konstans	10,1421	0,0163	622,866	0,000	10,1102	10,1740

Megfigyelések száma = 48 123.

Kiigazított  $R^2 = 0,5885$ .

$F(38, 48\ 084) = 1811,76$ ; Prob >  $F = 0,0000$

A *dummy* változók referenciakategóriái: nincs kollektív szerződés, nő, legfeljebb 8 általános iskola, fizikai, vidéki telephely, mezőgazdaság, 100 százalék belföldi tulajdon, hozzáadott érték  $\geq 0$ .

A folytonos változók jelentése:

Gyakorlati idő = életkor - iskolai évek száma - 6

Helyi munkanélküliség =  $\ln(\text{regisztrált munkanélküliek} / \text{aktív korú népesség})$

Termelékenység =  $\ln(\text{regisztrált munkanélküliek} / \text{aktív korú népesség})$

Vállalati létszám =  $\ln(\text{statisztikai állományi létszám})$

Termelékenység =  $\ln[(\text{nettó árbevétel} - \text{anyagköltség} - \text{ELÁB}) / \text{átlagos állományi létszám}]$

Tőke / munka arány =  $\ln[\text{tárgyi eszközök nettó értéke} / \text{átlagos állományi létszám}]$

HORVÁTH EDIT

## A hitelkockázat és a feltételes követelés modellje

---

A hitelintézetek, bankok által viselt kockázatok közül legjelentősebbnek a hitelkockázat tekinthető. E kockázatnak tükröződnie kell a hitel értékében, és gondoskodni kell megfelelő kezeléséről. A hitelkockázat értékelésére tett eddigi próbálkozásokat nemzetközi szinten is megakadályozta az illikvid hitelpiac és az adathiány. Az elméleti szakemberek, a legjelentősebb bankok és tanácsadócégek a piaci kockázatok kezelésében használt módszerek adaptálására törekedtek: így a Markowitz-féle portfólióelmélet és a VaR- (*Value-at-Risk*) módszer alkalmazásával próbálták meg mérsékelni és kezelni a hitelkockázatot. E módszerek, modellek rövid áttekintése után a tanulmány részletesebben a KMV tanácsadó cég opciós elvű megközelítését ismerteti, és bemutatja annak ügyfél-, majd ügyletminősítésre alkalmas eljárásait. Elsősorban azért, mert ez magyarországi környezetben (amely illikvid kötvénypiaccaal és likvidnek tekinthető részvénytippaccal jellemezhető) a tőzsdére bevezetett cégek számára könnyen alkalmazható, másrészt hasznos lehet a vállalatok értékelésében is – ezt a tanulmány a Mol Rt. példáján illusztrálja.\*

---

A hitelkockázat elsősorban azt mutatja meg, hogy mekkora a valószínűsége annak, hogy a kötelezett nem, vagy nem az előírt időben és módon teljesít. Nem a nem teljesítés által okozott veszteség várható értéke jelenti a kockázatot, hanem annak bizonytalansága, azaz a nem várt veszteség, amelyet szemléletesebben a várható veszteség volatilitásaként határozhatunk meg. Ennek a kockázatnak természetesen tükröződnie kell a hitel értékében is, valamint gondoskodni kell megfelelő kezeléséről.<sup>1</sup>

A legjelentősebb bankok és tanácsadócégek egyre többet foglalkoznak különböző modellek segítségével a hitelkockázat új szemlélet szerinti értékelésével. Így a J. P. Morgan *CreditMetrics* (1997), a KMV *Portfolio Manager* (1993), a Credit Suisse Financial Products a *CreditRisk+* (1997), majd 1998-tól a McKinsey *CreditPortfolioView* elnevezésű modelljei különböző módszerekkel és eltérő adatokkal próbálják meghatározni a portfóliók nem fizetési valószínűségét és értékét.

Az elméleti szakemberek és a piac szereplői után a szabályozhatóságok figyelme is a hitelkockázat minél pontosabb értékelésére összpontosul. A Bank for International Settlement (BIS)<sup>2</sup> az elmúlt évek munkája után idén januárban adta ki utolsó, elfogadás előtti konzultációs anyagát *The New Basel Capital Accord* címmel, amelynek bevezeté-

---

\*A cikk a Nemzetközi Bankárképző Központ Rt. támogatásával készült.

<sup>1</sup> Természetesen óvatosan kell kezelni a két kockázat egy sablonra történő kezelését. Lásd erről részletesebben Horváth [2000] 6–7., 27. o.

<sup>2</sup> Nemzetközi Fizetések Bankja, székhelye: Bazel.

sét 2004-re tervezik. A tervezet szerint a bankok három különböző lehetőség közül választhatnak kockázatkezelési módszereik fejlettségének megfelelően. Ezek közül a legfejlettebb szint lehetővé teszi az itt felsorolt modellek alkalmazását.

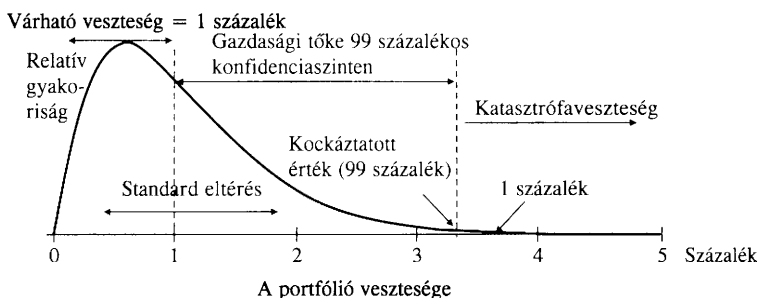
### Hitelportfóliók és veszteségeloszlások

Különböző módszertanuk ellenére mindegyik hitelkockázati modell megegyezik abban, hogy egy jövőbeli időpontra megszerkeszti a hitelportfólió lehetséges értékeinek eloszlását. A portfólió értékelésekor a lehetséges veszteség eloszlásának ismerete válik elsődleges feladattá (1. ábra). Ebből meghatározható, hogy az adott portfólió egy adott értéket lejáratkor mekkora valószínűséggel ér el. Ezek után már a portfólió tulajdonosa megfelelő nagyságú tőkével (tartalékkal) a kívánt szintre csökkentheti annak a valószínűségét, hogy vesztesége meghaladja ezt a tőkeállományt. A befektetés tőkeigényének kiszámításakor a várható veszteségen túl még adott konfidenciaszintű veszteséggel is számolni kell, amely meghatározott időtávra és adott konfidenciaszinttel a legnagyobb elszenvedhető veszteséget mutatja. Az egyes lépések a következőképpen foglalhatók össze:

1. a konfidenciaszint megválasztása,
2. a portfólió veszteségének meghatározása (és ennek megfelelő tőke képzése),
3. a katasztrófaveszteség (az eloszlás leptokurtikus végének) figyelembevétele.

1. ábra

A portfólió veszteségeloszlása



Ez az eljárás tehát hasonló a piaci kockázatot kezelő VaR-módszerhez, azonban különböző problémagócok merülnek fel, amelyet a fenti modellek különbözőképpen oldottak meg.

1. Egyrészt problémát jelent a likvid hitelpiac hiánya, ami bonyolultabbá, sokszor lehetetlenné teszi a hitelkockázat árazását az adósok és hitelezők számára.

2. A piacon nem lehet megfigyelni a nem fizetés tényleges valószínűségét, amely a veszteségeloszlások megszerkesztéséhez elengedhetetlen.

3. A portfólióban szereplő egyes hitelekhez fűződő kockázatok aggregálásakor szükség van a nem fizetések korrelációjára, amelynek meghatározása nem egyértelmű.

4. Szükséges a portfólió értékének meghatározása is, ami ugyancsak nehézséget okoz.

A későbbiekben a tanulmány részletesen bemutatja, hogy milyen eljárást alkalmazott a KMV a nem fizetési valószínűség (ügýfél) és a hitelek értékének (ügýlet) meghatározására (az 1., 2. és 4. problémára).

### Az alkalmazott modellek rövid bemutatása

J. P. Morgan *CreditMetric*se a következő elven működik. Minden egyes kötelezetten hitelbesorolással minősítenek, és egy migrációs mátrix (*transition matrix*) segítségével meghatározzák annak a valószínűségét, hogy ez a besorolás javul-e vagy romlik, esetleg csőd következik be. A csőd jelenti az érték csökkenésének legszélsőségebb esetét, de a hitel eszközének értéke akkor is csökken, ha a besorolás romlik. Ennek megfelelően a *CreditMetrics* véletlen módon szimulálja az egyes hitelezők minősítését (mekkora a valószínűsége az egyes minősítéseknek), a kapott értékek és az adott besorolásra jellemző forward felárakkal kiszámított kötvényárak alapján újraárazza a hiteleszközt, és ezek aggregálásával kapja meg a portfólió értékét.

Nem sokkal ezután a Credit Suisse Financial Products vezette be a *CreditRisk+*-t, amely analitikus számításokkal elemzi a portfóliók veszteségeinek az eloszlását. Ellenében a Merton-féle<sup>3</sup> *PortfolioManager*-rel és a *CreditMetric*szszel, a *CreditRisk+* módszer a biztosításban is alkalmazott matematikai modelleken alapul. Ez az aktuárius modell gamma-eloszlásként írja le a nem fizetési arány eloszlását. A nem fizetés kockázatának abszolút szintje helyett (például 0,25 százalék egy BBB minősítésű portfóliónak) a nem fizetési arányt (*default rate*) folytonos véletlen változóként kezeli.

A nem fizetés korrelációit többnyire olyan külső tényezők okozzák, mint a regionális gazdaság fejlettsége vagy az iparág gyengesége. Mivel a korrelációkat nehéz megfigyelni, és azok időben is változnak, a *CreditRisk+* a nem fizetési arány volatilitásából próbálja meghatározni a nem fizetés korrelációinak hatását.

Különböző szektorokat hoztak létre, ahol minden egyes szektor jellemezhető egy gamma-eloszlással, a két paraméter a nem fizetési valószínűség várható értéke és volatilitása. Egy konkrét hitel feltételes nem fizetési valószínűségét a szektorok közötti súlyozással kapják meg. A csődesemény tehát statisztikai valószínűség mindenféle mögöttes okozat nélkül.

1998-ban McKinsey *CreditPortfolioView*ja csatlakozott a sorhoz. Ez olyan ökonometriai modell, amely az aktuális makroökonómiai környezetet tekinti meghatározónak a hitelviszony kockázatának értékelésekor. Így például egy BBB minősítésű portfóliónak recesszióban magasabb a nem fizetési valószínűsége, mint javuló környezetben. A veszteség eloszlását az egyes országok és ipari szegmensek állapota teszi egyedivé. Az ökonometriai modell a nem fizetési arányt egy makroökonómiai változókból és a rájuk vonatkozó érzékenységből álló index vizsgálatából vezeti le. A *CreditPortfolioView* alkalmazása szerint a nem fizetési arány a gazdaság jelenlegi állapotának, iparágak és földrajzi különbségek függvénye. A GDP növekedése, a munkanélküliségi ráta és a kamatráták egyaránt hatnak a nem fizetési arányra. Ahelyett, hogy a modell átlagos nem fizetési rátát használna az egyes besorolásokhoz, a jelenlegi és migrációs valószínűségeket az aktuális gazdasági helyzettől teszi függővé. Ezt a modellt az a megfigyelés hívta életre, hogy a nem fizetési arány a gazdaság ciklikussága szerint változik, és az egyes iparágakban a nem fizetési arány volatilitása jelentősen eltérhet egymástól. Ezért itt a makrogazdasági faktorok és a migrációs mátrixok között megfigyelt összefüggéseket használják. Nehézséget jelent azonban a szükséges adatok hiánya.

<sup>3</sup> Merton [1974] opcióként modellezte a vállalat forrásoldalának részvényre (saját tőke) és kötvényre (idegen tőke) leegyszerűsített tételeit.

### A KMV-modell

A KMV tanácsadó cég Merton-féle modellje a mikroökonómiai változásokra koncentrálna. Ennek megfelelően a nem fizetés valószínűségét a cég tőkeszerkezetéből és az eszközérték volatilitásából vezeti le. A modell szerint akkor következik be csőd,<sup>4</sup> ha a lejárat napján a kötelezettségek értéke meghaladja az eszközök értékét. Ez elsősorban a részvényesek korlátozott felelősségéből következik, hiszen a részvényesnek megéri átadni a vállalatot a hitelezőknek, ha az kevesebbet ér, mint a hitelek névértéke (amit ki kellene fizetnie).

Ugyancsak a részvényesek korlátozott felelősségéből vezethető le a modell alapja: a részvények, illetve kötelezettségek opciós tulajdonsága. Tőkeáttétel esetén a részvények a vállalat eszközeire vonatkozó vételi opcióként viselkednek, ahol a kötési árfolyam az adósságok névértéke; az adósságok pedig egy kockázatmentes kötvény és egy kiírt eladási opció kombinációjaként határozhatók meg.

A kiinduló feltételezések szerint a hitelkockázatot az eszközérték dinamikája vezérli, ezért a modell azt vizsgálja, hogy az egyes szisztematikus tényezők hogyan változtatják meg az eszközértéket. A nem fizetési arányt pedig az jellemzi, hogy az adott szisztematikus tényezők mellett mekkora valószínűséggel éri el azt a pontot, amikor a kötelezettségek meghaladják az eszközértéket.

A Merton-modell megmutatja, hogyan csökken a vállalat részvényeinek árfolyama a vállalat értékének az adósság értékéhez való közeledésével, és mekkora eséllyel megy csődbe a vállalat, amikor a részvényesek vételi opciója értéktelenné válik.

### A nem fizetés valószínűségének meghatározása

Egy vállalat nem fizetési valószínűségének meghatározásához három elemre van szükségünk:

- a jelenlegi eszközértékre,
- az eszközök kockázatára és
- a vállalat kötelezettségeinek névértékére.

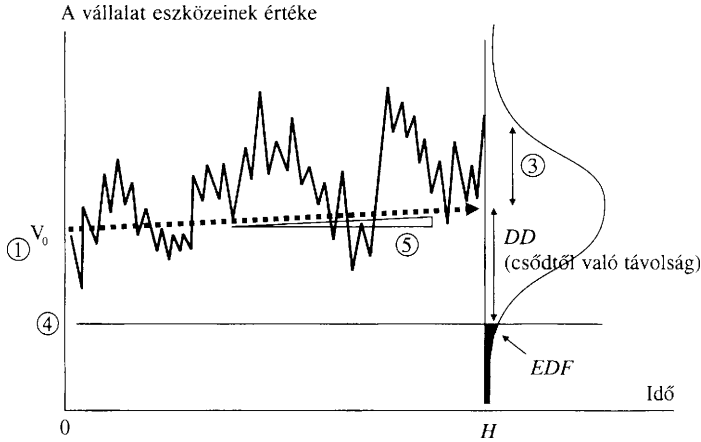
Egy jövőbeli időpontra a vállalat eszközei és az adóssága alapján határozzuk meg a nem fizetés valószínűségét. A 2. ábrán a 0. időpontban az eszközök (1) és az adósság (4) értéke a kiindulópontunk. Célunk, hogy adott időpontra ( $H$ ) meghatározzuk az eszközök eloszlását [amely várható értékkel (5) és szórással (3) jellemezhető], és megvizsgáljuk annak valószínűségét, hogy az eszközök értéke az adósságok lejáratkori (név)értéke alá esik (*EDF, expected default frequency*).

*Az eszközök értéke:* a vállalat eszközeinek piaci értéke. Ez a vállalat eszközei által termelt jövőbeli cash flow megfelelő diszkontrátával leszámított jelenértéke, amely tartalmazza a vállalat, az iparág és a gazdaság *jövőbeli kilátásait*. A piaci érték a vállalat részvényeibe fektetők összessége által kialakított előretékintő véleményt tükrözi. A modell feltételezi, hogy alakulása bolyongási folyamattal (*random walk*) írható le.

*Az eszközök kockázata:* az eszközök értékének bizonytalansága, volatilitása. Mivel az eszközök értéke valószínűségi változó, ezért bizonytalan. A vállalat üzleti és iparági *kockázata* befolyásolja legerősebben értéküket. Azonos méretű és iparágú vállalatokat többnyire hasonló eszközkockázat is jellemez. Azonos iparágon belül megfigyelhető, hogy a vállalat méretének növekedésével az eszközök értékének volatilitása csökken.

<sup>4</sup> Feltételezzük, hogy a nem fizetés kiváltója a csőd, ezért szinonim fogalmakként kezelhetők.

2. ábra  
A nem fizetés valószínűsége



A vállalat *kötelezettségeinek névértéke*: a vállalat szerződéses kötelezettségeinek nagysága. Míg az eszközök esetében a piaci érték a meghatározó, a modellben kötési árfolyamnak a kötelezettségek könyv szerinti értéke számít, hiszen ez az, amit a vállalatnak lejáratkor ki kell fizetnie.

Értelemszerűen a nem fizetés kockázata nő, ahogy az eszközök értéke közelít a kötelezettségek könyv szerinti értékéhez, és végül a vállalat csődbe megy, ha az eszközök piaci értéke már nem elegendő a kötelezettségek kifizetéséhez. Ha lejáratkor a kötelezettségek névértéke meghaladja az eszközök értékét, sem új hitelező, sem új részvényes nem jelentkezne, hiszen az előbbi csak a veszteséget vállalná át, a részvények pedig értéktelenek. Érdeemes felfigyelni arra, hogy vételi opció esetén lejárat előtt (ha addig nem történt osztalékkifizetés) sosem érdemes lehívni az opciót, mert a volatilitás miatt mindig van esély az eszközérték emelkedésére.

Egy vállalat nem fizetési valószínűségének meghatározásához a következő konkrét lépések szükségesek:

1. az eszközök értékének ( $V_A$ ) és az eszközhozamok volatilitásának ( $\sigma_A$ ) meghatározása a részvények értéke ( $V_E$ ), hozamuk volatilitása ( $\sigma_E$ ) és az adósságok könyv szerinti értéke ( $X$ ) alapján;
2. a csődtől való távolság meghatározása ( $V_A$ ,  $\sigma_A$ ,  $X$  alapján);
3. a csődtől való távolság alapján a nem fizetés valószínűségének meghatározása.

Az első lépéshez a modell a részvényárakban rejlő információt használja fel, ami tükrözi a piac értékítéletét a vállalat jelenlegi értékéről és jövőbeli kilátásairól. Feltételezzük, hogy a részvényárban, vagyis a befektetők összessége által kialakított egyensúlyi árban a jövőbeli kilátások a meghatározók, azaz a részvényt piac hatékony, de legalábbis nem lehet tartósan jobb eredményt elérni a piac teljesítményénél.

Meghatározzuk a részvényárak és a mérleg adatai alapján lényegében visszaszámított nem fizetési valószínűséget két képlet segítségével.<sup>5</sup>

$$V_E = V_A N(d1) - e^{-rt} X N(d2), \quad (1)$$

<sup>5</sup> Az (1) összefüggés az ismert Black-Scholes-képlet alkalmazása.

ahol:

$$d1 = \frac{\ln\left(\frac{V_A}{X}\right) + \left(r + \frac{\sigma_A^2}{2}\right)T}{\sigma_A \sqrt{T}}$$

és

$$d2 = d1 - \sigma_A \sqrt{T}.$$

$N(d)$ : annak a valószínűsége, hogy egy normális eloszlású számhalmazból véletlenül kiválasztott szám értéke kisebb, mint  $d$  (kumulatív standard normális eloszlás),

$T$ : a lejáratig hátralevő idő,

$r$ : a kockázatmentes kamatláb.

$$\sigma_E = \frac{V_A}{V_E} \Delta \sigma_A, \quad (2)$$

ahol a jelölések a következők:

$V_E$  = részvényár  $\times$  darab (tőzsdére bevezetett részvények száma),

$X$  = az adósságok könyv szerinti értéke, a *csődpont*, amely az adósságok számviteli kategóriáinak megfelelően a hosszú lejáratú adósságok felének és a rövid lejáratú adósságok összege,

$\sigma_E$  = a részvényhozamok szórása.

A képletek alkalmazásának a következő feltételei vannak, amelyek teljesülésével a valóságban ritkán találkozhatunk.

Az (1) összefüggéssel kapcsolatban feltételezzük

– az eszközérték lognormális eloszlását, és ezzel az eszközhozamok normális eloszlását (még mindig pontosabb eredménynek tartják ezt, mint az eszközök könyv szerinti értékét, mert piaci értékítéleten alapszik, amely a befektetők összessége által kialakított értékítélet);

– az eszközhozam ( $r_A$ ) adott időtáv alatt stabil, ezért az (1) képlet  $\sigma_A$ -t konstansként kezeli.

Az (2) összefüggéssel kapcsolatban feltételezzük

– a tőkeáttétel adott időtávra konstans, változása esetén alul- vagy felülbecsül,

– a részvényhozamok szórásának becslése nem egyértelmű (historikus vagy az opció árából visszszámított stb.).

A Mol Rt. példáján illusztráljuk az elmondottakat (1. táblázat).

### 1. táblázat

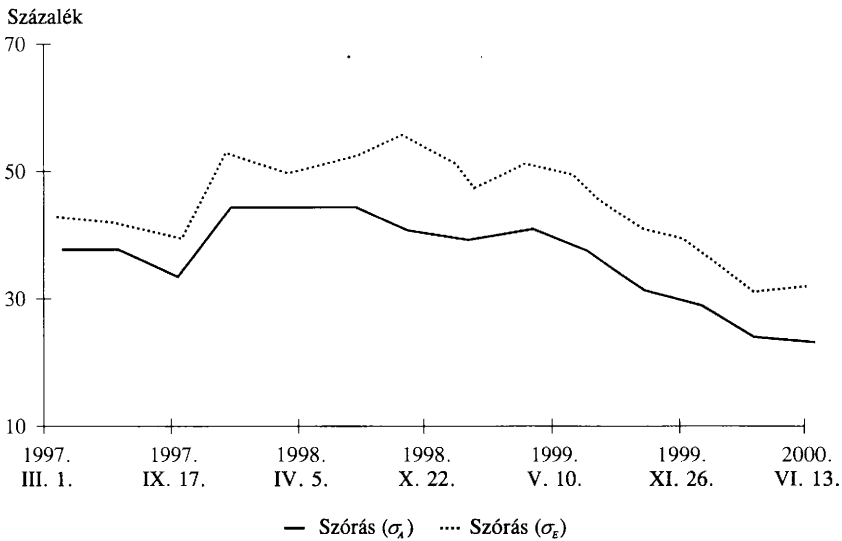
A Mol Rt. nem fizetési valószínűségének meghatározásához szükségesek adatok (2000. június 30.)

Megnevezés	Milliárd forint	Megnevezés	Százalék
A részvények értéke ( $V_E$ )	369,492	Kockázatmentes hozam	10,42
Osztalék	4,870	Részvényhozamok szórása ( $\sigma_E$ ) (historikus)	32,24
Adósság	174,408	A vállalat (az eszközhozamok) volatilitása ( $\sigma_A$ )	22,62
A vállalat (az eszközök) értéke ( $V_A$ )	526,64		

A vállalat értéke az aktuális piaci érték, amely a vállalat jövőbeli kilátásait tükrözi. Volatilitása (az érték változásának szórása) sokat örököl a részvényszórásból. Elvileg ez helyes, mert a részvények értékét az eszközök értékének kell meghatározni. A különbség a kétfajta szórás között: a tőkeáttétel növekedése megnöveli a részvények

volatilitását, ebből következik, hogy az eredendően kisebb eszközvolatilitású cégek tőkeáttétele magasabb. Mivel az eszközök eltérő volatilitását mintegy kompenzálják a tőkeáttételbeli különbségek, a részvények volatilitása sokkal kevésbé függ iparágtól és vállalatmérettől. Az eszközürték volatilitása tükrözi az üzleti kockázatot is, amely régióként, országonként eltérő. Magyarországon, ahogy a számok is mutatják, még mindig nagyon jelentős a piacot jellemző bizonytalanság. Ezért fontos, hogy ne csak a mutatókra jellemző abszolút értékekre figyeljünk, hanem az azt körülvevő bizonytalanságokra is (3. ábra).

3. ábra  
A Mol Rt. volatilitásának alakulása



Forrás: Horváth [2000].

A részvények értéke szorosan együtt mozog a vállalat eszközeinek értékével. A közöttük lévő vertikális különbséget ( $V_A - V_E$ ) az adósságok piaci értékét mutatja (a 4. ábrán az adósság adatsor). Az adósságok piaci értéke akkor csökken a névértékéhez képest, amikor az eszközök értéke esik.

A vállalat értékének és szórásának ismeretében képesek vagyunk meghatározni azt, hogy a vállalat értéke mekkora valószínűséggel éri el a kötelezettségek értékét.

Továbbra is feltételezve az eszközök értékének lognormális eloszlását, a csődtől való távolság ( $DD$ ) megmutatja, hogy a két érték hány szórásnyi távolságra van egymástól. Formailag:

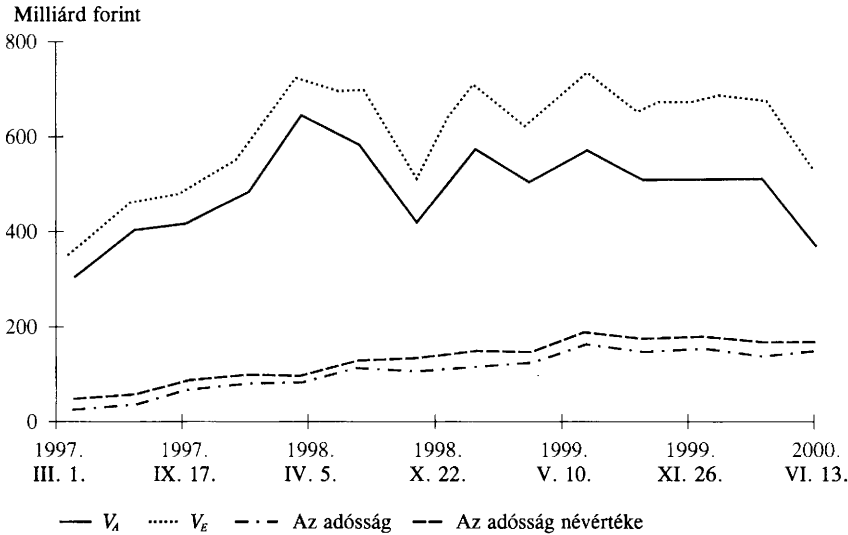
$$DD = \frac{\ln(V_A / \text{csődpont}) + (r - 0,5\sigma_A^2)T}{\sigma_A \sqrt{T}} \quad (3)$$

A nem fizetés valószínűségét pedig a normális eloszlás ezen a ponton felvett értéke,  $N(-DD)$  adja meg.

Az eloszlás feltételezett alakja azonban jelentősen befolyásolja a kapott értéket, az eszközhozamok normális eloszlása pedig könnyen megkérdőjelezhető [az eloszlás szélső értékei válnak itt kritikussá, ez pedig magasabb a normálisnál (*fat tail*)]. Éppen ezért a KMV is elvetette a normális eloszlást, és a következő képletet használja:



4. ábra  
A Mol Rt. értékének alakulása



Forrás: Horváth [2000].

$$\text{Csódtól való távolság} = \frac{\text{Eszközök} - \text{csődpont}}{\text{eszközök} \times \text{szórás}_{\text{eszköz}}}$$

Ebből az értékből, továbbra is kikerülve bármilyen eloszlás feltételezését, múltbeli megfigyelések eredményei alapján kapjuk meg a nem fizetés valószínűségét. Így konkrétan a KMV amerikai vállalatok alapján megfigyelte, hogy a csódtól azonos távolságra levő vállalatok közül mennyi ment csődbe. (Például a  $DD = 4$ , 5000 vállalatra volt jellemző, ezek közül 20 ment csődbe, tehát a nem fizetési valószínűség  $20/5000$ ).

Ez a meglehetősen durva leegyszerűsítés teszi lehetővé, hogy reális értéket kapjanak. Az amerikai vállalatok csődtörténete eddig megfelelő eszköznek bizonyult az Egyesült Államokon kívüli országok vállalatainak értékelésére is. Ennek az lehet a magyarázata, hogy az üzleti kockázatot, amely országoként és iparáganként eltérő, már magában foglalja a *csódtól való távolság* értéke, és így az átváltás és alkalmazás már lehetségessé válik.

A 2. táblázatbeli példa aktualitása mellett azt is megmutatja, hogy a tényezők együttes megváltozása hogyan semlegesíti, erősíti egymás hatását. Annak ellenére, hogy a legerőteljesebben a részvények értéke és ennek megfelelően az eszközök piaci értéke csökkent, a csódtól messzebb került a vállalat, még ha elenyésző mértékben is. Ha megnézzük a számokat, kiderül, hogy ez részben azért következhetett be, mert csökkentek a kötelezettségek, részben azért, mert az eszközök hozamának volatilitása is lecsökkent, azaz a vállalat jóval stabilabb helyzetbe került.

A 3. táblázatban az az eset látható, amikor a saját tőke piaci értéke és a vállalat értéke a két időpontban közel egyforma, a vállalat mégis jelentősen javított helyzetén. A kötelezettségek változása ugyancsak elhanyagolható. Feltűnővé válik tehát az eszközök szórásának jelentős szerepe. A felhasznált képletet tekintve ez nem meglepő, hiszen a szórák nagyságában mérjük a csódtól való távolságot.

2. táblázat  
A Mol Rt. nem fizetési valószínűségének meghatározása

Megnevezés	1999. december 31.	2000. június 30.	Változás (százalék)
Piaci kapitalizáció ( $V_E$ ) (részvényár $\times$ darab) (milliárd forint)	516,60	369,492	-28,48
Adósságok (könyv szerinti érték) (milliárd forint)	188,076	174,408	-7,27
A vállalat (eszközök) piaci értéke (milliárd forint)	682,86	526,64	-22,88
Eszközök volatilitása (százalék)	28,59	22,62	-20,88
Csődpont	99,96	89,36	-10,60
Csődtől való távolság (lognormális eloszlás)	4,77	5,19	8,81
Csődtől való távolság (KMV)	2,53	2,95	16,60

3. táblázat  
Példa az eszköszórás szerepére

Megnevezés	1999. szeptember 30.	2000. március 31.	Változás (százalék)
Piaci kapitalizáció ( $V_E$ ) (részvényár $\times$ darab) (milliárd forint)	504,30	513,65	1,85
Adósságok (könyv szerinti érték) (milliárd forint)	181,86	171,54	-5,67
A vállalat (eszközök) piaci értéke (milliárd forint)	662,14	668,21	0,92
Eszközök volatilitása (százalék)	31,61	23,70	-25,02
Csődpont	104,087	92,184	-11,44
Csődtől való távolság (lognormális eloszlás)	4,35	6,02	38,39
Csődtől való távolság (KMV)	2,66	3,13	17,67

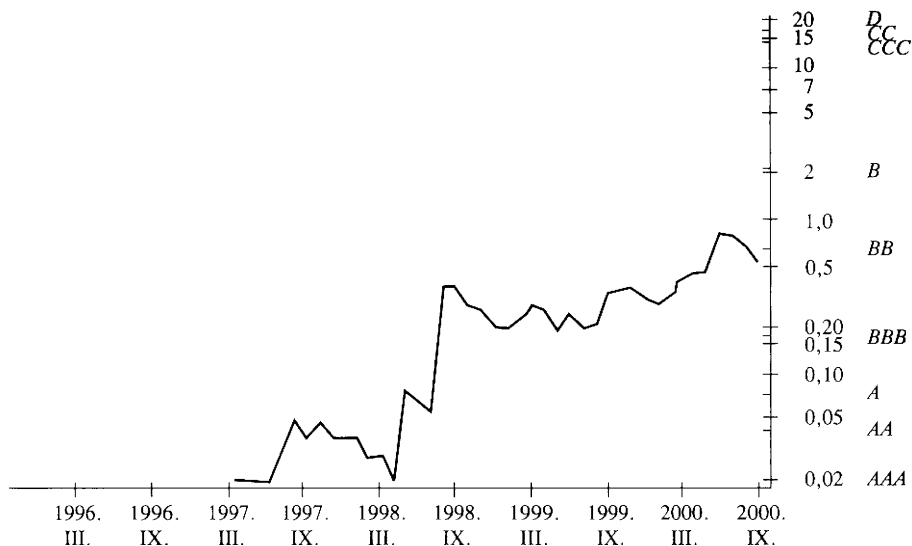
A modell vitathatatlan előnye, hogy a hitelminőség változását a részvénytőke értéke alapján mutatja meg. Nem egyedi vélemények, értékítéletek, hanem az összes befektető által kialakított egyensúlyi árat használja fel. A részvénytőke pedig egyelőre sokkal hatékonyabb, mint a hitelek, hitelderivatívok piaca.

Az 5. ábra a csődtől való távolság értékeit felhasználó nem fizetési valószínűségeket (*EDF*) mutatja. A jobb oldali tengelyen ezeket az értékeket az ismert S&P minősítési kategóriáknak is megfeleltették (egy *BB* minősítés durván a 0,5–1 százalékos nem fizetési valószínűséggel jellemezhető). A részvénytőke információk alapján a 1998-as válság hatása válik szembetűnővé. A magyar tőkepiacot ismerve, megkérdőjelezhető, hogy a válság előtti folyamatos emelkedés valóban hordozott-e releváns információkat a vállalatok jövőbeli kilátásairól. A Mol Rt. helyzetében az ezután kialakuló „romlás” részben korrekciónak tekinthető, részben az orosz piac összeomlásának köszönhető.

### A hitelek értékének meghatározása

A hitelportfóliók tulajdonosait elsősorban az érdekli, hogy mekkora tőke szükséges portfóliójuk fenntartásához. Megfelelő nagyságú tőkével a kívánt szintre csökkenthetik annak a valószínűségét, hogy veszteségeik meghaladják ezt a tőkeállományt. Ehhez azonban szükségük van portfóliójuk piaci értékére is. Adott hitel értéke az az ár, amelyen vele kereskednek. A gyakorlatban azonban a hitelek piaci illikvidnek minősülnek, vagy – rosszabb esetben – nem is kereskednek velük. Ezért szükséges, hogy az értéküket a

5. ábra  
Hitelvizsgálat – Mol Rt.\*



\* Az értékek a KMV adatbázisát felhasználva készültek, az ábra bemutatására a Nemzetközi Bankárképző Rt. által rendezett Credit Risk 2000 konferencián került sor. Budapest, 2000. november 17.

valós piaci árból származtassuk (esetünkben részvényárakból). A hitelek értékét névértékük, a veszteségek és az azokhoz kapcsolódó valószínűségek adják.

Egy vállalatnak nyújtott hitel esetében akkor keletkezik veszteség, ha lejáratkor a vállalat eszközeinek értéke nem haladja meg a hitel és az annál fölérendeltebb hitelek értékét.

Konkrét példával élve: egy vállalat rövid lejáratú hitelt ( $RLA$ ) nyújt, ekkor tudjuk, hogy lejáratkor a szállítók ( $AK =$  azonnali kötelezettség) fölérendeltebb követeléssel rendelkeznek. Veszteség akkor keletkezik, ha  $T$  időpontban az eszközök értéke kisebb lesz ennek a két értéknek az összegénél ( $V_{AT} < AK_T + RLA_T$ ).

A vállalat veszteségének nagysága három különböző értéket vehet fel:

$$\begin{aligned}
 &0, && \text{ha } V_{AT} \geq AK_T + RLA_T \\
 &AK_T + RLA_T - V_{AT}, && \text{ha } AK_T \leq V_{AT} < AK_T + RLA_T \\
 &RLA_T, && \text{ha } V_{AT} < AK_T
 \end{aligned}$$

Várható veszteségünk megegyezik a veszteség nagyságának és bekövetkezési valószínűségének (az a valószínűség, hogy  $V_A$  adott intervallumba esik) a szorzatával. Azaz:

$$\begin{aligned}
 E L_{RLA} = & (AK_T + RLA_T) N \left[ \frac{\log(AK_T + RLA_T) - \log(V_A) - \mu T + 0,5 \sigma^2 T}{\sigma \sqrt{T}} \right] - \\
 & - V_A \times e^{\mu T} N(d - \sigma \sqrt{T}) - AK_T N \left[ \frac{\log(AK_T) - \log(V_A) - \mu T + 0,5 \sigma^2 T}{\sigma \sqrt{T}} \right] + V_A \times e^{\mu T} N(d - \sigma \sqrt{T}),
 \end{aligned}$$

ahol:

$\mu$ : az eszközök várható hozama,

$EL_{RLA}$ : a rövid lejáratú adósság várható vesztesége.

Azaz, ha a kétféle adósságtípus együttesen várható veszteségéből kivonjuk az azonnali kötelezettségek várható veszteségét, akkor megkapjuk a bennünket érdeklő rövid lejáratú adósság várható veszteségét.

A várható veszteséget akkor lennének képesek meghatározni, ha ismernék  $\mu$ -t. Sze-rencsére derivatív termék árazásakor tudjuk, hogy annak értéke nem függ az alaptermék várható hozamától. Ez a Black–Scholes-egyenletből következik, ahol egy kockázatmen-tes portfóliót létrehozva annak hozamának is kockázatmentesnek kell lennie, ha arbit-rázmentességet tételezünk fel. Azaz, egy kockázatsemleges (a befektetők kockázati preferenciáitól független) világban a derivatív termék értéke az alaptermék jelenlegi árától, az időtől, az alaptermék volatilitásától és a kockázatmentes kamatlábtól függ.

Ebben a világban a várható hozamok kockázatmentesek, mert a befektetők nem köve-telnek prémiumot a vállalati kockázatért (mert azt meg tudják szüntetni). Így a cash flow-k diszkontálásakor is használható a kockázatmentes kamatláb.

Az így kapott ár a  $T$  időintervallum végére a kockázatelutasító világban is igaz lesz. (Mert megnövekedett a várható hozam, de a diszkontráta is, és ez a két ellentétes irányú hatás egymást pontosan kioltja.) Ezért a várható veszteség egyenletébe  $\mu$  helyére min-denhol a kockázatmentes kamatlábat írhatjuk, és így megkapjuk a várható veszteség lejáratkori kockázatsemleges értékét ( $Q$ ).

A hitel jelenbeli értéke pedig:

$$RLA = (RLA_T - Q) \times e^{-rT}.$$

A befektető nem csak a várható veszteségért kap kompenzációt. Ha ez utóbbi történe, a  $Q$  helyébe  $EL$ -t írhatnánk, azaz miután a befektető várható veszteségért kompenzálvá lett, már csak a kockázatmentes hozamra tarthatna igényt.

A várható veszteség egy átlagos érték, ezért a kockázatmentes hozamot is „átlag-ban” kapná a befektető, tehát érdemesebb lenne biztos kockázatmentes papírokba fekt-etnie. Azért, hogy megérje ebbe a hitelbe fektetni, kárpótolni kell őt a veszteség nagy-ságának bizonytalanságáért (annak nem diverzifikálható részéért!). Ez történik, ha a kockázatsemleges értékkel számolunk, hiszen ha  $\mu > r$ , akkor  $Q > EL$  (ennek megfe-lelően a kisebb várható kifizetés kisebb jelenértéket eredményez, azaz a hozam nagyobb lesz).

A magasabb hozam olyan mértékben kárpótol, amekkora kompenzációt ad az eszkö-zök hozama az eszközök értékének bizonytalanságáért (amennyivel  $\mu > r$ ) (ha a  $CAPM$  teljesül, ezt a nem diverzifikálható részéért kapja).

A hitelünktől megkövetelt hozam három részből tevődik össze, a kockázatmentes hoza-mon felül kárpótlást kell kapnunk a várható veszteségért és annak bizonytalanságáért.

$$i = r_f + EL \text{ prémium} + \text{kockázati prémium.}$$

A kockázatmentes hozam feletti prémium tehát:

$$i - r = -\frac{1}{T} \log \left( 1 - \frac{Q}{RLA_T} \right).$$

Következmények:

- a modell szerint *csak együttesen értékelhető a várható és a nem várt veszteség*, valamint az ezekért járó prémium, mivel nem ismerjük a várható veszteség számításá-hoz szükséges  $\mu$ -t, az eszközök várható hozamát;

- mivel konkrét hitelt értékelünk, a hierarchiában való elhelyezkedéstől függően, ugyanaz a vállalat lehet valaki számára jó hitelkockázatú és valaki számára rossz;

- különböző lejáratú hitelek esetében a később lejáratúnak is az a fontos, hogy túléli-e csőd nélkül a korábban lejárató adósság lejáratát.

\*

A KMV által alkalmazott modell legfőbb előnyei közé a következőket sorolják. A piaci árak alkalmazásával, a jövőbeli lehetőségekre figyelve, nem szükséges szubjektív vélemények alapján döntenünk. A modell vizsgálja a kockázat kialakulásának okát is, amely így jobban érthetővé és kezelhetővé válik. A veszteség meghatározása piaci értéken (*mark-to-market* szemléletben) történik, ami azt jelenti, hogy a hitel értéke a hitelminőség változásának megfelelően alakul.

A hátrányokról szólva a legkritikusabb kérdés, hogy az elméletben helyes „részvény opcióként történő elfogadása” a gyakorlatban is működik-e, megengedhető-e, hogy a hitelkockázatot az árfolyamváltozást tükröző piaci kockázattól ennyire szeparáltan kezeljük, továbbá az eszközhozamok normális eloszlásának feltételezése, a leegyszerűsített tőkeszerkezet, valamint a részvények szórásának nem egyértelmű számítási módja.

Napjainkban sokat foglalkoznak a most bemutatott és a cikk elején felsorolt modellek tesztelésével. Ez elsősorban azért vált jelentőssé, mert a bankok kockázatkezelésében a piaci kockázatok megfelelő kezelése után a hitelkockázat kezelése is megoldhatónak látszik. Egyelőre alkalmazásuk még nehézségbe ütközik, aminek legfőbb oka az adathiány és az illikvid piac.

### Hivatkozások

- BIS [1999]: Credit Risk Modelling: Current Practices and applications. Basel Committee on Banking Supervision, Bazel.
- BIS [2001]: The New Basel Capital Accord. Basel Committee on Banking Supervision, Bazel.
- BOHN, J. R. [1999]: Using Market Data To Value Credit Risky Instruments. KMV technical documents Session 2. Pre – Conference Workshop, [www.kmv.com](http://www.kmv.com).
- CROSBIE [1997]: Modelling Default Risk. KMV Corporation, [www.kmv.com](http://www.kmv.com).
- CROUHY, GALAI, MARK [2000]: A comparative Analysis of Current Credit Risk models. Journal of Banking and Finance, 24. sz.
- DVORAK, B. [2000]: A market-based approach to measuring default risk. Presentation to Credit Risk 2000 Conference. Budapest, 2000. november 17.
- HORVÁTH EDIT [2000]: A nem fizetés kockázatának kezelése. BKE, szakdolgozat.
- H UGUR KOYLUOGLU– HICKMAN, A. [1998]: Reconcilable differences. Risk, október.
- KEALHOFER, S. [1998]: Portfolio Management of Default Risk. KMV Corporation, [www.kmv.com](http://www.kmv.com).
- KEALHOFER, S. [2000]: A comment on „ A New Capital Adequacy Framework”. KMV Corporation.
- MERTON, R. C. (1974): On the pricing of corporate debt. The Risk Structure of Interest Rates. Journal of Finance, 29.
- PHELAN, A. [1999]: Credit models – Different strokes. Risk ([www.financewise.com](http://www.financewise.com)).
- VASICEK [1984]: Credit Valuation. KMV Corporation, [www.kmv.com](http://www.kmv.com).



## JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN

### Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra

Az EU-csatlakozással a termékpiac, a tőkepiac és a munkaerőpiac szabadságának kiterjedésével (a vámvédelem eltűnésével, a támogatott uniós export megszűnésével, a szakemberek külföldi munkavállalásával, uniós léptékű vállalati kereszttulajdonlással és fúziókkal) várható a magyar élelmiszer-ipari árszínvonal és arányok átalakulása, az élelmiszeripar és kereskedelem vállalati összefonódásainak átrendeződése, a magyar piacon érdekelt vállalatok határon át való terjeszkedése és új dimenziójú stratégiai szövetségek kialakulása. A cikk az EU-csatlakozás magyar élelmiszeriparra gyakorolt hatásait elemzi: az ár- és árszerkezet-változásokat, a termékpiaci arányváltozásokat, az élelmiszer-vertikumhoz tartozó kooperációs rendszer változásait és azok következményeit.

A csatlakozás várható időpontját tekintve, a magyar élelmiszeripar vállalatai számára már csak néhány év áll rendelkezésre az uniós tagságra való felkészülésre. A magyar gazdaság nyitottá válása s az EU-hoz való közeledés több – a globalizálódással egyébként is együtt járó – folyamat felerősödésével járt (Juhász–Mohácsi [2000]):

a) a vásárlói szabadság kiterjedése, ami élesebbé teszi az élelmiszer-gazdasági termékek versenyét és látványosabbá a termékinálat megújulását;

b) az élelmiszer-biztonság és a termékmínőség iránti igények határozottabbá válása, termelői és fogyasztói kultúrába épülése;

c) nagyméretű élelmiszer-ipari szakosodás, stratégiai szövetségek kialakulása és a disztribúciós rendszerek vállalati gazdálkodáson belüli felértékelődése.

Az uniós csatlakozás nem fog minőségi változást jelenteni e folyamatok természetében. A vámok mint költségtényező és mint adminisztratív korlát leépülése azonban megváltoztatja az e folyamatokban kialakuló új természetű piaci kapcsolatok és együttműködések horizontját: a kooperációs hálók kiterjednek, a féltermékpiacon (a szereplők számának emelkedése miatt) standardizáltabbak lesznek, a stratégiai kapcsolatteremtés lehetséges választéka nagyságrendekkel nagyobb lesz. Számítani kell ugyanakkor arra, hogy az élelmiszeripar nyersanyag-felhasználásában meghatározó mezőgazdaság termelési és értékesítési rendje gyorsan változik a közös agrárpolitikába (CAP) illeszkedés kényszere miatt is, ezért a feldolgozók beszerzési és termeltetési technikáit is folyamatosan alakítani kell.

Az alkalmazkodás és az új lehetőségek kihasználásának sikerét erősen befolyásolja az, hogy mennyire érzékeny a hazai élelmiszer-ipari felhasználók szükségleteire az állami intézményfejlesztés, a hazai agrárrendtartás CAP-be illesztése. Számítani kell arra is, hogy a csatlakozás után nem csupán a környezetvédelmi és élelmiszer-biztonsági

szabályok válnak egyre szigorúbbá és betartásuk egyre ellenőrizettebbé, hanem arra is, hogy az egyes szakágazatok, feldolgozási területek uniós országban kialakult szokásai adottságként, alkalmazkodási kényszerként jelennek meg a magyar élelmiszer-feldolgozók számára. Ezért nemcsak az írott joganyaghoz való alkalmazkodásnak van szerepe, hanem a szokásjog megértésének is.

A vállalatok számára a kinyíló és egyre korlátlanabb globális verseny a vállalatok piaci pozícióinak gyors és folyamatos átrendeződésében jelenik meg. Ezt a permanens átalakulást *három dimenzióban* követjük nyomon.

1. A legtöbb figyelmet az élelmiszerpiaci *árváltozások, árszerkezet-változások* folyamata keltette fel, ugyanis az üzemgazdasági elemzések ezt tudják a legkönnyebben megragadni. Ebben az átalakulási folyamatban egyrészt megjelenik a világpiac, az uniós piac és a magyar piac hagyományosan eltérő agrárszerkezetének közeledési folyamata, ezen belül a növényi termékek, gabonafélék fel- és az állati termékek relatív leértékelődése. Másrészt pedig a vertikális termékláncon belül a hozzáadott értéken való osztzkodási arányok megváltozása, továbbá a mezőgazdasági, majd a feldolgozói fázis relatív leértékelődése a kereskedelmi fázisban realizálódó jövedelmekhez képest.

2. A változások másik dimenziója *a termékpiacon súlyának megváltozásában* ragadható meg. Ennek oka a fogyasztási szerkezet átalakulása, amelyben a zöldség- és gyümölcsstermékek térnyerése megy végbe, és valamennyi vertikumban előtérbe kerülnek az igényesebben feldolgozott, sajátos fogyasztói igényekhez alkalmazkodó termékek.

Az előbbi két dimenzióban történő változásokat összekapcsolja az egyes termékek nagyon eltérő keresleti és ár rugalmasságának elemzése, illetve az egyes termelési és forgalmi fázisok egymástól jelentősen eltérő termelékenység-növekedési trendjeinek és lehetőségeinek kérdése. Általánosságban elmondható, hogy a fogyasztás hagyományos alaptermékeinek kereslete már alig bővül, helyettük az élelmiszeripar által kialakított, a kereskedelem által erősen ösztönzött új termékek kereslete nő gyorsan. A mezőgazdasági termelés és a feldolgozó bázis termelékenységét meghatározóak azok az új technológiai és szervezési minták, amelyek fényében szinte korlátlanok tűnnek e területek termelékenység-növekedési lehetőségei. Ugyanakkor a *disztribúció* és a fogyasztót kiszolgáló *kereskedelem* és *vendéglátás* termelékenysége már csak azért sem képes a termelőfázisok termelékenységemelkedésével lépést tartani, mert egyre nőnek az igények, amelyek velük szemben felmerülnek, és tartalmuk is egyre gazdagodik. A disztribúció, a kereskedelem és a vendéglátás meghatározó, kultúraformáló tevékenységekké válnak.

3. A változások legfontosabb dimenziójának *a kooperációs rend változásait* tekintjük. A vertikum vállalatai belső rendjének és együttműködési formáinak átalakulásában érhető tetten, hogy az első két dimenzióban megfogalmazható változások mit követelnek a gazdálkodóktól, mennyire képesek a szereplők a jövő piac formálóiá válni. *A versenyképesség alapvetően a kooperációs rendszeren múlik.* Ezért elemzésünkben a kooperációs rendszer átalakulásában megragadható folyamatokat állítjuk előtérbe.

### Árváltozások, árszerkezet-változások

Az EU-országok árszerkezetének és a magyar árszerkezet legfőbb különbségének az látszik, hogy az EU-ban általában – különösen a közeli országokban – még azoknak az élelmiszereknek is jelentősen magasabb a *fogyasztói ára*, amelyeknek a *termelői árai* alig különböznek. Ebből azonban mégsem következik, hogy a csatlakozás után automatikusan jelentősen megemelkednének a magyar élelmiszerek fogyasztói árai. Az

árnövekedésnek ugyanis továbbra is határt fognak szabni az adott vásárlói kereslet korlátai. Az így formálódó, a hivatalos árfolyamon számított viszonylag alacsony magyar árak arra alkalmasak, hogy korlátozzák az EU-országok gyártóinak kedvét a magyarországi exportra.

Az árszínvonal általános és valószínűleg tartósan fennmaradó különbségénél jobban befolyásolják a jövőendő kereskedelmet a közeli uniós országok és Magyarország ár-szerkezetében fennálló különbségek. Az árszerkezeti eltérések hatásai két dimenzióban értékelhetők:

- az egyes élelmiszer-vertikumokon belül a szereplők (mezőgazdaság, elsődleges feldolgozás, termékgyártás, kereskedelem, vendéglátás) közötti osztozkodási arányok eltéréseiből fakadó kereskedelmi és munkamegosztási lehetőségek szempontjából;
- az egyes élelmészicikk-csoportok közötti árarányok eltérése szempontjából, mert ez befolyásolja a fogyasztási szerkezet további alakulását.

Általánosságban – a feldolgozási támogatást kapó termékek kivételével – elmondható, hogy az élelmiszeripar és a kereskedelem részesedése a teljes árból az Európai Unióban még ma is nagyobb, mint Magyarországon, noha a kilencvenes évek közepén itt is eltolódás történt először az élelmiszeripar, majd az évtized végén a kereskedelem javára. (Megjegyezzük, hogy ez az átlagosan igaz megállapítás több termékkör és ország esetében nem áll fenn.) A feldolgozási és az értékesítési terület nagyobb arányú részesedése az EU-ban azonban – legalábbis az igényesebb fogyasztói szegmensekben – több szolgáltatást (gondosabban kialakított terméket, jobb csomagolást, kellemesebb vásárlási körülményeket, felhasználóbarát kapcsolatokat) takar, mint amit a magyar feldolgozás és kereskedelem nyújt.

A magyar élelmiszerágazat két meghatározó területén, a húspiacon és a feldolgozott zöldségek és gyümölcsök piacán máshogyan alakulnak ezek az EU-ban szokásos osztozkodási arányok. Míg az uniós húspiacon nagyobb az élelmiszeripar és a kereskedelem részesedése, mint Magyarországon, addig a tartósított zöldség-gyümölcs termékek piacán a termelői részesedés alig marad el a magyartól. Ebből az következik, hogy (legalábbis a tömegtermékek piacán) az uniós résztést és baromfit feldolgozó cégek nem fognak intenzíven versenyezni a magyar piacon. A konzerv- és fagyasztóipar cégei viszont igyekezni fognak betörni a magyar piacra. Ez utóbbi uniós cégek versenyképességét növeli magyar társaikkal szemben, hogy az uniós közös agrárpiaci intézményrendszere a nyerstermék-összegyűjtés, -készletezés és -előkészítés terhére leveszi a vállukról. A már EU-tagok zöldség- és gyümölcsfeldolgozó cégei két területen is meg fognak jelenni a magyar piacon: mint nyerstermék-felvásárlók és mint termékértékesítők.

Az egyes élelmiszerek relatív árainak különbségei elsősorban a *nyerstermékpiacon* való versenyt fogják átrendezni – és csak másodlagosan, egy lassúbb folyamatban a fogyasztási szerkezetet. Így azon termékkörökben, amelyeket az eddigi uniós tagországok relatíve jobban értékelték (relatíve többet adnak érte, mint más élelmiszerekért), mint a magyar fogyasztók (marhahús, gyümölcsök, egyes zöldségek), a már most EU-tagországok feldolgozó agrárnyersanyag-felvásárlóként és -termeltetőként fognak fokozott mértékben megjelenni a magyar piacon. Ekképpen a magyar gyártók számára azért nehezítik meg a piaci helytállást, mert a magyarországi alacsonyabb agrárárakat pótlólagos keresletükkel felhajtják. Ugyanakkor ezek a mezőgazdasági termékek többnyire olyanok, amelyeknek termeltetése, begyűjtése, készletezése, minőségmegóvása szervezés- és tőkeigényes, távolról nehezen megoldható. Ezért az adott helyzetben a magyar mezőgazdasági nyersanyagra pályázó uniós cégek tevékenységének kiterjesztése következhet be, és azokon a területeken (például zöldségfagyasztóipar, gyümölcsfeldolgozás), ahol éles az uniós vállalatok közötti verseny, előbb-utóbb



magyarországi feldolgozóipari befektetésekre vezetnek. Ez egyaránt jelentheti magyar cégek felvásárlását és zöldmezős cégtelepítéseket. E folyamat dinamikája erősen függ a magyar mezőgazdaság megújulási képességétől és az uniós szervezettséget biztosító agrárpiaci intézmények kiépülésétől. (Ennyiben van reális alapja az uniós agráriusok magyar versenytársaktól való félelmének.)

Az uniós és a magyar relatív árak eltéréseinek hazai fogyasztási szerkezetre gyakorolt hatása egyrészt az előbb említett közvetlen kereskedelmi akciók révén következik be. A magyar mezőgazdasági árak emelkedése ugyanis költségoldali nyomást gyakorol a hazai feldolgozóakra, amelyet részben kénytelenek lesznek áthárítani a fogyasztóra. Másrészt az új, az uniós árárányokat elfogadó fogyasztói minták hazai terjedése elfogadhatóvá teszi a fogyasztók egy része számára az áremelkedéseket. A fogyasztói csoportok szegmentálódása az eddigieknél is látványosabbá fog válni, s ezért az élelmiszeripar differenciáltsága is nőni fog.

Az uniós termelői és fogyasztói árak magyarországi árszerkezetet módosító hatásai éppen az egészséges táplálkozás miatt fontosnak tartott fogyasztási területeken (tej- és gyümölcsstermék, konyhakész zöldségek) növelik a magyar relatív árakat, ezáltal fékezhetik ezeken a területeken a fogyasztás növekedését, akadályozva az itt működő élelmiszer-ipari cégek stabilizálódását.

### Termékpiazi arányváltozások

Az élelmiszeripar egyes területeinek jövődő piaci pozícióját befolyásolja az, hogy az EU egészében már nem várható az *élelmiszer-fogyasztás mennyiségének* (kalóriatartalmának, az elfogyasztott fehérjék mennyiségének) számottevő növekedése, és Magyarországon is csak valószínűleg lassan regenerálódik újra a nyolcvanas években elért fogyasztási színvonal. A magyar élelmiszer-feldolgozásnak az uniós csatlakozás után is a hazai piac lesz a meghatározó értékesítési közege. Nemcsak azért, mert termelésének összességében közel 80 százalékát továbbra is itt fogyasztják, hanem azért, mert hazai közegben is tudatosulnak és rögzülnek azok a normák, amelyek a termékfejlesztés, a termékbiztonság és a disztribúciós módszerek meghatározói. Mivel a *fogyasztás összetétele* mind a hazai, mind az európai piacon folyamatosan tovább változik, a magyar élelmiszeripar egyes szakágazatainak életképességét az jelzi, hogy ezt a változást mennyire képes követni és generálni.

A magyar élelmiszer-fogyasztás 1988/1989 óta bekövetkezett gyors (kalóriában és fehérjetartalomban 15-25 százalékos) csökkenésének elemzése (Szabó [1998]) megmutatta, hogy az egyes élelmiszertermékek fogyasztása kevésbé függ a termék árrugalmasságától, nagyobb a szerepe a jövedelemrugalmasságnak, az egymás helyettesítésére képes termékek relatív árpozíciójának, relatív árváltozásának és a fogyasztási preferenciák módosulásának. Bár, a fogyasztási preferenciák alakulásában kétségtelenül nagy szerepe van a reklámnak, mégis korlátozott az, amit ennek formálásában a reklám el tud érni. A marketing más területei, így a kínálat elérhetősége közvetlenebb jelentőségű, alapvetően azonban a közgondolkodás, az egészséges táplálkozásról vallott hit, a szimbolikus fogyasztási javak terjedése, az étkezési kultúra változása stb. a meghatározók.

A kilencvenes években a tej, a hús és a hagyományos formájú cereáliák fogyasztásának általános magyarországi csökkenése mellett megfigyelhető jellegzetes helyettesítési folyamatok: a sertéshús baromfi hússal, az állati zsiradék növényivel, a hagyományos cereáliák burgonyával és rizszel, a hazai gyümölcs déligyümölcscsel, a sör borral való helyettesítése. Emellett jellegzetes folyamat volt az, hogy a kereskedelmet elkerülő önellátó forgalmi szféra arányának csökkenése ellenére a húsfogyasztásban a

házi sertésvágás és -feldolgozás kiterjedése miatt (a házi fagyasztók elterjedése által is lehetővé téve) a piacot elkerülő forgalom a fogyasztás 40 százaléka felé emelkedett (Orbáné [1999]).

Az általános hazai fogyasztás csökkenése ellenére dinamikusan nőtt a jégkrém és a tejalapú fagyaltok (hétszeresére), az ásványvizek (öt és félszeresére), a gyümölcsjoghurtok (háromszorosára), a margarin (közel kétszeresére), a gyümölcslevek (több mint másfélszeresére) és a szénsavas üdítők (másfélszeresére) fogyasztása. Kisebb növekedés történt a déligyümölcsök (20 százalékos emelkedés), az étolaj (30 százalékos növekedés), a bor (25 százalékos bővülés), a burgonya és rizs (20 százalékos többlet), a baromfi (kb. 10 százalékos emelkedés) és a zöldségfélék (7-8 százalékos növekedés) fogyasztásában. A kínálat bővülése és minőségének javulása mindegyik növekedést mutató területen meghatározó, és ez a magyarázata annak is, hogy statisztikailag (bázisadatok hiányában) olyan nehezen elemezhető termékek esetében is növekedés következett be, mint a levesporok, a fagyasztott konyhakész ételek, a sütőipar konyhakész termékei, a tea. Még depressziós körülmények között is látszik, hogy a fogyasztási trendek a kínálatra és a fogyasztói preferenciákra erősebben reagálnak, mint az árváltozásokra, noha kétségtelen, hogy a kenyér, a tej, a disznósír, a szalonna és részben a sertéshús fogyasztásának mérséklődésében jelentős szerepe volt részben az árnövekedésnek, illetve annak, hogy a helyettesítő termékek relatív ára kevésbé emelkedett.

Az ételmszer-fogyasztás egészségnek jövedelemrugalmassága a mai magyar fejlettségi szinten is már gyenge: nem valószínű, hogy egyszázalékos jövedelemnövekedés 0,3-0,5 százalékosnál nagyobb keresletnövekedést vonna magával (Szabó [1998]). Az elkövetkezendő évtizedben a lakással kapcsolatos (részben elhalasztott) igények, az életforma kényelmét és a munkaerő-piaci sikerességet szolgáló, részben szimbolikus javak (autó, mobiltelefon stb.) iránti kereslet ugyanis a vásárlóerő-növekmény nagyobb részét kötik le, mint a többi fogyasztási terület.

Az ételmszerpiac is szegmentált – például a fogyasztás jövedelemcsoportok szerinti differenciálódásából következtetni tudunk arra, hogy a jövedelmek növekedésével milyen irányba változik a kereslet. (Ez annál inkább megtehető, mert a legtöbb ételmszer fogyasztásának szóródása a különböző jövedelemkategóriákba tartozó háztartások között jóval kisebb mértékű, mint a többi fogyasztási cikké. Ezért az ételmszer-fogyasztás terén viszonylag gyors szerkezeti felzárkózás valósulhat meg a jövedelem emelkedésével.) A keresztmetszeti jövedelemrugalmasság-elemzések egyértelművé teszik, hogy *mind Magyarországon, mind az Európai Unióban* a vendéglátó-ipari, a gyümölcs- és kisebb mértékben a zöldség-, a desszerttermék- és a gyümölcsle-, ásványvíz-fogyasztás, valamint a konyhai felhasználásra előkészített termékek, a különleges gabonatermékek, *Magyarországon* általában a hús és *az EU-ban* a zsírszegény húсок, halak fogyasztása egyenletesen növekedni fog.

Azok a magyar cégek és szakágazatok képesek javítani pozíciójukat a csatlakozás utáni piacokon, amelyek *marketingvezérelt gyártási és termeltetési rendszereket* alakítanak ki, *terméktudatosak*, és a termék létrehozása, minőségbiztosítása, illetve terítése áll figyelmük középpontjában, s ennek szolgálatában alakítják ki kooperációs rendszerüket. Szakítani kell azzal a szemlélettel, hogy a mezőgazdasági nyersanyagkínálat feldolgozását és nyersanyagpiaci hullámzásokkal való spekulációt állítsák üzletpolitikájuk középpontjába. Szerepet kell vállalniuk abban, hogy *a mezőgazdasági nyersanyagkínálat az ő termékpolitikájukhoz igazodjon*, és a hazai iparági kooperációs szokásoktól elszakadva egy magyarországinál szélesebb piacon a nemzetközi cégek által diktált, illetve a nyitott ételmszer-ipari féltermék (például előfeldolgozott zöldségek, gyümölcsök, sűrítmények, különleges lisztek, húsrészek) és kellékpiacon kialakult szokások szerint kell átrendezniük együttműködéseiket.

### A kooperációs rend változásai

Az élelmiszeripar mai *nemzetgazdaságba ágyazódásán* még érezhetőek annak a feszültségnek a nyomai, amelyek abból alakultak ki, hogy a magyar élelmiszeripar rendszerváltás előtti szervezeti rendje, a vertikális és horizontális kooperációban betöltött vállalati szerepek más természetűek voltak, mint amilyen rendben és amilyen kooperációs szerepvállalással az élelmiszeripar vállalatai beépülnek a versenytárs piacgazdaságok rendszerébe. A magyar élelmiszeripar szakvállalati rendszerbe (trösztökbe, országos vállalatokba) történt megszervezése és fejlesztése egyrészt monopolpozíciókat biztosított az egyes vállalatoknak, másrészt korlátozta integrációs szerepüket, termékfejlesztő és termelésszervező aktivitásukat. A mezőgazdaság-központú szocialista gazdaságpolitika a mezőgazdasági vállalatok szövetségei oldaláról kiinduló integrációs hálózatokat ösztönözte, s így az élelmiszer-ipari vállalatok zöme feladatteljesítő szerepbe kényszerült (általában nem volt aktív szerepe saját mezőgazdasági beszállítói kínálatának és technológiájának formálásában, és iparági alkuk függvénye volt az is, hogy milyen termékfejlesztési programokat hajthat végre). Csupán a nyolcvanas évek második felében akadt néhány vállalat (konzervgyár, húszem stb.), amelyik képes volt kitörni a szakágazati rendből, és törzsbeszállítói körre támaszkodva, saját felelősségű termékfejlesztést valósított meg.

A rendszerváltás után a mezőgazdálkodás rendjének összezavarodása, a váratlan piaci kihívások és a nemzetközi cégek aktivitásának példája radikális magatartásváltozásra kényszerítette a feldolgozó és termékgyártó vállalatokat. Megnyerték azt a szabadságot, hogy nem kényszerültek további szolidaritásra saját környezetük mezőgazdasági termelőivel, és nyakukba zuhant az a felelősség, hogy – belső rendjük átformálásával és a beszállítók közti tudatos szervezőmunkával – képesek legyenek teljesíteni megújult feladataikat.

A kilencvenes évek elején az egyes élelmiszer-ipari szakágazatok vállalatai izolálódtak egymástól, atomizálva keresték a túlélés lehetőségeit (a privatizációval járó politikai, szervezeti és pénzügyi bonyodalmak is kényszerűen befelé fordulóvá tették őket). Az egyenkénti útkeresés differenciálta sorsukat: a nemzetközi vállalatok által megvásárolt cégek egy nemzetinél nagyobb mértékű regionális piac termékfejlesztési és szakosodási rendszerébe léptek át (például a növényolajgyártásban, a margarin-gyártásban, a tésztagyártásban, az édesség-előállításban, a jégkrémgyártásban, a desszerttejtermékek előállításában stb.). A hazai tulajdonú, piac képes termékstruktúrát kialakító vállalatok egyenként kerestek értékesítési csatornákat. Nagy szerepük volt abban, hogy újjá tudták szervezni a keleti piacokat (például húsipari cégek orosz vállalatokkal való kooperációja; gyümölcs- és tésztagyártás keleti piacra irányítása 1998-ig stb.). A mezőgazdasági termelőkhöz kapcsolódó kisebb méretű feldolgozócégek a hazai helyi piacok kiszolgálására törekedtek, és ez utóbbi térbe illeszkedtek bele a gyorsan szaporodó új magánvállalkozások is.

1993–1994-től többnyire külföldi (általában német) tulajdonú exportügynökségek nyitottak új csatornákat, amelyeken keresztül a kis célfeldolgozó vállalkozások (például csemegeborka-, almasúrtmány-készítők) és az önállósult hazai irányítású volt szocialista vállalatok (például húsfeldolgozók, tejtermékgyártók, malmok, borászatok stb.) számára pótlólagos értékesítési lehetőségek váltak elérhetővé.

1996-ig a hazai mezőgazdasági termelői bázis általában elégséges kínálatot jelentett ahhoz, hogy a meglévő élelmiszer-ipari termékfejlesztés és piakeresés beszállítói szükségletét ki tudja elégíteni. Egyedül a tejiparban vált kényszerítővé már 1993–1994-ben, hogy a feldolgozók a termelés és a termékfejlesztés biztonsága érdekében a mezőgazdasági beszállítók szervezésére is komoly energiát fordítsanak. A megújuló baromfiipar,

uborkakonzerv-gyártás, gyümölcsleipar stb. a helyüket kereső mezőgazdasági termelők között könnyen talált partnereket, az igényes tejipari cégeknek azonban pénzügyi áldozatot is kellett hozniuk annak érdekében, hogy a tehenészeti telepeket megmentsék a felbomlástól, és azok tejtermelő képességüket fejleszteni tudják.

1996–1997-ben tudatosodott *egyrészt* az, hogy a *mezőgazdasági termelői kör szervezése* nélkül a magyar tulajdonú közepes és nagyobb méretű élelmiszer-ipari cégek piaci lehetőségeinek kihasználása, piachoz igazodó termékfejlesztési és termelési politikája nem tehető biztonságossá, *másrészt* az, hogy a *szakágazati hálózatok kialakítása* nélkül nem képesek tartani a versenyt sem a hazai kisvállalkozásokkal, sem a nemzetközi cégekkel. Az előbbiekkal azért nem, mert a rendezetlen magyarországi piacon nehéz versenyezni (például zugvágóhidak tevékenysége, a forgalom egy részét számla nélkül bonyolító vállalkozások hatása). A környezetükbe valóban jól beágyazódott kisleltelőkkel és a megtervezett disztribúciós rendszerrel dolgozó nemzetközi vállalatokkal pedig azért nem, mert termelésüket nem tudták azokhoz hasonló módszerekkel összehangba hozni az értékesítési lehetőségekkel.

#### *Az élelmiszer-ipari fúzió, illetve a tartós szövetségalkotás kényszere*

Már az egyszerű üzemgazdasági megfontolások is világossá teszik, hogy az élelmiszer-ipari gyárak közti termékszakosítás és a közös disztribúciós rendszer kialakítása kölcsönös előnyökkel jár az ilyen hálózat résztvevői számára. Különösen a mai körülmények között, amikor az élelmiszer-biztonsági, a környezetvédelmi és a termékminőségi követelmények nagyon megnövelik a minimálisan rentábilis üzem nagysági méreteket, és amikor a forgalom zömét nagy kereskedelemi-értékesítési társulások bonyolítják, amelyek standard és egységes kínálatot igényelnek. Ezeket az üzemgazdasági megfontolásokat csupán a mezőgazdasági termeltetési körülmények és a termékszakosítás miatt megnövekedett élelmiszer-ipari szállítási és készletezési szükséglet korlátozzák.

Az üzemgazdasági megfontolásoknál közvetlenebbül jelenítik meg a feldolgozóipari összefogás szükségleteit a kereskedelem szervezeti formái és csatornái. Az exportügynökségek, külföldi továbbfelhasználók, boltok beszerzési társulásai válogatnak az élelmiszer-ipari kínálatban, és versenyzetetik lehetséges szállítóikat. Így a termelőknek szembe kell nézniük a forgalmazók árletörési törekvéseivel. Távlatos termelési programokat is csak korlátozottan lehet kialakítani. (Például 1997-ben és 1998-ban, amikor a mai legjelentősebb – zömmel külföldi tulajdonú, de egyre szélesedő körben hazai – élelmiszer-kereskedelmi társulások létrejöttek, a magyar élelmiszeripar áremelési törekvései rendre falba ütköznek, és a kereskedelmi partnerek egyoldalú engedményeket – készletezés növekvő terhei, listázási díj, polcpénz, növekvő fizetési határidők elviselése stb. – kényszerítettek ki.) Ugyanakkor egyedül az élelmiszer-ipari cégek a hálózatba nem tartozó kis- és közepes üzletek kiszolgálására sem képesek, a beszerzési társulások növekvő aktivitása által rohamosan visszaszoruló önállósult nagykereskedelem kiesése megnövelte a gyárak áruterítési feladatait, a saját nagykereskedelmi tevékenység megszervezését együttesen jobban el tudják végezni, mint külön-külön.

Az élelmiszer-ipari cégek közötti együttműködést fékezi és a fúziós kényszert erősíti az a körülmény, hogy a magyar kartellszabályok a független cégek közti egyezkedést tiltják, míg a beszerzési társulások létrehozását a Gazdasági Minisztérium ösztönzi, a mezőgazdasági kartellek létrehozását pedig elősegíti mind a terméktanácsai rendszer, mind a szövetkezések és az értékesítési társulások (tész) létrejöttének – egyébként helyes – költségvetési támogatása. Ahhoz, hogy az élelmiszer-ipari cégek ekképpen beszorított helyzetükben megfelelő erővel tudjanak fellépni, beszerzési és értékesítési pi-

acaikon a „tiltott” együttműködés helyett fúzióra kényszerülnek. Párhuzamos profiljaik miatt azonban a fúzióra sok szakágzatban nincs békés lehetőség, a vállalatok között (például a húsiparban, a malomiparban, a szesziparban, a konzerviparban stb.) gyakran önfelőrli küzdelem folyik.

E helyzet feszültségeinek szakmapolitikai feloldására törekedve, az Élelmiszer-feldolgozók Országok Szövetsége (Éfosz) 1999-ben kezdeményezte, hogy együttműködve a beszerzési társulásokkal, olyan etikai kódexet állítsanak össze, amely átláthatóbbá teszi a beszerzési társulások és az élelmiszeripar között megkötött alkukat, és korlátozza a bolthálózatok közti verseny időnként igen éles eszközeit is. Az ezzel foglalkozó tárgyalásokba az élelmiszer-kereskedelmi láncok, társulások azért mentek bele, mert a kiélezett és nem kellően szabályozott verseny számukra is károkat okoz. Az Éfosz a kifinomult és a bolthálózatokkal szemben időnként bizalmatlan francia szabályozási mintát tekintette követendőnek, s mint tárgyalási alapot ezt elfogadták a tárgyaló partnerei is. Ennek ellenére a kidolgozott megegyezéstervezetet a kereskedelmi hálózatok nem fogadták el, mert úgy ítélték meg, hogy megfelelő törvények, azaz állami kontroll nélkül egy ilyen megegyezés betartása nem biztosítható: ha az élelmiszeripar vagy egy másik konkurens kereskedelmi vállalkozás nem tartaná be a megegyezést, akkor a korlátozókat vállaló hálózat versenyhátrányba kerül.

#### *Az integrációs szereprendszer átalakulása az élelmiszer-vertikumban*

Az 19–20. század fordulóján az élelmiszer-vertikum globalizálódását, a paraszti gazdaság piacvezérelt, árutermelő gazdasággá alakulását elsősorban a személytelen integráló intézmények megerősödése jelezte: a tőzsdé, az aukciós piacoké, a nagybani piacoké. Ezen a bázison egymással versenyezve fejlődött ki az élelmiszer-ipari termeltetés és a mezőgazdasági szövetkezés. Egészen az ötvenes-hatvanas évekig, amikor a mezőgazdaság úgynevezett iparosodása kibontakozott (általánossá vált a külső energiaforrások és anyagok használata), és ezért megszűnt a mezőgazdasági ágazatok belső összefonódottsága (önállósultak például a kertészet egyes területei, a hízalás függetlenedett a takarmánytermeléstől, a baromfitermelés kivált a mezőgazdaság rendszeréből stb.), a mezőgazdaságból kinövő vállalkozások által szervezett szövetkezetek voltak a vertikális kooperáció legfőbb szervezői. Ezt követően a globalizálódás újabb hulláma azonban szinte minden élelmiszer-termelő ágazatban kitüntetett helyzetbe hozta az élelmiszeripart. A piacpozíció-nyerés, a termékfejlesztés és a fajtaválasztás, illetve a technológia igazítása a végtermékhez nem is történhetett másként, mint a nagy tőkekoncentrációt megvalósítani képes élelmiszer-ipari vállalatok közvetítésével. A következő húsz évben, a nyolcvanas évekre a mezőgazdaság a fejlett piacgazdaságú országokban megrendelésre dolgozó, beszállítói „iparrá” változott. A mezőgazdasági termelők értékesítési szervezeteinek (a tészeknek) a kötelező megszerzése az EU-ban e folyamat kiteljesedését jelentette a nyolcvanas években. Ezen a bázison szerveződtek meg az élelmiszeripar nagy nemzetközi vállalatai, és azok szükségleteihez igazodva alakult át a szövetkezeti mozgalom is.

A kilencvenes évek elején még úgy tűnt, hogy az élelmiszeripar nemzetközi cégei és a kisebb régió piacára szállító vagy különleges termékeket felmutató középállalatok hálózatai szervezik meg a teljes élelmiszer-gazdaságot. A nagy bolthálózatok és a hipermarketek elterjedése, nemzetköziesedése azonban átalakította a szereplők közti erőviszonyokat. A nagy élelmiszer-ipari vállalatok üzletpolitikájuk alapvető megváltoztatására kényszerültek. Míg a nyolcvanas évek végéig arra törekedtek, hogy minél több piacképes márkát vásároljanak fel, és minél szélesebb választékban tartsák kezükben a

termelést és a termeltetését, 1994–1995-től arra kényszerültek, hogy megszabaduljanak márkáik jelentős részétől, és azokra koncentráljanak, amelyeket a világpiacon vagy legalábbis több ország piacán tudnak forgalmazni. *A beszerzési láncok és a hipermarketek által teremtett új piac* megjelenési csatornát adott a nemzetközi vállalatok konkurenciájának, alternatív disztribúciós hálózataikkal lehetővé tették egyrészt azt, hogy új termék-előállító és termeltető szereplők jelenjenek meg, másrészt azt, hogy a nemzetközi hálózatokból kimaradt élelmiszer-ipari cégek közvetlen csatornákat találjanak a távoli fogyasztókhoz is. Az üzlethálózatok saját márkáinak kialakítása, valamint a nemzeti és tájmárkák üzlethálózatok általi felkarolása ugyanakkor hatékonnyá tudta tenni a kisebb jelentőségű élelmiszer-ipari cégek számára a nemzetközi termégyártókkal szembeni versenyt. Ez a folyamat újjárendezi az alapanyag-feldolgozók és a márkatulajdonos termégyártók viszonyát általában is. Míg az élelmiszer-ipari alapanyag-feldolgozóknak eddig csak arra volt lehetőségük, hogy a márkatulajdonosoknak szállítsanak, addig most az értékesítési láncok inspirálására új szövetségekben, új termékkínálat megjelenítésére is lehetőségük nyílik.

A kereskedelmi láncok nemcsak azzal formálják az élelmiszer-gazdaság vertikális koordinációjában részt vevő szereplők lehetőségeit, hogy maguk is aktívan lépnek fel integrátorszerepben, hanem azáltal is, hogy kulturális mintákat terjesztenek el, és olyan, részben tőzsdét pótló versenytechnikákat alkalmaznak, amelyek egységesítik a vertikum szereplőinek magatartását. Jelentősen hozzájárulnak ahhoz is, hogy az élelmiszerekkel kapcsolatos minőségi, beltartalmi, higiéniai, diétetikai igények mind a fogyasztókban, mind a termelőknek eddig a közvetlen fogyasztótól elválasztott csoportjaiban is tömegesen tudatosodjanak. Ahogy azonban a bolthálózatok lettek a legjelentősebb közvetítők a termelők és a fogyasztók között, a bolthálózatok és a hipermarketek működéséből, szervezeti szokásaiból fakadó normák általános kereskedelmi követelményekké váltak. Így a termékazonosság követelménye kiszélesedett, s ma már minden termelővel szemben fennáll, a programozott termelés kényszere elől nem lehet kitérni, az élelmiszer-ipari termelés méret nagyságának megnövekedett minimumkritériumai vannak, az árkezelés, -tárolás és -csomagolás egységes minták szerint történik, az egész forgalomnak az üzlethálózat logisztikai rendszerébe kell illeszkednie.

A magyar élelmiszeripar vállalatainak gyors egymásutánban kellett és kell megküdeniük két olyan feladattal, amelyekkel nyugati versenytársaik évtizedek alatt néztek szembe. Ki kell alakítaniuk saját termelésintegráló szerepüket és meg kell szervezniük a mezőgazdasági termeltetést, a kellek- és adalékgyártókkal való szövetségeket és a szakágazati partnereikkel való hálózati munkamegosztást. Ugyanakkor tudomásul kell venniük azt, hogy termékfejlesztésük és -kínálatuk a bolthálózatok által szelektált; készletgazdálkodásukat a kereskedelmi hálózat igényeihez kell igazítaniuk, és logisztikai tevékenységüket alá kell rendelniük a kereskedelmi láncok logisztikai rendszerének. A nagykereskedelem puffertevékenységének (például a volt fűszertek) visszaszorulása közvetlen igazodásra kényszeríti a kereskedelmi láncokat és az élelmiszergyártókat, és megnöveli az utóbbiak forgóeszköz-szükségletét. És mivel a magyar élelmiszeripar forgóeszköz-ellátottsága történeti okok miatt is, illetve a kilencvenes évek piaci zavarai miatt is gyenge, a szóban forgó folyamat kielezi az élelmiszeripar finanszírozási gondjait is.

Az integrációs szerepek átformálódása a hazai pénzpiaci kapcsolatrendszer átrendeződését is kikényszerítette és kikényszeríti. A finanszírozó bankok látható késésben vannak a folyamatok átalakulásával szemben. A bankok 1993–1994-ben megpróbálták megbirkózni azzal a feladattal, hogy az élelmiszeripar hitelezésekor a termeltetés részleges finanszírozásában is részt kell venniük, és ennek kapcsán az élelmiszeripar termékfejlesztési és piacpolitikájában is szerepet kell vállalniuk. A kereskedelmi erőtér átrendeződése miatt azonban a kilencvenes évek első felében elgondolt banki politika részben

kudarcot vallott, ám veszteségeik ellenére ma – ha nem akarják, hogy élelmiszer-ipari partnereik csődbe menjenek – újabb forgóeszköz-finanszírozásra kényszerülnek. Mindezek következtében lazulnak a vállalatok és bankjaik közti kapcsolatok: a vállalatok más tőkebevonási lehetőségeket is keresnek, a bankok pedig örömmel veszik, ha így megszathatják a hitelezés kockázatát. S ekképpen előtérbe kerül az ügyletfinanszírozás: a bankok nem általában hiteleznek egy vállalatot, hanem például egy-egy kereskedelmi megállapodás megvalósítását finanszírozzák.

*A nagy kereskedelmi láncok, hipermarketek mint a városi piac új formái.* A nagy kereskedelmi egységeket működtető forgalmazó láncok törekvése, hogy a vásárlást a családi, társasági időtöltés egyik formájává tegyék. A fogyasztói társadalom egyik örömforrása a fogyasztási lehetőségek mérlegelése és az abban való választás.<sup>1</sup>

A kereskedelmi egységeket működtető tulajdonos beszállítóival is sok szempontból úgy bánt, mint egy vásárcsarnok üzemeltetője. Meghatározza a kereskedelmi térben való megjelenés feltételeit (megszabja a termékek megjelenését, elhelyezési formáját), megfizeteti a bejutást és a kedvezőbb eladótéri hely megszerzésének jogát (listázási díj, polcpénz alkalmazása a beszállítók számára), de újabb követelményeket is állít. Ez utóbbiak egy része a termékminőséghez, a kínálat állandóságához kapcsolódik. Másik része kereskedelmiakció-szervezési kötelezettségekhez, közös reklámban való részvételhez kötődik, a kollektív árusító hely imázsának fenntartására szolgál. Nyílt versenyben dől el, hogy kiknek a termékeit árulják, de ez a verseny sokkal erősebben szabályozott és ellenőrzött, mint bármely korábbi történelmi korban. Nem csupán a terméknek kell megbízhatónak lennie, hanem általában a beszállító cégnek is, amely a terméket a láncba hozhatja. S mivel majdnem mindig több, a lánchoz tartozó nagykereskedelmi egység kiszolgálásáról van szó, a beszállítók tevékenység-mérete és tőkenagysága sem lehet kicsi.

*A kereskedelmi láncok egymás közti versenyének* fontos mutatója, hogy milyen mértékben képesek partnereikkel finanszíroztatni a forgalmazott árukészlet mozgatását, s így tőkájukat a saját infrastruktúrájuk és saját szolgáltatásaik fenntartására koncentrálni. A nagy európai láncok manapság a forgalom 60-70 százalékát képesek úgy lebonyolítani, hogy saját forgóeszközt nem használnak. Az amerikai Wal Mart példáját tekintik követendőnek, amely a forgalom szinte egészét a beszállítók költségére bonyolítja. Tevékenységében a hagyományos kereskedelmi lánc szerepe mellett/helyett egyre nagyobb mértékben a közösségi funkció is megjelenik: az állam és a nagyközönség helyett és nevében szervezi és ellenőrzi a piacot, s képviseli a fogyasztói igényeket. Ám nem tölti be a kiskereskedelmi láncok minden hagyományos funkcióját, mert nem előlegezi meg a fogyasztó nevében az áruk zömét. Miközben a nagykereskedelem legtöbb funkcióját beépíti tevékenységébe, a nagykereskedelem spekulációs funkcióját nem. Azért nem vásárolnak árut, hogy majd magasabb áron továbbadják.

Nagyfokú függőséget okoz a beszállítók számára a kereskedelmi láncoknak és beszerzési társulásaiknak az a kettős funkciója, hogy *egyszerre jelenítik meg az élelmiszer-ipari vállalatok számára a vevő hatalmát és ugyanakkor az értékesítési tér felügyelőjét és szervezőjét*. Az egyes élelmiszer-ipari szakágazatok Magyarországon belföldi értékesítésük 50-80 százalékát a kereskedelmi láncok, illetve az azok logikájának megfelelően működő beszerzési társulások, illetve a mögöttük levő hálózatok részére adják el.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> A régi városi piacok, majd 19. század végétől a vásárcsarnokok hasonló funkciót töltöttek be, így nem állítható, hogy merőben új kulturális jelenségről lenne szó. Már a két-háromszáz évvel ezelőtti piacok hangulatához is hozzátartoztak a kiegészítő kulturális és szórakoztató élmények (például mutatványosok, lacikonyhák).

<sup>2</sup> Megjegyezzük, hogy exportjuk jelentős része is olyan exportügynökségeken keresztül bonyolódik, amelyek kereskedelmi láncokat szolgálnak ki. Még csak mutatóban fordul elő az, hogy magyarországi lánc beszerzései közvetlenül kerülnek a lánc külföldi tagjainak kereskedelmi egységeibe.

A kereskedelmi hálózatoknak a beszerzési társulások megjelenésével fokozódó központi beszerzési eljárásai a cégen belüli centralizálással erősítik a minősítési rendszert, valamint a partner- és a termékválasztást. Így a szervezet működési módja abban is eltér a hagyományos magyar kiskereskedelmi szervezetektől, hogy a kereskedelmi egységek vezetésének csupán munkaszervezési jogositványai maradnak, és így a beszállítók és a kereskedők között nem alakulnak ki széles körű személyes kapcsolatok. A hálózat centralizált beszerzéssel megbízott képviselőit is erősen kontrollálják. Ekképpen nem jöhet létre az a nagyvonalúság a kereskedők és a gyártók kapcsolatában, amely a korábbiakban finanszírozási problémák vagy szállítási kifogások ellenére is folyamatosan működtette a rendszert. Ez a helyzet nagy alkalmazkodási terhet ró mind a beszállító vállalatok menedzsmentjére, mind a hálózati beszerzőkre. A beszállítóknak a korábinál nagyobb óvatossággal kell gondoskodniuk a termelés és a szállítás ütemességéről, a termék kiszerezéséről, a fuvarszervezésről. A beszerzőknek sok gondot okoz, hogy olyan partnereket találjanak, akik képesek a kereskedelem által megfogalmazott követelményeknek megfelelni, és kellő garanciával rendelkeznek ahhoz, hogy vállalt kötelezettségeiket pontosan teljesíteni is fogják.

A szuper- és hipermarketekből álló kereskedelmi láncok tőkeigénye olyan nagy, hogy a pozíciószerezéssel elfoglalt cégek többsége egyelőre Magyarországon nem tud nyereségesen működni, annak ellenére sem, hogy sikerült érvényesíteniük a beszállítókkal szemben finanszírozási igényeiket. (A magyar élelmiszeripar alkalmazkodási kényszerét ez irányban megerősítette, hogy 1998 nyár végétől a feldolgozó cégeknek külpiazi értékesítési gondjai jelentkeztek, s kényszerűen kínálatuk nagyobb hányadát irányították a hazai piacra.) A kereskedelmi láncok éles egymás közti versenye nemcsak arra sarkallja őket, hogy minél nagyobb mértékben a beszállítókkal finanszíroztassák készleteiket, hanem arra is, hogy árversenybe kezdjenek egymással. Ebből fakad áremelés-fékezési törekvésük, valamint az, hogy olyan olcsó értékesítési kampányokba kényszerítették be beszállítóikat, amelyekben azok minőségrontásra kényszerültek.<sup>3</sup> A beszerzési társulások lassan tanulják meg, hogy az árverseny feszítése számukra is veszéllyel jár.

### *Az élelmiszeripar beszállítói*

Egy-egy élelmiszer-ipari vállalat beszállítói részben *a szakágazaton belülről* kerülnek ki, hiszen *az elsődleges feldolgozás és a késztermékgyártás gyakran különválnak*. Ebben a kapcsolatrendszerben a szövetségjellegű stratégiai viszony és az anyagjellegű termékek nyílt piaci forgalma egyaránt megtalálható. Ez a kapcsolatrendszer az export-import szabályozásra különösen érzékeny, mert minden szabályozásváltozás módosítja azt a piaci teret, ahol a féltermékek, anyagjellegű termékek forgalma mozog. A hazai élelmiszer-ipari vállalatok közti szolidaritást ezek a változások folyamatosan próbára teszik.<sup>4</sup>

*A kellekgyártók és adalékanyag-beszállítók piaca az EU-ban sokkal nyitottabb*, mint Magyarországon korábban szokásban volt. A kilencvenes években az egykori szocialista nagyvállalatok feldarabolódása a privatizáció során, és az új, zömmel külföldi tulajdonú gyártó- és importálóvállalkozások megjelenése Magyarországon is kiszabadította az élelmiszer-ipari termékgyártókat a kényszerkapcsolatok nyűgéből.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Ez történt például 1998 és 1999 szilveszterkor a virslik árversenyében, 1999 tavaszán a párizsik és a lisztek versenyében stb.

<sup>4</sup> Például a szabályozás és a külpiazi helyzet jelentősen befolyásolja azt, hogy a hazai tökehús a magyar termékgyártókhoz kerül-e, avagy a román, az orosz stb. piacokon értékesül, illetve azt, hogy a paradicsomsűrítmény be- vagy kiáramlik az országból.

<sup>5</sup> Már a nyolcvanas évek végétől fejlődésnek indult a hazai dobozgyártás, megújult a konzervdoboz- és konzervüveggyártás is, bár ez utóbbi területen a differenciálódó termékkínálatához igazodva további megújú-



Az élelmiszeripar legfontosabb beszállítói a *mezőgazdasági termelők*, illetve a mezőgazdasági termények összegyűjtésével és előkészítésével foglalkozó terménykereskedők és az értékesítési társulások. Míg az EU-ban a mezőgazdaság kooperációs rendjét szabályozó intézmények a legtöbb országban gazdag történelmi érési folyamat termékei, és maga a kooperációs rend az EU szabályozási rendszerét kísérő szigorú intézmények által számon tartott, ellenőrzött és szervezett, Magyarországon a mezőgazdaság együttműködési rendje kényszer szülte, átmeneti és többnyire informális intézményekben szerveződik. Ezért az élelmiszeripar egyes vállalatai saját történetük esetlegessége szerint voltak kénytelenek kialakítani a felvásárlás és beszállítás rendjét. Az éppen kialakult rend szinte sorsszerű korlátozottságot is jelent azt illetően, hogy e cégek milyen termelés-szervezésben és termékfejlesztésben gondolkodhatnak.

Az adott helyzetben a magyar élelmiszer-ipari vállalatok zöme arra kényszerül, hogy mezőgazdasági beszállítói között különbségeket tegyen. A feldolgozócégek általában kialakítanak egy *belső bizalmi szállítói kört*, amelyek tagjai termelésütemezésben, minőségi követelmények teljesítésében és termék-előkészítésben igazodnak a legigényesebb élelmiszer-ipari termékek gyártási programjához. A húsiparban és a baromfiiparban ez a bizalmi kör maga is kettéválk: a szerződött, más tulajdonban levő partnerek mellett az élelmiszer-ipari vállalatok vagy legfőbb tulajdonosaik saját tulajdonú állattartó telepek kialakítására is törekednek. Úgy ítélik meg, hogy csak ekképpen tudják biztosítani gazdaságosan a megfelelő minőségű nyersanyagot és a termelési programok összehangolását.

A feldolgozócégek a *második beszállítói körrel* kialakított kapcsolataikat gyakran terménykereskedőkre bizzák, illetve alkalmi felvásárlási kampányokkal oldják meg. Ebbe a körbe tartoznak azok a mezőgazdasági termelők, amelyek egyenként méretük vagy megbízhatatlanságuk miatt a gyárak által nem tekinthetők stabil partnernek, illetve amelyekkel a folyamatos kapcsolattartás nem lenne gazdaságos. Mivel a mezőgazdasággal kapcsolatos piaci és politikai problémák zöme e második termelői kör értékesítési gondjai kapcsán éleződik ki, egyes élelmiszer-ipari vállalatok arra nézve is kialakítottak üzletpolitikát, hogy az állami intervenció által megmozgatott árutömeget hogyan vonják be saját termelési programjaikba. Olyan tradicionális termékek (füstölt termékek, igénytelen felvágottak, dzsemek, savanyúságok, kompótok stb.) gyártására tartanak fent kapacitásokat, amelyeket attól függően töltenek ki, hogy az állami intervenció csökkenti-e költségeiket, vagy nem.

### *Az élelmiszer-vertikum EU-országokban szokásos rendje*

Az EU élelmiszeriparának helyzetét és lehetőségeit alapvetően meghatározza a CAP által kialakított intézményrendszer. Bár a CAP kifejezetten agrárproteccionista történelmi okokból született meg, a piacgazdaság és a verseny tiszteletének már a Római Szerződésben is megfogalmazott követelménye miatt olyan eszközöket alakított ki, amelyek általában enyhíteni igyekeztek a mezőgazdaság és az élelmiszeripar közti konfliktusokat. A szabályrendszer alkotói és alakítói tisztában voltak azzal, hogy *az EU élelmiszeriparának versenyképessége feltétele a mezőgazdasági termelők boldogulásának is*. A szabályozóalakítások korporációs rendje általában meghatározza azt a politikai mecha-

---

lás várható. Az adalékok piaca nemcsak azért szélesedett ki, mert az európai kínálat a magyar piacra is benyomult, hanem azért is, mert a szakágazati kutatóhelyek az új piaci viszonyok közt helyüket keresvén bekapcsolódtak ebbe a piacba.

nizmust, amely a legélesebb agrárérdekvédő politikai nyomást is képes úgy kezelni, hogy ne csorbuljon az élelmiszeripar biztonsága. (Adódtak persze és mindig adódnak olyan helyzetek, amikor importnyersanyag és -féltermék felhasználására berendezkedett élelmiszer-előállítók – például libamájkonzerv-, gyümölcskonzerv-gyártók – nehéz helyzetbe kerültek, mert agrárius politikai nyomásra korlátozták vagy megdrágították EU-n kívüli anyagvásárlásukat.)

A nyolcvanas években a CAP eszköztárszerét arra használták fel, hogy a termékbiztonság és a kínálat tervezhetősége érdekében *a mezőgazdaságra olyan rendet kényszerítsenek, amely jelentős szervezési gondoktól és tőkeigénytől mentesíti az élelmiszeripart.* A kvóták, a védőárak, a mezőgazdasági termelőknek juttatott kompenzációs kifizetések miatti ellenőrzési rendszerek, a szétszórt mezőgazdasági termelők értékesítési szervezetekbe (tészékbe) terelése, a mezőgazdasági termékszabványok kiterjesztése a kertészeti termékekre is az élelmiszeripart abba a helyzetbe hozta, hogy termelése és termékfejlesztése *könnyen programozhatóvá vált.* Különleges és céltermék gyártásának fejlesztésében pedig lehetett támaszkodni a szövetkezeti hagyományokra és a hetvenes-nyolcvanas években megújult új szövetkezeti formákra, amelyek megkönnyítették az élelmiszer-ipari társaságok és a mezőgazdasági termelők együttműködését.

A CAP intézményrendszerébe beépített tanácsadási és ellenőrzési rendszer, illetve a CAP által is inspirált agrárszakmai közélet a mezőgazdasági újításoknak és a terméktudatos gazdálkodásnak olyan kulturális bázisát jelentik, amelyik megkönnyíti az élelmiszer-ipari újításokhoz szükséges kooperációs láncok létrehozását. A mezőgazdasági termelői szövetkezések és a tézsek pedig formát adnak arra, hogy hogyan lehet a vertikum tőkeszükségletét az új élelmiszer-ipari szükségleteknek (a széles fogyasztói piacon az új termékekkel való gyors és gyakoribb megjelenés igényének) megfelelően átalakítani vagy koncentrálni, anélkül hogy magának az élelmiszer-ipari cégnek ez jelentős tőkeáldozatába kerülne. Változatos mintái alakultak ki a mezőgazdasági termelői szövetkezések és a nemzetközi élelmiszer-ipari társaságok tartós együttműködésének. Szövetkezeti és regionális politikai eszközök születtek arra, hogy miként lehet új élelmiszer-ipari vállalkozásokat generálni. A legjelentősebb hatású azonban az, hogy kialakulhatott a szervezeti és a támogatási, valamint a mezőgazdasági áruösszegejtési, -készletezési, -előfeldolgozási rendszer. Így *az élelmiszeriparnak ugyanolyan megrendelői viszonya van a mezőgazdasági termelőkkel szemben, mint bármely más feldolgozóipari ágazatnak a saját beszállítóival szemben.*

Az EU élelmiszer-ipari cégei annak fejében, hogy tudomásul vesznek szimbolikus agrárius érdekeket tükröző politikai tabukat és kényszereket („az agrárjövődilemma kezelésé”, a védőárakhoz való alkalmazkodás, az importszállítások körülmenyes ütemezése), biztonságos intézményi térben és jól kalkulálható árakkal tudnak dolgozni. Értékesítési és készletezési problémáik megoldásában támaszkodhatnak az állami intervenciósi rendszerre. Higiéniai és minőségbiztosítási rendszereik fenntartásában jelentős külső segítséget kapnak azáltal, hogy a beszállítók minőségellenőrzéséről gyakorlatilag az állam gondoskodik.

Az EU-hoz való közeledés folyamán *a magyar élelmiszer-ipari vállalatok hátránya elsősorban abból adódik, hogy nem számíthatnak ilyen megbízható beszállítói háttérre,* másodsorban abból, hogy éppen ezért velük mint lehetséges kooperációs partnerekkel szemben is bizalmatlanok az EU-partnerek (élelmiszer-ipari és kereskedelmi vállalatok).

A csatlakozással összefüggő gondok másik része abból származik, hogy az áruk és a tőke szabad mozgása miatt a versenytárs és lehetséges EU-partnervállalatok az EU-ban tágabb piacokon, szélesebb kooperációs választék mellett tanultak meg gazdálkodni, mint a magyar vállalatok. Ennek következtében *az EU élelmiszeriparában világosabban*

elhatárolódnak az egyes anyagok és féltermékek piacai a késztermékpiacoktól, mint Magyarországon, az élelmiszer-ipari nagyvállalati rendszerek és a gyártók közti gyakori stratégiai szövetségek, szakosodási megállapodások, közös fejlesztések ellenére a köztes termékek piaci körülmények között mozognak. Ezért létezhet a késztermékgyártó vállalatok önálló, az alapanyaggyártástól (zöldségfeldolgozás, tőkehús előállítás) elszakadt rendszere, s ezért lehet az is, hogy még a mezőgazdasági termelők új szövetkezései is gyakrabban irányulnak egy-egy céltermék előállítására (például bortípus, felvágott típus, sajttípus készítésére), mint standardizált alapanyaggyártásra (vágóhídra, általános borfeldolgozóra).

Az EU-csatlakozással (a magyar gazdaság nyitottá válásával) jelentkező kihívásokat a vásárlói szabadság minden eddiginél tágabb mivolta, ehhez igazodva a termékínálat kiszélesedése és gyors újulása; az élelmiszer-biztonsággal és termékminőséggel szembeni igények kiteljesedése; az élelmiszer-ipari szakosodás és stratégiai szövetségek gyorsuló terjedése, a disztribúciós rendszerek felértékelődése generálja. E kihívások a magyar élelmiszeripart nem elsősorban az élelmiszer- és mezőgazdasági árváltozások, árszerkezet-változások, a termékpiaci arányváltozások tekintetében állítják kiélezett helyzet elé. Az EU-csatlakozásból következő kihívások alapvetően azt jelentik, hogy szemben a mai helyzettel, a magyar élelmiszeriparnak is az unióbelihez hasonló környezetben és feltételrendszerben kellene tevékenykednie, hogy versenyképes legyen a kitágult piacon. Az EU-n belül a magyar vállalatok számára is megváltozik (általában kiterjed) azon termék- és szolgáltatáskapcsolatok köre, amelyben a piacra bízhatja magát a feldolgozóvállalat, s megváltoznak a tartalmi követelmények azokban a kapcsolatokban, amelyek szervezése az élelmiszer-ipari cégre hárul.

Azzal a hátránnyal azonban még hosszabb távon is számolni kell, hogy a magyar mezőgazdaság szervezettsége, minőségi és kereskedelmi rendje csupán a belépéstől nem fogja elérni az uniós szervezettségi szintet, ezért az élelmiszeripar továbbra sem viszonyulhat úgy mezőgazdasági partnerihez, mint más beszállítóhoz. Ha a termékpiaci versenyben helyt akar állni, olyan szervezési, agrárintegrációs feladatokat kell az élelmiszeripar több szakágazatához tartozó cégeknek vállalni, amely uniós társaikat nem ebben a formában terheli. Míg az EU-beli élelmiszer-ipari termékgyártóknak többnyire az igényeiket és az ajánlataikat kell megfogalmazniuk a mezőgazdasági beszállítóikkal szemben, addig a magyar cégeknek szerepet kell vállalniuk a mezőgazdasági termelés megszervezésében is.

### Irodalom

- ALVINCZ JÓZSEF [1997]: Az élelmiszer-ipari vállalatok működési feltételeinek változása az átalakulás éveiben. Kézirat, AKII, Budapest.
- AZ EURÓPAI UNIÓ AGRÁRRENDSZERE [1995]: Az Európai Unió agrárrendszere (szerkesztette: *Halmai Péter*). Mezőgazda Kiadó, Budapest.
- BALÁZS PÉTER [1996]: Az Európai Unió mint alkufolyamat és tárgyaló partner. *Külgazdaság*, 9. sz.
- BALOGH SÁNDOR–LAKNER ZOLTÁN–OSZOLI ÁGNES–PAPP ZSOLT [1996]: A magyar élelmiszeripar iparpolitikája. Kézirat, Földművelésügyi Minisztérium.
- BARKEMA, A.–DRABENSTOTT, M. [1995]: The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for U.S. Food System. *Agribusiness*, 11. évf. 483–492. o.
- FERTŐ IMRE [1996]: A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz. 957–971. o.
- HENDERSON, D. R. [1991]: *Industrial Organization Theory and Vertical Coordination*. Előadás a NC-194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago.

- JOSLING, T.–TANGERMANN, S. [1997]: International Agreement and National Agricultural Policies in North America, Australia and European Union. XXII. International Conference of Agricultural Economists, Sacramento, Egyesült Államok.
- JUHÁSZ ANIKÓ [1999]: A vertikális kapcsolatok változásai a zöldség-gyümölcs ágazatban. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Agrárgazdasági tanulmányok 6. sz.
- JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN [2000]: Az EU-orientáció és integráció feladatai – a magyar élelmiszeripar uniós csatlakozási felkészülése. Külgazdaság, 5. sz.
- KÜRTI ILONA [1994]: A nyugat-európai kereskedelem jellemzői a nyolcvanas évek közepétől napjainkig. Kereskedelmi Szemle, 6. sz.
- MÉSZÁROS SÁNDOR–UDOVECZ GÁBOR [1998]: Az EU-csatlakozás várható hatásai a magyar agrárgazdaság fejlődési esélyeire. Európai Tükör, 2. sz.
- ORBÁNNÉ NAGY MÁRIA [1998]: A főbb magyar agrártermékek árversenyképessége az EU viszonylatában. Európai Tükör, 3. sz.
- ORBÁNNÉ NAGY MÁRIA [1999]: Állati eredetű termékeink exportjának lehetőségei és korlátai. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Agrárgazdasági tanulmányok 6. sz.
- OSZOLI ÁGNES [1998]: Változó gazdálkodási feltételek – változó vállalati preferenciák. A gazdálkodó szervezetek törekvéseinek változása az élelmiszeriparban a nyolcvanas évektől napjainkig. Külgazdaság, 2. sz.
- SZABÓ MÁRTON [1997]: A mezőgazdasági termékek kereskedelmével foglalkozó vállalatok az átmenet éveiben. Kézirat, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest.
- SZABÓ MÁRTON [1998]: A hazai élelmiszer-fogyasztás szerkezeti változásai és tendenciái. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Agrárgazdasági tanulmányok 12. sz.
- SZÜCS ISTVÁN–UDOVECZ GÁBOR [1998]: Az agrárgazdaság jelenlegi helyzete és várható verseny- esélyei. Agrárgazdasági tanulmányok, 16. sz.

# ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

## **Optimal indebtedness in a small open economy showing precautionary behaviour**

*András Simon and Viktor Várpalotai*

The model applied in the paper is based on the Taylor-series approximation made by Skinner (1989). It is shown that a model of social planners with infinite horizons, uninsurable labour-income risks and precautionary behaviour, there exist stable, steady-state solutions of plausible magnitudes for foreign financial-asset ratios, for both creditor and debtor countries with idiosyncratic growth rates. Here individual decisions do not necessarily add up to a social optimum. However, the social optimum can be enforced efficiently through fiscal policy, because with an income-tax system, fiscal saving appears approximately one for one in aggregate saving. Finally, the authors calculate catch-up growth paths for a converging country.

## **Length of employment, leisure and pension: incentives with constraints**

*András Simonovits*

This paper considers two characteristics of a public pension system: the contribution rate and the years of service. A simple family of optimization models is set up, where the instant utility is a Cobb-Douglas function of consumption and leisure, furthermore, the life-time utility is a CES function of the instantaneous utility. As a simplification, we assume that the individual either works with full capacity or does not work at all. Moreover, the individual parameters (e.g. the elasticity of utility with respect to consumption and the expected life-span) differ from the government's ones. First the government calculates its optimal contribution rate and the years of service. That optimal rate is to be paid by the individual but he can choose how much he works – for a “proportional” benefit. Since government's actuaries calculate with the average life expectancy, people correctly expecting to live for longer/shorter than average receive more/less than they would deserve. This injustice can only be mitigated by damped incentives.

## **Does decentralized collective bargaining have any impact on the labour market in Hungary?**

*László Neumann*

Earlier institutional analysis of collective bargaining in Hungary found that an extremely decentralized wage-determination system was created after the change of regime. Instead of having sectoral collective agreements, the individual employment relationship is regulated

mainly by company-level agreements, of which only a minority function similarly to the collective bargaining found in developed market economies. This paper tries to evaluate the outcome of company-level bargaining using statistical tools. First, it estimates the wage gap between union and non-union settings, using multivariate regression analyses on cross-sectional wage-survey data. It then measures the differences between the two settings, in terms of wage dispersion, productivity and other labour-market dimensions. Compared with the situation in other countries that traditionally have decentralized bargaining systems, Hungarian unions have scored almost negligible achievements, measured by relative wage differences on the average. The wage-tariff agreements reached do not have strong regulatory force either. Unions do not represent a substantial barrier to increased productivity, although they successfully reduce earning inequalities.

### **The model of credit risk and conditional claims**

*Edit Horváth*

Credit risk can be considered one of the most important of the risks borne by credit institutions and banks. It has to be reflected in the value of the credit and be allowed for in an appropriate way. Efforts so far to evaluate credit risk have been obstructed, internationally as well, by the illiquid credit market and the absence of data. Theorists and the main banks and consultancy firms have sought to adapt the methods used to handle market risks, using the Markowitz portfolio theory and the value-at-risk method to moderate and allow for credit risk. After a short survey of these methods and models, the study presents in more detail the approach on the option principle taken by the KMV consultancy firm, presenting its procedures for rating clients and transactions. This is chosen because it can be applied easily to quoted companies in the Hungarian environment (an illiquid bond market and a share market that can be considered liquid). It can also be useful in evaluating companies. The Hungarian company Mol Rt. is taken as an example.

### **Some effects of EU accession on the Hungarian food industry**

*Pál Juhász and Kálmán Mohácsi*

EU accession is likely to alter the price level and relative prices in the Hungarian food industry as the commodities market, capital market and labour market are freed. (This will be due to the cessation of tariff protection and subsidised exports to the EU, the ability of specialist labour to seek employment abroad, and the spread of cross-ownership and mergers on a Union-wide scale.) There will also be a reorganization of the links between the industry and the trading companies, with companies on the Hungarian market extending abroad and strategic alliances on a new scale being formed. The article analyses the effects exercised on the Hungarian food industry by EU accession, covering changes in prices and price structure, relative price changes on the commodity market, and alterations in the cooperation system within the vertical food structure, along with their consequences.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, May 2001**

**C O N T E N T S**

*András Simon and Viktor Várpalotai*: Optimal indebtedness in a small open economy showing precautionary behaviour ..... 363  
*András Simonovits*: Working life, free time and pension – incentives with limitations ..... 393  
*László Neumann*: Does decentralized collective bargaining have any impact on the labour market in Hungary? ..... 409

**WORKSHOP**

*Edit Horváth*: The model of credit risk and conditional claims ..... 430

**EUROPEAN UNION**

*Pál Juhász and Kálmán Mohácsi*: Some effects of EU accession on the Hungarian food industry ..... 442  
English abstracts of the articles ..... 457

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

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

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirnél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 11 400 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft

ISSN 00234346 05  
9 770023 434007

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

Megjelent  
a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában.

Ára 3500 Ft



# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. JÚNIUS

VALENTINYI ÁKOS

A tőkejövedelem optimális adóztatása

TARAFÁS IMRE

A kamat, az árfolyam és a forint hátralévő évei

LÁNYI KAMILLA

Vázlat a globalizációnak nevezett jelenségkör értelmezéséről

RIMLER JUDIT

Modern technika – kreatívabb munka?

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

---

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. június**

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

<i>Valentinyi Ákos</i> : A tőkejövedelem optimális adóztatása .....	459
<i>Tarafás Imre</i> : A kamat, az árfolyam és a forint hátralévő évei .....	480
<i>Lányi Kamilla</i> : Vázlat a globalizációnak nevezett jelenségkör értelmezéséről .....	498

**EMBERI GAZDASÁG**

<i>Rimler Judit</i> : Modern technika – kreatívabb munka? .....	520
---	-----

**TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ**

Az elváltak körülményei az Egyesült Államokban ( <i>Hernádi Miklós</i> ) .....	531
--	-----

**KÖNYVAJÁNLÓ**

Joseph E. Stiglitz: A kormányzati szektor gazdaságtana ( <i>Pete Péter</i> ) .....	540
(1–4–5–4–1)+2, avagy Zalai Ernő: Matematikai közgazdaságtan ( <i>Meyer Dietmar</i> ) .....	545
Polónyi István–Timár János: Tudásgyár vagy papírgyár? ( <i>Galasi Péter</i> ) .....	548
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	553

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggondozó: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

VALENTINYI ÁKOS

## A tőkejövedelem optimális adóztatása

---

A tanulmány a tőkejövedelemre kivetett adó optimális nagyságára vonatkozó legújabb elméleti eredményeket tekinti át. A társasági adó mértéke, az árfolyamnyereség és a megtakarítások kamatának adóztatása körüli magyar viták arra mutatnak, hogy e normatív kérdés alaposabb tanulmányozása az aktuális gazdaságpolitika szempontjából is fontos. Egy általános egyensúlyi modell különböző változataiban megmutatjuk, hogy ha a kormányzat optimálisan választja meg az adókulcsokat, akkor a tőkejövedelmeket egyáltalán nem adóztatja. Az optimális politika még akkor is kizárja a tőkejövedelmek adóztatását, ha az állam csak azoknak az állampolgárainak a jólétével törődik, akik nem birtokolnak tőkejavakat. Ha a humán tőke felhalmozása befolyásolja a munka termelékenységét, akkor az állampolgárai jólétével törődő állam sem a tőke-, sem a munkajövedelmeket nem fogja adóztatni, és kiadásait kizárólag fogyasztási adókból fedezi.\*

---

A modern államok különböző szolgáltatásokat nyújtanak állampolgáraiknak, amelyeket adóbevételekkel finanszíroznak. Az adók általában torzítják a gazdasági szereplők döntéseit, s ennek társadalmi költségei vannak. Az államháztartástan (*public finance*) egyik fontos területe az optimális adózás elmélete, amely az adózás jóléti költségeit minimalizáló optimális adórendszer meghatározásával foglalkozik. A kérdést vizsgáló munkák hosszú sorát Ramsey [1927] nagyhatású tanulmánya nyitotta meg. Ramsey arra kereste a választ, hogy milyen adóstruktúrát választ az a kormányzat, amely állampolgárai jólétét maximalizálva kíván egy meghatározott adóbevételre szert tenni. Ez a probléma ma Ramsey-problémaként ismert a közgazdaságtanban: az állam az adók megválasztásával maximalizálja állampolgárai jólétét úgy, hogy az adóbevételek elérjék a kívánt szintet, és az allokáció konzisztens legyen a választott adók melletti versenyegyensúllyal.

A tanulmány áttekinti a tőkejövedelemre kivetett adó optimális nagyságára vonatkozó legújabb elméleti eredményeket. A társasági adó mértéke, az árfolyamnyereség és a megtakarítások kamatának adóztatása körüli magyar viták mind arra mutatnak, hogy e normatív kérdés alaposabb tanulmányozása a hazai aktuális gazdaságpolitika szempontjából is fontos. Egy általános egyensúlyi modell különböző változataiban megmutatjuk, hogy a tőkejövedelmekre kivetett adó optimális kulcsa zéró, a többi adóé pedig állandó. Látni fogjuk, hogy az optimális adópolitika hosszú távon akkor is kizárja a tőkejövedelmek adóztatását, ha az állam csak azoknak az állampolgárainak a jólétével törődik, akik nem birtokolnak tőkejavakat. Ha a humán tőke felhalmozása befolyásolja a munka ter-

---

\* Köszönet Simonovits Andrásnak és Vincze Jánosnak a tanulmány korábbi változatához fűzött értékes megjegyzéseikért.

melékenységét, akkor az állampolgárai jólétével törődő állam sem a tőke-, sem a munkajövedelmeket nem fogja adóztatni, és kiadásait kizárólag fogyasztási adókból fedezi. Az eredmény mögött az a közgazdasági intuíció húzódik meg, hogy míg a tőkejövedelmekre kivetett adó a jelenbeli és a jövőbeli fogyasztás közötti választást torzítja, addig a fogyasztási adó az azonos időszakon belüli döntéseket befolyásolja. Ugyan a tőkejövedelemre kivetett csekély adó a mai és a holnapi fogyasztás között választást csak kismértékben téríti el a társadalmi optimumtól, de az eltérés a mai és a valamely távoli jövőben bekövetkező fogyasztás között már tetemes. A tőkejövedelem-adó intertemporális jellege miatt bármely kis adókulcs időben növekvő holtteher-veszteséghez vezet, amelyet az állampolgárai jólétét maximalizáló állam el kíván kerülni.

A Ramsey-problémával ma már könyvtárnyi irodalom foglalkozik (lásd *Auerbach* [1985] és *Stiglitz* [1987] áttekintő írásait). A jelen tanulmány az irodalomnak az általános egyensúlyi elméletre épülő tradícióját követi, amelynek alapjait *Chamley* [1986], *Judd* [1985] és *Lucas–Stokey* [1983] munkái vetették meg (lásd *Chari–Christiano–Kehoe* [1991] és *Chari–Kehoe* [1999] áttekintő írásait). Elemzésünk során az optimális allokációt, más néven a *Ramsey-allokációt* leíró feltételeket az optimális adóztatás úgynevezett primális megközelítése módszerével határozzuk meg. E szerint először azokat a korlátokat jellemezzük, amelyeket minden versenyegyensúlyi allokációnak ki kell elégítenie. Ezután a fogyasztó jólétének a fenti korlátok melletti maximalizálásával kapjuk a Ramsey-allokációt leíró feltételeket. Ezek a feltételek a helyettesítési és a transzformációs határányok optimális eltéréseit adják meg, amelyeket a kormányzat különböző adópolitikákkal valósíthat meg.

A tanulmány szerkezete a következő. Először bemutatjuk az elemzés során használt modellgazdaság alapváltozatát, és jellemezzük a gazdaság szereplőinek viselkedését. Ezt követően definiáljuk a versenyegyensúlyt, és meghatározzuk azokat a feltételeket, amelyeket az allokációnak ki kell elégítenie ahhoz, hogy megfelelő adópolitikával az mint versenyegyensúly megvalósítható legyen. Ennek az eredménynek a birtokában a modell különböző változataira meghatározzuk a tőkejövedelemre kivetett adó hosszú távon optimális kulcsát, és az alapváltozat esetében jellemezzük a rövid távon optimális adókulcsot is.

## A modellgazdaság

Vegyünk egy modellgazdaságot, amit nagyszámú azonos háztartás és vállalat népesít be. A fogyasztók időhorizontja végtelen, az idő diszkrét. A fogyasztók a tőkeállományukat és munkájukat minden periódus elején bérbé adják a vállalatoknak. A gazdaság harmadik szereplője az állam, amely kiadásait adókból finanszírozza.

### A fogyasztó problémája

A reprezentatív fogyasztó jólétét maximalizálja, amelyet az időszaki hasznosságok diszkontált jelenértéke definiál,

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t u(c_t, n_t) \quad \beta \in (0, 1), \quad (1a)$$

ahol  $u$  a  $c_t$  fogyasztás szigorúan növekvő, és az  $n_t$  munkakínálat szigorúan csökkenő kétszer folytonosan differenciálható, szigorúan kvázikonkáv függvénye. Továbbá  $u$  ki-  
elégíti a

$$\lim_{\frac{c}{n} \rightarrow 0} \frac{u_c(c, n)}{u_n(c, n)} = \infty \text{ és a } \lim_{\frac{c}{n} \rightarrow \infty} \frac{u_c(c, n)}{u_n(c, n)} = 0$$

Inada-feltételeket, ahol  $u_c$  és  $u_n$  az időszaki hasznossági függvény megfelelő parciális deriváltjait jelölik. Az Inada-feltételek biztosítják, hogy a modell egyensúlyi megoldása nem sarokmegoldás.

A reprezentatív fogyasztó a  $t$ -edik periódus elején a tulajdonában levő  $k_t$  tőkeállományt és  $n_t$  munkát bérbe adja a reprezentatív vállalatnak. A periódus végén a vállalat visszajuttatja az amortizálódott tőkeállományt a fogyasztónak, kifizeti a tőke és a munka után járó  $r_t$  és  $w_t$  bérleti díjakat. Ezután a fogyasztó megfizeti a tőke- és a munkajövedelemre kivett adót, a rendelkezésére álló jövedelemből pedig a fogyasztását, a fogyasztást sújtó adót, és a tőkefelhalmozást finanszírozza. Az elmondottak alapján a fogyasztó költségvetési korlátját az

$$(1 + \tau_{ct})c_t + k_{t+1} \leq (1 - \tau_{nt})w_t n_t + R_t k_t \quad (1b)$$

formában írhatjuk fel, ahol  $\tau_{ct}$  a fogyasztásra,  $\tau_{nt}$  pedig a munkajövedelemre kivetett adó kulcsa.  $R_t$  a tőke adózás utáni hozama, amelyet az

$$R_t = 1 + (1 - \tau_{kt})(r_t - \delta_k) \quad (2)$$

összefüggés definiál, ahol  $\delta_k$  a fizikai tőke amortizációjának,  $\tau_{kt}$  a tőkejövedelemre kivetett adónak a kulcsa. A specifikáció megfelel annak a feltevésnek, hogy az amortizáció levonható az adó megfizetése előtt.

A fogyasztó a fogyasztás, a munkakínálat és a tőkeállomány  $\{c_t, n_t, k_{t+1}\}_{t=0}^{\infty}$  pályájának megválasztásával maximalizálja az (1a) összefüggésben megadott életpálya hasznosságát az (1b) költségvetési korlát mellett. A fogyasztó problémájának Lagrange-függvénye

$$\mathcal{L} = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \{u(c_t, n_t) + \lambda_t [(1 - \tau_{nt})w_t n_t + R_t k_t - (1 + \tau_{ct})c_t - k_{t+1}]\}.$$

A Lagrange-függvény döntési változók deriváltjainak zérushelyei:

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial c_t} = u_c(c_t, n_t) - (1 + \tau_{ct})\lambda_t = 0, \quad (3a)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial n_t} = u_n(c_t, n_t) + \lambda_t (1 - \tau_{nt})w_t = 0, \quad (3b)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial k_t} = -\beta^{t-1}\lambda_{t-1} + \beta^t \lambda_t R_t = 0, \quad (3c)$$

valamint a

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \frac{k_{t+1}}{\prod_{s=1}^t R_s} = 0 \quad (3d)$$

transzverzalitási feltétel adják az optimális döntést jellemző elsőrendű feltételeket. Mivel a hasznossági függvény konkáv, ezért a szükséges elsőrendű feltételek egyúttal elégségesek is a fogyasztó optimális döntésének a jellemzéséhez. A (3a)–(3c) feltételek a

$$\frac{u_n(t)}{u_c(t)} = -\frac{1 - \tau_{nt}}{1 + \tau_{ct}} w_t, \quad (4a)$$

$$\frac{u_c(t)}{1 + \tau_{ct}} = \beta R_{t+1} \frac{u_c(t+1)}{1 + \tau_{ct+1}} \quad (4b)$$

formában írhatók, ahol  $u_c(t) \equiv u_c(c_t, n_t)$  és  $u_n(t) \equiv u_n(c_t, n_t)$ . A (4a) feltétel szerint, ha a fogyasztó optimálisan dönt, akkor a fogyasztás és a munka helyettesítési határrátája megegyezik azok relatív árával. Másiképpen fogalmazva, egységnyi jövedelem elfogyasztása  $u_c(t)/(1 + \tau_{ct})$  egységnyi hasznosságot eredményez, mert az adó miatt egységnyi jövedelemnek csak  $1/(1 + \tau_{ct})$  része fordítható fogyasztásra. Ugyanakkor egységnyi jövedelem realizálásához  $1/[(1 - \tau_{nt})w_t]$  egységnyi munkát kell kínálni, aminek költsége hasznossági egységekben kifejezve  $u_n(t)/[(1 - \tau_{nt})w_t]$ . A (4a) feltétel tehát azt fejezi ki, hogy a jövedelem megszerzésének költsége megegyezik az abból származó haszonnal. A (4b) egyenlet szerint az egységnyi jövedelem mai elfogyasztásából származó hasznosság megegyezik az egységnyi jövedelem beruházásából és holnapi elfogyasztásából származó diszkontált hasznossággal.

### A termelő problémája

A reprezentatív vállalat egy  $y_t = f(k_t, n_t)$  állandó mérethozadékú technológiát működtet, amely a tőke és a munka szigorúan növekvő, kvázikonkáv, kétszer folytonosan differenciálható függvénye, és amelyre fennállnak a hasznossági függvényhez használt Indadafeltételek. Profitmaximalizálás és a vállalatok közötti tökéletes verseny miatt versenyegyensúlyban a termelési tényezők bérleti díja megegyezik a határtermékükkel,

$$r_t = f_k(k_t, n_t), \quad (5a)$$

$$w_t = f_n(k_t, n_t). \quad (5b)$$

A továbbiakban legyen  $f_k(t) \equiv f_k(k_t, n_t)$  és  $f_n(t) \equiv f_n(k_t, n_t)$ , ahol  $f_k$  és  $f_n$  a termelési függvény megfelelő parciális deriváltját jelenti.

### A kormányzat

A kormányzat kiadásainak egy exogén  $\{g_t\}_{t=0}^{\infty}$  sorozatát kívánja finanszírozni adóbevételekből. Elemzésünkben eltekintünk a kormányzati hitelfelvételtől. Ekkor a kormányzat költségvetési korlátja a

$$g_t = \tau_{nt} w_t n_t + \tau_{kt} (r_t - \delta_k) k_t + \tau_{ct} c_t \quad (6)$$

alakban írható. Az optimális adózás Ramsey [1927] munkájával kezdődött tradícióját követve, elemzésünk azt vizsgálja, hogy az állami kiadásokat milyen adókkal kell finanszírozni, hogy a kormányzat maximalizálja a reprezentatív fogyasztó jólétét.<sup>1</sup> Mivel a kormányzati kiadásokat exogénnek tekintjük, gazdaságpolitikán az adókulcsok  $\{\tau_{kt}, \tau_{nt}, \tau_{ct}\}_{t=0}^{\infty}$  sorozatát értjük.

<sup>1</sup> Az optimális adózásra vonatkozó eredményeinket alapvetően nem befolyásolná, ha feltennénk, hogy a kormányzat közjavadakat kínál, amely befolyásolja a fogyasztók jólétét. Az optimális adórendszert leíró feltételeket ekkor kiegészítik a közjóságok optimális kínálatát leíró feltételek.

## Versenyegyensúly

Elemzésünk tárgya az optimális gazdaságpolitika és a versenyegyensúly. Első lépésben definiáljuk a versenyegyensúlyt.

**1. definíció (versenyegyensúly).** Az  $x \equiv \{c_t, n_t, k_{t+1}\}_{t=0}^{\infty}$  allokációt, a  $p \equiv \{w_t, r_t\}_{t=0}^{\infty}$  árrendszert, a  $\pi \equiv \{\tau_{kt}, \tau_{nt}, \tau_{ct}\}_{t=0}^{\infty}$  gazdaságpolitikát, a kormányzati fogyasztás  $\{g_t\}_{t=0}^{\infty}$  exogén sorozatát és a  $k_0$  kezdeti feltételt *versenyegyensúlynak* nevezzük, ha

a) az adott árrendszer és gazdaságpolitika mellett az allokáció megoldása a fogyasztó döntési problémájának,

b) az adott árrendszer és gazdaságpolitika mellett  $\{n_t, k_t\}_{t=0}^{\infty}$  megoldása a vállalat döntési problémájának, és

c) az árupiac egyensúlyban van

$$c_t + g_t + k_{t+1} = f(k_t, n_t) + (1 - \delta_k)k_t. \quad (7)$$

Megjegyezzük, hogy a kormányzat költségvetési korlátja nem jelenik meg az egyensúly definíciójában. Ennek oka, hogy ha az árupiac egyensúlyban van, és a fogyasztó költségvetési korlátja szigorú egyenlőséggel teljesül, akkor a kormányzat költségvetési korlátja is teljesül. Tekintettel arra, hogy feltevésünk szerint a fogyasztó hasznossága a fogyasztás szigorúan növekvő és a munkakínálat szigorúan csökkenő függvénye, a fogyasztó mindig kimeríti a költségvetési korlátját.

Most nem foglalkozunk a versenyegyensúly létezésének és egyértelműségének bizonyításával. Az egyensúly létezése belátható, egyértelműsége pedig a hasznossági függvényre, illetve a technológiára vonatkozó további enyhe korlátozások mellett megmutatható. A továbbiakban feltesszük, hogy az egyensúly létezik és egyértelmű. A különböző gazdaságpolitikák azonban különböző versenyegyensúlyokat generálnak. Ezért tehetjük fel azt a kérdést, hogy a gazdaságpolitikák által indexált versenyegyensúlyok között melyik biztosítja a fogyasztó számára a legnagyobb jólétet.

Tekintsük most a kormányzat döntési problémáját. Feltesszük, hogy létezik olyan intézmény, amelynek segítségével a kormányzat hitelesen elkötelezheti magát egy  $t = 0$  időpontban bejelentett  $\pi = \{\tau_{kt}, \tau_{nt}, \tau_{ct}\}_{t=0}^{\infty}$  gazdaságpolitika mellett.<sup>2</sup> A gazdaságpolitika bejelentése után a fogyasztók és a vállalatok döntenek az általuk választott allokációról. Ez formálisan egy  $x(\pi)$  allokációs, és egy  $p(\pi)$  árképzési szabályt definiál, amely a gazdaságpolitikát allokációra és árrendszerre képezi le. A kormányzat az allokációs és az árképzési szabályt használja, hogy előre jelezze, miként változnak az árak és az allokáció a gazdaságpolitika változásával.

A kezdeti periódusban a tőkeállomány adott. Ez megkülönbözteti a kezdeti időszakot a későbbiektől. Feltesszük, hogy  $\tau_{k0} \leq \bar{\tau}_k < 1$  és  $\tau_{c0} \leq \bar{\tau}_c < \infty$ , ahol a két adókulcs  $\bar{\tau}_k$  és  $\bar{\tau}_c$  felső korlátai valamilyen pozitív számok és a kormányzat számára adottak. A feltevésünk lényege az, hogy korlátozzuk a kormányzat által a kezdeti periódusban választható adókulcsokat. Ennek jelentősége majd akkor válik világossá, amikor megvizsgáljuk, hogy mi történik, ha a kormányzat ezeket az adókat is korlátozás nélkül választhatja.

A kormányzat az allokációs és az árképzési szabály ismeretében úgy választja a gazdaságpolitikáját, hogy maximalizálja a fogyasztó jólétét. Formálisan a következő definíciót használjuk.

<sup>2</sup> Ezzel eltekintünk a gazdaságpolitika időbeli konzisztenciájának problémájától, és csak az optimális adópolitikával foglalkozunk. Időben konzisztens gazdaságpolitika elemzéséről általános egyensúlyi modellben, fizikai tőke jelenlétében lásd *Chari-Kehoe* [1990], *Benhabib-Rustichini* [1997] és *Phelan-Stacchetti* [2001].

**2. definíció (Ramsey-egyensúly).** Az  $x(\pi) = \{c(\pi), n(\pi), k(\pi)\}$  allokációt, a  $p(\pi) = \{w(\pi), r(\pi)\}$  árrendszert és a  $\pi$  gazdaságpolitikát *Ramsey-egyensúlynak* nevezzük, ha *a*) a  $\pi$  gazdaságpolitika maximalizálja a fogyasztó (1a) egyenlettel definiált jólétét a kormányzat (6) költségvetési korlátja mellett,

*b*) az  $x(\pi)$  allokáció, a  $p(\pi)$  árrendszer és a  $\pi$  gazdaságpolitika versenyegyensúlyt alkot.

A Ramsey-egyensúlyt kielégítő allokációt és árakat Ramsey-allokációnak, valamint Ramsey-áraknak nevezzük. Az *a*) pontban megadott problémát Ramsey-problémának nevezzük. A definíció legfontosabb eleme, hogy a Ramsey-egyensúly egy versenyegyensúly. A Ramsey-allokáció a gazdaságpolitikai változók által indexált versenyegyensúlyi allokációk közül az, amelyik a legnagyobb jólétet nyújtja a fogyasztó számára. A definíció szerint tehát nem foglalkozunk olyan allokációval, amely nem decentralizálható az adókulcsok megfelelő megválasztásával.

A Ramsey-allokáció meghatározása két módon lehetséges. Az úgynevezett duális megközelítés esetén a kormányzat adókulcsok megválasztásával maximalizálja a fogyasztó életpálya-hasznosságát a kormányzat költségvetési korlátja, valamint a fogyasztó és a vállalat optimális döntését jellemző összes elsőrendű feltétel mellett. A *duális* elnevezés arra utal, hogy az adókulcsok megválasztásával az árakat befolyásoljuk, az árak pedig duális változók. Az úgynevezett primális megközelítés esetén (lásd *Atkinson–Stiglitz* [1980] 12. fejezet és *Lucas–Stokey* [1983]) az allokáció megválasztásával maximalizáljuk a fogyasztó jólétét az erőforráskorlát és egy olyan korlát mellett, amely biztosítja, hogy az optimális allokáció mint versenyegyensúly decentralizálható. Esetünkben a primális megközelítés egyszerűbb. Az *1. tétel* meghatározza azokat a feltételeket, amelyek egy allokációnak ki kell elégítenie ahhoz, hogy decentralizálható legyen.

**1. tétel.** *Adott  $\{\tau_{c_0}, \tau_{k_0}\}$  mellett az  $x$  versenyegyensúlyi allokáció kielégíti a*

$$c_t + g_t + k_{t+1} = f(k_t, n_t) + (1 - \delta_k)k_t \quad (8a)$$

erőforráskorlátot és a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t [u_c(t)c_t + u_n(t)n_t] = \frac{u_c(0)}{1 + \tau_{c_0}} [1 + (1 - \tau_{k_0})(f_k(0) - \delta_k)]k_0. \quad (8b)$$

*kivitelezhetőségi korlátot (implementability constraint). Ha adott  $\{\tau_{c_0}, \tau_{k_0}\}$  mellett az  $x$  allokáció kielégíti a (8a) erőforráskorlátot és a (8b) kivitelezhetőségi korlátot, akkor létezik olyan  $\pi$  gazdaságpolitika és  $p$  árrendszer, amelyek az allokációval együtt versenyegyensúlyt alkotnak.*

**Bizonyítás.** A versenyegyensúlyi allokáció nyilvánvalóan kielégíti a (8a) erőforráskorlátot. A tétel első felének bizonyításához azt kell belátnunk, hogy adott  $\{\tau_{c_0}, \tau_{k_0}\}$  mellett a versenyegyensúlyi allokáció kielégíti a (8b) kivitelezhetőségi korlátot is. Legyen  $1/(\prod_{s=1}^t R_s)$  a diszkontláb a kezdeti és a  $t$ -edik periódus között, ahol  $\prod_{s=1}^0 R_s \equiv 1$ . Ha a fogyasztó  $t$ -edik periódusra vonatkozó költségvetési korlátját elosztjuk az előbbi diszkontlábbal és kissé átalakítjuk, akkor a

$$\frac{(1 + \tau_{c_t})c_t - (1 - \tau_{n_t})w_t n_t}{\prod_{s=1}^t R_s} = \frac{k_t}{\prod_{s=1}^{t-1} R_s} - \frac{k_{t+1}}{\prod_{s=1}^t R_s}$$

egyenletet kapjuk. Ha az összes ilyen egyenletet összeadjuk  $t = 0$  és  $t = T$  között, akkor a

$$\sum_{t=0}^T \frac{(1 + \tau_{c_t})c_t - (1 - \tau_{n_t})w_t n_t}{\prod_{s=1}^t R_s} = R_0 k_0 - \frac{k_{T+1}}{\prod_{s=1}^T R_s}$$

összefüggéshez jutunk. Ha mindkét oldal határértékét vesszük és felhasználjuk a (3d) transzverzálitási feltételt, akkor megkapjuk a fogyasztó



$$\sum_{t=0}^{\infty} \frac{(1 + \tau_{ct})c_t - (1 - \tau_{nt})w_t n_t}{\prod_{s=1}^t R_s} = R_0 k_0 \quad (9)$$

életpálya-költségvetési korlátját. E szerint a munkajövedelmet meghaladó fogyasztás jelenértéke nem haladhatja meg a kezdeti tőkeállomány hozammal korrigált értékét. A (4b) egyenletből kapjuk a

$$\frac{1}{\prod_{s=0}^t R_s} = \beta^t \frac{u_c(t) (1 + \tau_{c0})}{u_c(0) (1 + \tau_{ct})} \quad (10)$$

összefüggést. Ha ezt behelyettesítjük a diszkontfaktor helyére, és  $-(1 - \tau_{nt})w_t$ -t kifejezzük a (4a) egyenletből, akkor a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \frac{u_c(t) (1 + \tau_{c0})}{u_c(0) (1 + \tau_{ct})} \left[ (1 + \tau_{ct})c_t + \frac{u_n(t)}{u_c(t)} (1 + \tau_{ct})n_t \right] = R_0 k_0$$

egyenletet kapjuk, amelyből közvetlenül adódik a kivitelezhetőségi korlát. A levezetés során csak a fogyasztó költségvetési korlátját és az optimális döntését jellemző elsőrendű feltételeket használtuk fel. Ebből következik, hogy a versenyegyensúlyi allokáció kielégíti a kivitelezhetőségi korlátot.

A tétel második részének bizonyítása során az erőforrás- és a kivitelezhetőségi korlátot kielégítő allokáció felhasználásával konstruálunk egy olyan árrendszert és egy olyan gazdaságpolitikát, amelyek az allokációval együtt versenyegyensúlyt alkotnak. Adott  $\{k_t, n_t\}_{t=0}^{\infty}$  mellett válasszuk az  $\{r_t, w_t\}_{t=0}^{\infty}$  árrendszert úgy, hogy kielégítse az (5a) és (5b) egyenleteket minden  $t$ -re. A két egyenlet egyértelműen meghatározza a két árat. A konstrukció biztosítja, hogy adott árak mellett  $\{k_t, n_t\}_{t=0}^{\infty}$  megoldása a vállalat problémájának. A következő lépésben a rögzített  $\{\tau_{c0}, \tau_{n0}\}$  kezdeti adókulcsokhoz válasszuk az adókulcsok  $\{\tau_{ct+1}, \tau_{nt}, \tau_{kt+1}\}_{t=0}^{\infty}$  sorozatát úgy, hogy azok kielégítsék a fogyasztó optimális döntését jellemző (4a) és (4b) elsőrendű feltételeket, valamint a kormányzat (6) költségvetési korlátját. Adott árrendszer és allokáció mellett ez a három egyenlet egyértelműen meghatározza a három adókulcsot minden  $t \geq 0$  periódusban. Annak belátásához, hogy az így konstruált árrendszer és gazdaságpolitika az allokációval együtt versenyegyensúlyt alkot, már csak azt kell megmutatni, hogy az allokáció és a konstruált gazdaságpolitika mellett teljesül a fogyasztó költségvetési korlátja és a transzverzálitási feltétel. Mivel az allokáció és a gazdaságpolitika mind a kormányzat költségvetési korlátját, mind az erőforráskorlátot kielégíti, ezért Walras törvénye szerint a fogyasztó költségvetési korlátja is teljesül. Végül a költségvetési korlát teljesüléséből és a kivitelezhetőségi korlátból következik, hogy a transzverzálitási feltétel is fennáll. Ezzel beláttuk, hogy konstrukciónk kielégíti a fogyasztó optimális döntését jellemző összes feltételt, és ezért versenyegyensúlyt alkot. ■

A kivitelezhetőségi korlát a fogyasztó életpálya-költségvetési korlátja, ahonnan az optimalitás elsőrendű feltételeinek felhasználásával kiküszöböltük az árakat és az adókulcsokat. Ezzel egy olyan intertemporális korlátot kaptunk, amelyben a kezdeti adókulcsokon kívül csak az allokáció szerepel.<sup>3</sup>

A Ramsey-egyensúlynak az előző tételben megállapított tulajdonságaiból következik, hogy a Ramsey-allokáció nem a legjobb (*first-best*), hanem csak a második legjobb (*second-best*) allokáció. Ha egy „társadalmi tervező” választja az allokáci-

<sup>3</sup> Általában a kivitelezhetőségi korlát tartalmazhat adókulcsokat is. Ez a helyzet például, ha a kormányzat az adóbevételek egy részét visszajuttatja a fogyasztónak egyösszegű transzferek formájában.

ót,<sup>4</sup> akkor az általa választható allokációnak csak az erőforráskorlát szab határokat. Ez a legjobb allokáció, amelyet a transzformációs és a helyettesítési határányok egyezése jellemez. A kormányzat azonban nem egy társadalmi tervező, és nem képes közvetlenül megválasztani az allokációt. Gazdaságpolitikai eszközei mindössze a gazdaság szereplőinek döntéseit befolyásolják. Ezért a decentralizálható allokációnak az erőforráskorlát mellett ki kell elégítenie a kivitelezhetőségi korlátot is. Ez az extra-korlát általában megakadályozza a legjobb allokáció megvalósítását.<sup>5</sup> Ha a kormányzat egyösszegű (*lump-sum*) adókat használ, akkor a versenyegyensúlyi és a legjobb allokáció megegyezik, mert ezek az adók nem befolyásolják sem a helyettesítési, sem a transzformációs határrátákat. Ez az elemzés eltekint az egyösszegű adóktól, mert az ilyen adók kivetését illetően a kormányzatok lehetőségei meglehetősen korlátozottak. A torzító (jövedelem és jószág) adók viszont eltérítik egymástól a helyettesítési és transzformációs határrátákat, és ezért az allokáció általában nem a legjobb, csak a második legjobb.

Az előző tétel alapján a jólét-maximalizáló és decentralizálható allokáció meg is határozható.

**1. következmény.** *A Ramsey-allokáció maximalizálja a fogyasztó (1a) életpálya-hasznosságát a (8a) erőforráskorlát és a (8b) kivitelezhetőségi korlát mellett.*

Összefoglalva az eddigi technikai eredményeket, az optimális adókulcsok a következő módon számíthatók ki. Először meghatározzuk a versenyegyensúlyt leíró feltételeket. Majd a fogyasztó életpálya-költségvetési korlátjának felhasználásával megadjuk a kivitelezhetőségi korlátot. A következő lépésben meghatározzuk a Ramsey-allokációt, vagyis maximalizáljuk a fogyasztó életpálya-hasznosságát az erőforrás- és a kivitelezhetőségi korlátra és minden egyéb olyan korlátra vonatkozóan, amely a kormányzat által választható adókat korlátozza. Az optimális adókat ezek után a versenyegyensúlyi és a Ramsey-allokációt leíró feltételek felhasználásával kapjuk.

A továbbiakban feltesszük, hogy a Ramsey-allokációt jellemző szükséges elsőrendű feltételek egyúttal elégségesek is. Ez nem feltétlenül áll fenn, mert a kivitelezhetőségi korlátot kielégítő allokációk halmaza nem feltétlenül konvex (lásd erről a problémáról *Lucas-Stokey* [1983] munkáját).

### Az optimális tőkejövedelem-adó

Ebben a szakaszban az eddig vázolt modell különböző változataiban vizsgáljuk, hogy mekkora a tőkejövedelemre kivett adó optimális kulcsa. Először a homogén fogyasztók esetét elemezzük, ami megfelel az addig leírt gazdasági környezetnek. A második változatban feltesszük, hogy a fogyasztók különbözők, a populáció munkásokból és tőkésekből áll, és a kormányzat csak az előbbieket jólétével törődik. Ezután visszatérünk a homogén fogyasztókhoz, de feltesszük, hogy a munka termelékenysége a humán tőke szintjétől is függ, amelyet a fogyasztó halmoz fel. Végül egy olyan esetet elemzünk, amikor az adórendszer hiányos, vagyis az adórendszer eszköztára nem elég gazdag céljai megvalósításához.

<sup>4</sup> A társadalmi tervező a reprezentatív fogyasztó életpálya hasznosságát maximalizálja az erőforráskorlát és az egyéb technológiai korlátok mellett. A kormányzattal ellentétben az ő által választott allokációnak nem kell versenyegyensúlyinak lennie.

<sup>5</sup> Lehetséges, hogy a kivitelezhetőségi korlát a legjobb allokáció esetén éppen fennáll. Ekkor a Ramsey- és a legjobb allokáció megegyezik.

Homogén fogyasztók

A versenyegyensúlyi allokációt az erőforráskorlátan, a fogyasztó költségvetési korlátján és a transzverzálitási feltételen kívül az

$$\frac{u_n(t)}{u_c(t)} = -\frac{1 - \tau_m}{1 + \tau_{ct}} f_n(t) \quad t=0, \dots, \quad (11a)$$

$$\frac{u_c(t)}{1 + \tau_{ct}} = \beta [1 + (1 - \tau_{k,t+1})(f_k(t+1) - \delta_k)] \frac{u_c(t+1)}{1 + \tau_{ct+1}} \quad t=0, \dots, \quad (11b)$$

egyenletek jellemzik, amelyeket a fogyasztó optimális döntéseit jellemző (4a)–(4b) és a vállalat optimális döntését jellemző (5a)–(5b) egyenletekből kaptunk.

Ebben a szakaszban az elemzésünkhöz szükségünk lesz a legjobb allokációt leíró feltételekre is. Ezeket megkapjuk, ha a  $\{c_t, n_t, k_{t+1}\}_{t=0}^{\infty}$  allokáció megválasztásával a (7) erőforráskorlát mellett maximalizáljuk a fogyasztó (1a) életpálya-hasznosságát. Az erőforráskorlát és a transzverzálitási feltétel mellett ezt az allokációt az

$$\frac{u_n(t)}{u_c(t)} = -f_n(t) \quad t=0, \dots, \quad (12a)$$

$$u_c(t) = \beta [1 - \delta_k + f_k(t+1)] u_c(t+1) \quad t=0, \dots, \quad (12b)$$

elsőrendű feltételek jellemzik.

Végül meghatározzuk a Ramsey-allokációt leíró feltételeket, vagyis maximalizáljuk a fogyasztó életpálya-hasznosságát az erőforrás- és a kivitelezhetőségi korlátra vonatkozóan. A probléma Lagrange-függvénye

$$\mathcal{L} = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left\{ G(c_t, n_t, \lambda) + \mu_t (f(k_t, n_t) + (1 - \delta_k)k_t - c_t - g_t - k_{t+1}) \right\} - \lambda \frac{u_c(0) [1 + (1 - \tau_{k0})(f_k(0) - \delta_k)] k_0}{1 + \tau_{c0}}$$

ahol

$$G(c_t, n_t, \lambda) = u(c_t, n_t) + \lambda [u_c(t)c_t + u_n(t)n_t] \quad (13)$$

és  $\lambda$ , valamint  $\mu_t$  a megfelelő Lagrange-szorozók. A  $G$  függvény a hasznossági függvényt és a kivitelezhetőségi korlátot kombinálja. Ez nemcsak a jelöléseket, hanem a levezetéseket is egyszerűsíti, mivel formálisan a  $G$  függvény a hasznossági függvény szerepét tölti be a Ramsey-probléma megoldása során. Az irodalom ezért időnként pszeudó hasznossági függvénynek is nevezi.<sup>6</sup>

Érdemes megjegyezni, hogy a kivitelezhetőségi korlát  $\lambda$  Lagrange-szorozója méri a torzító adók jóléti költségeit. Ha a kivitelezhetőségi korlát nem korlátozza a Ramsey-allokációt, akkor annak csak az erőforráskorlát szab határokat. Ezért a Ramsey-allokáció és a legjobb allokáció megegyezik. Ha a kivitelezhetőségi korlát nem köt, akkor  $\lambda = 0$ . Ha a kivitelezhetőségi korlát köti a Ramsey-allokációt, akkor  $\lambda > 0$ .

<sup>6</sup> A különböző modellváltozatokban a  $G$  függvény különböző lesz.

A Ramsey-allokációt az előző Lagrange-függvény megfelelő deriváltjai jellemzik

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial c_t} = G_c(t) - \mu_t = 0 \quad t=1, \dots, \quad (14a)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial c_0} = G_c(0) - \mu_0 - \lambda \frac{u_{cc}(0)}{1 + \tau_{c0}} [1 + (1 - \tau_{k0})(f_k(0) - \delta_k)] k_0 = 0 \quad t=0, \quad (14b)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial n_t} = G_n(t) + \mu_t f_n(t) = 0 \quad t=0, \dots, \quad (14c)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial k_t} = -\beta^{t-1} \mu_{t-1} + \beta^t \mu_t [1 - \delta_k + f_k(t)] = 0, \quad t=1, \dots \quad (14d)$$

feltételeket, amelyeket a

$$\frac{G_n(t)}{G_c(t)} = -f_n(t) \quad t=1, \dots, \quad (15a)$$

$$\frac{G_n(0)}{G_c(0)} = -f_n(0) \left( 1 - \lambda \frac{u_{cc}(0)}{1 + \tau_{c0}} [1 + (1 - \tau_{k0})(f_k(0) - \delta_k)] k_0 \right) \quad t=0, \quad (15b)$$

$$G_c(t) = \beta [1 - \delta_k + f_k(t+1)] G_c(t+1) \quad t=1, \dots, \quad (15c)$$

$$\beta [1 - \delta_k + f_k(1)] G_c(1) = G_c(0) - \lambda \frac{u_{cc}(0)}{1 + \tau_{c0}} [1 + (1 - \tau_{k0})(f_k(0) - \delta_k)] k_0 \quad t=0, \quad (15d)$$

formában írhatunk.

A tőkejövedelem optimális adókulcsára vonatkozó első eredményünket a következő tétel foglalja össze.

**2. tétel.** Az állandósult állapotban, ahol a  $\{c_t, n_t, k_t, g_t, \tau_{kt}, \tau_{nt}, \tau_{ct}\} = \{c, n, k, g, \tau_k, \tau_n, \tau_c\}$  változók állandók, a tőkejövedelem optimális adókulcsa zéró.

**Bizonyítás.** Az állandósult állapotban mind  $u_c(t)$ , mind  $G_c(t)$  állandó. Mivel  $\tau_c$  szintén állandó, ezért a versenyegyensúlyt jellemző (11b), és a Ramsey-allokációt jellemző (15c) feltételek a

$$1 = \beta [1 + (1 - \tau_k)(f_k - \delta_k)],$$

$$1 = \beta [1 - \delta_k + f_k]$$

formában írhatók. Látható, hogy csak  $\tau_k = 0$  adókulcs biztosítja, hogy a versenyegyensúlyi és a Ramsey-allokáció megegyezzen. ■

Ez az eredmény Chamley [1986] nevéhez fűződik, amelynek sztochasztikus változata szerint az optimális tőkejövedelem-adó átlagosan zéró (lásd Chari-Christiano-Kehoe [1994] és Zhu [1992]). Chamley modelljéhez képest több korlátozást tartalmazó környezetben az eredmény ismert volt Atkinson-Sandmo [1980] munkája óta. Az eredmény némileg meglepő. Mivel a jóság- és a béradó torzíja a fogyasztás és a munkakínálat egymással való helyettesítését, azt hihetnénk, hogy érdemes a tőkejövedelmeket legalább egy kicsit adóztatni a fogyasztási és a béradó csökkentésének érdekében. Tételünk szerint ez a naiv intuíció hamis.

Ennek megértéséhez hasznos, ha felidézük az államháztartásnak a jóságok opti-

mális adóztatására vonatkozó klasszikus eredményét,<sup>7</sup> amely szerint a különböző jászágokat azonos mértékben kell adóztatni. Ennek oka az, hogy optimális döntés esetén a jászágok között helyettesítési (*MRS*) és transzformációs határárány (*MRT*) egymáshoz viszonyított aránya megegyezik az adókulcsok arányával. Mivel a legjobb allokáció esetén  $MRS = MRT$ , az adókulcsok megegyezése biztosítja ennek az allokációnak az elérését. Ha a különböző időszakban elfogyasztott azonos jászágokat különböző jászágnak tekintjük, akkor a zéró tőkejövedelem-adó optimalitása az optimális jászág-adóztatás elmélete következményének tekinthető. Az állandósult állapotban a helyettesítési határárány a  $t$  és  $(t + s)$  időszaki fogyasztás között, vagyis a  $(t+s)$  időszaki fogyasztás egyéni költsége a  $t$  időszaki fogyasztás egységében kifejezve,  $MRS(t+s, t) = 1/[1 + (1 - \tau_k)(f_k - \delta_k)]^s$ , míg a transzformációs határárány, vagyis a  $(t+s)$  időszaki fogyasztás társadalmi költsége a  $t$  időszaki fogyasztás egységében kifejezve  $MRT(t, t+s) = 1/[1 - \delta_k + f_k]^s$ . Figyelembe véve, hogy a jövedelemadónak mindig megfeleltethető egy fogyasztási adó, amely ugyanolyan mértékben téríti el egymástól a transzformációs és helyettesítési határrátákat, azt kapjuk, hogy

$$\frac{MRS(t, t+s)}{MRT(t, t+s)} = \left( \frac{1 - \delta_k + f_k}{1 + (1 - \tau_k)(f_k - \delta_k)} \right)^s = 1 + \tau(s).$$

Látható, hogy  $\tau(s)$  adókulcs  $s$  monoton növekvő függvénye, ha  $\tau_k > 0$ . A pozitív tőkejövedelem-adó tehát megfelel egy explozívan növekvő jászágadónak. Egy nagyon alacsony adó ugyan csak kis torzítást idéz elő a  $t$  és a  $(t + 1)$  időszaki fogyasztás közötti helyettesítésben, de annál nagyobbat a  $t$  és a  $(t + s)$  időszaki fogyasztás között. Ezért a pozitív tőkejövedelem-adó nem része az optimális adócsomagnak.

A hosszú távú egyensúly mellett az is fontos kérdés, hogy milyen az optimális adókulcs azon a pályán, amelyen a hosszú távú egyensúlyhoz eljutunk. Ennek tárgyalásához feltesszük, hogy a hasznossági függvény a

$$u(c_t, n_t) = \frac{c_t^{1-\theta}}{1-\theta} + v(n_t), \tag{16}$$

formában írható, ahol  $v$  egy szigorúan csökkenő, konkáv függvény. A fogyasztás szempontjából ez egy állandó helyettesítési rugalmasságú formula. Kedvező analitikus tulajdonságai miatt mind a növekedés elméletben, mind az üzleti ciklusok elméletében az egyik leggyakrabban használt hasznossági függvény. Azon kevés függvényformák közé tartozik, amely konzisztens a kiegyensúlyozott növekedési pálya létezésével. A mi elemzésünket is jelentősen egyszerűsíti.

**3. tétel.** *Ha a hasznossági függvény a (16) egyenletben megadott formában írható, akkor a tőkejövedelem optimális adókulcsa minden  $t \geq 2$  időszakban zéró, és az optimális fogyasztási adó minden  $t \geq 1$  időszakra állandó.*

**Bizonyítás.** A hasznossági függvényre vonatkozó feltevésből következik, hogy

$$u_c(t) = c_t^{-\theta},$$

$$G_c(t) = c_t^{-\theta} [1 + (1 - \theta)\lambda].$$

Ezt felhasználva a versenyegyensúlyt jellemző (11b), és a Ramsey-allokációt jellemző (15c) feltételek minden  $t \geq 1$  időszakra a

$$\frac{c_t^{-\theta}}{1 + \tau_{ct}} = \beta [1 + (1 - \tau_{k,t+1})(f_k(t+1) - \delta_k)] \frac{c_{t+1}^{-\theta}}{1 + \tau_{ct+1}},$$

$$c_t^{-\theta} = [1 - \delta_k + f_k(t+1)] c_{t+1}^{-\theta}.$$

<sup>7</sup> Atkinson–Stiglitz [1972], Diamond–Mirrlees [1971].

alakban írhatóak. Nyilvánvaló, hogy csak  $\tau_{cr} = 0$ ,  $t \geq 2$  adókulcs, és egy állandó  $\tau_{cr}$ ,  $t \geq 1$  biztosíthatja, hogy a versenyegyensúlyi és a Ramsey-allokáció megegyezzen. ■

Eredményünk szerint a tőkejövedelem optimális adója majdnem mindig zéró. A fogyasztók jólétével törődő államnak nem csak hosszú, hanem rövid távon is el kell törölnie a tőkejövedelmeket sújtó adókat.

Eddig nyitva hagytuk azt a kérdést, hogy mi is történik a kezdeti periódusban, amikor a tőke kínálata adott. Most megvizsgáljuk, hogy modellünk alapján milyen következtetésre juthatunk az optimális kezdeti adókulcsa esetén. A  $\tau_{k0}$  optimális nagyságának meghatározásához tekintsük a Ramsey-probléma Lagrange-függvényének  $\tau_{k0}$ -ra vonatkozó deriváltját

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial \tau_{k0}} = \lambda \frac{u_c(0) \tau_{k0} [f_k(0) - \delta_k] k_0}{1 + \tau_{c0}}.$$

Az optimum szükséges feltétele, hogy ez a derivált zéró legyen. Ez akkor és csak akkor lehetséges, ha  $\lambda = 0$ , vagyis, ha a kivitelezhetőségi korlát nem köti az allokációt. Ekkor a (12a)–(12b) feltételek és a Ramsey-allokációt leíró (15a)–(15d) feltételek megegyeznek, és az allokáció megegyezik a legjobb allokációval. Ha eltekintünk az egyösszegű adóktól, a kormányzat a legjobb allokációt csak úgy valósíthatja meg, ha a kezdeti periódus adóbevételeit kölcsönadja a fogyasztóknak, és későbbi kiadásait az abból származó kamatbevételekből fedezi.<sup>8</sup> Ekkor a kormányzatnak nincs szüksége arra, hogy a kezdeti perióduson kívül adót vessen ki a tőkejövedelemre. Ennek az adópolitikának a lehetőségét azonban kizártuk azzal a feltevésünkkel, hogy a kezdeti adókulcsnak van felső korlátja.

Az eddigiekben az optimális fogyasztási és béradóról csak annyit mutattunk meg, hogy az optimális fogyasztási adó állandó. A legjobb és a versenyegyensúlyi allokációt leíró (12a)–(12b) és (11a)–(11b) feltételek alapján megállapíthatjuk, hogy ha a kormányzat a forgalmi adóval megegyező mértékben támogatja a munkakínálatot, vagyis ha  $\tau_{cr} = -\tau_m$ , akkor az adópolitika a legjobb allokációt valósítja meg. Könnyen belátható, hogy a bérek  $\tau_{cr} w_t$  támogatása és a  $g_t$  kiadások finanszírozhatók a fogyasztásiadó-bevételekből akkor, ha a kezdeti tőkeállomány elég magas. Ekkor a fogyasztó életpályaköltségvetési korlátjából következik, hogy  $c_t - w_t n_t > 0$ , és a fogyasztási adó kulcsa kielégíti a  $g_t = \tau_{cr}(c_t - w_t n_t)$  feltételt. Ezért mind a bérek támogatását, mind a kormányzat további kiadásait fedezi a fogyasztásiadó-bevételek.

Vizsgálatunkból azonban kizártuk ennek a lehetőségét, amikor feltettük, hogy a fogyasztási adónak kezdetben van felső korlátja. Ezért modellünkben a kormányzat csak a második legjobb allokációt képes megvalósítani, amelyik azonban a fogyasztási és béradó többféle kombinációjával is konzisztens lehet. Ez az eredmény megfelel az optimális adózás elmélete általános filozófiájának, amely szerint az elmélet a helyettesítési és a transzformációs határráták közötti optimális eltérést határozza meg. Ezt az optimális eltérést azután a kormányzat különféle adórendszerrel valósíthatja meg. Konkrétan, modellünkben a bér- és a fogyasztási adó meghatározatlansága abból következik, hogy a kormányzat három lehetséges adókulccsal befolyásol két helyettesítési és transzformáci-

<sup>8</sup> A tőkejövedelem kezdeti adókulcsára vonatkozó eredmény analóg azzal az általánosabb, a termelési tényezők optimális adóztatására vonatkozó eredménnyel, amely szerint azt a termelési tényezőt kell a leginkább adóztatni, amelynek kínálata rugalmatlan.

ós határányít.<sup>9</sup> Egy gazdagabb modellben azonban megmutatható, hogy a béradó is zéró. Például, ha a kormányzat a bevételei egy részét transzferekként visszajuttatja a fogyasztókhoz, akkor az optimális adópolitika zéró tőkejövedelem-adó mellett megköveteli, hogy a béradó is zéró legyen. Ekkor a kormányzat kiadásait teljes egészében fogyasztási adóval fedezi (lásd Coleman [2000]). Látni fogjuk, hogy hasonló a helyzet akkor, ha a munkaerő hatékonysága a humán tőke szintjétől függ.

### Tőkés és munkás

Az előbbi példában a fogyasztók populációja homogén volt. A most következő esetben feltesszük, hogy a fogyasztók heterogének, pontosabban: a populáció két típusú fogyasztóból áll. A munkások fogyasztanak és munkát kínálnak, de nem tulajdonolnak tőkejavakat. Ezzel szemben a tőkésék fogyasztanak, tőkejavakat birtokolnak, de nem kínálnak munkát. Feltesszük, hogy a kormányzat csak a munkások jólétével törődik. Ez a szélsőséges feltevés lehetővé teszi, hogy megvizsgáljuk az optimális tőkejövedelem-adóra vonatkozó előbbi eredményünk robusztusságát.

Először felvázoljuk a gazdasági környezetet, és meghatározzuk a versenyegyensúlyt leíró feltételeket. Ezután jellemezzük a Ramsey-allokációt. A munkás jólétét a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t u^w(c_t^w, n_t) \quad 0 < \beta < 1 \quad (17a)$$

összefüggés definiálja, ahol  $c_t^w$  a munkás fogyasztása és  $n_t$  a munkakínálata. Mivel a munkás tulajdonában nincs tőke, ezért költségvetési korlátja

$$(1 + \tau_{ct})c_t^w \leq (1 - \tau_{nt})w_t. \quad (17b)$$

Könnyen megmutatható, hogy ha a munkás valamely  $t$  időszakban nem tulajdonol tőkét, akkor sohasem tartja optimálisnak a tőkefelhalmozást. Ezért írtuk rögtön ebben a formában a munkás költségvetési korlátját. A tőkés jólétét a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t u^c(c_t^c) \quad 0 < \beta < 1 \quad (18a)$$

összefüggés adja, ami tükrözi azt a feltevésünket, hogy a tőkés nem kínál munkát. Mivel a tőkés egyetlen jövedelemforrása a tőke, költségvetési korlátja a

$$(1 + \tau_{ct})c_t^c + k_{t+1} \leq R_t k_t \quad (18b)$$

formában írható. Feltesszük, hogy mind  $u^w$ , mind  $u^c$  kielégíti a korábbiakkal analóg regularitási feltételeket.

A munkás a fogyasztás és a munkakínálat  $\{c_t^w, n_t\}_{t=0}^{\infty}$  sorozatának megválasztásával maximalizálja a (17a) összefüggésben megadott életpálya-hasznosságát a (17b) költségvetési korlát mellett. Hasonlóképpen, a tőkés a fogyasztás és a tőkeállomány  $\{c_t^c, k_{t+1}\}_{t=0}^{\infty}$  sorozatának megválasztásával maximalizálja a (18a) összefüggésben megadott életpálya-hasznosságát a (18b) költségvetési korlát mellett. A vállalat a fizikai tőke és a munka adott időszakra vonatkozó  $k_t$  és  $n_t$  szintjeinek megválasztásával maximalizálja

<sup>9</sup> Modellünkben meg lehet mutatni, hogy az optimális béradó a kezdeti periódusban zéró. Ehhez újra kell számolni a Ramsey-allokációt leíró feltételeket úgy, hogy az allokációt a kivitelezhetőségi korláton és az erőforráskorláton kívül az a követelmény is behatárolja, hogy a béradó nem lehet negatív,

$$\frac{u_n(t)}{u_c(t)} \leq -\frac{f_n(t)}{1 + \tau_{ct}}.$$

profitját. Ekkor a tényezőárak és azok határterméke között fennállnak az  $r_t = f_k(t)$  és a  $w_t = f_n(t)$  feltételek. A munkás és a tőkés költségvetési korlátja, a transzverzálitási feltétel, valamint a gazdaság

$$c_t^w + c_t^c + g_t + k_{t+1} = f(k_t, n_t) + (1 - \delta_k)k_t \quad (19)$$

erőforráskorlátja mellett a versenyegyensúlyt a munkás optimális döntését leíró

$$\frac{u_n^w(t)}{u_c^w(t)} = -\frac{1 - \tau_m}{1 + \tau_c} f_w(t) \quad t=0, \dots, \quad (20a)$$

valamint a tőkés optimális döntését leíró

$$\frac{u_c^c(t)}{1 + \tau_c} = \beta [1 + (1 - \tau_{k,t+1})(f_k(t+1) - \delta_k)] \frac{u_c^c(t+1)}{1 + \tau_{c,t+1}} \quad t=0, \dots \quad (20b)$$

elsőrendű feltételek jellemzik. Itt már felhasználtuk, hogy versenyegyensúlyban a tényezőárak megegyeznek a tényezők határtermékével. Az előbbi feltételek analógok a (11a) és a (11b) egyenletekkel. A (20a) a fogyasztás és a munkakínálat optimális helyettesítését, míg a (20b) a tőkés optimális fogyasztási-megtakarítási döntést írja le.

A versenyegyensúly után jellemezzük a Ramsey-allokációt. Első lépésben meghatározzuk a kivitelezhetőségi korlátot. Mivel két különböző fogyasztó van a gazdaságban, ezért az allokációnak két különböző kivitelezhetőségi korlátot kell kielégítenie. A munkás életpálya-költségvetési korlátját egyszerűen a (9) egyenletből kapjuk, ha figyelembe vesszük, hogy a munkásokra  $k_0 = 0$ . Ebből következik, hogy munkások esetében fennáll a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t (u_c^w(t)c_t + u_n^w(t)n_t) = 0 \quad (21a)$$

kivitelezhetőségi korlát. A tőkés életpálya-költségvetési korlátját szintén a (9) egyenletből kapjuk, ha feltevésünket követve a munkakínálatát zérónak vesszük,  $n_t = 0$ . Ezért a tőkés esetében a kivitelezhetőségi korlát a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t u_c^c(t)c_t = \frac{u_c^c(0)}{1 + \tau_{c0}} [1 + (1 - \tau_{k0})(r_0 - \delta_k)] k_0 \quad (21b)$$

alakban írható.

A kivitelezhetőségi korlátok felhasználásával a Ramsey-allokációt leíró feltételeket a

$$\mathcal{L} = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \{G(c_t^w, c_t^c, n_t, \lambda_w, \lambda_c) + \mu_t [f(k_t, n_t) + (1 - \delta_k)k_t - c_t^w - c_t^c - g_t - k_{t+1}]\} - \lambda \frac{u_c^c(0)}{1 + \tau_{c0}} R_0 k_0$$

Lagrange-függvény  $\{c_t^w, c_t^c, n_t, k_t\}_{t=0}^{\infty}$  változókra vonatkozó deriváltjai adják, ahol

$$G(c_t^w, c_t^c, n_t, \lambda_w, \lambda_c) \equiv u^w(c_t^w, n_t) + \lambda_w [u_c^w(t)c_t^w + u_n^w(t)n_t] + \lambda_c u_c^c(t)c_t^c, \quad (22)$$

és  $\lambda_w, \lambda_c$  valamint  $\mu_t$  a megfelelő Lagrange-szorozók. Mivel feltevésünk szerint a kormányzat kizárólag a munkások jólétét kívánja maximalizálni, ezért a  $G$  függvény csak a munkások hasznossági függvényét tartalmazza.

A Ramsey-allokációt jellemző elsőrendű feltételek a Lagrange-függvény alapján a következő formában írhatóak

$$\frac{G_n(t)}{G_w(t)} = -f_n(t) \quad t=0, \dots, \quad (23a)$$



$$G_c(t) = \beta[1 - \delta_k + f_k(t+1)]G_c(t+1) \quad t=1, \dots, \quad (23b)$$

ahol  $G_c$  és  $G_w$  a  $G$  függvénynek a tőkés és munkás fogyasztására vonatkozó parciális deriváltjait jelöli. Mivel elemzésünkben most már a hosszú távú egyensúlyra koncentrálnunk, ezért az (23b) egyenlet  $t=0$  időszaki megfelelőjétől az egyszerűség kedvéért eltekintünk.

**4. tétel.** *Ha a munkás nem birtokol tőkejavakat, és a kormányzat csak a munkás jólétével törődik, akkor állandósult állapotban az optimális tőkejövedelem-adó zéró.*

**Bizonyítás.** A bizonyítás analóg a 2. tétel során alkalmazott érveléssel. Az állandósult állapotban mind  $u_c^c(t)$ , mind  $G_c(t)$  állandó. Mivel  $\tau_c$  szintén állandó, ezért a versenyegyensúlyt jellemző (20b), és a Ramsey-allokációt jellemző (23b) feltételek a

$$1 = \beta[1 + (1 - \tau_k)(f_k - \delta_k)],$$

$$1 = \beta[1 - \delta_k + f_k]$$

formában írhatók. Látható, hogy csak  $\tau_k = 0$  adókulcs biztosítja, hogy a versenyegyensúlyi és a Ramsey-allokáció megegyezzen. ■

Eredményünk meglepő. A kormányzatnak még akkor is optimális megszüntetnie a tőkejövedelem-adót, ha csak a munkavállalók jólétével törődik, akik nem tulajdonolnak tőkejavakat.<sup>10</sup> Ennek oka az, hogy a munkások jelenbeli és jövőbeli fogyasztása közötti helyettesítést hosszú távon a tőkés jelenbeli és jövőbeli fogyasztása közötti helyettesítése határozza meg. Ezért a tőkésüket sújtó tőkejövedelem-adó a munkások jólétét is csökkenti.

### Homogén fogyasztók és humán tőkefelhalmozás

Most visszatérünk az első modellgazdasághoz, ahol a fogyasztók homogének, de fel tesszük, hogy a kibocsátás nem az egyszerű munka, hanem a hatékony munka kínálatától függ. Legyen a kibocsátás az  $y_t = f(k_t, n_t h_t)$  állandó mérethozadékú technológia által meghatározott, ahol  $h_t$  a humán tőke szintje,  $n_t$  a munkaidő, és  $n_t h_t$  a hatékony munkakínálat. Ez a specifikáció konzisztens az endogén növekedéssel.<sup>11</sup> Korábbi feltevésünket fenntartva, a technológiát a vállalatok működtetik, és a fogyasztók minden periódusban bérbe adják a birtokukban levő fizikai és humán tőkét. A tőkésletes verseny és a profitmaximalizálás biztosítja a termelési tényezők árának és határtermékének a megegyezését.

A reprezentatív fogyasztó jólétét a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left( \frac{c_t^{1-\theta}}{1-\theta} + v(n_t) \right) \quad (24a)$$

képlet, költségvetési korlátját pedig a

$$(1 + \tau_c)c_t + k_{t+1} + h_{t+1} \leq R_t k_t + [1 + (1 - \tau_m)(w_t n_t - \delta_h)]h_t \quad (24b)$$

kifejezés definiálja. A fogyasztó a rendelkezésre álló jövedelmét nemcsak fogyasztásra és fizikai tőke felhalmozásra, hanem humántőke-felhalmozásra is fordítja.

<sup>10</sup> Ezt először Judd [1985] mutatta meg.

<sup>11</sup> Lásd Jones–Manuelli–Rossi [1993], [1997], Lucas [1990], Milesi-Ferretti–Roubini [1998] munkáit optimális adózásról endogén növekedés, illetve humán tőke esetén.

A fogyasztó a fogyasztás, a munkakínálat, a fizikai és a humán tőke  $\{c_t, n_t, h_{t+1}, k_{t+1}\}_{t=0}^{\infty}$  sorozatának megválasztásával maximalizálja a (24a) összefüggésben megadott életpálya-hasznosságát a (24b) költségvetési korlát mellett. A vállalat a fizikai tőke és a hatékony munka adott időszaki  $k_t$  és  $n_t h_t$  szintjeinek megválasztásával maximalizálja profitját. Ekkor a tényezőárak és azok határterméke között fennállnak az  $r_t = f_k(t)$  és a  $w_t = f_n(t)$  összefüggések, ahol  $f_n(t)$  a termelési függvénynek az  $n_t h_t$  hatékony munkára vonatkozó parciális deriváltja. A fogyasztó és a vállalat optimális döntése, valamint a

$$c_t + g_t + k_{t+1} + h_{t+1} = f(k_t, n_t h_t) + (1 - \delta_k)k_t + (1 - \delta_h)h_t \quad (25)$$

erőforráskorlát meghatározza a versenyegyensúlyt, amelyet a fogyasztó (24b) költségvetési korlátja és a szokásos transzverzálitási feltétel mellett a

$$\frac{v'(n_t)}{c_t^{-\theta}} = -\frac{1 - \tau_{n_t}}{1 + \tau_{c_t}} f_n(t) h_t, \quad t=0, \dots, \quad (26a)$$

$$\frac{c_t^{-\theta}}{1 + \tau_{c_t}} = \beta [1 + (1 - \tau_{k_{t+1}})(f_k(t+1) - \delta_k)] \frac{c_{t+1}^{-\theta}}{1 + \tau_{c_{t+1}}}, \quad t=0, \dots, \quad (26b)$$

$$1 + (1 - \tau_{k_t})(f_k(t) - \delta_k) = 1 + (1 - \tau_{n_t})(f_n(t) n_t - \delta_h) \quad t=1, \dots \quad (26c)$$

feltételek jellemzik. Az első két egyenlet interpretációja megegyezik az első modellváltozatban adottakkal. Az utolsó egyenlet pedig egy arbitrázsfeltétel, amely szerint a fizikai és humán tőke hozama a versenyegyensúlyban megegyezik.

Most meghatározzuk a Ramsey-allokációt leíró feltételeket. Első lépésben levezetjük a kivitelezhetőségi korlátot. Legyen  $a_t \equiv k_t + h_t$ . Ezt felhasználva, a háztartás költségvetési korlátját a

$$(1 + \tau_{c_t})c_t + a_{t+1} \leq R_t a_t + ([1 + (1 - \tau_{n_t})(w_t n_t - \delta_h)] - R_t) h_t$$

formába írhatjuk. Ebből kapjuk a fogyasztó

$$\sum_{t=0}^{\infty} \frac{(1 + \tau_{c_t})c_t - \{[1 + (1 - \tau_{n_t})(w_t n_t - \delta_h)] - R_t\} h_t}{\prod_{s=1}^t R_s} = R_0 a_0$$

életpálya-költségvetési korlátját. Mivel versenyegyensúlyban minden  $t \geq 1$  időszakra fennáll a (26c) arbitrázsfeltétel, ezért  $1 + (1 - \tau_{n_t})(w_t n_t - \delta_h) - R_t = 0$  minden  $t \geq 1$  időszakra. Ezt, valamint a (26a) és a (26b) versenyegyensúlyi feltételeket felhasználva, a fogyasztó életpálya-költségvetési korlátjából kapjuk a

$$L \quad \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t c_t^{1-\theta} = \frac{c_0^{-\theta}}{1 + \tau_{c_0}} \{ [1 + (1 - \tau_{k_0})(f_k(0) - \delta_k)] k_0 + [1 + (1 - \tau_{k_0})(f_n(0) n_0 - \delta_h)] h_0 \} \quad (27)$$

kivitelezhetőségi korlátot. Ennek felhasználásával a Ramsey-probléma Lagrange-függvénye

$$L = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \{ G(c_t, n_t, \lambda) + \mu_t [f(k_t, n_t h_t) + (1 - \delta_k)k_t + (1 - \delta_h)h_t - c_t - g_t - k_{t+1} - h_{t+1}] \} - \lambda \frac{c_0^{-\theta}}{1 + \tau_{c_0}} \{ [1 + (1 - \tau_{k_0})(f_k(0) - \delta_k)] k_0 + [1 + (1 - \tau_{k_0})(f_n(0) n_0 - \delta_h)] h_0 \},$$

ahol

$$G(c_t, n_t, \lambda) = \frac{c_t^{1-\theta}}{1-\theta} + v(n_t) + \lambda c_t^{1-\theta} \quad (28)$$

és  $\lambda$  a megfelelő Lagrange-szorító. A Ramsey-egyensúlyt a

$$\frac{G_n(t)}{G_c(t)} = -f_n(t)h_t, \quad t=1, \dots, \quad (29a)$$

$$G_c(t) = \beta[1 - \delta_k + f_k(t+1)]G_c(t+1) \quad t=1, \dots, \quad (29b)$$

$$1 - \delta_k + f_k(t) = 1 - \delta_h + f_n(t)n_t, \quad t=1, \dots, \quad (29c)$$

elsőrendű feltételek jellemzik. A rövidség kedvéért ezúttal sem írjuk le az elsőrendű feltételek  $t = 0$  időszakra vonatkozó alakját.

**5. tétel.** *Állandósult állapotban, ahol a gazdaság a kiegyensúlyozott növekedési pálya mentén növekszik, mind a tőke-, mind a munkajövedelem optimális adókulcsa zéró.*

**Bizonyítás.** A (26b) és a (29b) egyenleteket a

$$\frac{c_{t+1}}{c_t} = [1 + (1 - \tau_k)(f_k(t) - \delta_k)]^{\frac{1}{\theta}},$$

$$\frac{c_{t+1}}{c_t} = [1 - \delta_k + f_k(t)]^{\frac{1}{\theta}}$$

alakban írhatjuk. A kiegyensúlyozott növekedési pálya mentén a  $\{c_t, k_t, h_t\}$  változók állandó ütemben nőnek, és  $n_t$ , valamint az adókulcsok állandók. Mivel a tőke határterméke csak a  $k_t/(n_t h_t)$  aránytól függ, ami a kiegyensúlyozott növekedési pálya mentén állandó, ezért az előző két egyenlet mindegyike konzisztens a kiegyensúlyozott növekedéssel. A két egyenletből következik, hogy a második legjobb allokáció elérésének szükséges feltétele  $\tau_k = 0$ . Ha  $\tau_k = 0$ , akkor a (29c) és a (26c) arbitrázsfeltételekből következik, hogy  $\tau_n = 0$ . ■

Ha a tőke határterméke nem az egyszerű, hanem a hatékony munkától függ, akkor az optimális adókulcs mindkét jövedelem esetében zéró. A második legjobb allokáció megvalósításához a kormányzati kiadásokat kizárólag a jóságok megadóztatásával szabad finanszírozni.

### Hiányos adórendszer

Most az első modellnek azt a változatát vizsgáljuk, amikor a háztartás két különböző munkát kínál, de a kormányzat nem képes különbséget tenni a kettő között, és ezért ugyanazzal a kulccsal adóztatja őket. Ekkor mondjuk, hogy az adórendszer hiányos.<sup>12</sup> A fogyasztók életpálya-hasznosságát a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t u(c_t, n_{st}, n_{ut}) \quad \beta \in (0,1) \quad (30a)$$

összefüggés definiálja, ahol  $c_t$  a fogyasztás,  $n_{st}$  a szakképzett munka, míg  $n_{ut}$  a szakkép-

<sup>12</sup> A hiányos adórendszer és az optimális adóztatás kérdéséről lásd Correia [1996b], Jones-Manuelli-Rossi [1997], valamint Stiglitz [1987].

zetlen munka. Az  $u$  hasznossági függvény  $c_t$  szigorúan növekvő, valamint  $n_{st}$  és  $n_{ut}$  szigorúan csökkenő függvénye. Továbbá  $u$  szigorúan kvázikonkáv és kielégíti az Inada-feltételeket. A háztartás költségvetési korlátja most az

$$(1 + \tau_{ct})c_t + k_{t+1} \leq (1 - \tau_{nt})(w_{st}n_{st} + w_{ut}n_{ut}) + R_t k_t \quad (30b)$$

alakban írható, ahol  $w_{st}$  és  $w_{ut}$  a szakképzett és szakképzetlen munka után fizetett munkabér. A vállalatok most a  $f(k_t, n_{st}, n_{ut})$  technológiát működtetik, amely kielégíti a korábbiakban említett regularitási feltételeket.

A fogyasztó a fogyasztás, a szakképzett és szakképzetlen munka kínálata, és a tőkeállomány  $\{c_t, n_{st}, n_{ut}, k_{t+1}\}_{t=0}^{\infty}$  sorozatának megválasztásával maximalizálja a (30a) összefüggésben megadott életpálya-hasznosságát a (30b) költségvetési korlát mellett. A vállalat pedig a fizikai tőke, a szakképzett és a szakképzetlen munka választásával maximalizálja profitját. Ekkor a tényezőárak és azok határterméke között fennállnak az  $r_t = f_k(t)$ , a  $w_{st} = f_s(t)$  és a  $w_{ut} = f_u(t)$  feltételek. A fogyasztó és a vállalat optimális döntése, valamint a

$$c_t + g_t + k_{t+1} = f(k_t, n_{st}, n_{ut}) + (1 - \delta_k)k_t \quad (31)$$

erőforráskorlát meghatározza a versenyegyensúlyt, amelyet a fogyasztó (24b) költségvetési korlátja és a szokásos transzverzálitási feltétel mellett az

$$\frac{u_u(t)}{u_c(t)} = -\frac{1 - \tau_{nt}}{1 + \tau_{ct}} f_u(t), \quad (32a)$$

$$\frac{u_s(t)}{u_u(t)} = -\frac{f_s(t)}{f_u(t)}, \quad (32b)$$

$$\frac{u_c(t)}{1 + \tau_{ct}} = \beta R_{t+1} \frac{u_c(t+1)}{1 + \tau_{ct+1}} \quad (32c)$$

elsőrendű feltételek jellemzik. Ezek közül csak a (32b) egyenlet nem szerepelt a (11a) (11b) elsőrendű feltételek között, amelyek az első modellváltozatban írták le a fogyasztó optimális döntéseit. Az új egyenlet a kétfajta munka optimális helyettesítését leíró feltételt adja, amely szerint a helyettesítési határárányok megegyeznek a relatív árakkal. Megjegyezzük, hogy ha a két fajta munkát sújtó béradó kulcsa különböző lenne, akkor a (32b) egyenletben a relatív adókulcsok is megjelenének.

A Ramsey-egyensúly meghatározásához meg kell határoznunk a kivitelezhetőségi korlátot. Könnyű belátni, hogy esetünkben ez a

$$\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t [u_c(t)c_t + u_s(t)n_{st} + u_u(t)n_{ut}] = \frac{u_c(0)}{1 + \tau_{c0}} [1 + (1 - \tau_{k0})(f_k(0) - \delta_k)] k_0 \quad (33)$$

formában írható. Mivel a kormányzat rendelkezésre álló adókulcsok rendszere nem elég gazdag, ezért a kivitelezhetőségi és az erőforráskorlátokon kívül az adópolitikával elérhető versenyegyensúlyi allokációk halmazát egy további korlát is köti. Ennek oka az, hogy a (33) kivitelezhetőségi korlát érvényes, függetlenül attól, hogy a kormányzat képes-e az adózás szempontjából különbséget tenni a két fajta munka között, vagy sem. Ha a fogyasztó költségvetési korlátjából az elsőrendű feltételek felhasználásával kiküszöböljük a relatív árakat, akkor elveszítjük azt az extrainformációt, amelyet (32b) tartalmaz. E szerint a két munka helyettesítési határáránya megegyezik a transzformációs határárányal, ami ebben a modellben csak akkor igaz, ha a két különböző munkát sújtó

adókulcs azonos. Ezért ezt a korlátot explicit módon figyelembe kell vennünk, amikor meghatározzuk a Ramsey-allokációt.

A Ramsey-egyensúlyt leíró feltételeket megkapjuk, ha a  $\{c_t, n_{st}, n_{ut}, k_{t+1}\}_{t=0}^{\infty}$  allokáció megválasztásával maximalizáljuk a reprezentatív fogyasztó (30a) életpálya-hasznosságát a (33) kivitelezhetőségi korlátra, a (31) erőforráskorlátra, és az adórendszer hiányosságát reprezentáló (32b) korlát mellett. A probléma Lagrange-függvénye

$$\mathcal{L} = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \{G(c_t, k_t, n_{st}, n_{ut}, \lambda, \eta_t) + \mu_t [f(k_t, n_{st}, n_{ut}) + (1 - \delta_k)k_t - c_t - g_t - k_{t+1}]\} - \lambda \frac{u_c(0)[1 + (1 - \tau_{k0})(f_k(0) - \delta_k)]k_0}{1 + \tau_{c0}},$$

ahol

$$G(c_t, k_t, n_{st}, n_{ut}, \lambda, \eta_t) = u(c_t, n_{st}, n_{ut}) + \lambda [u_c(t)c_t + u_s(t)n_{st} + u_u(t)n_{ut}] + \eta_t \left( \frac{u_s(t)}{u_u(t)} - \frac{f_s(t)}{f_u(t)} \right) \quad (34)$$

és  $\lambda$ ,  $\eta_t$  valamint  $\mu_t$  a megfelelő Lagrange-szorozók. A megfelelő deriváltak meghatározásából kapjuk a Ramsey-allokációt leíró

$$\frac{G_u(t)}{G_c(t)} = -f_u(t) \quad t = 1, \dots, \quad (35a)$$

$$\frac{G_s(t)}{G_u(t)} = \frac{f_s(t)}{f_u(t)} \quad t = 0, \dots, \quad (35b)$$

$$G_c(t) - \beta G_c(t+1) = \beta [1 - \delta_k + f_k(t+1)G_c(t+1)] \quad t = 1, \dots, \quad (35c)$$

elsőrendű feltételeket.

Ebben az esetben a hosszú távon érvényes optimális adórendszerre a következő állítást bizonyítjuk:

**6. tétel.** *Állandósult állapotban az optimális tőkejövedelem-adó akkor és csak akkor zéró, ha a két munka közötti transzformációs határárány független a tőkeállománytól.*

**Bizonyítás.** A (32c) és a (35c) egyenleteket a

$$1 = \beta [1 + (1 - \tau_k)(f_k - \delta_k)],$$

$$1 = \beta \left[ 1 - \delta_k + f_k + \frac{G_k}{G_c} \right]$$

formában írhatjuk. Ebből kapjuk, hogy

$$\tau_k = - \frac{1}{f_k - \delta_k} \frac{G_k}{G_c}.$$

Állításunk ebből és a  $G$  függvény definíciójából következik. ■

Eredményünk szerint hiányos adórendszer esetén az optimális tőkejövedelem-adó hosszú távon nem feltétlenül zéró. A tőkejövedelem adókulcsa alapvetően a technológiától függ. Ha a technológia az  $f(k, g(n_s, n_u))$  alakban írható, akkor a tőkejövedelem optimális adókulcsa zéró, egyébként nem. Ezt a feltételt kielégíti például a Cobb–Douglas-típusú technológia, de az általánosabb CES típusú technológiák nem. Hangsúlyozni kell, hogy eredményünk nem mond semmit az adókulcs előjeléről, vagyis mind a tőkejövedelem támogatása mind adóztatása elképzelhető mint optimális politika.

## Záró megjegyzések

Ebben a munkában áttekintettük a tőkejövedelem optimális adóztatására vonatkozó legfontosabb normatív eredményeket. Az államháztartástan elvei szerint az adórendszer kialakításakor annak az elvnek kell érvényesülnie, hogy az adókat a lehető legkisebb holtteher-veszteség mellett kell beszedni. Ebből kiindulva megmutattuk, hogy a tőkejövedelmeket hosszú távon egyáltalán nem szabad adóztatni. Ha a hasznossági függvényre bizonyos korlátozásokat vezetünk be, akkor állításunk rövid távon is igaz. Az általunk vizsgált eseteken kívül *Atkeson-Chari-Kehoe* [1999] megmutatta, hogy a tőkejövedelmek optimális adókulcsa nyitott gazdaságban és az együttélő generációk modelljében is zéró, *Judd* [1999] pedig demonstrálta az eredmény érvényességét olyan gazdasági környezetben is, amikor a gazdaság nem feltétlenül tart egy hosszú távú egyensúlyhoz. A zéró tőkejövedelem-adó optimalitására vonatkozó eredmény tehát meglehetősen robusztus, hiszen a lehető legkülönbözőbb gazdasági környezetben is érvényes. A numerikus számítások szerint pedig a tőkejövedelem-adó megszüntetéséből származó jóléti nyereség nem jelentéktelen (lásd *Chamley* [1985] és *Coleman* [2000] munkáit).

Elemzésünk során azonban láttuk, hogy bizonyos esetekben nem érvényes a fenti eredmény. Ha az adórendszer hiányos, vagyis ha a kormányzat rendelkezésére álló eszközrendszer nem eléggé gazdag, akkor a tőkejövedelem optimális adója nem zéró. Hasonló eredményt kapunk, ha a fogyasztónak valamilyen rögzített kínálatú termelésítényező-járadékot biztosítanak (*Correia* [1996a]), vagy ha bizonyos kockázatok ellen a pénzügyi piacok nem kínálnak biztosítást (*Aiyagari* [1995]). Ez utóbbi esetben a fogyasztó a tőkefelhalmozás révén biztosítja magát, ami társadalmi szempontból túl magas tőkefelhalmozáshoz vezet. Pozitív tőkejövedelem-adó kedvezőtlenül hat a tőkefelhalmozásra, és ezáltal növeli a fogyasztó jólétét.

## Hivatkozások

- AIYAGARI, S. R. [1995]: Optimal Capital Income Taxation with Incomplete Markets and Borrowing Constraints. *Journal of Political Economy*, 103, 1158–1175. o.
- ATKESON, A.–CHARI, V. V.–KEHOE, P. J. [1999]: Taxing Capital Income: A Bad Idea. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 23, 3–17. o.
- ATKINSON, A. B.–SANDMO, A. [1980]: Welfare Implications of the Taxation of Savings. *Economic Journal*, 90, 529–549. o.
- ATKINSON, A. B.–STIGLITZ, J. E. [1972]: The Structure of Taxation and Economic Efficiency. *Journal of Public Economics*, 1, 97–119. o.
- ATKINSON, A. B.–STIGLITZ, J. E. [1980]: *Lectures on Public Economics*. McGraw-Hill, New York.
- AUERBACH, A. J. [1985]: *The Theory of Excess Burden and Optimal Taxation*. Megjelent: *Auerbach, A. J.–Feldstein, M.* (szerk.): *Handbook of Public Economics*. Vol. 1, North Holland, Amsterdam.
- BENHABIB, J.–RUSTICHINI, A. [1997]: Optimal Taxes without Commitment. *Journal of Economic Theory*, 77, 231–259. o.
- CHAMLEY, CH. [1985]: Efficient Tax Reform in a Dynamic Model of General Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics*, 100, 335–356. o.
- CHAMLEY, CH. [1986]: Optimal Taxation of Capital Income in General Equilibrium with Infinite Lives. *Econometrica*, 54, 607–662. o.
- CHARI, V. V.–KEHOE, P. J. [1990]: Sustainable Plans. *Journal of Political Economy*, 98, 783–802. o.
- CHARI, V. V.–KEHOE, P. J. [1999]: *Optimal Fiscal and Monetary Policy*. Megjelent: *Taylor, J.*

- B.-Woodford, M. (szerk.): Handbook of Macroeconomics, Vol. 1C, North Holland, Amsterdam.
- CHARI, V. V.-CHRISTIANO, L. J.-KEHOE, P. J. [1991]: Optimal Fiscal and Monetary Policy: Some Recent Results. *Journal of Money, Credit and Banking*, 23, 519-539. o.
- CHARI, V. V.-CHRISTIANO, L. J.-KEHOE, P. J. [1994]: Optimal Fiscal Policy in a Business Cycle Model. *Journal of Political Economy*, 102, 617-652 o..
- COLEMAN II, W. J. [2000]: Welfare and Optimum Dynamic Taxation of Consumption and Income. *Journal of Public Economics*, 76, 1-39. o.
- CORREIA, I. H. [1996a]: Dynamic Optimal Taxation in Small Open Economies. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 20, 147-151. o.
- CORREIA, I. H. [1996b]: Should Capital Income be Taxed in the Steady State. *Journal of Public Economics*, 60, 147-151. o.
- DIAMOND, P. A.-MIRRELES, J. A. [1971]: Optimal Taxation and Public Production I: Production Efficiency és II: Tax Rules. *American Economic Review*, 61, 8-27. és 261-278. o.
- JONES, L. E.-MANUELLI, R. E.-ROSSI, P. E. [1993]: Optimal Taxation in Models of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 101, 485-517. o.
- JONES, L. E.-MANUELLI, R. E.-ROSSI, P. E. [1997]: On the Optimal Taxation of Capital Income. *Journal of Economic Theory*, 73, 93-117. o.
- JUDD, K. L. [1985]: Redistributive Taxation in a Simple Perfect Foresight Model. *Journal of Public Economics*, 28, 59-83. o.
- JUDD, K. L. [1999]: Optimal Taxation and Spending in General Competitive Growth Models. *Journal of Public Economics*, 71, 1-25. o.
- LUCAS, R. E. JR. [1990]: Supply-Side Economics: An Analytical Review. *Oxford Economic Papers*, április, 42, 293-316. o.
- LUCAS, R. E. JR.,-STOKEY, N. L. [1983]: Optimal Fiscal és Monetary Policy Without Capital. *Journal of Monetary Economics*, 12, 55-93. o.
- MILESI-FERRETTI, G.-M.-ROUBINI, N. [1998]: On the Taxation of Human and Physical Capital in a Model of Endogenous Growth. *Journal of Public Economics*, 70, 237-254. o.
- PHELAN, CH.-STACCHETTI, E. [2001]: Sequential Equilibria in a Ramsey Tax Model. *Econometrica*, 69, megjelenés alatt.
- RAMSEY, F. P. [1927]: A Contribution to the Theory of Taxation. *Economic Journal*, 37, 47-61. o.
- STIGLITZ, J. E. [1987]: Pareto Efficient and Optimal Taxation and the New Welfare Economics. Megjelent: *Auerbach, A. J.-Feldstein, M.* (szerk.): Handbook of Public Economics. Vol. e, North Holland, Amsterdam.
- ZHU, X. [1992]: Optimal Fiscal Policy in a Stochastic Growth Model. *Journal of Economic Theory*, 58, 250-289. o.

## TARAFÁS IMRE

### A kamat, az árfolyam és a forint hátralévő éve

---

A Közgazdasági Szemlében közel hat évvel ezelőtt megjelent cikkemben arról írtam, hogy a monetáris politika számára a legnagyobb kihívás a termelői és a fogyasztói infláció jelentősen eltérő mértékéből fog adódni (*Tarafás* [1995]). Úgy gondoltam, hogy akár csak az 1995-öt megelőző jó néhány évben, azt követően is az lesz a jellemző, hogy a fogyasztói árszint az ipari termelői áraknál sokkal gyorsabban fog emelkedni. A különbséget egyrészt a fogyasztói ártámogatások csökkenése, az adók növekedése, azaz a nettó forgalmiadó-sáv szélesedése, másrészt pedig az magyarázza, hogy a szolgáltatások árai – amelyek nem szerepelnek az ipari termelői, de annál inkább a fogyasztói árindexben – gyorsabban emelkednek az ipari termékek árainál. A monetáris politika a külső egyensúlyhiánnyal terhelt, jelentős befektetéseket igénylő, deficitese költségvetéssel működő gazdaságban nem építhet arra, hogy a gazdaság egyetlen megtakarító szektorának, a lakosságnak a megtakarításai folyamatosan és jelentősen veszítsenek értékükből a negatív reálkamatok miatt – ezért a monetáris politikának a fogyasztói árszint emelkedéséből kell kiindulnia, ahhoz kell szabnia a belföldi kamatszintet. Másfelől viszont az árfolyam-politika nem szakadhat el az ipari termelői árszint alakulásától. A – magasabb – fogyasztói árszint-emelkedéshez igazodó monetáris politika és az – alacsonyabb – termelői árszinthez igazodó árfolyam-politika magas reálkamatot kínál a külföldi pénzügyi befektetőknek; a tőkebeáramlás nagymértékű jegybanki intervenciót, majd sterilizációt kényszerít ki, ami komoly költségekkel jár, miközben a nagy tömegű spekulatív tőke jelenléte a destabilizálás időről időre felmerülő veszélyével fenyeget. Ebben a cikkben ezekből a szempontokból vizsgálom az elmúlt hat év fejleményeit, a monetáris politika reakcióját, végül pedig megpróbálom előretekinteni.

---

Míg az 1987 és 2000 közötti hosszú időszakban a fogyasztói árszint közel kétszer olyan gyorsan emelkedett, mint a termelői (pontosabban itt: az ipari belföldi értékesítési) árindex, az elmúlt hat évre ez már nem igaz; ekkor a termelői és a fogyasztói árszint csaknem azonos ütemben emelkedett (*1. táblázat*). A nettó forgalmi adó ebben az időszakban csaknem öt százalékponttal növekedett (az 1994. évi 11 százalékról 2000-ben 15,7-re); és ami meglepő, még azokban az években is nőtt a nettó forgalmi adó (1997-ben és 2000-ben), amikor a termelői árszint jobban emelkedett a fogyasztóinál. Ennek oka az, hogy az ipar belföldi értékesítése nemcsak ipari fogyasztási cikkeket, hanem más iparcikkeket is tartalmaz. Az ipari árindexben – részben a halmozódások miatt – jóval nagyobb az energiahordozók súlya, így az energiaárak nagymértékű emelkedésének idején (mint 1997-ben és 2000-ben) az ipari árindex még akkor is magasabb lehet a fogyasztóinál, ha közben nő a fogyasztást terhelő nettó forgalmi adó.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> MNB [1998] 22. o. és GKI [2000] 18. o.



## 1. táblázat

A termelői és fogyasztói árak, valamint a nettó forgalmi adó  
(a vásárolt fogyasztáshoz viszonyított százalékos változása az adóreform óta)

Év	Az ipar belföldi értékesítése (a nagy- és a kiskereskedelem számára)	A vásárolt fogyasztásra jutó nettó forgalmi adó*	A fogyasztói árak változása
1988	1,3	8,2	15,7
1989	14,2	9,6	17,0
1990	25,0	10,3	28,9
1991	23,9	8,1	35,0
1992	10,0	11,0	23,0
1993	10,5	10,4	22,5
1994	9,9	11,0	18,8
1995	27,2	12,5	28,2
1996	22,5	11,9	23,6
1997	20,9	12,8	18,3
1998	10,6	14,5	14,3
1999	7,0	15,1	10,0
2000	14,6	15,7	9,8
1987 = 100	573,9		1083,9
1994 = 100	327,6		331,4

Megjegyzés: a vásárolt fogyasztás és az arra jutó nettó forgalmi adó viszonyát korábban az árrendszer kétszintűségét jellemző mutatóként kezelték.

\* A vásárolt fogyasztásra jutó áfa, jövedéki és fogyasztási adó, valamint a fogyasztói árkiegészítés, a helyi közlekedés speciális támogatásának és a gyógyászati segédeszközök támogatásának egyenlege (az önkormányzati támogatásokkal együtt).

Forrás: Cinkotai [1995], 57. o. és 6. sz. melléklet, valamint Cinkotai [2001], 13. sz. melléklet. Az utóbbi táblázat utolsó, 2001-re vonatkozó oszlopát elhagytam, mert az nem tény-, hanem tervszámokat tartalmaz.

1995-től kezdve azonban nemcsak az árrendszer úgynevezett kétszintűségének – a termelői és a fogyasztói árszint közé ékelődő nettó forgalmi adónak – a bővülése lassult le, hanem kevésbé változtak a fogyasztási javak és szolgáltatások nagy csoportjai közötti árarányok is (2. táblázat).

## 2. táblázat

A fogyasztási javak és szolgáltatások fő csoportjainak árindexei  
(százalék)

Megnevezés	1999/1987	1999/1994
Élelmiszer	909,6	212,6
Szeszesital, dohány	796,2	232,3
Ruházkodási cikkek	870,5	226,1
Tartós fogyasztási cikkek	531,7	184,8
Háztartási energia, fűtés	1858,8	332,8
Egyéb cikkek, üzemanyagok	1142,3	235,9
Szolgáltatások	1162,9	253,3
Összesen	991,4	235,6

Forrás: MNB [2000a] 332. o.

A fogyasztói árszint 1987 és 1999 közötti, csaknem tízszeres emelkedésén belül markáns árarány-eltolódásokat figyelhettünk meg elsősorban az energiahordozók és a szolgáltatások javára, míg az ipari eredetű fogyasztási cikkek áremelkedése messze elmaradt az átlagostól, az élelmiszerek ára pedig az átlaghoz közeli ütemben emelkedett. Ugyanezek a tendenciák érvényesültek, de sokkal kisebb mértékben, 1994 és 1999 között is: ebben az időszakban a fogyasztói árarányok változása igen erősen lelassult, az árindex nagyon hasonló volt az egyes főcsoportokban, kivéve az átlagnál most is sokkal gyorsabban emelkedő energiaárakat s a tartós fogyasztási cikkek átlagosnál jóval kevésbé emelkedő árait.

Az 1995 és 2000 közötti időszakban tehát a monetáris politika könnyebb helyzetbe került a korábbi időszakhoz képest, amikor a termelői és a fogyasztói árszint emelkedésének különbsége sokkal nagyobb volt. Jellemezzük az időszak kamatpolitikáját azzal, hogyan viszonyult a – lakosság pénzügyi megtakarításainak ma is legnagyobb részét kitevő – bankbetétek kamata a fogyasztói árszinttel mért inflációhoz.<sup>2</sup> A 3. táblázatban az egy évre, illetve 6-12 hónapra lekötött lakossági betétek év eleji és év végi átlagkamatai, a fogyasztói árindexek, valamint az egy évvel későbbi fogyasztói árindexek láthatók.

3. táblázat  
Betéti kamatok és fogyasztói árindexek, 1995–2000  
(százalék)

Év	Betéti kamatok	Fogyasztói árindex	Következő évi fogyasztói árindex
1995	23,2–23,4	128,2	123,6
1996	22,7–19,2	123,6	118,3
1997	18,3–15,5	118,3	114,3
1998	17,9–14,8	114,3	110,0
1999	14,3–11,9	110,0	109,8
2000	10,8–9,2	109,8	108,5

*Forrás:* 1995–1997-re MNB [1998] 316. o., 1998–1999-re MNB [2000a] 385. o., 2000-re MNB [2000c] 177. o. Az 1995-ös és az 1996-os év eleji adatok márciusra, a többi januárra vonatkozik; a 2000. évi adat októberi; a 2001. évi fogyasztói árindex prognózis (*Cinkotai* [2001] 240. o.).

Részletesebb adatok árnyalt elemzése nélkül is levonható az a következtetés, hogy míg egyidejű fogyasztói árindexszel számolva a lakossági betéti kamatok reálértéke általában negatív volt, addig *előretekintő* – következő évi – *fogyasztói árindexek alapján a betéti reálkamatok*, ha nem is nagymértékben, de *majdnem az egész időszakban pozitívak voltak*. Feltételezhető, hogy a lakosság inflációs várakozásai valahol a tapasztalt – egyidejű – infláció és a hatóságok (a jegybank és a kormány) által meghirdetett infláció-mérséklődés között alakultak: ebben lényeges szerepe lehetett annak, hogy a forint 1995. márciusi nagyarányú leértékelése és az azt követő néhány hónap igen jelentős mértékű csúszó leértékelése után a csúszó leértékelés üteme már 1995 folyamán, majd a továbbiakban is viszonylag gyorsan mérséklődött. Az is fékezte az inflációs várakozásokat – az egyidejű árindextől az előretekintő felé orientálva azokat –, hogy a legutóbbi évekig

<sup>2</sup> 2000. október végén a lakosság pénzügyi eszközeinek állománya 6385,6 milliárd forint volt, ennek körülbelül 60 százaléka volt a forint kamatszintjére érzékeny formában (bankbetét, állampapír, vállalati kötvény, befektetési jegy); a fennmaradó körülbelül 40 százalék készpénz (12 százalék), devizabetét (12 százalék), tőzsdei részvény (5 százalék), életbiztosítási díjtartalék (6 százalék) és nyugdíjpénztári követelés (6 százalék). (MNB [2000c], 21. o.)

a kormány nem hirdetett meg eleve irreális – és később irreálisnak is bizonyult – infláció-csökkenést. Így azt mondhatjuk, hogy 1995 és 2000 között a legnagyobb megtakarító szektor, a lakosság számára a betéti reálkamatok általában nulla körül alakultak; ha nem is ösztönözték, de legalább nem büntették a megtakarítást. Ennél (jelentősen) alacsonyabb kamatszint már semmiképpen sem lett volna összhangban a gazdaságban kialakult jelentős mértékű ikerdeficittel (költségvetési és folyó fizetési deficittel).

### Az árfolyam-politika és az infláció

Ugyanebben az időszakban a forintot több mint 100 százalékkal<sup>3</sup> leértékelték az árfolyam meghatározásához használt valutakosárhoz<sup>4</sup> képest: 1995 első negyedévében a leértékelés még egyedi döntésekkel történt, azóta az árfolyam – évről évre lassuló, de előre bejelentett ütemű – csúszással értékelődik le.

A forint éppen ekkora leértékelésére volt szükség? Nem lett volna-e elég ennél kisebb leértékelés, vagy ellenkezőleg, nem lett volna-e helyesebb nagyobb mértékben leértékelni a forintot (kevésbé lassítani a csúszó leértékelés ütemét)? Igen nehéz határozott választ adni az effajta kérdésekre. Az azonban nyilvánvaló, hogy a gazdaság úgynevezett konvertálható (*tradable*) ágazataiban, amelyeknek termékei exportálhatók és importálhatók, a leértékelés nem eredményezheti a forintban kifejezett export- és importárak belöldi árakénál tartósan gyorsabb emelkedését. Ezt mutatja például az, hogy a forint reál effektív árfolyama (az ipari termelői árakkal számolva) 1994 végétől 1999 végéig – a forint több mint 100 százalékos nominális leértékelése ellenére – mindössze fél százalékkal értékelődött le, 2000 végére pedig némileg felértékelődött. (4. táblázat).

4. táblázat  
A forint árfolyamindexei

Megnevezés	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>A valutakosárral szemben</i>						
előző év = 100	126,8	119,0	115,1	113,8	107,4	103,4*
1994 = 100	126,8	151,0	173,4	197,6	212,3	219,5*
<i>Reál effektív árfolyam</i>						
fogyasztói árak alapján						
előző év = 100	103,2	96,8	95,8	100,5	98,4	99,0
1994 = 100	103,2	99,9	95,7	96,2	94,6	94,0
feldolgozóipari árak alapján						
előző év = 100	106,3	96,3	94,9	103,8	99,7	97,0
1994 = 100	106,3	102,4	97,1	100,8	100,5	97,5
fajlagos munkaerőköltség alapján						
előző év = 100	122,7	110,6	99,4	104,5	105,3	103,7
1994 = 100	122,7	135,7	135,0	141,0	148,4	153,9

\* Október végén.

Forrás: MNB [2000a] 343. és 77. o., valamint MNB [2000b] 57. és 58. o.

<sup>3</sup> 1994 végén egy dollár 110,69 forintot, egy márká 71,47 forintot ért; 2000. október végén egy dollár 313,57 forintot, egy német márká 134,55 forintot ért.

<sup>4</sup> A kosár először 70 százalékban ECU-ből, 30 százalékban dollárból állt, később az ECU helyét a német márká, majd az euró vette át; 2000 eleje óta pedig a forintot már nem valutakosárhoz, hanem az euróhoz kötik.

Ugyanerre utal némileg más oldalról az, hogy 1994 és 1999 között az ipari termelői árak 2,21-szorosukra, az ipar külkereskedelmi értékesítésének (forint-) árai 2,22-szorosukra emelkedtek. Az 1987–1999-es időszakra a megfelelő adatok: 6-szoros, illetve 6,1-szeres (MNB [2000a] 334. o.). Nem is lehet másként: kicsi, nyitott gazdaságban, ahol hosszú ideje (az 1989–1991-es intézkedések óta) teljesen liberalizált az import, és hosszú évek óta széles körű a külföldiek jelenléte a termelésben és a forgalmazásban, az exportálható és az importálható termékek belföldi ára nem szakadhat el tartósan a forintra átszámított külföldi áráktól, mert a bel- és külföldön egyaránt tájékozódó eladók és vevők a drágább piacon adnak el, és az olcsóbbon vásárolnak, így a konvertálható áruk körében a belföldi árak gyorsan felzárkóznak a leértékelés miatt emelkedő export-import forintárhoz. Váratlan leértékelés után *rövid időre* persze elszakadhatnak a bel- és a külföldi árak, ezért váratlan, jelentős mértékű leértékeléssel *rövid időre* lehetett volna erősebb ösztönzést adni az exportnak és az import-helyettesítésnek, de ez valóban csupán rövid időre szólt volna: egy felmérés szerint<sup>5</sup> a magyar iparvállalatok legalább negyedévente vizsgálják felül árpolitikájukat. A csúszó árfolyamrendszer bevezetése még gyorsította is a belföldi árak árfolyamváltozásokhoz való alkalmazkodását: „1995-től kezdődően láthatólag sokkal erősebb a kapcsolat a tradable árak és a nominálárfolyam változása között. Ebben minden bizonnyal szerepe volt az árfolyamrendszer megváltozásának. A csúszó leértékeléses árfolyamrendszer sokkal inkább előrettekintő (...) az árazási magatartás is jóval előrettekintőbbé vált (...) a tradable árak és a nominálárfolyam dinamikája közelített egymáshoz”. (Jakab–Kovács [1999] 11. o.).

Nehéz is lenne megindokolni, miért kellett volna nagyobb leértékelés az export és az importhelyettesítés további ösztönzéséhez. A fajlagos munkaerőköltségek alapján számított reálárfolyam-mutató szerint a forint 2000 végéig összesen 54 százalékkal értéklődött le 1994-hez képest. (Lásd a 4. táblázatot.) A termelékenység növekedéséhez mérten tehát a magyarországi bérek ennyivel kevésbé nőttek, mint a tényleges forintárfolyamokon átszámított bérek (a termelékenység növekedéséhez képest) a külkereskedelmi partnerországokban, miközben – mint láttuk – az (ipari) termelői árak emelkedése nagyon hasonló mértékű volt.

Az export- és az importhelyettesítő termelés profitabilitása tehát jelentősen nőtt, és nehéz lenne megindokolni, miért lett volna célszerű a profitabilitás még nagyobb növelésére törekedni erősebben leértékelő árfolyam-politikával. Sőt, inkább az a kérdés vethető föl, hogy a termelékenység gyors növekedése és visszafogott bérek mellett szükség volt-e ekkora leértékelésre; nem lett volna-e kielégítő a profitabilitás szerényebb növekedése, amihez kisebb leértékelés tartozott volna, és akkor kisebb lett volna az árszínvonal emelkedése az iparban, így a költségoldali inflációs nyomás a gazdaság egészében, végső soron tehát az egész infláció.

*Alacsonyabb inflációt eredményező árfolyam-politika azért is indokolt lehetett volna*, mert – mint láttuk – 1995-től lelassult az árárányok változása a javak és szolgáltatások fő csoportjai között, és az antiinflációs célok általában sokkal könnyebben elérhetők csekély, mint nagyarányú árárányváltozások idején. Valószínűleg az infláció gyorsabb mérséklésének elszalasztott lehetőségére gondolva írta Halpern László és Charles Wyplosz a következőket: „Azáltal, hogy lassan csökkenti a csúszó leértékelés ütemét, a Magyar Nemzeti Bank impliciten elfogadja, hogy az infláció csak lassan mérséklődik: nem annyira az infláció, mint inkább a jegybank inerciájáról lenne szó?” (Halpern–Wyplosz [1998] 16. o.) Azt azonban hozzá kell tenni, hogy a bérek, de

<sup>5</sup> Tóth–Vincze [1998], idézi Jakab–Kovács [1999] 12. o.

különösen a termelékenység (és a külföldi bérek és a külföldi termelékenység) prognosztizálása igen bizonytalan, miközben a csúszó árfolyamrendszerben előre meg kell mondani a leértékelés jövőbeli ütemét – ráadásul egy olyan várakozás közegében, miszerint minden új bejelentéskor tovább csökken az ütem.

A hatóságoknak tehát bizonytalanság körülményei között kell elkötelezni magukat a jövőre nézve, és természetes, hogy lehetőleg bebiztosítják magukat: olyan kötelezettséget vállalnak, ami nagy valószínűséggel betartható lesz. Ezért inkább lassabban csökkentik a leértékelés ütemét; ha ebből esetleg túl nagy leértékelés adódik, akkor erre a tényre majd az elemzők utólag rámutatnak. Ebből azonban sokkal kisebb baj származik, mint abból, ha túl optimistán prognosztizálnák a bérek, a termelékenység stb. alakulását, ezért túl gyorsan mérsékelnék a csúszó leértékelés ütemét, s így esetleg később a leértékelési ütem növelésére vagy egyszeri nagyobb leértékelésre kényszerülnének. *Ezért a csúszó árfolyamrendszernek szükségszerű az inflációra* (vagy az egyébként elkerülhetetlennél nagyobb inflációra) *való hajlama*. Ez a „kiszámítható pénzpolitika” ára, illetve az ár egy része. Hozzá kell azonban tenni, hogy az elemzett időszakban az előre meghirdetett csúszó leértékelés gyakorlatilag egyetlen reális alternatívája a rögzített, de kiigazítható árfolyamrendszer lett volna (ami 1995 előtt működött). Ilyen árfolyamrendszerben viszont időről időre leértékelési várakozások halmozódhattak volna fel, ami tőkemenekítéshez, majd a leértékelés után a tőke visszatéréséhez vezethetett volna, nehezítve a Magyar Nemzeti Bank számára a devizatartalékok, illetve a belső pénz- és tőkepiaci likviditás menedzselését.

E megfontolások alapján maradunk annál a következtetésnél, hogy az 1995–2000-es időszakban a forint ténylegesen bekövetkezett leértékelésénél több mindenképpen értelmetlen lett volna (bár azon lehet vitatkozni, hogy szükséges, értelmes volt-e ekkora leértékelés is). Az egész időszak folyamán egyébként komolyan nem is merült föl a leértékelési ütem növelése vagy a csúszó leértékelés kiegészítése egyszeri, addicionális leértékeléssel; vita csak arról folyt, hogy milyen gyorsan és milyen nagy módosításokkal csökkenjen a csúszó leértékelés üteme. Ez természetes is, hiszen az 1994-ről 1995-re bekövetkezett nagy csökkenés után a folyó fizetési mérleg hiánya nyilvánvalóan tartósan finanszírozható, tehát elfogadható szinten maradt, és a hiányt az időszak egészében, ezen belül gyakorlatilag minden egyes évben is biztonsággal finanszírozta a beáramló működőtőke (5. táblázat).

5. táblázat  
Néhány makromutató

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998	1999
A folyó fizetési mérleg egyenlege (millió euró*)	-3300	-1927	-1339	-848	-2020	-1970
Működőtőke-beáramlás (millió euró*)	966	3474	1815	1922	1815	1849
Az államháztartás konszolidált egyenlege GFS-rendszerben, a GDP százalékában**	-8,4	-6,4	-3,0	-4,9	-6,8***	-3,7
A GDP növekedése (százalék)*	102,9	101,5	101,3	104,6	104,9	104,5
A végső fogyasztás növekedése (százalék)*	97,7	93,4	97,1	102,3	104,1	104,3

\* Forrás: MNB [2000a] 248. és 301–307. o.

\*\* Forrás: Pénzügyminisztérium ÁHIR-adatbázis.

\*\*\* Egyes rendkívüli kiadások (elsősorban a Postabank konszolidációja) nélkül 5,2 százalék.

Ez persze nemcsak – valószínűleg nem is elsősorban – a jelentős leértékelésnek volt tulajdonítható, hanem szerepet játszott benne – valószínűleg az árfolyam-politikánál nagyobb szerepet – az, hogy a gazdaságpolitika egésze fenntartható pályán maradt az időszak folyamán: az államháztartás hiánya az 1995. évi nagy csökkenés után már az európai uniós minimumkövetelményt (a GDP 3 százalékát) kezdte közelíteni, a végső fogyasztás növekedése végig alatta maradt a GDP – 1997-től már viszonylag gyors – emelkedésének, és ebben nemcsak a bérek visszafogott növekedésének, hanem a pénzügyi megtakarítások értékvesztését megakadályozó (enyhén pozitív reálkamatot fenntartó) monetáris politikának is jelentős szerepe volt.

Azt pedig, hogy a meghirdetett csúszó leértékelési pálya fenntartható, a csúszó leértékelés gyorsítása vagy egyszeri leértékelés annyira ésszerűtlen lenne, hogy gyakorlatilag kizárható, sőt esetenként a már meghirdetett leértékelési ütem további csökkentése is (merész elképzelések szerint egyenesen a forint felértékelése) reális lehetőség – ezt az összefüggést igen hamar felismerte a spekuláció. A spekulánsok számára az előre meghirdetett árfolyampálya a külföldieknél magasabb belföldi kamatok kihasználásának alacsony kockázatú lehetőségét kínálta: ha valaki devizát forintra vált a mai árfolyamon, a forintot az érvényes kamatszinten kölcsönadja (vagy államkötvényt vesz rajta), majd a kölcsön lejártakor a forintot devizára váltja vissza az akkori árfolyamon – igen kicsi, többnyire gyakorlatilag elhanyagolható volt a valószínűsége (a veszélye) annak, hogy a forintot addigra a meghirdetett csúszási ütemnél jobban leértékelik. Kicsi, gyakran elhanyagolható volt tehát a valószínűsége annak, hogy a belföldi kamatszintet kihasználó spekuláns a „bejövetelel” és a „kimenetellel” forintárfolyam különbségén többet veszít, mint amit az előre meghirdetett csúszó leértékelési ütem révén előre tud.

A belföldi kamatszint, a forint csúszó leértékelés miatti értékvesztését is tekintetbe véve, mindvégig magasabb volt a külföldinél, annak ellenére, hogy – mint láttuk – a monetáris politika olyan alacsony szinten tartotta a belföldi kamatszintet, hogy az csak az előretekintő árindexekre alapozott inflációs várakozások jóindulatú feltételezésével vezetett pozitív (lakossági betéti) reálkamatához. A három hónapos kincstárjegy (éves szintre számított) kamatprémiuma (a forintkamat csökkentve a meghirdetett leértékelési ütemmel, mínusz a külföldi kamat) a jegybank számítása szerint 1995 januárjától az év végéig 5-10 százalékpont között mozgott (*MNB* [1996] 97. o.). 1996 folyamán állandóan csökkenve, 4 százalékpontra süllyedt, és ezen a szinten maradt 1998 őszéig, amikor átmenetileg 8 százalékpontra emelkedett (*MNB* [1999] 37. o.). 1999 folyamán 5 százalékpont körül ingadozott, és 2000 elején 2 százalékpont körüli szintre süllyedt (*MNB* [2000a] 39. o.), majd 2000 végéig a 2-3,5 százalékpontos sávban ingadozott (*MNB* [2000c] 28. o.).

### Spekuláció, tőkebeáramlás és sterilizált intervenció

Ekkora hozamkülönbségek ilyen kicsi árfolyamkockázat mellett (az ország külföldi hitelképességi minősítésének folyamatos javulásával) szinte „egyirányú utcát”, kis kockázat melletti jelentős profitlehetőséget kínáltak a spekulánsoknak. Kihasználásának legegyszerűbb módja a forintra konvertált deviza állampapírba történő befektetése volt, de alkalmas eszköz lehetett a (belföldön és külföldön) felvett vállalati devizahitel is. De nemcsak külföldi, hanem belföldi spekulánsok is kihasználták azt, hogy a belföldi kamatok nagyobb mértékben haladták meg a külföldieket, mint amekkora forintleértékelés várható volt. Építve arra az összefüggésre, hogy a határidős árfolyam eltérése az azonnali árfolyamtól megfelel a bel- és a külföldi kamatok különbsé-

gének (illetve a különbség időarányos részének), a spekuláns határidőre – a kamatkülönbséget tükröző, tehát a forintot a meghirdetett csúszó leértékelésnél jobban leértékelő határidős árfolyamon – devizát adott el a bankoknak (és a határidő lejártakor nyereségre tett szert a határidős és az akkori azonnali árfolyam különbségéből). Az így keletkezett nyitott pozíciójukat a bankok devizaeladással zárták az azonnali piacon. Ehhez a kamatkülönbség kihasználását célzó spekulatív tőkebeáramláshoz tevődött még hozzá a magyar (nagyobbrészt a Budapesti Értéktőzsdén forgalmazott) részvényekbe történő portfóliobefektetés, ami tehát nem – szakmai szempontokat követő – működőtőke-befektetés, hanem a részvény árfolyamának remélt emelkedése által indukált pénzügyi befektetés volt. A különböző formákban beáramló tőke mennyiségét persze nemcsak a magyar kamatok szintje – az infláció lassú csökkenését követő monetáris politika – befolyásolta, hanem

– a külföldi kamatok alakulása is: így például – a jegybank elemzése szerint (MNB [2000a] 46. o.) – az 1999. május–szeptemberi időszakban „nagyobb részben a hosszú lejáratú dollár- és euróhozamok emelkedése”;

– a magyar országkockázat vagy a forint árfolyamkockázatának nemzetközi pénz-és tőkepiaci megítélésében bekövetkező jelentősebb változások: így 1998 májusában az országgyűlési választások okozta politikai bizonytalanság, az év harmadik negyedévében az oroszországi pénzügyi válság, vagy általában a „feltörekvő piacokkal” szembeni, időnként felerősödő befektetői bizalmatlanság (MNB [1999] 37. o.), vagy 1999 első felében a magyar költségvetési deficit és fizetésimérleg-hiány elfutása (MNB [2000a] 39. o.).

A különféle formákban beáramló spekulatív tőkével szemben a Magyar Nemzeti Bank olyan árfolyamrendszert működtetett, amely a forintot a valutakosárhoz, később az euróhoz kötötte, ehhez képest előre bejelentett mértékkel folyamatosan leértékelte, és az így meghatározott árfolyamtól a tényleges piaci deviza-adásvételi árfolyamokat  $\pm 2,25$  százalékkal hagyta eltérni. Jelentős tőkebeáramlás idején – a növekvő devizakínálat, azaz forint iránti kereslet miatt – a forint felértékelődött, a forint/deviza alapon kifejezett árfolyam süllyedt – de csak az úgynevezett alsó (vagy erős) intervenciós pontig, ezen az árfolyamon ugyanis a Magyar Nemzeti Bank – a forint további felértékelődését elkerülendő – devizakereslettel (forintkínálattal) jelent meg; azon – sokkal ritkább – esetekben pedig, amikor tőkekiáramlás történt (mint 1998 harmadik negyedévében, az orosz válság hatására), a felső (gyenge) intervenciós pontra ért, a jegybank devizakínálattal (forintkereslettel) jelent meg a piacon. Ezek a devizapiaci intervenciók biztosították, hogy az árfolyam az előre meghatározott csúszó leértékelési pályán maradt, csak viszonylag csekély ( $\pm 2,25$  százalékos) mértékben térve el a valutakosárhoz, illetve az euróhoz képest meghatározott középárfolyamtól.

Mint a 6. táblázatból látjuk, az időszak egészében megfigyelhető masszív tőkebeáramlás állandó felértékelési nyomást fejtett ki a forintra, ezért a jegybank minden évben igen jelentős intervenciós devizavásárlásra kényszerült, ezzel viszont nagy összegű forintkiáramlás (jegybanki pénzteremtés) járt együtt. Az időszak egészében, ezen belül minden egyes év szintjén megfigyelhető folyamat nem érvényesült egyenletesen: így például 1998 harmadik negyedévében az orosz pénzügyi válság hatására jelentős tőkekiáramlás történt. (Ezért olyan kiugróan alacsony az 1998. évi érték.)

A devizapiaci intervencióval keletkezett pénzmennyiség jelentős részét a jegybank kivonta a forgalomból, azaz sterilizálta. A sterilizáció eszközei passzív repó, jegybanki betét, MNB-kötvények eladása, a hitelintézeteknek nyújtott refinanszírozási hitelek csökkentése, államkötvények eladása voltak – csupa olyan eszköz, amelyek használatával a Magyar Nemzeti Banknak vagy kamatkiadása keletkezik (mint az MNB-kötvény eladásával), vagy kamatbevételtől esik el (mint az államkötvény eladásával vagy a hitelinté-

6. táblázat  
Intervenció és sterilizáció (milliárd forint)

Megnevezés	1995	1996	1997	1998	1999
Forintkiáramlás, az intervenció miatt	451,9	553,8	877,6	191,6	811
Sterilizáció	295,7	412,2	413,3	68,1	238
Spekulatív tőkebeáramlás*	412,3	183,9	161,4**	-140	29
Portfólióbefektetés részvénybe	9,0	108	289,8	208	483

\* Az MNB definíciója szerint ebbe nem tartozik bele a részvénybe történő portfólióbefektetés, a belföldi devizabetétek konverziója és az éven túli lejáratú vállalati devizahitel.

\*\* Az MNB 1997-es évkönyve alapján a későbbi évkönyvekben használt felosztás szerint számítva.

Forrás: az MNB éves jelentései.

zetek refinanszírozásának mérséklésével). A sterilizációnak ezekkel a költségeivel szemben a jegybanknak bevétele is keletkezik (ha az intervenció során megvett devizát kamatozó devizatartalékban tartja), illetve kiadásai csökkennek (ha a megvásárolt devizával fennálló devizaadósságát törleszti). Mivel a belföldi kamatszint magasabb a külföldinél, a sterilizáció nettó költségei biztosan pozitívak; különösen, ha tekintetbe vesszük, hogy a sterilizált intervenciót szükségessé tevő tőkebeáramlás jelentős része – az MNB definíciója szerint is – spekulatív. Mind a spekulatív tőkék, mind a részvényekbe történő portfólióbefektetések igen mozgékonyak, instabilak (lásd például a jelentős kiáramlást az orosz válság idején), ezért nagy összegű, likvid, biztos formában tartott devizatartalékokat kívánnak, amelyek kamatozása (éppen mert likvidek és biztonságosak) alacsony. A sterilizáció további módszere a bankrendszer kötelező tartalékainak növelése volt, amelynek terhét a bankok viselték: a kötelező tartalékokra kapott kamat jócskán elmaradt a piaci szinttől. Becslésem szerint a kötelező tartalékok összege például 1998 végétől 1999 végéig mintegy 100 milliárd forinttal emelkedett.<sup>6</sup>

A Magyar Nemzeti Bank nem tesz közzé olyan információkat, amelyekből ki lehetne számítani – vagy legalább becsülni lehetne – a sterilizáció költségeit. Rendelkezünk ugyan olyan közléssel, amely szerint „Magyarország mind ez ideig túlságosan nagy sterilizációs költségek nélkül képes volt elkerülni valutája nem kívánt felértékelődését” (*Szapáry* [2000] 955. o.), de éppen a megfogalmazás talán nem véletlen lazasága (milyen nagyságrendre utal a „túlságosan nagy” kifejezés?) kelt gyanút, mint ahogy az a tény is, hogy az MNB színvonalas és egyébként részletes információkat tartalmazó publikus kiadványaiban a sterilizációs költségekre vonatkozóan legfeljebb üres általánosságban mozgó utalások találhatók.<sup>7</sup> Az sem a sterilizációs költségek jelentéktelenségére utal, hogy például 2000 elején a bank „szokatlan mértékű kamatcsökkentésekkel kívánt gátat szabni a jelentős tőkebeáramlásnak, és a január–februári időszakban három lépésben összesen 250 bázisponttal csökkentette irányadó kamatát” (*MNB* [2000a] 40. o.), amit a piac már akkor túlzottnak tartott, és amit a bank októberben kénytelen is volt korigálni egy szintén szokatlanul nagy, egy százalékpontos kamatemeléssel (*MNB* [2000b] 28. o.).

<sup>6</sup> A kötelező tartalékok összegére vonatkozóan nem található publikus információ. Az MNB 1999-ről szóló éves jelentése közli a hitelintézeti rendszer összevont mérlegét (*MNB* [2000a] 357. o.), amelyből jó közelítéssel kiválogathatók azok a tételek, amelyek után mindkét évben 12 százalékos kötelező tartalékot kellett képezni (uo. 377. o.). A korábbi évekre az MNB csak a bankrendszer összevont mérlegét tartalmazza, amiből nem szűrhető ki az MNB adatai.

<sup>7</sup> Például: „a sterilizáció a jegybank számára költséges” (*MNB* [2000a] 18. o.).



A sterilizációs költségek kérdésének feszegetése nem azt jelenti, mintha kétségbe kellene vagy lehetne vonni a sterilizált intervenció politikájának helyességét. Korábban láttuk, hogy nem megalapozatlan az a felvetés, miszerint 1995 és 2000 között egy kevésbé leértékelő árfolyam-politikával esetleg gyorsabban lehetett volna mérsékelni az inflációt jelentős reálgazdasági károk nélkül is (lassabb exportnövekedés, ezért lassúbb nemzetijövedelem-növekedés, a munkanélküliség kisebb csökkenése nélkül). Ha azonban a jegybank tartózkodott volna a devizapiaci intervenciótól (vagy csak kis összegű intervencióra lett volna hajlandó), a piaci erőkre bízva az árfolyam alakulását, nem egyszerűen lassította volna a csúszó leértékelést, hanem egészen biztosan a forint árfolyamának igen nagy mértékű erősödését, felértékelődését idézte volna elő. A felértékelődés veszteséggé tette volna az exportot, és az importárszint folyamatos és jelentős csökkenése miatt a belföldi árszintnek is csökkennie kellett volna a gazdaság egész konvertálható (*tradable*) szektorában. Modern piacgazdaságban az ilyen általános defláció nem lehetséges súlyos depresszió nélkül (*Tarafás* [2001] 59. és 99–102. o.). A jelentős felértékelődésnek gyorsan exportcsökkenés, importnövekedés és a belföldi termelés csökkenése, a munkanélküliség növekedése lett volna a következménye. A folyamat csak azért nem ment volna túl messzire, mert a pénztulajdonosok hamar észrevették volna a felértékelődő árfolyam tarthatatlanságát, a masszív tőkebeáramlás helyére hamarosan lavinaszerű tőkemenekítés lépett volna, azaz a gazdasági válságot hamarosan pénzügyi válság tetézte volna.

Ha viszont – a tartósan fenntarthatatlan felértékelődést megakadályozandó – a jegybank interveniál a devizapiacra, akkor – jelentős tőkebeáramlás esetén – kénytelen sterilizálni is, különben a piacon maradó többletlikviditás lenyomja a belföldi kamatokat. Ha a belföldi és a külföldi kamatszint közötti különbség kicsi, és a nemzetközi pénz- és tőkepiacok nagyon jelentősnek, netán növekvőnek látják az ország- és árfolyamkockázatot, akkor a belföldi kamatok csekély csökkenése is elég, mert ezzel elérik a kockázati prémiummal növelt külföldi kamatszintet, és a tőkebeáramlás megáll.

1995 és 2000 között azonban, mint láttuk, nem ilyen helyzet volt: a belföldi kamatok, miközben reálértékük alig volt pozitív, jelentősen meghaladták a külföldieket, és – néhány rövid ideig tartó epizódtól eltekintve (például az orosz válság hatása) – a magyar ország- és árfolyamkockázat piaci megítélése is jó, sőt javuló volt. A devizapiaci intervencióval forgalomba került jegybankpénz sterilizálásának elmulasztása nagy és állandó nyomást gyakorolt volna a belföldi kamatokra, ezek reálértéke tartósan és jelentősen negatívvá vált volna. Jelentős mértékben negatív reálkamatok viszont gátolnák az Európai Unióhoz való gazdasági felzárkózáshoz szükséges tőkeakkumulációt, azaz megtakarítást. A negatív reálkamat szint legfeljebb rövid és középtávon viselhető el, de csak akkor, ha nem vagy kevéssé számítunk a magánszektor megtakarításaira, ehelyett az államháztartás ér el rendszeres és jelentős bevételi többletet. 1995 és 2000 között nem lehetett rendszeres és jelentős államháztartási szufficitre számítani. Nem beszélve arról, hogy – rendkívüli helyzetektől eltekintve – igen kérdéses lenne az olyan gazdaságpolitika közgazdasági racionalitása, amely drákói költségvetési elvonásokat és megszorításokat alkalmazna azért, hogy ellensúlyozza a tartósan és jelentősen negatív reálkamatok megtakarításokra gyakorolt hatásának makroökonómiai következményeit.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Nem foglalkozom annak lehetőségével, hogy a határokon átnyúló tőkemozgások adminisztratív korlátozásával lehetett volna-e lényegesen mérsékelni a tőke be- és kiáramlás sterilizációs és instabilitási problémáit. Eddig még nem születtek ilyen intézkedésekre vonatkozó javaslatok (*Tarafás* [2001] 145–146. o.). Általánosan fogalmazva: a probléma az, hogy nem lehet a pénztőkeáramlást hatékonyan korlátozó (adminisztratív, direkt) szabályozást bevezetni anélkül, hogy az ne bénítaná vagy legalább nehezítené meg nagyon a működőtőke-befektetéseket, a külkereskedelmet és a határokon átnyúló kooperációt, vagyis nem

### Szívésség a spekulánsoknak

*A Magyar Nemzeti Bank azonban 1995 és 2000 között jelentősen növelte a szükséges sterilizált intervenciók költségeit azáltal, hogy meghirdetette: csak akkor interveniál a devizapiacra, ha a piaci árfolyam eléri a  $\pm 2,25$  százalékos intervenció sáv valamelyik szélét; a sávszélek között azonban a piaci erőkre hagyja a mindenkor árfolyam meghatározását.* E politika révén – az állandó, nagy volumenű tőkebeáramlás miatt, ritka és rövid ideig tartó kivételektől eltekintve – a piaci árfolyam az intervenció sáv erős (alsó) szélére szorult: 1995 márciusától 1998 augusztusáig egyfolytában az erős szélén volt, legfeljebb néhány hétre távolodott el attól néhány tizedszázalékponton (valamivel nagyobb mértékben 1997 őszén, a délkelet-ázsiai pénzügyi válság idején). Csak az orosz pénzügyi válság idején, 1998 augusztus–október folyamán lendült át az intervenció sáv gyenge szélére, és még 1999 elején, a magyar makrogazdasági bizonytalanságok idején szakadt el néhány hónapra a sáv erős szélétől (de akkor is túlnyomórészt a sáv erős felében maradt), és attól kezdve egészen 2000 végéig a sáv erős széléhez ragadt (MNB [1997] 133. o., [1998] 41. o., [2000a] 40. o. és [2000c] 12. o.).

Ez azt jelenti, hogy a spekulánsoknak – igen ritka kivételektől eltekintve – többnyire attól sem kellett tartaniuk, hogy az árfolyam az összesen 4,5 százalékos intervenció sávon belül előre ki nem számítható módon változik *A csak a sávszéleken való jegybanki interveniálás politikája* – az említett ritka és rövid kivételektől eltekintve – *szinte teljesen kockázatmentessé tette a spekulációt.* A „kiszámítható pénzpoltika” tehát nemcsak a nagy árfolyamváltozás kockázatát zárta ki azáltal, hogy előre meghirdetett egy nagy valószínűséggel betartható (mert túlméretezett) leértékelési menetrendet, hanem a kis árfolyamváltozások kockázatát is minimálisra csökkentette. A spekulációnak ennyire kedvező jegybanki politika biztosan jelentősen ösztönözte a spekulatív tőkebeáramlást, és nagymértékben hozzájárult a sterilizációs költségek növekedéséhez (amely költségek, a jegybank veszteségén keresztül, természetesen az állami költségvetést terhelik).

Ha a monetáris politika, fenntartva alapvető „kiszámíthatóságát” (tehát a csúszó árfolyamot), rendszeresen kiszámíthatatlan pontokon interveniált volna az intervenció sávon belül, és ezzel kézzelfogható, naponta megélt realitássá teszi a sávon belüli – legfeljebb 4,5 százalékos – árfolyamkockázatot, akkor egészen biztosan csökkentette volna a spekulatív tőkebeáramlást és a sterilizációs költségeket. Gondoljunk meg például, hogy az azonnali és a határidős árfolyam különbözetére játszó spekuláns általában viszonylag rövid, néhány hónapos határidőre spekulál (már csak azért is, mert a csúszó leértékelés jövőbeli üteméről szóló bejelentések néhány hónapos időközönként szoktak történni). Az éves alapon kifejezett kamatkülönbőségnek ezért csak néhány hónapra jutó töredéke nyerhető meg, miközben a határidős kötéshez a bankok általában marginletétet követelnek meg. Ilyen körülmények között 4,5 százalékos árfolyamkockázat már jelentős lehet, és a spekulációs üzletek egy részének meghiúsulásához vezethet. Az előre bejelentett szabályokat nélkülöző jegybanki intervenció a devizapiacokon, az úgynevezett piszkos lebegtetés (*dirty floating*) egyébként megszokott, normális dolog a világ-

---

kellene érte túl nagy árat fizetni a gazdasági fejlődésben. A másik oldalról megfogalmazva: „minél erősebben integrálódott egy »feltörekvő piacú« ország a globális piacokba folyó fizetésimérleg-tranzakciókon, hosszú lejáratú tőke mozgásokon és működőtőke-befektetéseken keresztül, annál kevésbé hatékony a rövid lejáratú tőke be- vagy kiáramlásának kontrollmechanizmusa” (Lámfalussy [2000] 132. o.). Végül, de nem utolsósorban új korlátozások bevezetése a tőke mozgásokra, sőt a tőke mozgások nem teljes körű liberalizálása ellentétes lenne az EU-tagságra törekvéssel. (Temprano-Arroyo-Feldman [1999] 745-746. o.)

ban.<sup>9</sup> „...A csak a sávszélen való intervenció meghirdetett politikája teljesen ellentmond az európai árfolyam-mechanizmusban felgyűlt tapasztalatoknak ...A spekulációt ugyanis ösztönzi az a tény, hogy a jegybanknak be kell lépnie a piacra, ez az a híres »egyirányú esély«. Pontosan emiatt állapotok meg az európai árfolyam-mechanizmusban részt vevő országok 1987-ben, hogy fokozzák az intervenció sávon belüli összehangolt intervenciókat.” (Halpern–Wyplosz [1999] 15. o.)

E korlátozott árfolyamkockázat megteremtése biztosan mérsékelte volna valamelyest a pénztőke (de nem a működőtőke!) beáramlását; nem biztos azonban, hogy elegendő mértékűre ahhoz, hogy ne legyen szükség sterilizált intervencióra. Ha a monetáris politika céljainak megfelelő belföldi kamatszint lényegesen magasabb, mint a kockázati prémiummal növelt külföldi kamatszint, akkor ez a viszonylag keskeny (ezért viszonylag kis árfolyamkockázat előidézésére lehetőséget adó) árfolyamsáv nem elég. Különösen előfordulhat ez a nem kamatkülönbségek indukálta, részvényekre irányuló portfólióbefektetések esetében: dinamikus gazdasági növekedés, a tőzsdei vállalatok jó teljesítménye, a régió vagy a „feltörekvő piacok” iránti bizalom vagy egyszerűen a nemzetközi befektetési hangulat változásai ekkora vagy akár nagyobb árfolyamkockázat ellenére hatalmas tőkebeáramlást idézhetnek elő. Ilyen esetben lehet – vagy kell – szélesíteni az árfolyam-ingadozások megengedett sávját.

Nem biztos persze, hogy egy más szempontokból még elfogadható mértékű sávszélesítés elegendő a tőkebeáramlás megfelelő mérsékléséhez akkor, ha a befektetői hangulat igen optimista; lehet, hogy jelentős összegű sterilizált intervencióra is szükség lesz még a sávszélesítés után. Egy dolog viszont biztos: *semmit sem ér a sávszélesítés, ha nem jár együtt az árfolyamkockázat sávon belüli megjelenésével.* Olyan feltételek között, mint amilyeneket a Magyar Nemzeti Bank 1995 és 2000 között részben teremtett, részben pedig eltűrt, a sávszélesítés egyszeri forintfelértékelésként hatott volna, tudniillik akkor az árfolyam egyszerűen a kiszélesített sáv erős széléhez tapadt volna.

Mennyi külföldi tőke beáramlására van szüksége az országnak? Alapmegközelítésben annyira, amennyi a fizetési mérleg hiánya, és még ezen felül annyira, amennyivel a jegybank növelni szándékozik a devizatartalékokat. Annak örülünk, ha a külföldi tőke-szükségleteinket minél nagyobb arányban működőtőke-beáramlás fedezi; nemcsak azért, mert ilyenkor a tőke hosszú távú jelenlétére számíthatunk, hanem azért is, mert a működőtőke általában fejlett technikát, know-how-t, piaci hozzáférést is hoz magával, és munkahelyeket teremt. Örömlünk másik forrása, hogy ha nagy a működőtőke-beáramlás, akkor nagyobb fizetésimérleg-deficit is elviselhető.

*Pénztőke beáramlására azonban az országnak csak olyan mértékig van szüksége, amilyen mértékben a fizetési mérleg hiányát nem sikerül működőtőke-beáramlással fedezni* (most eltekintve a devizatartalékok növelésének esetleges szándékától). *Az ezen felül beáramló pénztőke költségek árán sterilizálendő, tehát makroökonómiai szempontból nemkívánatos.* Ezért is érthetetlen, illetve elfogadhatatlan, amikor a jegybank azzal érvel, hogy a nagyobb árfolyam-ingadozással járó árfolyamrendszerben sterilizációs költség nem lenne, vagy kevesebb lenne, „de a fennálló államadósságra kellene magasabb kamatokot fizetni”, úgyhogy az államot terhelő költség végül is nagyobb lenne (MNB [2000a] 18. o.). Ez akkor lenne igaz, ha 1. a jelentős árfolyamkockázat miatt nagyobb

<sup>9</sup> Például a Fed, az amerikai jegybank 1985 és 1995 között, 2868 munkanap alatt, 215 alkalommal interveniált a dollár/márka piacon (ebből 97 alkalommal a német Bundesbankkal közösen) úgy, hogy az intervenció tényét utólag bejelentették, és 184 alkalommal úgy, hogy nem jelentették be, csak a sajtó adott róla hírt, és az intervenció átlagos összege 162 millió dollár volt. Ugyanebben az időszakban a Bundesbank 264 utólag bejelentett és 161 csak a sajtóban jelentett intervenciót hajtott végre, átlagosan 123 millió dollárral (Bénassy-Quéré [2000] 21. o.).

lenne a forintbefektetések kockázati prémieuma (ami valószínű), 2. ha az államnak a lejáró adósságai (kötvényei) visszafizetéséhez a forintpiacon felveendő új adósságára a belföldi megtakarítások nem nyújtanának fedezetet (ami lehetséges), és 3. ha mindezek mellett, a drága forintkölcsönök helyett az állam nem vehetne fel olcsóbb devizakölcsönt (ami nem igaz). Még nagyobbak a kérdőjelek, ha arról van szó, hogy a sterilizált intervencióval megszerzett deviza a jegybanki devizatartalékokat növeli. Először is, a beáramló pénztőke, mint azt többször tapasztaltuk, instabil – még akkor is, ha a részvényekbe áramló portfólióbefektetés nem adóssággeneráló –, és az ilyen beáramlás növelheti a devizatartalékokat, viszont egészen biztosan növeli az ilyen tartalékok iránti igényt. Másodszor, a Magyar Nemzeti Bank más, stabilabb forrásokból is növelheti devizatartalékait: a fizetési mérleg többletéből; ha az nincs, akkor működőtőke-beáramlásból; ha ez nem nagyobb, mint a fizetésimérleg-deficit, akkor a nemzetközi (deviza-) tőkepiacokon való kölcsönfelvételtől.

*Tévedés azt hinni, hogy a belföldi pénz- és tőkepiac fejlődése szempontjából előnyös az, ha nagy mennyiségű pénztőke áramlik be, van jelen az országban; éppen ellenkezőleg, miután ez a tőke instabil, instabillá teszi a tőkepiacot: elég, ha a budapesti tőzsdeindex (BUX) utóbbi években tapasztalt kilengéseire gondolunk. A nyugdíjpénztárakban, életbiztosítóknál lassan gyűlő hosszú távú megtakarítások befektetése és a tőkepiacra tőkét kereső (remélhetőleg) növekvő számú vállalkozás számára egyaránt alkalmatlan az olyan kaszinó, amelynek indexe néhány év alatt 3800-4000-tól (1998. szeptember) 10 000 fölért (2000. március) bármilyen értéket felvehet.*

### A forint és az euró

Bár, mint láttuk, 1995 és 2000 között a fogyasztói árindex alig volt magasabb az ipari termelői árindexnél, valószínű, hogy ez a különbség a jövőben újra tartós és igen jelentős mértékű lesz. Minden elemzés arra utal, hogy a fogyasztói árak hazai szerkezete igen jelentősen eltér az Európai Unióban jellemzőtől. A legnagyobb eltérés öt-tízszeres, és egyes szolgáltatások, valamint az élelmiszerek és a háztartási energia fogyasztói árainál figyelhető meg: ez utóbbi területeken a magyar fogyasztói ár szintje csak a fele az unióban jellemző szintnek (vagy még a felét sem éri el). Igen bizonytalanul becsülhető csak, hogy az uniós csatlakozás után a magyar árszerkezet eltérései milyen mértékben maradhatnak meg, illetve e szerkezet milyen gyorsan hasonul az unióéhoz.

Egy szakértői becslés alapján az élelmiszerek és a háztartási energia magyar fogyasztói árai hosszú távon is 20-30 százalékkal alacsonyabbak lehetnek, mint az EU-ban jellemző árak, a jelenleg fennálló különbség 70-80 százaléka pedig – az Európai Közösséghez való spanyol és portugál csatlakozás után végbement folyamatok alapján becsülve – egy hosszú, 10-12 évet igénylő folyamat keretében szűnik meg (Vissi [é. n.] 3-4. o.). A magyar fogyasztóiár-szerkezetnek ez az alkalmazkodási folyamata e becslés szerint évi 3-4 százalékponttal növeli a fogyasztói árak szintjét (uo.). Hasonló következtetésre jut egy másik, részletesebb adatokat elemző szakértői becslés is (GKI [2000] 23-80. o.). E becslések abból indulnak ki, hogy az Európai Unióban érvényben lévő (vagy várható) szabályozások átvétele (agrárrendtartások, egyes forgalmi és környezetvédelmi adók), illetve a föld előbb-utóbb beinduló forgalma miatt a földár gyors emelkedése olyan költségemelkedéseket okoz, amelyeknek a fogyasztói árakban való érvényesítése a konkrét piaci kereslet-kínálati viszonyoktól függő mértékben és ütemben, de végül is fokozatosan utat tör magának.

A kívánatos és a természetes az lenne, hogy a magyar gazdasági fejlődés viszony-

lag gyors legyen, mindenesetre lényegesen haladja meg az Európai Unióban jellemző mértéket, hiszen – hosszú távon – az ország így zárkozhat fel az Európai Unió átlagos gazdasági fejlettségéhez. A tartósan viszonylag gyors növekedés megteremti a keresleti feltételeit a költségemelkedések miatt indokolt áremelkedéseknek: minél gyorsabb a gazdaság – ezzel párhuzamosan a lakossági fogyasztás – növekedése, annál gyorsabban megy végbe a fogyasztóiár-szerkezet hasonulása az európai uniós szerkezethez, annál nagyobb a fogyasztói árszint és a termelői árszint emelkedése közötti különbség. Gyors gazdasági növekedés azért is növeli a két árszintemelkedés közötti különbséget, mert gyorsan nő a szolgáltatások iránti kereslet, amire azok kínálata növekvő árszinttel válaszol. Ez az úgynevezett Balassa–Samuelson-hatás: a termelékenység jobban nő a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékek előállítására, mint a szolgáltatások esetében, míg a gazdaság egységes munkaerőpiacán a bérek tendenciájukban kiegyenlítődnek. Minél gyorsabb a termelékenység növekedése a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékek előállításában, annál gyorsabban emelkedik a szolgáltatások árszintje (*Banque Centrale Européenne* [1999]).

Ha viszont a gazdasági növekedés üteme lassú lesz, akkor a költségek (és a szabályozások) oldaláról induló áremelési nyomás kevésbé lesz érvényesíthető (illetve az ilyen szabályozások lassabban lesznek bevezethetők), azaz a hazai fogyasztóiár-szerkezet európai unióshoz való hasonulása lassúbb, elnyújtottabb folyamat lesz, a fogyasztói és a termelői árszint emelkedése között évente tapasztalt rés kisebb lesz, viszont igen hosszú időszakra fennmarad.

Mindez természetesen nem azt jelenti, hogy a két árszintemelkedés különbsége – akár lassú, akár gyors gazdasági növekedés esetén – évről évre ugyanolyan mértékű lesz: a szabályozások és más tényezők által kifejtett költségoldali nyomás, az élelmiszerek esetében még az időjárás is, a termelékenység, a bérek, a fogyasztói magatartás stb. évente más-más mértékű áremelkedéseket indokolhatnak, illetve tehetnek lehetővé. A monetáris politikának közvetlen ráhatása erre csak két összefüggésben lesz: 1. az árfolyampolitika, mint láttuk, messzemenően meghatározza az ipari termelői árszint alakulását, ezzel jelentős befolyással van arra, hogy a fogyasztóiár-szerkezet módosulása az infláció milyen szintjén menjen végbe, és 2. a kamatszint meghatározása jelentős befolyással lehet a fogyasztási-megtakarítási döntésekre, ezzel – más tényezőket adottnak véve – a fogyasztói árak emelésének lehetőségére.

Az ipari termelői árszint – hosszabb idő átlagában – stabilizálható, illetve az emelkedése minimalizálható úgy, hogy meghatározó export-import piacunk valutájához, az euróhoz rögzítjük az árfolyamot. Ebben az esetben az ipari termelői árszint csak a cse-rearányok jelentős változása esetén módosulna: ilyen általában a világpiaci energiaárak jelentős emelkedése, illetve csökkenése szokott lenni. (Tekintsünk el most attól, hogy az Európai Központi Bank inflációs céljába – a fogyasztói árszint évi 2 százalékot meg nem haladó emelkedése – is beleférhet az ipari árak valamilyen emelkedése.)

Az árfolyam euróhoz történő rögzítése akkor nem veszélyeztetné a gazdaság külpiazi versenyképességét, ha a gazdaság konvertálható szektorában (a *tradable* szektorban) a termelékenység legalább a bérek emelkedésének megfelelően növekedne, az egységnyi bérköltségre jutó termelés nem csökkenne. Pontosabban: arra lenne szükség, hogy az egységnyi bérköltségre jutó termelés ne csökkenjen jobban, vagy annyival emelkedjen, mint a versenytársaknál; vagyis a fajlagos munkaerőköltségekkel mért reál effektív árfolyam ne értékelődjön fel, a relatív egységbérköltség ne emelkedjék. Ha például azt feltételezzük, hogy a reálbérek a GDP-növekedéssel azonos ütemben emelkednek, akkor a nominálbérek emelkedése ennél a fogyasztói árszint emelkedésével (például az idézett szakértői becslések szerint 3-4 százalékponttal) nagyobb, és ez akkor nem rontja a versenyképességünket, ha nálunk – a mi konvertálható szektorunkban – a termelékeny-

ség emelkedése legalább ennyivel meghaladja a versenytársakét (ez utóbbiból is levonva a kinti átlagos nominálbér-emelkedést).

Az elmúlt időszak tapasztalatai alapján ez nem reménytelen: mint láttuk, a bérek alakulása a termelékenységhez képest igen visszafogott volt – igaz, hogy (legalábbis az utóbbi években) kedvező konjunkturális viszonyok között, amikor a termelés gyors növekedése megkönnyítette a termelékenység javulását. Azt azonban még gyors gazdasági növekedés és termelékenységemelkedés feltételezésével sem szabad előirányozni, hogy a forintot felértékeljük az euróhoz képest. Ez ugyanis a (belföldi) ipari termelői árszint számottevő és tartós csökkenését feltételeznél, és ez még jelentős termelékenységnövekedés esetén is igen kockázatos dolog lenne: nehéz lenne példát találni a modern piacgazdaságok történetében arra, hogy kitartó deflációs nyomás ne idézett volna elő súlyos recessziót.

A forintot az euróhoz rögzítő árfolyam-politika meghirdetése elősegítené a bérek fentiek értelmében elfogadható alakulását, mert – hitelessége esetén – mind a munkaadóknak jeleznél a költségek elfogadhatóságának, mind pedig a munkavállalóknak a munkahelyek veszélyeztetésének határát. Másfelől persze ilyen árfolyam-politikát meghirdetni csak akkor szabad, ha az nagy biztonsággal be is tartható (mégpedig nemcsak abban az értelemben, hogy ténylegesen betartható, hanem abban az értelemben is, hogy folyamatosan betarthatónak is látszik).

Az eddigi tapasztalatok szerint az árfolyam rögzítését – ezzel az antiinflációs politikát – nem a bérek veszélyeztetik, hanem a költségvetési és/vagy a monetáris politika fellazulása, mert az ezek miatt megjelenő túlzott vásárlóerő gyakorlatilag már csak inflációval korrigálható. Ezért, ami a monetáris politikát illeti, az EU-csatlakozás sem változtat azon, hogy a gazdaságban tőkefelhalmozásra, azaz megtakarításra van szükség, és ez nem teszi lehetővé a megtakarításokat büntető, tartósan és jelentősen negatív (betéti) reálkamatok eltűrését. Hiteles antiinflációs politika szükség esetén kamatemelésre való nyilvánvaló készséget is feltételez. (Más kérdés, hogy a költségvetési politika jelentős fellazulásának hatása esetleg semmilyen kamatpolitikával sem ellensúlyozható.)

Ha az idézett szakértői becslésekből indulunk ki, akkor a fogyasztói árindex a jövőben valószínűleg még nagyobb mértékben meg fogja haladni a termelőit, mint az az elmúlt időszakban, például 1995 és 2000 között történt, és akkor a monetáris politikának nem kisebb, hanem valószínűleg nagyobb problémái adódnak a külföldi pénztőke beáramlásából. Ilyen körülmények között az árfolyamsáv közelmúltban elhatározott szélesítése  $\pm 15$  százalékra aligha jelent megoldást. Ha és amikor a jelentős tőkebeáramlás feltételei (az árfolyamkockázatot és a – „feltörekvő piacokkal” kapcsolatos piaci magatartást is magában foglaló – országekockázatot meghaladó kamatkülönbség) fennállnak, akkor a szélesítés egyszerűen, mintegy 13 százalékos felértékelődést eredményez. (Az árfolyam a régi erős sávszélről gyorsan az új erős sávszélre mozdulna el, és ott is maradna.) Nehéz elképzelni, hogy ekkora felértékelődés ne érintené súlyosan hátrányosan az exportőröket, a munkahelyeket és a gazdasági növekedést. Ezért a Magyar Nemzeti Bank előbb-utóbb valószínűleg intervencióra kényszerül, valahol a régi és az új erős sávszél között. Amikor a spekulánsok kitapasztalják, hogy milyen mértéknél nem engedi jobban felértékelődni (adott esetben leértékelődni) a jegybank az árfolyamot, attól kezdve ez lesz az erős (adott esetben a gyenge) effektív sávszél.

Az MNB tehát semmiképpen sem takaríthatja meg magának azt az erőfeszítést, hogy intervenciós politikát dolgozzon ki, ennek keretében meghatározza az árfolyam ingadozásának azt a sávját, amit a gazdaság egésze számára elfogadhatónak tart. Amikor ez a sáv meghatározás megtörténik, még el kell dönteni: hagyja-e a jegybank az árfolyamot az új – informális, be nem jelentett, de a spekulánsok által kitapasztalható – sáv erős széléhez ragadni, azaz folytatja-e eddigi gyakorlatát, amely esetben a spekuláció

továbbra is csekély kockázatú marad. A lényeg tehát az, hogy van-e rendszeres árfolyamkockázat az árfolyamsávon belül (és az mekkora), ez pedig rendszeres jegybanki intervenciót feltételez; egy bizonyos mértéken felül a sáv meghirdetett szélessége másodlagos kérdés.

Összefoglalva: a legjobb szakértői becslések szerint az EU-tagság elnyerésétől egy hosszú, 10-12 éves folyamatban alkalmazkodik fogyasztói áraink szerkezete az Európai Unióéhoz, ami az élelmiszer- és energiaárak emelkedése miatt évi 3-4 százalékponttal emeli a fogyasztói árszinten mért inflációt a termelői árszint emelkedéséhez képest; ehhez adódik még a szolgáltatások árainak az ipari áraknál gyorsabb emelkedése, a jövedelmek növekedésének függvényében. (Persze, ha a tagság előtt már lényegesen közeledne az árszerkezet az európai unióhoz, akkor kisebb lenne a tagság elnyerése után megteendő út. Ez azonban csak abban az – egyébként nemkívánatos – esetben fordulhatna elő, ha a tagság elnyerése még hosszú évekig késne.) Mivel nagyon fegyelmezett gazdaságpolitikával is csak arra van esély, hogy a konvertálható (*tradable*) szektorban a belföldi árszint nagyjából stabilan – az eurózóna 0-2 százalékos inflációs szintjén – tartható, ez azt is jelenti, hogy a tagság elnyerésétől számítva inkább hosszú, mint középtávon a (fogyasztói árakon mért) magyar infláció átlagosan még legalább 3-4 százalékponttal (plusz a szolgáltatások gyorsabb áremelkedésével) meg fogja haladni az eurózóna átlagos inflációját. Ez a lehető legjobb eredmény, aminek megvalósulása egyáltalán nem garantált, hanem nagyon is fegyelmezett gazdaságpolitikát követel: a forint euróhoz kötött árfolyama csak akkor tartható változatlanul, ha a költségvetési és a monetáris politika, a bérek alakulása együttesen biztosítja a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességét, és hosszú távon is biztonsággal finanszírozható folyó fizetési mérleget eredményez.

Ennek fényében kell megítélnünk az idézett olyan elképzelések realitását, hogy „... az európai uniós taggá válás után két-három évvel Magyarország már felkészült lesz arra, hogy belépjen az Európai Gazdasági és Monetáris Unióba (EMU). Az EMU-tagság elnyerése után Magyarországon is bevezetjük az Európai Unió közös valutáját, az eurót.”<sup>10</sup> Mint ismeretes, a Gazdasági és Monetáris Unióhoz (az eurózónához) az Európai Uniónak azok a tagállamai csatlakozhatnak – nemzeti valutájuk helyett azok vezethetik be az eurót –, amelyek megfelelnek az úgynevezett maastrichti kritériumoknak.

Elemzésünk szempontjából az inflációs és a kamatkritériumnak van különös jelentősége. Az inflációs (vagy árstabilitási) kritérium szerint az az ország válhat az eurózóna tagjává, amelynek inflációs rátája a felvételtől szóló döntést megelőző egy évben nem haladja meg 1,5 százalékpontnál nagyobb mértékben a három legalacsonyabb inflációjú tagország inflációjának átlagát. A kamatkritérium szerint az az ország válhat az eurózóna tagjává, amelyben a hosszú távú (nominális) kamatláb a felvételtől szóló döntést megelőző egy évben nem haladja meg 2 százalékpontnál nagyobb mértékben a három legalacsonyabb inflációjú ország kamatlábát. Az inflációs kritériumnak – és ezért a kamatkritériumnak – Magyarország még a csatlakozás után hosszú ideig nem fog megfelelni. Semmi sem utal arra, hogy esetünkben – vagy a 12 tagjelölt ország esetében – az Európai Unió hajlandó lenne kivételt tenni a kritériumok alkalmazása alól.

Ellenkezőleg: abból a – szerintem téves – elképzelésből kiindulva, hogy „a tagjelölt országok valószínűleg túl nagy nehézség nélkül teljesítenék a közös valutához való csatlakozás maastrichti kritériumait”, inkább az vetődik fel, hogy „nem kellene-e számukra keményebb feltételeket támasztani az eurózónához való csatlakozásra, hogy kiderüljön,

<sup>10</sup> Az árfolyamsáv szélesítése a jegybank célja. Népszabadság, 2001. március 19. 13. o.

tagságuk hosszú távon is fenntartható-e” (*Barber* [2000]). Ráadásul ezeket a további kritériumokat „inkább a bővítés előtt, mint után” kellene tisztázni). Nem utal engedékenységre az sem, hogy az EU (az Ecofin, a pénzügyminiszterek tanácsa) rendreutasította a legkiválóbb gazdasági teljesítményt nyújtó tagját, Írországot. Írorszáiban a gazdasági növekedés hét év óta átlagosan több mint 9 százalék, a munkanélküliség 4 százalék, a költségvetési szufficit eléri a GDP 4 százalékát, az államadósság a GDP-nek mindössze 39 százaléka. Az EU most mégis arra szólította föl az ír kormányt, hogy mondjon le a költségvetési szufficit jelentéktelen csökkenését eredményező terveiről, tartsa a többletet legalább a tavalyi szinten, arra hivatkozva, hogy egyébként tovább táplálná a már túlfűtött konjunktúrát, ami tavaly 5 százalékos inflációt idézett elő (*Le Boucher* [2001] és *Wolf* [2001]).

Biztosak lehetünk tehát abban, hogy a jó öreg forint még hosszú évekig megmarad nekünk, és nem váltja le a fiatal euró – még akkor sem, ha uniós tagságunk már csak néhány év kérdése (és az eurózónához való majdani csatlakozás pótlólagos kritériumainak felvetése egyben nem az EU-tagság késleltetését is szolgálja, ahogy azt a *Financial Times* idézett cikke sugallja). Milyen hátrányát látjuk majd ennek? Véleményem szerint a legnagyobb hátrány az, hogy állandósul, illetve állandó marad a pénztőke beáramlása, a forintra gyakorolt felértékelési nyomás – különösen, ha az EU-csatlakozás felgyorsítja a magyar gazdasági növekedést –, időről időre pedig tömeges pénztőke-kiáramlásra, a devizatartalékok veszélyeztetésére is sor kerülhet, és a forint leértékelésére irányuló nyomás is kialakulhat. Ez a pénzügyi instabilitás, amely költséges és hátrányos a gazdasági fejlődésre, tőlünk független külső okok miatt is bekövetkezhet, tehát akkor is, ha a gazdaságpolitika – benne a költségvetési és a monetáris politika – mindvégig fegyelmeztet marad, és ha a Magyar Nemzeti Bank a jövőben hatékonyan menedzseli az általa választott árfolyamrendszert.

Ma még az eurózónához nem tartozó európai uniós tagországok előkelő klubot alkotnak, olyan tagokkal, mint Nagy-Britannia, Svédország és Dánia. Hosszabb távon azonban a helyzet változhat, és a klub egyre inkább az euró bevezetésére alkalmatlan másodosztályú tagországok társaságává válhat. Ennek hátrányai pedig már igen széles körűek és távlatilag nagy horderejűek lehetnek. Kiderülhet, hogy az eurózónából kimaradó országok ahhoz az unióhoz csatlakoztak, ami volt, és nem ahhoz, ami lesz, illetve egyre inkább van; beléptek abba a körbe, amin az unió már túllépett. Ezért hosszabb távon nem elégedhetünk meg az olyan tagsággal, amely az eurózónán kívül tart bennünket. Nagyon jó gazdasági teljesítmény (tartósan gyors növekedés, stabil árfolyam, elfogadható költségvetési és fizetésimérleg-deficit) esetén e cél elérése nem reménytelen. Bízhatunk abban, hogy évek múlva, amikor az eurózóna kohéziója már több próbát kiállt – nemcsak a kis Írország, de a nagy tagországok is, változó kormányokkal is betartják a költségvetési fegyelmet –, és az euró a nemzetközi piacokon is szilárd valutának számít (a dollárral szemben), akkor az euró döntéshozói elég magabiztossá válnak ahhoz, hogy ne féltsek valutájuk stabilitását olyan, jó gazdasági teljesítményt nyújtó, de strukturális okok miatt az EU-átlagnál tartósan magasabb inflációval működő ország(ok) csatlakozásától, amely(ek) gazdasága az EU gazdaságának csak néhány százalékát teszi ki.

Nem valószínű persze, hogy ezt az engedményt ingyen adják. Gondoljuk meg, hogy az euró bevezetése egy tartósan magasabb inflációval működő gazdaságban azt jelenti, hogy ebben az országban a reálkamatok negatívak lesznek, hiszen az eurókamatok nem alkalmazkodnak a helyi magasabb inflációhoz. Azért, hogy ennek a helyi megtakarításokra gyakorolt negatív hatását ne az unió más gazdaságainak kelljen ellensúlyozniuk nagyobb megtakarítással (és ezt eredményező magasabb kamattal), az ország magánszektorában várható megtakarításcsökkenést az állami szektor megtakarításának növekedésével kell ellensúlyozni. Magyarul, a magasabb inflációjú (de egyéb-



ként jó teljesítményű) ország úgy válhatna az eurózóna tagjává, ha kötelezettséget vállalna a maastrichti kritériumban szereplő 3 százaléknál kisebb államháztartási deficitre, esetleg többletet irányozna elő. (Másként fogalmazva: amit az írektől mint az eurózóna tagjaitól követelnek, az velünk szemben a tagság elnyeréséhez szükséges követelmény lenne.) Az állampolgárokkal meg kellene értetni: a jövő generációért viselt felelősségüknek az adott körülmények között nem annyira megtakarítással, hanem inkább az államadósság csökkentésével tesznek eleget. (Ezzel ugyanis mérséklődhetnek a jövő generációk adóterhei.) Ez a politika persze nem lenne népszerű, mert az állampolgárok úgy éreznék, hogy az – elsősorban alapvető létfenntartási cikkeket drágító – állandó infláció mellett nemcsak a kamatok alacsonyok, de még állandó költségvetési megszorításokkal is sanyargatják őket.

### Hivatkozások

- BANQUE CENTRALE EUROPÉENNE [1999]: Les écarts d'inflation dans une union monétaire. Bulletin mensuel de la BCE, octobre.
- BÉNASSY-QUÉRÉ, A. [2000]: La BCE et l'euro. Problèmes économiques, 12 janvier.
- BARBER, L. [2000]: Bundesbank chief floats tougher tests for EU entry. Financial Times, november 26.
- CINKOTAI JÁNOS [1995]: A magyarországi inflációs folyamat főbb determinációi. Kézirat, Budapest.
- CINKOTAI JÁNOS [2001]: A magyarországi inflációs folyamat főbb determinációi. Kézirat, Budapest.
- FOLKERTS-LANDAU, D. – ITO, T. [1995]: International Capital Markets: Developments, Prospects, and Policy Issues, International Monetary Fund, Washington DC, augusztus.
- GKI [2000]: Az EU-csatlakozás és Magyarország versenyképessége, felzárkózása. Kézirat, GKI Gazdaságkutató Rt. Budapest.
- HALPERN LÁSZLÓ-WYPLOSZ, CH. [1998]: The hidden Hungarian miracle. Megjelent: *Halpern László-Wyplosz, Ch.* (szerk.): Hungary: Towards a Market Economy. Cambridge University Press, 16. o.
- JAKAB M. ZOLTÁN-KOVÁCS MIHÁLY ANDRÁS [1999]: A reálárfolyam-ingadozások főbb meghatározói Magyarországon. MNB Füzetek, 6. sz.
- LAMFALUSSY, A. [2000]: Financial Crises in Emerging Markets. An Essay on Financial Globalisation and Fragility, Yale University Press, New Haven, London.
- LE BOUCHER, E. [2001]: L'euro et l'indiscipline de l'Irlande. Le Monde, február 20.
- SZAPARY GYÖRGY [2000]: Az árfolyamrendszer kiválasztása az átmenet országaiban az EMU-csatlakozás előtt. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- TARAFÁS IMRE [1995]: Monetáris politika – eszközök és feltételek. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- TARAFÁS IMRE [2001]: A monetáris politika a nagy válságtól az ingatag pénzpiacokig. Aula Kiadó, Budapest.
- TEMPRANO-ARROYO, H.–FELDMAN, R. A. [1999]: Selected transition and Mediterranean countries: an institutional primer on EMU and EU accession, Economics of Transition, 3.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS-VINCZE JÁNOS [1998]: Magyar vállalatok árképzési gyakorlata. MNB Füzetek, 7. sz.
- VISSI FERENC [é. n.]: Az EU-hoz történő csatlakozás és az árszinteltérések kérdései. Kézirat. Budapest.
- MNB [1996]: Éves jelentés, 1995. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- MNB [1998]: Éves jelentés, 1997. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- MNB [1999]: Éves jelentés, 1998. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- MNB [2000a]: Éves jelentés, 1999. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- MNB [2000b]: Jelentés az infláció alakulásáról. December. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- MNB [2000c]: Havi jelentés, 12. sz. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- WOLF, M. [2001]: Picking the wrong target. Financial Times, február 13.

## LÁNYI KAMILLA

### Vázlat a globalizációnak nevezett jelenségkör értelmezéséről

---

A tanulmány kísérlet tesz a globalizációnak nevezett jelenségkör és az e körbe tartozó fogalmak bizonyos fokú rendezésére. Az első fejezet a globalizációnak mint folyamatnak négyféle megközelítését írja le (fogyasztás, hatalmi struktúrák, pénzügyi szuperstruktúra, társadalmi struktúrák). A második fejezet tárgya: működési módok és koordinációs mechanizmusok (elsősorban a gazdaságban), kiemelve a domináns tulajdonformák változásait, a globálisan integrált pénz- és tőkepiacok szerepét, valamint ezzel párhuzamosan a klasszikus (ármeghatározó) áru piacok (versenypiac) zsugorodását. A jóval rövidebb harmadik fejezet a politikai hatalom (állam) változásának eddig fölfedett tendenciáiról szól, és óvatos figyelmeztetést tartalmaz arról, hogy rövidebb, legfeljebb középtávon érvényesülő tendenciákat nem érdemes kivetíteni a messzi jövőbe.\*

---

A jelen vázlat szerkezetét az a feltevés határozta meg, hogy a ma egyszerűen globalizációnak vagy globális integrációnak nevezett jelenségkör elemei egy lehetséges rendszerhez vezető folyamat összetevőinek tekinthetők, anélkül azonban, hogy ennek a rendszerátmenetnek minden fő vonása már eddig feltétlenül a felszínre került volna; vagy hogy magának a kialakulóban lévő rendszernek – esetleg csak aktuális stádiumának – viszonylag összefüggő formációként jut-e, és ha igen, mekkora időtartam jut a történelemből.<sup>1</sup>

A globalizáció sokféle definíciója közül ugyancsak az álljon itt, amely semmilyen tekintetben nem tartalmaz prognózisszerű elemeket, és nem megy túl mai ismereteinken: „Globalizációnak nevezzük azt a történelmi folyamatot, amely úgy alakítja át a társadalmon belüli viszonyokat és tranzakciókat, hogy ezáltal az interakciók és a hatalomgyakorlás világrészekén átnyúló hálózatai jöjjenek létre.” (*Held-McGrew* [1998].)

\* A cikk alapjául szolgáló tanulmány rövidebb első változata – két másikkal együtt – a Miniszterelnöki Hivatal és a Kopint-Datorg Rt. közti szerződés keretében készült 2000 nyarán. Kiegészítését és átdolgozását a Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány támogatta. Tekintettel a cikk összefoglaló és vázlat jellegére, a benne szereplő irodalmi hivatkozások száma a lehető legkisebb. Ha az olvasó igényli, több száz irodalmi forrást található e cikk előzményeiben: A dereguláció és újraszabályozás nemzetközi környezete. *Külgazdaság*, 1995. 7–8. sz.; A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht. I. és II. rész. *Külgazdaság*, 1997. 11. és 12. sz.; Válság táplálta globalizáció. I. és II. rész. *Külgazdaság*, 2000. 4. és 5. sz.; és a következő esettanulmányokban: Alkalmazkodás és gazdasági visszaesés Magyarországon és más országokban. I. Tények és magyarázatok, II. Gazdaságpolitika és szelekció. *Társadalmi Szemle*, 1994. 12. sz. és 1995. 1. sz.; Recession-inducing mechanisms in the Hungarian economy since the 80s. *Acta Oeconomica*, 1996. 3–4. sz.

<sup>1</sup> Az a tapasztalat, hogy nagyon viharos rendszerátalakulás közben, az első három-négy évtized után megjelennek a társadalom lassító, védekező mechanizmusai. Lásd például *Polányi* [1997] művét az angol kapitalizmus kialakulásáról, de a szovjet (szovjet típusú) rendszerek története is ezt mutatja.

Mínt hogy a globalizáció jelenségekörét a legtöbben gazdasági terminusokkal szeretik tárgyalni, az előbbi definíció gazdasági megfelelője a következő lehet. A nemzetközi gazdaság globalizálódásán vagy globálissá tételén azt a folyamatot kell érteni, amelyben a gazdaság eléggé nagy erejű szereplői számára megszűnnek az erőforrások megszerzésének (a hozzáférésnek) a földrajzi vagy intézményi korlátai, tetszés szerinti kombinálásának és allokációjuknak elhárulnak a területi, jogi vagy társadalmi akadályai oly módon, hogy a források allokációja vagy annak megváltoztatása a lehető leggyorsabban, minimális költséggel mehessen végbe.

Az alábbi vázlat három fejezetből áll. Az első tartalmazza a jelenségekör leírásának fő szempontjait; a második a globálisan integrált rendszer eddig megismert működésmódjait és a hozzá tartozó koordinációs (szelektációs) mechanizmusokat; a harmadik fejezet – igen röviden – a közismertnek vélt tendenciák bizonytalan voltával foglalkozik.

## Megközelítések

### *A fogyasztás*

Ezt a megközelítésmódot nevezhetjük antropológiai szempontúnak is, hiszen az ember életmegtényilvánulásai közül kezdettől fogva többet is a természetben található vagy az ember által előállított jóságok (később javak) bekebelezése, használata, elhasználása kísér.

A globalizálódást a leggyakrabban úgy szokás leírni, hogy a Föld minden részén egyre több ember ugyanazokat a javakat, használati tárgyakat, szolgáltatásokat keresi, találja és fogyasztja. Ennek alapjaként a legtöbb szerző a korszerű technológiák gyors terjedését tekinti, külön kiemelve belőle a szállítás (közlekedés) és a hírközlés egyre növekvő sebességét és rendkívüli olcsóságát. Következő lépésként említhető a tárgyi világ és a kísérő szolgáltatások egységesülésének civilizatórikus és kultúrateremtő (terjesztő) hatása. Mindkettő az életfeltételek és a jólét rendkívül széles körű javulásával jár. (Meg szokás jegyezni, hogy ma egy afrikai falu lakosa összehasonlíthatatlanul jobban él, mint a középkori Európa egykori parasztja.) Közgazdák, politológusok nem feledkeznek meg a jólét terjedésének magyarázatakor a nemzetközi kereskedelem, a külföldről érkező tőkeberuházások (esetleg segélyek) szerepéről. Ennek feltételeként szokás megjelölni a külgazdasági és a kulturális nyitás politikáját, amely gyakran (az ENSZ tagállamainak körülbelül a felében) a többpártrendszeren és szabad választásokon alapuló parlamentáris demokrácia meghonosodásából ered.

Természetesen a kiindulásnak ez a módja sem nélkülözi a kételyeket és bíráló megjegyzéseket. Ezek alapvetően két csoportra oszthatók.

Az első csoportba tartoznak azok a statisztikai elemzések, amelyek rámutatnak arra, hogy a Föld lakói közül 800-900 millió, körülbelül minden hatodik-hetedik ember éhez; vagy hogy a legkorszerűbb technológia, az informatika, a gazdasági nyitás vagy akár a demokratikus berendezkedés terjedésével párhuzamosan (bár nem feltétlenül okozati viszonyban ezekkel a jelenségekkel) néhány évtized alatt feltűnően megnőtt a szegénység. Folyamatosan növekszik a gazdagság és a jövedelmek elosztásának különbsége a globalizációs folyamat által érintett összes társadalom egyedei és csoportjai között, továbbá az országokon belüli régiók, a centrumnak és perifériának nevezett országcsoportok, fejlett és fejlődő országok, a leggazdagabb és a legszegényebb társadalmak között. Már többen megjegyezték, hogy egyelőre nincs módszer és recept a polarizálódásnak mint irányzatnak a megfordítására, vagyis eléggé nagy tanácstalanság uralkodik a szebb jövő tárgykörében. (Kivétel az éhezés, amelynek hosszú távú csökkentésére készültek és készülnek tervezetek és prognózisok.)

A kifogások vagy bírálatok másik csoportja közvetlenebbül szociológiai természetű. Ez úgy szól, hogy a fejlett világnak a második világháború után kialakuló jóléti társadalmi (jóléti államai) olyan kompromisszum talaján léteztek és működtek, amelyben jóléti törekvéseik menthetetlenül összefonódtak az úgynevezett fogyasztói társadalom egyre nagyobb hatalmú intézményeivel és kultúrájukkal. Ennek a rendszernek a fölburulását a hatvanas évek végére, hetvenes évek elejére teszik. Az akkor bekövetkező fordulatnak (a fordulat láthatóvá válásának) sokféle magyarázata van, és a folytatást is sokféleképpen el lehet mondani.

Az előbb felvett szempontunkból – a fogyasztásból – azért nehéz folytatni a történetet, mert a második világháborút követő évtizedekben a ma szembeötlő globális struktúrák közül még csak az anyagi termelésben, szolgáltatásokban, részben a kereskedelemben tevékenykedő multinacionális cégek ismerhetők föl, a nemzetközi szervezetek közül pedig akkor még az Egyesült Nemzetek Szervezetének és a Biztonsági Tanácsnak (továbbá *ad hoc* intézményként a különféle csúcstalálkozóknak) a szerepe látszott kiemelkedőnek (ha megfeledekzünk a nagyon is jelen lévő katonai tömbökről).

A legfőbb nehézséget valószínűleg az okozza, hogy ahol a fogyasztás növekedett, az mindenütt ártermelés kiterjedésének volt köszönhető. Ha eltekintünk a 20. század szigorúan vett tervgazdaságaitól, ez az ártermelés az önszabályozónak tekintett piac viszonyai (versenyviszonyok) között ment végbe. Ebben kétféle lényeges változásnak vagyunk tanúi: az elfogyasztható anyagi javak mellé egyre nagyobb arányban csatlakoznak szolgáltatások, amelyeknek a nagy többsége sosem volt hagyományos piacon vagy bolti kereskedelemben megvásárolható; az utolsó fél évszázad transznacionális cégei és az elmúlt másfél-két évtizedben megteremtett vállalati hálózatai pedig a fogyasztó emberrel szemben nemcsak ármeghatározók, hanem egyoldalúan kínálatmeghatározók is. Ezt az utóbbi vonásukat erősíti, sőt szinte szükségszerűvé teszi az, hogy a jelenkori ipar nem meghatározott termékek előállítására, hanem technológiák működtetésére szerveződik, a termék (termékválaszték) már ennek a függvénye.

Akár elkerülhetetlennek tekinthetjük tehát, hogy időközben meg kellett születnie annak az új ideológiának, amelynek értelmében egy adott ország piacát az ott élők nem rendezhetik be a maguk igényei szerint, hanem úgy kell tekinteniük rá, mint arra a piacra, amely mások (a máshonnan jövők) rendelkezésére áll.<sup>2</sup> Ez már az elmúlt két évtized legtöbbet szereplő nemzetközi szervezeteinek, a G7-nek, Nemzetközi Valuta-alapnak, Világbanknak, a GATT-WTO-nak a korszaka.

Az ő égiszük alatt a nemzetközi (multinacionális, transznacionális) cégek fő követelése az lett, hogy amerre járnak, mindenütt ugyanazt a fizikai és pénzügyi infrastruktúrát találják, ugyanazokat az intézményeket, viselkedési szabályokat.

Lehetséges tehát, hogy a fogyasztás globalizálódásának fonalán haladva is elérkezhetnének a harminc évvel későbbi, vagyis a mai világhoz, ez azonban eléggé nehézkesnek vagy nagyon primitív eljárásnak tűnik.<sup>3</sup> Ezért egytel tovább lépünk az ismert megközelítések sorában.

<sup>2</sup> Ez valószínűleg nem először, de a legvilágosabban a Világbank egyik éves jelentésében van kifejtve (*World Bank* [1986]).

<sup>3</sup> Valóban, a történelmi folyamat erős leegyszerűsítésére vall a következő, korántsem egyedülálló vélemény: „Nehéz elképzelni, hogy a világ népességének nagy része hajlandó volna lemondani azokról a kellemetességekről, amelyeket az egyre jobban integrált (következésképp hatékony) világpiac képes nyújtani.” (*Rodrik* [2000] 184. o.)

### Hatalmi struktúrák

A globalizáció jelenségkörét sokan az újabban megjelenő vagy csak megerősödő hatalmi struktúrákkal, változásuknak, átalakulásuknak többé-kevésbé felismerhető irányzataival jellemzik. A hatalom fogalmát itt nem eredeti (antropológiai) értelmében használjuk (A parancsol *B*-nek, *B* engedelmeskedik *A*-nak: valószínűleg a legáltalánosabb emberi reláció), hanem abban a tisztán szociológiai értelemben, amely Max Weber szerint vagy érdekkonstelláción alapuló (szerződésszerű) hatalom, vagy tekintélyen alapuló (akár szimbolikusnak tekinthető) hatalom. Itt főként ez utóbbiról lesz szó.

Egy néhány éve megjelent könyv szerzője, Susan Strange még tovább tágítja a hatalom fogalmát: ez a jelenlétben gyökerező, úgynevezett viszonylati hatalom, amely a törekvések és cselekvések kimenetelében mutatkozik meg (lásd *Strange* [1996]). A hatalomnak ezt a rezervoárját Strange piacnak nevezi. A hatalom alapvető kérdése mindenkor az volt, hogy kinek mi jár, és hogyan. Ezt azelőtt az állam mondta meg, amely úgynevezett strukturális hatalommal (hatalmi szervezettel és intézményekkel) rendelkezett. Korunkban az államhatalomnak eléggé tetemes részét úgynevezett piac közeli hatalmi struktúrák foglalták, illetve foglalják el. (A szerző nem foglalkozik a piac fogalmának változásával, illetve értelmezésével. Elfogadja, hogy az a piac, amit ma annak neveznek.)<sup>4</sup> Ezek a struktúrák a következők: a multinacionális vagy nemzetek feletti cégek, „a maffia” (világméretű és nagyhatalmú bünszövetkezetek), végül a nemzetközi szervezetek.<sup>5</sup> Ebben a felfogásban az, aki a hatalmat birtokolja, a következőket (közülük egyet vagy többet) teheti: biztonságot nyújthat, vagy fenyegetheti a biztonságot; hitelt nyújthat, vagy megtagadhatja azt; ellenőrizheti, hogy ki, miféle ismerethez, információhoz juthat hozzá; meghatározhatja, hogy miféle terméket, hol és milyen feltételek között lehet előállítani.

A hatalomgyakorlásnak ezek a módjai részben a politikai, részben a gazdasági hatalmakra jellemzők.<sup>6</sup> Van olyan felfogás, hogy az államnak egy részükről teljesen le kell mondania, más részüket csak a nemzetközi szervezetekkel, illetve magánintézményekkel együtt és velük egyetértésben gyakorolhatja.<sup>7</sup> Eléggé általános tapasztalat az, hogy az államon kívüli hatalmi szervezetek gyakran az állammal konkurálva, akár annak ellenében érvényesítik hatalmi eszközeiket. Kiemelkednek ezek közül az esetek közül azok, amelyekben a hatalom érvényesítése valamilyen nemzetközi közösség, például az „üzleti közösség” vagy „pénzügyi közösség” vagy teljes általánosságban „a nemzetközi közösség” nevében, vagyis a nyilvánosság erőteljes felhasználásával megy végbe anélkül, hogy a hatalmat gyakorló vagy érvényesíteni kívánó szervezet vagy csoport kezelebbről megnevezné magát.<sup>8</sup>

A nemzetközi jog szuverén államok tényéből (feltevéséből) indul ki, valahányszor nemzetközi egyezményekről, megállapodásokról, szerződésekről beszél. Nemzetközi szervezetek létrehozása (államközi szerződéssel) mégis hasznosnak bizonyulhat a legna-

<sup>4</sup> Sőt, hisz a vak piaci erőiben és abban, hogy senki semmilyen hatalmat nem gyakorol a világ piaci gazdasága fölött.

<sup>5</sup> Strange érdekes módon az előbbiekéhez hasonló hatalmi szerepet tulajdonít a legnagyobb nemzetközi könyvvizsgáló és auditáló cégeknek.

<sup>6</sup> Kitűnő ismertetés olvasható igen jól rendszerezett tartalmi összefoglalóval erről a sokat idézett könyvről *Henner* [1999] cikkében.

<sup>7</sup> Jó példa ennek tárgyalására az úgynevezett politikai gazdaság szempontjából *Drucker* [1997] cikke; a magánszféra szereplőinek befolyásáról a nemzetközi pénzügyek szabályozására pedig lásd *Chavagneux-Nicolas* [1999].

<sup>8</sup> Ennek a nemzetközi közösségnek a fogalma eléggé bizonytalan, maga a léte is sokak által vitatott, a hatalom ténye kevésbé. Lásd *Moreau-Defarges* [1999].

gyobb nemzetközi hatalom (jelen esetben az Amerikai Egyesült Államok) számára is, mert a kívánt megállapodások így kevesebb fáradtsággal és olcsóbban létrehozhatók, mint bilaterális vagy akár multilaterális tárgyalások útján. A nemzetközi szervezetben ugyanis kialakíthatók azok a normák, procedurális és viselkedési szabályok, a nézeteltérések és viták rendezésének azok az egyszerű eljárásai, amelyek egymást erősítve, egy bizonyos idő után már egészen világossá teszik, hogy mely viselkedési módok (vagy akár vélekedések) fogadhatók el, s melyek nem (lásd *Keohane* [1998]). (Azt is szokás mondani, hogy a szervezet – programjai útján – aszimmetrikus információkat bocsát ki, amelyek eleve strukturálják a tagok által választható alternatívákat.) Így az újabb megállapodások, határozatok érvényesítése is egyre könnyebbé válik: a szervezet tagjainak például igazolniuk kell szavahihetőségüket és eltökéltségüket vállalt kötelezettségeik teljesítését illetően, akár úgy is, hogy az adott tagország kormánya saját országában bizonyos politikai, intézményi változtatásokat hajtson végre.<sup>9</sup> A nagy nemzetközi szervezetek tagsága politikai előnnyel jár, némelykor pedig feltétele az állami szuverenitás teljes jogú gyakorlásának vagy a hozzáférésnek elsőrendű erőforrásokhoz (hitelekhez, segélyekhez, információkhoz).

A nemzetközi szervezetek száma a hetvenes években elérte az ezret. A globalizálódás témakörében a leggyakrabban említett szervezetek a Nemzetközi Valutaalap, a Világbank és a Világkereskedelmi Szervezet (WTO – a GATT utóda). Mindegyikkel kapcsolatban sokszorosan fölmerült az a kifogás, hogy egyre újabb kompetenciákat szereznek vagy igyekeznek maguknak követelni úgy, hogy azok lényegesen korlátozzák a tagországok szuverenitását, és hogy eljárásaikat és politikájukat erősen befolyásolják az Egyesült Államok érdekei.<sup>10</sup> Amikor a GATT (amely egyezményként csak a tagországok egyetértésével alkotott új rendszabályokat és intézményeket) átalakult Világkereskedelmi Szervezetté, rögtön azzal az újítással kezdte, hogy a bizottságok egyeztetett előterjesztései csak akkor nem lépnek életbe, ha a tagországok egyhangúan elvetik azokat. A szervezet napi-rendjén most már csak olyan programok állnak, amelyek a tagországok belső gazdaságpolitikáját kívánják megváltoztatni (például az agrárpolitikájukat, versenypolitikájukat, oktatás- és művelődéspolitikájukat), többnyire a teljes dereguláció jegyében. Teszik ezt különösen a nemzetközi nagyvállalatok és pénzügyi cégek javára, miközben őket magukat csak a jövőben várható szakmai vagy más viselkedési kódexük köteleznék (többnyire a fogyasztó egyénéekkel és semmikor sem a társadalommal szemben).<sup>11</sup>

<sup>9</sup> A „szavahihetőség” és az „eltökéltség” különösen a Valutaalap környezetében, kiváltképp pénzügyi restrikción és más „kemény döntések” előírásakor vagy értékelésekor fordul elő.

<sup>10</sup> Lásd például *Trouvelot* [1999] cikkét a WTO-ról és az amerikai befolyásról. A Nemzetközi Valutaalapot az Egyesült Államokban is sokan bezáratnák (Milton Friedman például), főként azért, mert nézetük szerint a magántőke és a piac könnyebben, olcsóbban megoldaná a pénzügyi válságokat, mint ez az intézmény. Fred Bergsten, a washingtoni Institute for International Economics igazgatója (ebben az intézetben fogalmazták meg a washingtoni konszenzus tíz pontját, és itt kutatják egy nemzetközi gazdaságpolitikai stratégia lehetőségeit) kongresszusi meghallgatásán 1998-ban a következő érveket hozta fel amellett, hogy az Egyesült Államoknak miért áll érdekében az intézmény fenntartása. Válság vagy súlyos fizetési nehézségek esetén az államok megtehetnék azt, hogy gyors eredményt hozó eszközökhöz nyúljanak: importkorlátozáshoz, valutaellenőrzéshez, a tőke mozgások engedélyhez kötéséhez, ami a világ adott pontján (esetleg egy országcsoportban) megakadályozná a javak, a szolgáltatások és a tőke szabad áramlását. Ez ellentétes az Egyesült Államok érdekeivel. Ezzel szemben a Valutaalap az általa megnyitott hitelehelyesítések ellenében olyan gazdaságpolitikát hajtát végre a kormányokkal, amely kedvez a tőke szabad mozgásának és ezzel az Egyesült Államok törekvéseinek (*Bergsten* [1999] 59. o.).

<sup>11</sup> Túlságosan korainak bizonyult az OECD titkárságának az a lépése, hogy 1998-ban a Nemzetközi Beruházásvédelmi Egyezménynek olyan tervezetét terjesztette elő, amely jogot adott volna a beruházónak bíróság előtt követelni a világban létező minimális nemzeti szabályozást, ha az annál szigorúbb szabály véleménye szerint versenyhátrányt okoz neki. A közvélemény akkor felhőrdült, a tervezetet a tagállamok elvetették. A viselkedési kódexek hézagosság, szankcionálásukra nincsen mód (lásd *Wallach* [1999], *OECD* [1999]).

*A pénzügyi szuperstruktúra*

A globalizálódásnak nevezett jelenségkör leírásának legegyszerűbb módja valószínűleg az, ha a nemzetközi pénz- és tőkepiacok gyors növekedéséből és egyre nagyobb mértékű (bár még korántsem befejezett) integrálódásából indulunk ki. Ez egyben a leginkább történetinek tekinthető megközelítésmód. Ekkor a történet arról szól, hogy a korábban ismert pénzgazdaság felett – amely ismereteink szerint a reálgazdaság folyamatainak közvetítője, megkönnyítője, értékelője és leképezője volt –,<sup>12</sup> és részben azon kívül, a hetvenes évektől kezdve kialakult egy öntörvényű pénz- és tőkepiac, amely egyrészt elképesztően nagy mértékű pénzteremtésre képes, másrészt azelőtt ismeretlen nagyságú pénztőke valós idejű mozgására úgy, hogy a maga többlépcsős rendszerében voltaképpen pénzt pénzbe (sokféle és sokfajta módon forgatható értékpapírba) fektet.

Ennek a rendszernek természetesen szüksége van valós pénzre (megtakarításokra) is. A folyamat kezdetén egy talált kincs áll (olyasféle, mint az inkák aránya a mesében és Amerika ezüstje a történelemben): az OPEC által kezdeményezett, 1973-ban kezdődő olajárrobbanást az akkori kétpólusú, hidegháborús világban nyilvánvalóan nem lehetett hadihajók odaküldésével elhárítani. Az olajdollárok visszaforgatása, vagyis olcsó kikölcsonzése a fejlődő és – kis részben – szocialista országoknak, megóvta a fejlett országokat a pénzügyi összeomlástól. A tőkepiaci integráció első szervezője ezeknek az országoknak az általános eladósodása lett, amelyet az 1979–1980. évi drasztikus kamatemelés tett az egyik oldalon rendkívül jövedelmezővé, a másik oldalon szinte örökössé. A fejlődő országokból a fejlettek pénztintézetei felé áramló kamatok és törlesztés (vagy csak követelés) nagymértékben megnövelte a pénz- és tőkepiacok erejét, és egyre újabb ügyfeleket szállított a nemzetközi pénzügyi intézményeknek. Ezek segélyek, hitelek fejében nagyjából egységes forgatókönyv szerinti reformok végrehajtását várták tőlük. A reformprogramok piacok megnyitását, gazdasági liberalizálást (deregulációt, később privatizálást), fiskális szigorrt írtak elő. A fiskális szigorral együtt járó költségvetési többletek újabb megtakarítással táplálták a pénzügyi rendszert, a költségvetési és jegybanki reformok pedig a növekvő államadósságok révén újabb értékpapírokkal és biztos jövedelemmel a pénz- és tőkepiacok szereplőit.

Ez már az úgynevezett washingtoni konszenzus korszaka, amikor minden egyes országnak és kormányának, amely nem akar kiszakadni a nemzetközi közösségből, rendszeresen és folyamatosan ugyanazokat a feltételeket kell teljesítenie. A nemzeti piacok megnyitása a közvetlen külföldi beruházók előtt nagyban hozzájárult és hozzájárul az elsődleges elosztás – a tőkejövedelmek és a munkajövedelmek arányának – megváltoztatásához a tőkejövedelmek javára mindegyik országcsoportban (legnagyobb mértékben a szegény országokban). Ugyanilyen eltolódás megy végbe a közteherviselés arányában. (Úgy is, hogy a gazdagokra és a nagy cégekre aránytalanul kis adóteher esik, de úgy is, hogy megfelelő technikával ennek a megfizetését is elkerülik.)

A nyolcvanas évektől kezdve, majd különösen a kilencvenes években, a globális struktúrák legfőbb terjeszkedési módjává a pénz- és tőkepiaci (banki) válságok váltak. A pénz- és tőkepiacok azáltal, hogy a meglévő és a keletkező vagyonok és profitok értékét akár igen szélsőségesen növelhetik vagy leszállíthatják, részt tudnak venni országok,

<sup>12</sup> Egészen más következtetésre jutott az *Annales* iskola nagy történésze Fernand Braudel, aki az európai gazdaságtörténet nagy részében, de legalábbis a 13. századtól a gazdaságnak három jól megkülönböztethető szintjét tudta leírni: legalul a létfenntartást biztosító (a cserének többnyire természetes vagy archaikus formáit alkalmazó) gazdaságot; a fokozatosan terjeszkedő, a legújabb korban túlnyomóvá váló áruteremelő (piaci) gazdaságot; s egy fölöttük mindenkor létező, hol kiterjedő, hol összességben húzódo kapitalista szektort, amely a távolsági kereskedelem, a hitelezés, a bonyolult pénzügyletek, a tőzsdéi és tőzsdén kívüli spekulációk szintere (Braudel [1979]).

társadalmak, csoportok és rétegek helyzetének megváltoztatásában és átalakításában, úgyhogy azok alkalmasakká váljanak a globális struktúrák befogadására, illetve betagozódásukra az e struktúrák által kijelölt helyre. (Ezt a folyamatot szinte gyorsított felvételen figyelhettük meg az 1997. évi kelet-ázsiai válság eseményeit szemlélve.)

A tőkepiaci koncentráció folytán a világgazdaság fontos szereplőinek rendelkezésére álló likviditás egyelőre nem tekinthető ugyan egységes *poolnak*, de különösen válságok (vagy válságok kiobbantása) alkalmával igen nagy koncentrációban képes megjelenni. (Többek véleménye szerint e különösen mozgékony pénz igen nagy hányada a nem reguláris gazdaságból származik.)

A világgazdaság régóta ismert aktorai, a multinacionális és transznacionális vállalatok, illetve közülük a legnagyobbak, kezdetben megpróbálták önálló szereplőkként fellépni a pénz- és tőkepiacokon, majd felvásárlások és fúziók folytán egyre nagyobb részüket került tőkepiaci cégek (intézményi befektetők) tulajdonába vagy/és irányítása alá. (Ezek ugyancsak a likvid pénz elszívását tekintik egyik fő céljuknak.)

A volt szocialista országok átalakulási válságának egyik következménye volt az, hogy korábbi beruházásaik rendkívüli módon leértékelődtek. Igen olcsón meg lehetett venni őket. Ez később más – úgynevezett feltörekvő – országok sorozatos válságaiban is bekövetkezett. Ily módon az a pénzügyi szuperstruktúra, amelynek kezdetben az egyik fő megkülönböztető vonása az volt, hogy a reálgazdaságtól elszakadva, mintegy afölött lebegve létezett, és csak a világ pénzügyi központjaiban volt fizikailag is utolérhető, az elmúlt évtized folyamán fokozódó gyorsasággal választotta le a reálgazdaság cégeinek (többek között a közszolgáltatásoknak) az őt érdeklő részét. Számos szerző szerint ebben a folyamatban ment végbe a rendszer amúgy is nemzetközinek számító összetevőinek teljes denacionalizálódása.

Vannak, akik a pénz- és tőkepiacok politikai ellenőrző funkcióját emelik ki, lévén reakcióik gyorsabbak és látványosabbak, mint a pártpolitikuskok, a kormány, a törvényhozás reakciói.

Csikós-Nagy Béla hasonló című tanulmányában világméretű pénzforradalomnak nevezi a pénz- és tőkepiacoknak a legutóbbi három évtizedben végbemenő viharos átalakulását és kiterjedését.<sup>13</sup> Mint írja: „A kormányok elvesztették pénzpiaci szabályozó eszközeik jelentős részét, és a nemzetközi pénzpiacok váltak az állami gazdaságpolitikák fő minősítőivé. ... ezt a folyamatot erősítette fel a feketepiac térhódítása, és ezzel az illegális jövedelmek szerepe a nemzetközi tőketranzakciókban.” (Csikós-Nagy [1999] 71. o.)<sup>14</sup> Ezek a tranzakciók a pénzintézetek (pénzügyi közvetítők) nemzetközi szinten egyre jobban integrált hálózataiban mennek végbe, annak a liberalizálásnak és deregulációnak a körülményei között, amely az erőforrások megszerzésével, allokációjával, az allokáció megváltoztatásával szemben a jelen cikk elején felsorolt követelményeket a pénz- és tőkepiacokon is érvényesíti, sőt vezető szerepet juttat nekik. A pénzintézetek nemzetközi összefonódása, a világ legnagyobb pénzügyi centrumai a köréjük települt szolgáltató intézményekkel (tanácsadó, elemző, hitelminősítő, auditáló, jogász cégek),<sup>15</sup> jegybankok és a kormányok fölött is felügyeletet gyakorló hivatalos nemzetközi pénzügyi szervezetek együttese alkotja azt a pénzügyi szuperstruktúrát, amely minden más hatalomnak – ideért-

<sup>13</sup> Lásd Csikós-Nagy [1999]. A tanulmány külön érdeme az, hogy az első részében tömör leírását adja a pénz- és tőkepiacok történetének, az ezeket övező legfontosabb elméleti téziseknek, és igen jól válogatott statisztikák vezetik át benne az olvasót a jelen korszakhoz.

<sup>14</sup> A feketepiac részesedését „a világ tőkepiacának táplálásában” 22-25 százalékra teszi a szerző (Csikós-Nagy [1999] 71. o.).

<sup>15</sup> A nemzetközi pénzügyi központok jelentőségére és működésére nézve lásd Sassen [1999].



ve az államhatalmakat és a közönséges gazdasági erőhatalmat gyakorolni képes vállalatokat is – konkurense és ellenlábas lehet.

A pénzvilág hatalmi struktúráként sok tekintetben már most autoritáson alapuló (szimbolikus) hatalomként működik. Ebben a funkciójában igényt tart bizonyos kiváltságokra: arra, hogy a pénz- és tőkepiacok jelzéseit az üzleti világ fogadja el valószínű piaci jelzéseként; hogy a kormányok előre számoljanak esetleges reakcióival („hangulatával”); és hogy ne kelljen viselnie magatartásának sem az anyagi, sem a politikai következményeit.<sup>16</sup>

### *Társadalmi struktúrák*

Ha nem tudnánk, és nem volnánk benne biztosak, akkor is föltehetnénk, hogy az emberek megváltozott életmódja, a korábbiaktól különböző hatalmi konstellációk és újfajta hatalmak létrejötte mély társadalmi változások eredményeként volt csak lehetséges, és szükségképpen továbbiakat kell hogy okozzon. Az eddig leírt megközelítési módok – a fogyasztás, a hatalmi struktúrák, a pénzügyi szuperstruktúra felől – mindegyike alkalmas lehetne arra, hogy megrajzoljuk a segítségükkel bemutatott folyamatok szociológiai hátterét, vagy szociológiai következtetéseket vonjunk le belőlük. Itt mind a kettő hiányozni fog. Csupán három körülményre és egy új jelenségre kívánjuk felhívni a figyelmet, ezek közül kettő mellékes körülménynek tűnik, a harmadiknak igen nagy irodalma van, a negyedik pedig ismereteink szerint még nem vált szociológiai vizsgálódás tárgyává.

Az első az, hogy minden korszakos társadalmi változás után, amikor a társadalom domináns erői már egészen kialakultak, és teljes mértékben meghatározzák a politikai, gazdasági és kulturális folyamatok lefutását, továbbá az alapjukul szolgáló szervezeteket és koordinációs mechanizmusokat, a társadalom részeiben vagy jól körülhatárolható részeiben mindig fennmarad valamennyi a korábbi korszak szerveződéseiből és koordinációs mechanizmusaiból. Köztudott, hogy a rabszolgaság intézménye sem tűnt el egészen az emberiség életéből, a rendies struktúrák vagy akár a hűbériségre emlékeztető formák nagy gyakorisággal fellelhetők. Ezeknek némelykor igen fontos funkciójuk van, és hol kevésbé láthatóan, az alapvető hatalmi (jogi) intézmények által elfedve, hol pedig más szerkezetű csoportok vagy koordinációs mechanizmusok működésének akadályaként leleplezve és támadva, találkozunk velük. Azt sem szabad elfelejteni, hogy ezek a múltból örökölt és akár lappangva fennmaradó struktúrák új szerepkör betöltőiként feléleszthetők, és új növekedésnek indíthatók.

Más típusú jelenségnek tekinthetők az éppen domináns gazdasági és társadalmi rendszerekből aktuálisan kimaradók, beilleszthetetlenek vagy nehezen beilleszthetők, illetve az ezekhez hasonló jelzőkkel illelhető emberek életmódja és tevékenységeik. Gondoljunk csak az elmúlt évezred első századainak leprásaira, koldusaira, vágásaira, az egész életüket zarándokutakon töltők hádjára. Az európai középkor története nem volna érthető nélkülük. Érdekes módon a 20. század hetvenes éveiben felmerült egy „megragadási” (*capturing*) elmélet vagy követelmény, amely némiképpen döbbenetesen vagy elenségesen vette tudomásul a piacot elkerülő életformák és tevékenységek létezését és fennmaradását, esetleg kiterjedését vagy újak keletkezését, különösen ha ez a fejlett világban következett be. Jó, ha tudjuk, hogy ott, ahol a piaci kereslet (árkereslet) megszűnik, és a munkaerő-kínálat bármely oknál fogva eltűnik, de az emberek mégsem

<sup>16</sup> Lányi [1996] kísérlet volt ennek a hatalmi struktúrának és hatalmi attribútumainak a leírására.

hálnak éhen, ott valami módon megpróbálkoznak a létfenntartással. Eközben értékteremtés (javak, szolgáltatások termelése) folyik, hozzáadott értéké nyilvánvalóan nem (ezt kizárja ezeknek az embereknek a hajlama a naturálgazdálkodásra és a pénz nélküli termékcserére). Ebben a létfenntartó szektorban mégis gyakran föllelhető egy őseredeti vagy akár archaikusnak nevezhető piaci csere, amelyet a résztvevők a legfejlettebb országokban is szigorúan készpénz (infláció és gazdasági válság idején arany vagy más pénzhelyettesítő, például gabona) ellenében folytatnak.<sup>17</sup>

Több ok miatt fontos felhívni a figyelmet erre a jelenségre. Először is: semmi jele annak, hogy a fejlődő országokban, amelyek közül némelyikben a lakosság nagy hányada (például a parasztok vagy a falusi lakosok, vagy az indiánok többsége) ezt az életformát folytatja, a létfenntartó szektor szűkülne, vagy ha igen, az csak a metropolisok nyomorgóinak számát növeli. Az iparosodott országokban, a legfejlettebbekben is, az utóbbi évtizedekben ennek az életmódnak a terjedése figyelhető meg. Minthogy többnyire kétkezi munkáról és gazdasági szempontból igen gyenge eredményről van szó, elgondolkozhatunk azon, hogy amikor egy-egy elbocsátási hullám után az adott vállalatok termelékenységének ugrásszerű növekedését jelzi a statisztika, vajon a semmit sem csinálókkal és az eszközök, szerszámok nélküli kenyérkeresőkkel együtt a javak és szolgáltatások előállításának társadalmi termelékenysége növekszik-e.

Végül meg kell említeni a 20. század leglátványosabb társadalmi folyamatát (ez az, amelynek óriási irodalma van): a 19. században fölvirágzó és megszilárduló domináns osztálystruktúra (tőkésék, munkások) lassú, majd gyorsuló felbomlását és elhalványodását az úgynevezett középosztályosodás javára. Ez a folyamat olyan fajta funkcióbeli és a közéletet is befolyásoló differenciálódást idézett elő, amely – a történelemben eléggé szokatlanul – a jövedelmek és az életmódok látványos közeledésével és kiegyenlítésével járt a fejlett és közepesen fejlett országokban.<sup>18</sup> Majd megfigyelhetjük ugyanezeknek a középrétegeknek és az alsóbbaknak olyan újfajta differenciálódását, amely már eddig jelentős részük helyzetének lassú romlásához, az alsóbbakhoz tartozók közül pedig sokszor gyors lesüllyedésükhöz vezetett, immár a jövedelmek és az életmódok erőteljes polarizálódásának közepette. A magukkal mit kezdeni nem tudók, a társadalomból kizártaknak nevezett rétegek, a devianciába menekülők, életveszélyes betegségekbe hullók veszedelmesen nagy tömegének megjelenése nyilvánvalóan egy túlságosan gyors (és nem éppen emberbarát ideológiára alapozott) átmenet kísérőjelensége, az átmenet sebességéből azonban nem lehet a tartamára nézve következtetéseket levonni.

Végül néhány szó arról, ami új.

A változó hatalmi struktúrák, kiváltképpen az, amelyet pénzügyi szuperstruktúrának neveztünk, nyilvánvalóan a különféle hatalmakat gyakorló csoportok átrendeződésének köszönhetik részben eredetüket is, részben pedig további átalakulásnak – bővülésnek, szűkülésnek, pozitív és negatív irányú szelekciónak – a részesei. A hatalomnak ez a bázisa ma az úgynevezett elitkutatások kedvelt témája. Az, ami eddig mintha elkerülte volna a szociológusok figyelmét, a következő.

A különféle pénzközvetítő intézmények és az általuk kínált megtakarítási formák („termékek”) sokasodásával párhuzamosan került előtérbe az úgynevezett fejlett világ társa-

<sup>17</sup> Nagyon ajánlható elolvasásra *Frigyes* [1999] beszámolója arról, hogy Angolában, egy polarizált és szociális intézmények nélküli társadalomban, ennek az archaikus árucserének az elnyomása – a korszerű pénzgazdaság jegyében – mint foszt meg nagy tömegeket elemi létfeltételeiktől, hiszen az őseredeti naturálgazdálkodásból már rég kiléptek.

<sup>18</sup> Ebből az óriási irodalomból itt csak C. Wright Millsnek a tárgyat megalapozó művét említjük (*Mills* [1951]).

dalmának az előbb említett hatalmi bázissal adekvát, könnyen lojálisra tehető, rendkívül gyorsan növekvő és erősen szegmentált csoportja vagy rétege: a befektetők.

A befektetők felső rétege, a gazdag emberek, többnyire maguk is a valamilyen szinten hatalmat gyakorlók közé tartoznak.<sup>19</sup> Középen jól fölismerhetők a (nem pontosan statisztikai értelemben vett, nagyjából a középosztályba sorolható) háztartások, amelyek hagyományos megtakarítók, és megértették, hogy mind gyakorlati – jövedelmi – megfontolásokból, mind státusuk szempontjait tekintve, az a helyes, ha megtakarításukat a tőkepiac intézményeinek közvetítésével fektetik be. Végül ott van a kényszerű vagy csak félig-meddig önkéntes befektetőknek hovatovább milliárdnyira duzzadó tömege: ők azok, akik foglalkozásuk vagy alkalmaztatásuk okán kötelesek folyószámlát, betétszámlát nyitni, kötelező vagy kiegészítő nyugdíj- és egészségbiztosítást kötni, és egyre több formában (igen gyakran állami segédlettel, akár törvény előírta módon) pénzügyintézetek ügyfelévé válni. Ha a felső réteg még többé vagy kevésbé részese az új hatalmi formációnak, ez a legalsó biztosan az alattvalókat alkotja. Tegyük ehhez hozzá, hogy még ebben a minőségében is erős szelekciónak van alávetve, vagyis ez a réteg eléggé élesen megkülönböztethető a társadalom ama részétől, amely kényszerű befektető sem lehet. Ide sorolható, ha például az angolszász típusú jóléti juttatások rendszerének (*welfare system*) a kedvezményezettje. Meg kell jegyeznünk azonban, hogy kisbefektetőnek vagy akár kényszerű befektetőnek lenni mindaddig a már adott társadalmi státus függvénye, és önmagában nem vált státusmeghatározóvá. A csoport tagjainak befektetői viselkedése azonban (például fellendülés vagy válságok, csődök idején) felismerhető módon megkülönbözteti őket a többi rétegtől, és ennek máris nyomát látni politikai és társadalmi magatartásukon.

## Működési módok és koordinációs mechanizmusok

### *Néhány elméleti nehézség*

Egy rendszer alapvető működési módjainak és a benne érvényesülő koordinációs mechanizmusoknak a leírása (akárcsak felsorolása) nyilvánvalóan meghaladná ennek a tanulmánynak a kereteit még akkor is, ha a szerző eléggé felkészült volna, maga a rendszer pedig nagyjából megállapodott volna (kialakulásának valamelyik stádiumában). Ezért a címben jelzett tárgyak leírása csonka lesz és hézagos. Előljáróban három témát sorolunk fel, amelyekre nézve az alapvető közgazdasági elmélet is vagy hiányzik, vagy hiányos.

Az első az árelmélet, vagyis annak tudása, hogy hogyan képződnek az árak (a gazdaság szereplői hogyan határozzák meg, találják meg az árat). A hetvenes évek óta egyre gyakoribb a neoklasszikus elmélet által kidolgozott versenyárhoz és monopolárhoz képest deviánsnak tekinthető árképződés. Ezeket sokáig a tranzakciós költségek elmélete, illetve az újabb politikai gazdaságtan által az állami beavatkozásnak tulajdonított járadékoké igyekezett leírni. Nem sikerült megállapítani, hogy miféle mechanizmusok közvetítik a tőzsdei mozgásokat a termékpiacon (elsősorban nyersanyagpiacon) áralakulásához; nem világos, hogy a nemzetközi vállalatok által igen széles körben,

<sup>19</sup> A gazdag emberek száma eléggé gyorsan növekszik. Egy 1999. évi felmérés és becslés szerint a dollár-milliomosok száma 7 millió volt, összes vagyonuk pedig 25 500 milliárd dollárra tehető. Ez azt jelenti, hogy a Föld lakosai közül minden 885. milliomos, vagyis több mint egy ezrelékük, 3,6 millió dolláros átlagos vagyonnal. Észak-Amerikában és Nyugat-Európában körülbelül minden 130., 150. tartozik ebbe a csoportba viszonylag szerény, 3 millió dolláros átlaggal. A kirívóan nagy vagyonok a fejlődő országok csekély számú gazdagságra jellemzők (*Egyre több...*[2000.]).

igen nagy árumennyiségre alkalmazott transzferárok (és néhány rokonuk) egyáltalán áraknak tekintendők-e; az úgynevezett helyzeti előnyök és a belőlük eredeztetett – az árba beépített – járadékok pedig egyelőre semmiféle elmélethez (közgazdasági elmélet vagy árelmélet) nem sorolhatók.<sup>20</sup>

A következő fehér folt az elméletben az országhatárokat átlépő kereskedelem (külkereskedelem) generáló tényezői és feltételezett előnyei. Az úgynevezett komparatív előnyöknek a komparatív költségeken alapuló (ricardói) vagy a tényezőellátottságon alapuló (Heckscher–Ohlin-féle) változatai elégteleneknek bizonyultak. Ha ma komparatív előnyökről olvasunk, majdnem mindig abszolút előnyökről van szó (például bőségesen rendelkezésre álló olcsó munkaerőről).<sup>21</sup> Az utóbbi évtizedekben legalább egy tucat új elmélet született kereskedelmet generáló tényezőkről (ilyen például az egy főre jutó jövedelem vagy a növekvő hozadék),<sup>22</sup> és tudvalévő, hogy a statisztikában megjelenő világkereskedelemnek több mint egyharmada a transznacionális vállalatok belső – bár a határokat átlépő – árumozgatása. A kereskedelem előnyeit az elmélet egyre kevésbé tudja meghatározott országhoz és népességhez kötni, és több mint kétszáz év után megjelentek a kereskedés hátrányairól szóló elméletek (vagy legalábbis hipotézisek).<sup>23</sup>

Végezetül meg kell említeni az elméleti alapok közül a pénzelméleteket is. Valójában nincs olyan pénzelmélet, amely kielégítően le tudná írni a jelenkori pénz funkcióit (esetleg csak egyetlen funkcióját?),<sup>24</sup> vagy megmagyarázná a pénzfelhalmozás és a vele párhuzamos rövid lejáratú pénzteremtés jelenségeit (*stock* és *flow* viszonyát). (Vannak, akik a pénz- és tőkepiacokon teremtett – és azokat el nem hagyó – pénzt világpénznek, mások virtuális pénznek, megint mások pusztá jelnek – a piacokról kibocsátott, a piaci szereplők vélekedését és hangulatát kifejező információnak – nevezik.)

Ezeken az alapokon a ma piaciaknak nevezett szerveződések, döntések, tranzakciók és viselkedésmódok nemigen választhatók el hatalmi megfelelőiktől, hiszen a hatalmak szétesztódása és új hatalmi koncentrációk jelentkezése is állandó folyamattá vált. Ugyanakkor a korábban megismert árupiacok, amelyek a közgazdasági vizsgálódások fő tárgyát adták, kezdenek háttérbe szorulni, ami megfelel annak a ténynek, hogy

<sup>20</sup> A kilencvenes évek közepén körülbelül 44 ezer transznacionális céget számolt össze a statisztika, a becslések nekik tulajdonítják a világ összes kibocsátásának 25-33 százalékát. (Ezeknek a többsége közepes és kisméretű vállalat, közülük sokan különféle szerepeket töltenek be az igazán nagyok alkotta nemzetközi hálózatokban.) A száz legnagyobb hatmillió főt foglalkoztatott, és az értékesítésük egyharmadát tudta a magáénak (*Held–McGrew* [1998]).

<sup>21</sup> Ezt a nehézséget ragyogóan hidalta át Michael E. Porter, amikor a nemzetek komparatív előnyei helyett egyszer csak bevezette a kompetitív előnyök (versenyelőnyök) könnyen operacionalizálható fogalmát (*Porter* [1990]). (Porter ma már nagyon divatos, és nálunk is bőségesen használt elemzési módszeréről kitűnő ismeretést közölt Török Ádám 1992-ben.)

<sup>22</sup> A ma létező elméletek és elméletkezdemények legkiterjedtebb tárgyalása talán *Borkakoti* [1998] alapvető kézikönyvében található.

<sup>23</sup> Hipotézis szintjén lásd például *Drucker* [1997] cikkét. De komoly kutatások is folynak, *Edwards* [1993] tanulmányában már komoly kételyek merülnek fel azzal a feltevessel szemben, hogy a külgazdasági nyitás és a kereskedelem liberalizálása növekedést és jólétet teremtene a fejlődő országokban. Majdnem tagadásig menő kételyt olvashatunk ki *Guérin* [1999] cikkéből. A mai kutatások általában a konvergencia (egy főre jutó GDP, bérek, jövedelmek) szempontjából vizsgálják a kérdést, és nemigen jutnak egyértelműen pozitív eredményre (lásd *Findlay* [1996], *Jones–Engermann* [1996], *Pritchett* [1997]). Megfogalmazódott az az állítás is, amely szerint a külgazdasági nyitás nem annyira motorja, inkább katalizátora a növekedésnek (*Fontagné–Guérin* [1997]). Az IMF kutatói 110 fejlődő ország adatai alapján különféle más gazdaságpolitikai és politikai feltételektől függetlenül találták annak valószínűségét, hogy a külgazdasági nyitás erőteljes vagy közepes, vagy akár kisebb gazdasági növekedéssel járjon (*IMF* [1997]).

<sup>24</sup> Feltétlenül nagy figyelmet érdemelnek azok a kutatások, amelyek a pénz működését és szerepét egy „költségvetési korlátnak” nevezett funkcióból kívánják levezetni (lásd *Kohn* [1988]).

kiterjedésük inkább csökken, mint nő, a pénz- és tőkepiaci tranzakciók tömege pedig sokszorosa az áruipacokéinak.

A fenti néhány példából legalább kétféle következtetést vonhatunk le. Az első: a jelenkori gazdasági tevékenységek sokféle, helyenként már elhalványuló, másutt még nem egészen kifejezett működési mód keretében és koordinációs mechanizmusok közvetítésével mennek végbe.<sup>25</sup> A második: sokféle jelenség és folyamat nem gazdasági, hanem (inkább) hatalmi meghatározottságú, vagyis nem biztos, hogy tisztán gazdasági mechanizmusokat kell keresni, illetve lehet találni mögöttük.

### A tulajdon

A globális struktúrák fő szervező ereje a pénz- és tőkepiaci integráció. A szervezetnek és a szervezésnek ez a módja specifikus követelményeket támaszt a tulajdon formájával és a tulajdonjogokkal szemben. A követelmények kétféle típusa ötlük szembe. Az első: a pénzügyi cégek és intézmények arra törekednek, hogy lehetőleg minden tulajdont vagyonná, minden vagyont könnyen mobilizálható (likvidd tehető) tőkévé változtassanak, és a tőkét a saját szabályaik szerint mozgathassák. A második az elsőből következik: a tőke mozgása, működése olyan legyen, hogy eközben sokféle, állandó és rendszeres jövedelmet biztosítson a pénz- és tőkepiacok szereplői számára. Ez a felfogás és gyakorlat lényegesen különbözik a korábbiaktól.

A tulajdon közgazdasági fogalma a második világháború utáni két évtizedben a tulajdonosi jogosítványok megosztásán, a vagyon és a tulajdon bizonyos mértékű szétválasztásán, a holt (tárgyi) vagyonnak mint hatalmi attribútumnak az elhalványulásán alapult. A vállalat működésében érdekelt irányítási és ellenőrzési joga (az államé, közttestületé, menedzsmenté, munkás-érdekképviseleté) csak kis mértékben vagy egyáltalán nem kötődött (a legtöbb ipari országban) részesedésükhöz a tárgyi vagyon birtoklásából. A hadigazdálkodás és az újjáépítés hagyományának folytatásaként nem minden befektetés (például az államé vagy önkormányzatoké) generált arányos tulajdonrészesedést – vagy bármilyet – a gazdasági vállalkozásokban. Ez a felfogás és az ennek megfelelő gyakorlat kétségtelenül korlátozta a tulajdonosok és befektetők döntési hatalmát, továbbá a tőke részesedését az elsődleges jövedelmekből.<sup>26</sup>

A közgazdasági elméletekben (a marxista irányzatok kivételével) a tulajdon fogalma nem foglalt el központi helyet. A hatvanas évek második felétől születtek meg az első tulajdonelméletek, amelyek a vagyon koncentrációjának termelékenységési és másfajta előnyt (hatékony tulajdonosi kontrollt) tulajdonítottak. Ezekben az elméletekben a tulajdon fo-

<sup>25</sup> A Bara Zoltán és Szabó Katalin által nemrég megjelentetett összehasonlító gazdaságtani tankönyv eleve vegyes gazdaságnak tekint minden ma működő gazdaságot (*Bara–Szabó* [2000]).

<sup>26</sup> Ezek a korlátozások és az érdekeltek jogai a másodlagos elosztás (legnagyobb részét állami újraelosztás) részarányát is erőteljesen megnövelték a második világháború után megerősödő jóléti társadalmakban. Mint Jürgen Habermas írja, a polgári társadalmak (parlamentáris demokráciák) kialakulásának idején a polgárság számára az intim szférán kívül a magántulajdon és az arra alapozott üzleti tevékenység is a magánszféra részét alkotta, következésképpen a velük kapcsolatos döntések is magándöntések voltak. A tömegdemokráciákban a tulajdon nélküli tömegek számára csak úgy volt lehetséges kiegyensúlyozni a kétféle magánszféra és közszféra közti feszülő és alapvető társadalmi feszültséget okozó aránytalanságot, ha ezek a tömegek a közszférában elfoglalt helyüket kihasználva a tulajdonjogokat erősen korlátozó szociális jogokat „adományoztak önmaguknak”. (Lásd *Habermas* [1993], Előszó az új kiadáshoz, (1990); 20–21. o.) Hozzátehetnénk ehhez, hogy akkor a jóléti állam leépítése azt jelenti, hogy a tulajdon nélküli tömeg a magánszférából részben kiemelt tulajdon egyenértékét – demokratikusan – visszaveszi önmagától. Ezzel újból végbemegy a tulajdonosok és nem tulajdonosok osztályának szétválasztása, amit a „befektetők társadalma” csak igen részlegesen fed le.

galma egyre inkább áttolódott a tárgyi vagyoni, értékesíthető, továbbadható vagyontárgyakra. Ekkor a tulajdonosi jogosítványok összessége, a tulajdonosi hatalom a tárgyi vagyonhoz kötődik, ennek fő megnyilvánulásai pedig a tetszés szerinti pillanatban végrehajtott elidegenítés, az igazgatás és az ellenőrzés. Ebből első lépésként az állami tulajdon privatizálása következett.

Az új elméletek a tulajdonról még csak mint személyes magánvagyonról, a tulajdonosról mint a tulajdonát igazgató, fölötté hatékony ellenőrzést gyakorolni képes magán-személyről beszéltek.<sup>27</sup> Mégis kiváló átmenetet jelentettek a valóságban megerősödő képződmények – gazdasági társaságok, általában részvénytársaságok – testületi igazgatásának (*corporate governance*), a részvénytulajdonosok és a menedzsment viszonyának felülvizsgálatához (az úgynevezett megbízó–ügynök-probléma elméleti keretébe helyezve). Az új – normatív – tulajdonfogalom ezen a ponton tudott találkozni a mai – normatív – piacfogalommal, amelyen többek között „pénzügyi termékek” és „igazgatás” (*control*) cseréje értendő. (Az aktuális cserefogalom még nincs kidolgozva.) A kettő együttesen a befektető (részvényes) abszolút elsőbbségét kívánja a tulajdon hozadékának elsajátításában, mint ami a legjobban megfelel a piaci hatékonyság követelményének, kizárva minden más érdekeltet. Az elmélet kifejlődésének korábbi fázisából itt még megmaradt a „domináns részvénytulajdonos” (a vagyonos magánszemély) alakja.

A valóságos tulajdonviszonyok fejlődése azonban meglehetősen más irányt vett: úgynevezett intézményi befektetők (nyugdíj- és egyéb biztosítási alapok, betéti, befektetési és kölcsönösségi alapok, más portfólióbefektetők) akár többlépcsős hierarchiája foglalta el az ellenőrzés vagy vállalatigazgatás piacán a korábban felmagasztalt tulajdonos helyét, többnyire maguk is részvénytársaságok, amelyek az általuk valamelyik lépcsőben irányított cég eredeti részvényeitől vagy akár az alapok eredeti befektetőitől eléggé nagy távolságra vannak. A vállalatirányítás újabban eliminálandó szereplői a hitelező bankok, hagyományos tulajdonosi csoportok (például családok), tulajdonrészesedéssel bíró más vállalatok. A tulajdon legkedveltebb mai formája a tulajdonosáról (az eredeti befektetőről) leválasztott, „lekapcsolt” (*disconnected*) tulajdon. Ez az ideál tökéletesen megvalósul például akkor, amikor a hitelező bank forgatható értékpapírra cseréli ki addigi hiteleit, és ezeket különféle pénzalapok (portfóliója) között teríti szét, miközben a korábbi betéteit hasonló cégek portfólióján alapuló papírokkal látja el (lásd például *Plihon* [1998]).

A tulajdon átalakulásának eredményeként a tőkepiac cégei válnak az összes üzleti tulajdon növekvő részének irányítóivá és felügyelőivé, s eközben részesedést szereznek a tulajdonnal kapcsolatos minden ügylet hozadékából.

A tárggyal foglalkozó szerzők némelyike szerint ahhoz, hogy egy társadalomban (országban), a tulajdonnak (üzleti és nem üzleti tulajdonnak) meghatározó része menjen át ezen az átalakuláson, és koncentrálódjék globális (vagy transznacionális) aktorok kezében (majd terjedjen ki rá a következőkben tárgyalandó specifikus működési és koordinációs mechanizmusok), az kell, hogy a társadalom és a gazdaság alapvető intézményei is átalakuljanak, az átalakulás következtében valóban hasonlatossá váljanak az azt kezdeményező, illetve mintaadó intézményekhez. Ez nyilvánvalóan az átalakulásban érdekelt csoportok törekvéseire is igaz, nekik maguknak is hasonlítaniuk kell egymáshoz.

Érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy ha az előbb említett leválasztott tulajdon intézménye széles körben elterjed, ennek messzemenő társadalmi és politikai következményei lehetnek. Először is: a leválasztott tulajdon egyfajta kollektív tulajdonnak (többé-

<sup>27</sup> A történetnek erről a korai szakaszáról lásd *Furubotn–Pejovich* [1972] tanulmányát. Érdemes megjegyezni, hogy az újabb tulajdonelméletek művelői kezdetben a szovjet (kolhoz-), illetve a jugoszláv (önigazgatási) tulajdon kutatásával szereztek nevet maguknak.

kevésbé egységes, integrált tulajdonnak) is tekinthető. De ha ez nem következik be, akkor is kiváló alkalmat ad egy tagolt, hierarchizált, ámde összefüggőnek tekinthető tulajdonirányító, tulajdonellenőrző, rendelkező csoport (osztály) megszerveződésére. Ez eddig hiányzott a globális struktúrák közül.

A pénz- és tőkepiacokra rendkívül sok óriási, közepes és kis cég telepedett rá az elmúlt évtizedekben. Ennek egyik mutatója az, hogy a pénz-, biztosítási és ingatlanügyletek ágazatának részesedése a legfejlettebb országok bruttó nemzeti termékéből 5-6 százalékról 20-25 százalékra növekedett a hetvenes évek eleje óta.

### *A globálisan integrált pénz- és tőkepiacok szerepe a gazdasági tevékenységek koordinálásában*

Az elmélet szerint a tőkepiacok illetően mozgása és a tőke folytonos körforgása következtében a megtakarításoknak és a (reál gazdasági) beruházásoknak földrajzi és ágazati szempontból már teljes mértékben szét kellett volna válniuk,<sup>28</sup> az ökonometriai vizsgálatok azonban eddig nem igazolták ezt a tételt.<sup>29</sup> Ennek részben az az oka, hogy a közvetlen külföldi beruházások mindenütt – a fejlődő országokban is – magukhoz vonzzák és nagymértékben igénybe veszik a helyi megtakarításokat.<sup>30</sup>

A pénz- és tőkepiacokon teremtett pénz – a kereskedelemhez és a beruházásokhoz szükséges mennyiség ötvenszerese, százszorosa – nem kerül vissza a valóságos gazdaságba. Bővülését azonban az emberek, a vállalatok és a kormányok valóságos megtakarításainak kell táplálniuk. A pénzpoltikának, a költségvetési politikának, a számvitel szabályainak, a nagyvállalati stratégiát illető testületi döntéseknek azt kell biztosítaniuk, hogy mind az önkéntes, mind a kényszermegtakarítások lehetőleg maradéktalanul a pénz- és tőkepiacokhoz vezető csatornába kerüljenek. Ehhez első lépésben vagy adósszolgáltatásra fordítandó, vagy befektetett pénzzé kell válniuk.

A pénz- és tőkepiacok tisztán gazdasági funkciói nem teljesen világosak. Változásai sokkal gyorsabbak annál, semhogy a reálfolyamatokat gazdaságilag értelmezhető módon orientálhatnák. A gyakran emlegetett kockázatsökkentő funkciójukat illetően már többen megjegyzték, hogy ők maguk jóval nagyobb kockázatokat generálnak. Finanszírozási funkciójuk átalakulóban van: a bankoké egyre inkább megszűnik, az úgynevezett piaci finanszírozás (részvény-, kötvénykibocsátás) terjed ugyan, de a vállalatok a korábbinál sokkal nagyobb mértékben kényszerülnek önfinanszírozásra vagy a kooperáció pénzkímélő formáira.

A vállalatok (cégek) minden más szempontot mellőző, kizárólagos pénzügyi irányítása az Egyesült Államokban fejlődött ki. Az irányításnak és a cég tevékenységének a befektetők rövid távú hozam- (és likviditás-) érdekeltségét kell szem előtt tartania. A vállalat (multinacionális vagy transznacionális cég) keretei majdnem folytonos átalakulásban vannak: karcsúsítás, egyszerűsítés, tevékenységek leadása (kihelyezése) a vállalat saját költ-

<sup>28</sup> Ez az úgynevezett Feldstein-Horioka-modell (*Feldsteint-Horioka* [1980]).

<sup>29</sup> Az eredményeket ismerteti: *Flandreau-Rivière* [1999]. A szétválás mértékét az ezzel foglalkozó szerzők azonosítják a nemzetközi pénzügyi (tőkepiaci) integrációval, a legtöbb számítás szerint a megfelelő mutató a kilencvenes évekre még nem érte el az 1880-1913. évi időszakét.

<sup>30</sup> A közvetlen külföldi tőkeberuházások (működőtőke-beruházások) a világ összberuházásainak csak 4-6 százalékát teszik ki, de a nagy transznacionális cégek reálberuházásainak (növekményüknek) körülbelül az egynegyedét [1997-ben 400 milliárd dollárt]. Ennek az összegnek a 60 százaléka jutott határokat átlépő vállalatfelvásárlások és összeolvadások finanszírozására (*UNCTAD* [1998]). E beruházások célja egyre inkább eltolódik külföldön meglévő (előállítható) erőforrások megszerzése vagy nemzetközi piaci tevékenység megszerzése felé a befogadó országból kiindulva (*UNCTAD* [1995]). A felvásárlás és összeolvadás fajtáiról és a finanszírozás formáiról jó összefoglalást ad *Feitz* [1999] cikke.

ségeinek csökkentésére; felvásárlások és fúziók a piaci hatalom növelése végett. Ezt a folyamatot szolgáltatók és szállítók állandóan változó csoportjainak (hálózatainak) kiépítése, átalakítása és leépítése kíséri. A nagyvállalati tevékenység és stratégia változásai így módon sokkal nagyobb elmozdulást okozhatnak a vállalatok földrajzi, gazdasági és társadalmi környezetén kívül, mint amelyre a változást okozó döntések közvetlenül vonatkoznak. A tőzsdéi és a tőzsdén kívüli befektetők által elismert új technológiáknak tőkenövelőknek és munkaerő-megtakarítóknak kell lenniük. A munkaigényes és gyakran a tudásigényes munkafolyamatokat is olcsó bérű országokba kell kitelepíteni. Ez az eljárás folytonos nyomást gyakorol a fejlett (vagy fejlettebb) országok munkabéreibre, kormányaik oktatási, egészségügyi és szociális kiadásaira.

A globális struktúrák által közvetlenül kifejlesztett mechanizmusok egyelőre nyilvánvalóan elégtelenek a világban folyó gazdasági (akár csak üzleti) tevékenység egészének koordinálására, hiszen a bevált régi mechanizmusok (piaciak és piacon kívüliek) jól vagy rosszul, helyenként hézagosan, továbbra is működnek. A globális gazdaság helyfoglalása okozta koordinációs zavarok, hézagok között azonban érdemes megemlíteni korábban viszonylag jól működő áru- és szolgáltatáspiacok hanyatlását, megszűnését. A gazdasági koordinációs mechanizmusok elégtelenségének egyik legfontosabb tényezője föltehetően az, hogy a klasszikus értelemben vett versenypiacok hatóköre számos fontos földrajzi régióban és gazdasági ágazatban szűkebbé vált. Kevesebb, jelentéktelenebb lett az emberek által többé-kevésbé áttekinthető helyi vagy országos jelentőségű piac, ahol a kereslet és a kínálat találkozásából alakul ki az ár, és alapvetően ez a mechanizmus koordinálja a mögöttes gazdasági tevékenységeket (miközben más intézmények – állam, helyhatóságok, gazdasági szervezetek – árbefolyásoló és koordináló szerepe is fontos lehet). És bár a gazdaságtörténet általában nem ismeri el semmilyen korszakra nézve az önszabályozó versenypiac kizárólagosságát, valószínűleg nagy jelentősége van annak, hogy elmozdult az ármeghatározás és a koordináció súlypontja: többek becslése szerint ugyanis a világban végbemenő áruforgalomnak ma már a nagyobbik része nemzetközi cégek, monopol- és oligopol-szervezetek kezében van, a cégek (cégcsoportok) belső forgalmát pedig általában nem az árak (sőt, nem árak) szabályozzák.

A tárggyal foglalkozó szerzők között van, aki kitér arra, hogy a globálisan integráltak nevezett pénz- és tőkepiacok belső koordinációja sem kielégítő: eszerint ennek a jele volna a sok bankcsőd, bankmegrohanási pánik, későn észlelt csődhelyzet.

### *A kiválasztás sémái*

Ami rendszerteremtő gazdasági szerkezetként fölöttébb hiányosnak, kevésbé hatékonynak látszik, kialakulóban lévő hatalmi struktúráként mintha máris sokkal biztosabb lábakon állna, és sikeresebb volna. A globális struktúra ugyanis felülről építkezik, intézményei, szabályai bevezethetők (sőt nemzetközi szervezetek felügyelete mellett bevezetendők), követelményei nem gazdaságiak vagy bürokratikusak, hanem politikaiak és pénzügyiek (a makrogazdaság-politika és a szabályozás terminusaival írhatók le). A követelmények teljesülésének talán a leglátványosabb következménye az erőteljes társadalmi, gazdasági, intézményi és politikai szelekció.

A globalizáció terjedésével kapcsolatos követelmények közül a leginkább szembeötölő a homogenitásé: a pénz- és tőkepiacok, a nyomukban (és egyre kevésbé előttük) járó közvetlen tőkeberuházások és kereskedelem mindenütt azonos intézményi és szabályozási környezetben kíván elhelyezkedni (mint az amerikai turista a minden fővárosban megtalálható Hiltonban). A liberalizálásnak és deregulációnak nemcsak a határokat



átlépő jóságokra, értékekre, személyekre kell vonatkoznia, hanem lehetőleg minden egyes ország belső eljárásaira is: a tulajdoni és gazdasági jogokra, bíróságokra, munkaügyekre, adózási rendre, tőzsdékre és bankfelügyeletre, szerzői jogokra, szabadalmakra és szabványügyre, főként pedig a hazai kutatás, ipar, mezőgazdaság támogatására. El kell érni továbbá, hogy a globalizálódás által érintett szektorokban kialakuljon (kialakítható legyen) a korábbiakban leírt vagy azzal kompatibilis tulajdoni struktúra és tulajdonosi ellenőrzés, a vállalatok akadálytalan átalakulása, eladása, fúziója, bezárása (a vállalatok akadálytalan belépése bármely piacra, kilépése bármely piacról). Gondoskodni kell az e követelményeknek megfelelő munkaerő-piaci szabályozásról. Kívánatos volna még, ha megszűnne egyes régiók különleges védelme, vagy tájaké és természeti adottságoké, ezek azonban csak ritkán szerepelnek *expressis verbis* a nyilvánosan hangoztatott követelmények között, inkább csak kihámozhatók a nemzetközi beruházásvédelmi egyezmény vagy WTO-bizottságok tervezeteinek szövegéből.<sup>31</sup>

A homogenizálás mindegyik országban, akár fejlett, akár fejlődő, igen nagy változásokat idéz elő a gazdaság működésében, és erőteljes társadalmi változásokat indít el.

Ezzel szemben áll két tény.

Az egyik: a nemzetközi pénz- és tőkepiacok és a hozzájuk kapcsolódó struktúrák (multinacionális és transznacionális cégek, pénzügyi közvetítők, a kereskedelem és szolgáltatások világcégei) csak viszonylag kis részt, és mindenképpen változó részt foglalnak el az egyes országok gazdaságából.

A másik: ezeknek a struktúráknak az üzleti figyelme nem az azonosságokra, hanem éppen ellenkezőleg, mindig a különbségekre (*spread*) irányul: különbségekre a nemzeti valuta értékelésében, a kamatlábakban, az adózásban, a bérekben, az emberek munkaszokásaiban, egyenlőtlenségtűrő hajlamában. Különbséget teremthet az is, ha egy országban már megtelepedett a kooperáló vagy konkurens cég (vagy leányvállalata), tehát nem csak az adott ország sajátosságai.

Érdeemes megfigyelni azt is, hogy az új rendszer által kedvelt – a saját története folyamán kialakult – követelmények vagy eljárás módok a hatókörébe kerülő (bekebelezett) struktúrák egymástól különböző szintjein megismétlődnek. Három példát hozunk fel erre.

Első példaként emlékeztetünk arra, hogy a világgazdaság szintjén nagyszámú ország eladósodása állt a globalizálódás folyamatának kezdetén, és máig nagyrészt az adósságok továbbgörgetéséhez és elviselhető szolgáltatáshoz tartozó feltételek határozzák meg azokat a reformlépéseket, amelyek alkalmassá teszik őket a globális struktúrák befogadására. Ugyanez az eladósodás (eladósítás) a vállalatok (korporációk) szintjén arra való, hogy olcsón megvásárolhatók legyenek, vagy arra, hogy (felvásárlás után) az új tulajdonosok végrehajtsák a kívánatos karcsúsítást, elbocsátásokat, részek eladását, tevékenységek kihelyezését; ezáltal megmaradó részvényeik értéke növekedjék, továbbá többszörösére növeljék a felvásárló cég (illetve befektető) rendelkezésére álló likvid pénzt.

A második példa első fele: rendszeresen megjelenik a Nemzetközi Valutaalap és a pénzügyi befektetők szószólóinak intelmei között az, hogy ha egy kormány helyes fiskális és monetáris politikát folytat, cselekvéseinek áttekinthetőeknek (transzparenszeknek) kell lenniük ahhoz, hogy bírassák a nemzetközi pénzügyi közösség bizalmát. Egy szinttel lejjebb és ennek mintegy tükröképeként 110, Európában működő intézményi befektető (tehát nem részvényesek) körében végzett kikérdezés eredménye szerint a válaszadók 87 százaléka a részvénytársaságokra nézve tartotta különösen fontosnak a rájuk vonatkozó (nem pénzügyi) információk áttekinthetővé tételét (nem saját maguk, hanem a részvényesek számára).

<sup>31</sup> A jogászokat, politológusokat erőteljesen foglalkoztatja, hogy miféle intézményi feltételei volnának a (mai nemzetközi jogtól eltérő) globálisan érvényes jogi szabályozásnak és bíráskodásnak. Lásd például a *Delmas-Martyval* készült interjút [1999].

A harmadik példa: a hetvenes évektől (az olajárrobbanást követő időszakról) kezdve gyökeresedett meg az a korábban hallatlan követelmény, hogy az országoknak nem védekezniük kell a gazdaságukat érő külső csapásokkal szemben, hanem hagyni kell végigvonulni azokat a gazdaságukon, és alkalmazkodniuk kell hozzájuk. (Az 1997-től kezdődő válságsorozat közben a nemzetközi pénzügyi szervezetek és az Egyesült Államok továbbra is a védekezés mellőzéséhez mint feltételhez kötötték segítségüket.) Ezzel párhuzamosan az előbb említett vizsgálat egyik eredménye az volt, hogy az intézményi befektetők 76 százaléka szerint a részvénytársaságoknak nem szabad védekezniük – sem előzetesen, sem annak bekövetkeztekor – a kívülről érkező (ellenséges) felvásárlási ajánlattal szemben. (Az intézményi befektetők ugyanis az ellenséges felvásárlási ajánlatot az „ellenőrzési piac” igen fontos intézményének tartják.)<sup>32</sup>

Természetesen elhamarkodott volna, ha akár az általános egyenlősítés és a kis különbségek kihasználásának ellentmondásából, akár a szelekciós sémák fraktálszerű ismétlődéséből következtetéseket akarnánk levonni. Érdeemes azonban gyűjteni az információkat azokról a jelenségekről, amelyek azt látszanak mutatni, hogy a globális rendszer működésmódja nemcsak néhány fontos vagy fő vonásában, hanem viszonylag kis részletekben is különbözik a korábitól.

### Felismerhető tendenciák – és ami még nem látható

#### *Hogyan kormányozzák a világot?*

A nemzetállamok teljes eltűnésére kevesen szavaznak.<sup>33</sup> Három fő tendenciát írnak le a politológusok.

Az első a képletesen világkormánynak nevezett alakzat, amelynek realitását némelyek szerint az is alátámasztja, hogy a világnak szinte minden országában kiválasztódik (már kiválasztódott) egy semmilyen helyhez nem kötődő, nemzetközi érdekeltsgű és kultúrájú hatalmi csoport vagy réteg.<sup>34</sup> Közlebbi és gyakorlatibb megfogalmazása ennek az irányzatnak az egységes valutáról (vagy csak világpénzről) szóló elgondolás, vagy az, amely a világ központi bankjának felállítását (a kormányok pénzügypolitikájának felügyeletét és a végső hitelező szerepét ellátandó) aktuális szervezési feladatnak tartja,<sup>35</sup> vagy amely a Világkereskedelmi Szervezetet a világgazdaságra kiterjedő jogkörű gazdasági szabályozó hatóságként (és bíróságként) képzei el.<sup>36</sup> Ugyanebbe az irányzatba tartozik az a másfajta elgondolás, amely a nagy gazdasági integrációkon alapuló nagyrégiós föderációk (Triád) keletkezését valószínűsíti, hozzátevé, hogy ezeknek ugyancsak meg kell teremteniük a maguk kölcsönös egyeztető és együttműködési intézményeit.<sup>37</sup>

A második leírt tendencia az úgynevezett medievális (középkori jellegű) fejlődésé, amelynek legfontosabb megkülönböztető vonása az államok fölött (például föderációk), továbbá mellettük és alattuk elhelyezkedő integrációs formák (határ menti és határokat

<sup>32</sup> Az adatok forrása: *Nothomb–Caprasse* [1999].

<sup>33</sup> *Ohmae* [1995] cikkében és más műveiben is minden államot elősöpörne a föld színéről. *Rodrik* [2000] abban bízik, hogy még e században megszületik az államok globális föderációja.

<sup>34</sup> Újabbra nézve lásd például: *Drucker* [1997].

<sup>35</sup> Ez a Nemzetközi Valutaalap, a Világbank és a Nemzetközi Fizetések Bankjának (BIS) kívánatos szerepét taglaló viták állandó témája.

<sup>36</sup> Lásd például: *Lloyd* [1998]. Ez a tanulmány azzal tűnik ki több hasonló közül, hogy a piaci verseny feltételei közül elhagyja a „láthatatlan kéz” feltevését.

<sup>37</sup> A Triád elképzelt három centruma: a Nyugat-Európa, Amerika és Japán vezette csendes-óceáni régió.

átlépő szerveződések, nemzetközi szervezetek, nem kormányzati, illetve civilszervezetek helyi és nemzetközi együttműködései stb.) egyre nagyobb súlya.

A harmadik fő tendencia az államok bizonyos mértékű dezaggregálása: a hatalmi ágak (parlamentek, bíróságok, bizottságok) és funkciók (környezetvédelem, oktatás stb.) nemzetközi hálózatképzése, de a nemzetállami keretek és forma megtartásával.<sup>38</sup>

Mindegyik fejlődési irányzat képviselői számolnak a hagyományos állami funkciók egy részének (külpolitika, külképviselet, rendőrség) részleges magánosításával, az államhatalmak bizonyos fokú feloldásával különféle magánszervezetekben, nemzetállami monopóliumok (például hadiipar) transznacionális (globális) átalakulásával.

A felsorolt irányzatok leírásában általában tudomásul vették új és újabb nemzetállamok keletkezése. Ezek többnyire kicsik. Nem egykönnyen képzelhető el bennük a nemzetközileg integrált pénz- és tőkepiacok és az ugyancsak általuk integrált transznacionális társaságok – viszonylag állandó – elhelyezkedése, vagyis éppen a leginkább globálisnak tekinthető struktúráké. Még nehezebb logikai feladatot támaszt az a fejlemény, hogy (két és fél évtized után, amikor csak az volt a fontos) mostanában közmegegyezés kezd kialakulni arról, hogy nem sokat számít az egyes kormányok makrogazdaság-politikája (szuverén pénzpolitikára a kis országok egyike sem képes, és a legnagyobbak is csak erős korlátok között), legalábbis csekély a jelentősége a pénz- és tőkepiacok mozgását meghatározó legfőbb aktorok számára. (A kicsik még tarthatják fontosnak napi üzleti döntéseik hüvelykujjszabályainak alkalmazásakor.) Amit úgy is interpretálhatunk, hogy az, amit makrogazdaság-politikának vélünk, valójában egyre inkább ezen szereplők tevékenységének folyamánya. A pénz- és tőkepiacok nemzetközi integrációjának pedig éppen az a célja, hogy aktorainak döntéseit *ne befolyásolhassák* e döntések *lokális következményei*.

Ha szemünket nem a jövőre függesztjük, hanem beérjük azzal, hogy megpróbáljuk megfigyelni a jelen folyamatait, nagy hatalomkoncentrációra képes, új és új hatalmi pólusok kialakulását, némelykor elhalványulását figyelhetjük meg.<sup>39</sup> Ezek közül kiemelkednek azok, amelyeket az államhatalmak közé sorolunk (nemzetközi politikai, katonai és más szervezeteikkel), és azok, amelyeknek együttesét a pénzügyi szuperstruktúra hatalmi szerveződéseinek tekinthetjük (ugyancsak nemzetközi szervezetekkel).<sup>40</sup> A kétféle hatalmi struktúra részei között szövetségeket is, konkurenciaharcot is észlelhetünk.<sup>41</sup> Ez a konkurenciaharc mindenütt veszteséggel járt az államhatalmak (és

<sup>38</sup> A második és a harmadik változat kitűnő leírása található *Slaughter* [1997] cikkében.

<sup>39</sup> Hosszú időre elhalványuló intézménynek tekinthetjük az Egyesült Nemzetek Szervezetét, a Biztonsági Tanácsot és az ENSZ számos szakosított szervezetét, miközben a Világkereskedelmi Szervezet nyilvánvalóan átkerült a másik oldalra; a specifikus pénzügyi szervezetek közül egy időre (míg csak fő funkcióját meg nem változtatta) lényegesen csökkent a legnagyobb kereskedelmi bankok csoportjának a szerepe, most pedig mintha a pénzpiaci intézmények kezdenének kissé háttérbe szorulni a tőkepiaciak mögött.

<sup>40</sup> Ilyenek például: a legnagyobb jegybankok elnökeinek Párizsi Klubja, a legnagyobb kereskedelmi bankok Londoni Klubja, a 12 jegybankelnök alkotta Bázeli Tanács (a bankfelügyelet szabályait állapítja meg), az ugyancsak Bazelban ülésező Berne Tanács (az exporthitelek központi szabályozója), a Biztosítási Felügyelet Tanácsa, az úgynevezett Háromoldalú Csoport (a bank-, biztosítási és értékpapír-piaci felügyeletnek a Bázeli Tanács által szervezett koalíciója). (Lásd *Slaughter* [1997].) Ezek mind szorosan együttműködnek a Nemzetközi Valutaalappal és a Világbankkal. A hetvenes-nyolcvanas években nagy tekintélynek örvendett a volt jegybankelnökökből, volt és eljövendő pénzügyminiszterekből, néhány neves kutatóból álló Harminckettek (később Harmincak) Csoportja (Bellaggio Csoport), amely akkor leginkább aktuális adósságproblémákkal foglalkozott. A kilencvenes években került előtérbe a pénzügyvilág és a politikusok találkozóit szervező davosi Világ gazdasági Fórum.

<sup>41</sup> A kétféle hatalmat csak az Egyesült Államokban látjuk bizonyos mértékig barátságos egyensúlyban. Az angol és a német szociáldemokraták csak legújabbban kívánják úgy támogatni és egyben korlátozni a globális struktúrák terjeszkedését, illetve működését, hogy ebből előny származzék országukra és annak társadalmára (*Giddens* [1998]).

résben nemzetközi szervezeteik) demokratikus legitimációjára nézve, miközben a támadó struktúrák eddig semmiféle – sem demokratikus, sem más – legitimációra nem tettek szert. (Ami legitimáció kijut a pénzügyi hatalmaknak, azt mind az államtól kénytelenek kölcsönözni.) Ez a felemás helyzet természetesen sokáig fennmaradhat, nem kell lassítania – vagy akár gyorsíthatja is – a felsorolt irányzatok valamelyikének vagy még fel nem tárt más irányzatnak a kifejlődését.

### *Egy óvatos figyelmeztetés*

A globális struktúrák terjeszkedését nem úgy kell elképzelni, mint amely feltétlenül magában foglal minden földrajzi helyet, vagy azonos módon és azonos mértékben ér el minden központi, félperifériális, perifériális régiót, vagy egyaránt hatókörébe vonja a gazdaságok, a társadalmak minden részét.<sup>42</sup> Igaz viszont az, hogy működésük e struktúrák közvetlen érdekeltségén kívüli tartományokban is sokféle, előre nehezen kiszámítható átalakulást indít el. Akkor ott az átalakulás természete többnyire olyan, hogy az eddigi struktúrák leépülését, leépítését mutatja,<sup>43</sup> és ami mégis épül, az sokszor a védekezés műve.<sup>44</sup> Természetesen ezt is tekinthetjük alkalmazkodásnak, némelykor a betagozódás egyik lehetséges formájának.

A 19. század végére kiteljesedő európai kapitalizmus bomlásának kezdetét 1913-tól számítják a történészek. Amikor egy nagy rendszer bomlani kezd, számos képződményt látunk keletkezni, amelyek közül némelyik beleépül a kialakulóban lévő új rendszerbe, mások eltűnnek. (A legújabb időben sokan ilyen eltűnésre ítélt alakzatnak tartják a szocializmus vagy kommunizmus mindegyik megvalósult vagy csak képzeletben létező elemét.) Egy életképes új rendszer megszületésének ideje némelykor igen hosszú. Az európai ókor végén, az 5–6. században senki meg nem mondta volna, hogy a legközelebbi, felismerhető jegyekkel bíró társadalmi-gazdasági-hatalmi struktúra a hűbériség lesz.<sup>45</sup> Ezer évvel később, az európai kapitalizmus kialakulása eltartott jó háromszáz évig.<sup>46</sup>

Az a jelenségegyüttes, amelyet néhány év – nem egészen tíz esztendő! – óta globalizációként szokás leírni (maga a szó több mint harminc év óta forgalomban van), miközben sok tekintetben nagyon is virulensnek, életrevalónak mutatkozik, egyelőre sokszorosan több új feszültséget és megoldandó problémát idéz elő, mint amennyinek a fel- és megoldására alkalmasnak látszik. Főlöszlegesen tűnik túlságosan sok erőt fektetni annak a megjövendölésébe, hogy egyes részeinek vagy akár az egésznek mi lesz a távolabbi sorsa. Nagyon sok hirtelen kezdődő, egy darabig erősödő, majd eltűnő vagy más irányba forduló folyamatnak voltunk a tanúi eddig is.

Eléggé nagy irodalom mutatja be azt, hogy amit ma globalizációnak hívnak, az több

<sup>42</sup> Roppant tanulságos, amit Saskia Sassen ír arról, hogy a globális rendszernek mire van szüksége Japánból, illetve Tokióból: „A globális tőkepiac egyszerűen nem mulaszthatott el ekkora erőforrást. Ráadásul a belső piac árának és a jennek az összeomlása vonzó célpontokká tette a japán cégeket és ingatlanokat a külföldi befektetők számára... Tokióban egyelőre nincs meg az erőforrások alkalmas kombinációja ahhoz, hogy bonyolult pénzügyi szolgáltatásokat állítsanak elő és exportáljanak..., úgy működik ez a város, mint valamiféle ültetvényes gazdaság. Megtermeli a nyersanyagot – a pénzt –, de átengedi Londonnak és New Yorknak, hogy feldolgozzák.” (Sassen [1999] 86. o.)

<sup>43</sup> Ezek közül a legelső és legkönnyebben követhető jelenség a deindusztrializáció.

<sup>44</sup> Ilyen például a kis- és közepes vállalkozások fokozott támogatása, az oktatási kiadások látványos növelése.

<sup>45</sup> Igaz, előbb ki kellett várni, hogy elüljenek a népvándorlás hullámai; az Európát benépesítő mindenféle törzsekről igazán nem lehetett előre látni, hogy miféle konstruktív képességeik fognak kibontakozni.

<sup>46</sup> Itt is számolnunk kell a nagy földrajzi felfedezések hatásával, azzal, hogy az ismert világ földrajzi határai igen gyorsan kitágultak, olcsón, könnyen lehetett aranykincsekhez és gyarmati hatalomhoz jutni.

tekintetben alig haladja meg, vagy el sem éri a tőkének (vagy kapitalizmusnak) 1913 előtt elért nemzetköziesülését.<sup>47</sup> (A világkereskedelem részaránya a világ aggregált bruttó nemzeti termékében csak 1970-ben érte el az első világháború előtti, bár azóta több százalékponttal növekedett, és most 17-20 százalékosra becsülhető. Egyes statisztikák szerint a nettó tőkeáramlás aránya a fejlett országokból a fejlődőkbe máig kisebb, mint volt, a közvetlen külföldi tőkeberuházások részesedése az összes beruházásból pedig csak néhány százalékosra tehető.) Azt azonban kevesen állítják, hogy a mostani globalizációs folyamat a korábbiak a helyreállítása vagy folytatása volna.<sup>48</sup> Mint már említettük, a leglátványosabb különbség a pénzgazdaságban és a pénz másféle szerepében mutatkozik.

Az elmúlt harminc évre nézve a korábbiakban a nemzetközi pénzgazdaságnak három szakaszát különböztettük meg: az eladósodás (eladósítás) szakaszát; az úgynevezett összekapcsolt feltételeesség és az abból kinövő washingtoni konszenzus (reform) általánossá és kötelezővé válásának időszakát; harmadikként a pénz- és tőkepiaci válságsorozatokat. Ezeket gazdasági vagy akár politikai szakaszoknak (is) tekinthetjük. Fontos jellemzőjük, hogy egymásra épülnek, a korábbiak a folyamatai kevés módosulással folytatódnak a későbbiekben. De semmi alapunk sincs azt állítani, hogy a harmadik volna az utolsó.<sup>49</sup>

#### Hivatkozások

- BAIROCH, P.–KOZUL-WRIGHT, R. [1996]: Globalization myths: Some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy. UNCTAD, Discussion Papers, No. 113, március.
- BARA ZOLTÁN–SZABÓ KATALIN (szerk.) [2000]: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba. Aula Kiadó, Budapest.
- BERGSTEN, C. F. [1999]: Le Fonds monétaire international et les intérêts des États-Unis. Problèmes économiques, 2611–2612. sz., április 7–14., 59., 62–63. o. (Eredeti megjelenés: Joint Economic Committee, United States Congress, 1998. február 24.)
- BORDO, M.–KRAJNYÁK KORNÉLIA [1997]: Globalization in historical perspective. Annex I. Megjelent: IMF Economic Outlook, május, 162–171. o.
- BORKAKOTI, J. [1998]: International Trade: Causes and Consequences. Macmillan, London.
- BRAUDEL, F. [1979]: Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV<sup>e</sup>–XVIII<sup>e</sup> siècle. 2. Les jeux de l'échange. Armand Colin, Párizs.
- CHAVAGNEUX, CH.–NICOLAS, É. [1999]: L'influence des acteurs privés sur la régulation financière internationale. Problèmes économiques, 2611–2612. sz., április 7–14., 54–58. o.
- CSIKÓS-NAGY BÉLA [1999]: A világméretű pénzforradalom. Gazdaság, 32. évf. (Új folyam: 7.) 2. sz., ősz, 69–76. o. (Eredeti megjelenés: Pénzügyi Szemle, 1999. 7. sz.)
- DELMAS-MARTY, M. [1999]: Droit mondial et réalisme des relations internationales. (Az interjút készítette: Emmanuel Hecht.) Problèmes économiques, 2611–2612. sz., április 7–14., 45–47. o.
- DRUCKER, P. F. [1997]: The global economy and the nation-state. Foreign Affairs, 76. k. 5. sz., szeptember–október, 159–171. o.
- EDWARDS, S. [1993]: Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. Journal of Economic Literature, 31. k. 3. sz., szeptember, 1358–1393. o.
- EGYRE TÖBB... [2000]: Egyre több a dollármilliomos. Világgazdaság, május 3.

<sup>47</sup> Lásd Bairoch–Kozul-Wright [1996] kitűnő statisztikai apparátussal alátámasztott tanulmányát, továbbá Flandreau–Rivière [1999] már idézett művét.

<sup>48</sup> A hasonlóságok és különbségek bemutatására vállalkozik Bordo–Krajnyák [1997] dolgozata.

<sup>49</sup> Oroszországban és a szovjet utódállamok többségében a három eljárás közül egyik sem vált be. Nagy kérdés, hogy a leginkább vágyott célpont, Kína meghódításához nem lesz-e szükség valamilyen újításra.

- FEITZ, A. (*Chevallard, L. és Vidal, F. közreműködésével*) [1999]: Fusions-acquisitions. Quel montage financier? Problèmes économiques, 2618. sz., május 26., 11–15. o.
- FELDSTEINT M.–HORIOKA C. [1980]: Domestic saving and international capital flows. The Economic Journal, 90. k., június, 314–329. o.
- FINDLAY, R. [1996]: Modeling global interdependence: Centers, peripheries, and frontiers. The American Economic Review, 86. k. 2. sz., május, 47–51. o.
- FLANDREAU, M.–RIVIÈRE, CH. [1999]: La grande „retransformation”? Contrôles de capitaux et intégration financière internationale, 1880–1996. Économie Internationale, 78. sz., 2. n. é., 11–58. o.
- FONTAGNÉ, L.–GUÉRIN, J.-L. [1997]: L'ouverture, catalyseur de la convergence. Économie Internationale, 71. sz., 3. negyedév, 135–167. o.
- FRIGYES ERVIN [1999]: Candonga – a túlélés piaca. Statisztikai Szemle, 77. évf. 12. sz., 979–997. o.
- FURUBOTN, E. G.–PEJOVICH, S. [1972]: Property rights and economic theory: A survey of recent literature. Journal of Economic Literature, 2. k. 4. sz., 432–462. o.
- GUÉRIN, J.-L. [1999]: Les pays en développement profitent-ils du commerce mondial? Problèmes économiques, 2645. sz., december 22., 14–18. o.
- GIDDENS, A. [1998]: The Third Way. The Renewal of Social Democracy. Policy Press, Cambridge, UK.
- HABERMAS, J. [1993]: A társadalmi nyilvánosság szerkezetváltozása. Vizsgálódások a polgári társadalom egy kategóriájával kapcsolatban. Századvég–Gondolat, Budapest.
- HELD, D.–MCGREW, A. [1998]: The end of the Old Order? Globalization and the prospects for World Order. Review of International Studies, 24(0), december, 219–243. o.
- HENNER, H. F. [1999]: Recul de l'État et nouvelles configurations du pouvoir. Problèmes économiques, 2611–2612. sz., április 7–14., 12–13. o.
- IMF [1997]: World Economic Outlook 1997. Globalization, Opportunities and Challenges. IMF, Wasington, május, 129–134. o.
- JONES, R. W.–ENGERMANN, S. L. [1996]: Trade, technology, and wages: A tale of two countries. The American Economic Review, 86. k. 2. sz., május, 35–46. o.
- KEOHANE, R. O. [1998]: International institutions. Can interdependence work? Foreign Policy, 110. sz., tavasz, 82–96. o.
- KOHN, M. [1988]: The finance constraint theory of money: A progress report. Sokszorosított kézirat. Dartmouth College.
- LÁNYI KAMILLA [1996]: A pénz hatalma – a hatalom pénze. Élet és Irodalom, július 26., 5–6. o.
- LLOYD, P. J. [1998]: Globalization and competition policies. Weltwirtschaftliches Archiv, 134. k. 2. sz., 161–185. o.
- MILLS, C. W. [1951]: A fehérgallérosok. Megjelent: *Mills* [1970]: Hatalom, politika, technokraták. Válogatás C. Wright Mills műveiből. Válogatta és szerkesztette: *Kulcsár Kálmán*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MOREAU-DEFARGES, PH. [1999]: Existe-t-il une communauté internationale? Problèmes économiques, 2611–2612. sz., április 7–14., 78–80. o.
- NOTHOMB, P.–CAPRASSE, J.-N. [1999]: Le *corporate governance* en Europe. Problèmes économiques, 2606. sz., március 3., 5–9. o.
- OECD [1999]: L'ami de l'AMI: le point de vue de l'OCDE. Problèmes économiques, 2611–2612. sz., április 7–14., 73–74. o.
- OHMAE, K. [1995]: Putting global logic first. Economics, not politics, defines the landscape on which all else most operate. Harvard Business Review, január-február, 119–125. o.
- PLIHON, D. [1998]: Les banques. Nouveaux enjeux, nouvelles stratégies. Notes et études documentaires, No 5078, szeptember. La documentation Française.
- PORTER, M. E. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York.
- POLÁNYI KÁROLY [1997]: A nagy átalakulás. Korunk gazdasági és politikai gyökerei. Mészáros Gábor, Budapest.
- PRITCHETT, L. [1997]: La distribution passée et future du revenu mondial. Économie Internationale, 71. sz., 3. negyedév, 19–42. o.

- RODRIG, D. [2000]: How far will international economic integration go? *Journal of Economic Perspectives*, 14. k. 1. sz., tél, 177–186. o.
- SASSEN, S. [1999]: Global financial centers. *Foreign Affairs*, 78. k. 1. sz., január–február, 75–87. o.
- SLAUGHTER, A.-M. [1997]: The real New World Order. *Foreign Affairs*, 76. k. 5. sz., szeptember–október, 183–197. o.
- Strange, S. [1996]: *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy.* Cambridge Studies in International Relations. Cambridge University Press, Cambridge.
- TÖRÖK ÁDÁM [1992]: Versenyképességről és nemzeti esélyekről – avagy a világkereskedelmi szerepvállalás alternatívái. *Holmi*, 4. évf. 8. sz., 1211–1215. o.
- TROUVELOT, S. [1999]: L'OMC, un arbitre sous influence. *Problèmes économiques*, 2611–2612. sz., április 7–14., 63–65. o.
- UNCTAD [1995]: *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness.* United Nations, New York–Genf.
- UNCTAD [1998]: *World Investment Report 1998. Trends and Determinants. Overview.* United Nations, New York–Genf.
- WALLACH, L. M. [1999]: L'AMI: la déclaration universelle des droits du capital. *Problèmes économiques*, 2611–2612. sz., április 7–14., 74–77. o.
- WORLD BANK [1986]: *World Development Report.* THE World Bank, Washington D. C.

RIMLER JUDIT

## Modern technika – kreatívabb munka?

---

A szerző a magyar feldolgozóipar példáján vizsgálja a modern technika alkalmazásának foka és a kreatívabb munka közötti összefüggést. A technológiát, illetve annak fejlettségét a kutatás-fejlesztés szintjével, míg a hozzájuk tartozó munkákat a foglalkozási szerkezettel, a végzettség szerinti megoszlással és a diplomások arányával jellemzi. Az eredmények igazolják azt a feltevést, hogy van kapcsolat a technikai fejlettség és a munkaerő minősége között: 1. azokban az ágazatokban, ahol az átlagosnál intenzívebb volt a kutatás és fejlesztés, magasabb volt a legkreatívabbnak tartott felső- és középfokú szakértői foglalkozásúak aránya; 2. azokban az ágazatokban, ahol a kutatás-fejlesztés az átlagosnál több vállalatot jellemzett, ott az iskolaévben kifejezett végzettség is magasabb volt; 3. a high-tech ágazatokhoz tartozó vállalatok körében a többinél szorosabb a kapcsolat a diplomások részaránya és a kutatás-fejlesztés megéléte között.\*

---

A technika és a technológia fejlődése megváltoztatja az emberi munkát. Feltételezésem szerint ez az esetek többségében kedvező, mert egyre inkább olyan tulajdonságokra van szükség, amelyek az ember igazi képességére, az alkotásra, a problémák gondolati felvázolására és megoldására irányulnak. Korábbi írásaimban egyfelől részben történelmi visszatekintés, részben – a filozófia, a pszichológia és a gazdaságelmélet tételeit felhasználó – elméleti elemzés segítségével próbáltam megvilágítani ezt a folyamatot, másfelől empirikus vizsgálatokat végeztem annak kiderítésére, igaz-e, hogy a technikai fejlődés során egyre többeknek és egyre nagyobb mértékben van lehetőségük a kreatívabb munkára (Rimler [1993],[1998],[1999],[2000]). E tanulmány is az empirikus sorhoz csatlakozik; csak részletességében, de nem elveiben különbözik az előző – térben, időben és a gazdasági ágak tekintetében egyaránt igen összevont – vizsgálataimtól. A mélyebbre ásásnak nemcsak az az előnye, hogy a technológia és a munka közötti kapcsolat konkrétabb formában ragadható meg, hanem az is, hogy felhasználhatjuk azoknak a rokon kutatásoknak az eredményeit, amelyek szintén a feldolgozóipar példáján vizsgálták a technológia és a munka viszonyát.

Ezek a kutatások a tőke és a munkában tanúsított emberi ügyesség/jártasság/szakértelem (*skill*), valamint az új technológiák és az ügyesség/jártasság/szakértelem közötti összefüggéseket vizsgálják, annak a feltételezésnek a bizonyítására, hogy azokban az iparágakban, ahol nagyobb az egy főre jutó tőke, és/vagy rendre az újabb technológiákat alkalmazzák, nagyobb az igény a tehetségesebb, tanultabb és gyakorlottabb munkaerő iránt. A tőke és az emberi ügyesség azért feltételezik egymást, azért vannak egy-

---

\* Köszönöm Molnár Györgynek a cikkhez fűzött építő megjegyzéseit. A kutatást az OTKA támogatta (T-0237829).



mással kiegészítő (komplementer) viszonyban, mert minél több tőke jut egy foglalkoztatottra, annál nagyobb arányt kell képviselniük az „ügyesebbeknek” (a fejlesztőknek, a beállítóknak és karbantartóknak) a gépeket üzemeltetőkhöz képest (akik mivel munkájukban több az egyszerű és a rutinfeladat, nem szükségszerűen magasan képzettek és az átlagot meghaladóan tehetségesek – *unskilled*). Az új technológia és az emberi ügyesség azért is vannak egymással komplementer viszonyban, mert a technológia 20. századi fejlődésével a gépeket kezelők, illetve a folyamatokat irányítók munkájának fizikailag nehéz, de rutinjellegű részét a gépek és robotok vették át, s a dolgozóknak mindenképpen a nagyobb szakértelmet igénylő irányítási és felügyeleti munkák maradtak.

A munkában tanúsított ügyességet/jártasságot és a kreativitást rokon fogalmakként használjuk. A témában jelentős kutatási eredményeket elért Goldin–Katz-szerzőpáros szerint például azok szerezhetnek nagyobb ügyességet/jártasságot, akik tanultabbak, képességeik jobbak, és nagyobb a munkatapasztalatuk.<sup>1</sup> A legtöbben azonban nem definiálják a fogalmakat, tartalmukról csak a magyarra nehezen lefordítható *unskilled*, *semiskilled*, *skilled* megnevezések árulnak el egy keveset. A két fogalom összehasonlítását nehezíti, hogy a Goldin–Katz-meghatározásban nem világos, hogy milyen képzettségről, képességekről és tapasztalatokról van szó. A kreativitás fogalma ezzel szemben jól definiálható az idevágó kutatások alapján, még akkor is, ha nincs teljes egyetértés az egyes szerzők között.<sup>2</sup>

Számunkra az a meghatározás a legmegfelelőbb, amely a kreativitást olyan hétköznapi jelenségnek véli, amely minden emberi cselekedetben megnyilvánulhat, természetesen különböző fokokon és mértékben. *Amabile* [1990] definíciója ilyennek tekinthető. Szerinte a kreativitásnak három alkotóeleme van. 1. Az adott területre jellemző – mondjuk úgy – *szakmai tudás*, alkotói tehetség és elkötelezettség a választott feladat mellett. A szakmában való jártasság sokszor speciális képességek meglétét is feltételezi – például jó hallást a zenében, színlátást a festészetben vagy különleges felfogó és képzelő erőt sokféle tudományos és művészi tevékenységben –, a megfelelő felfogásbeli (kognitív), valamint érzékelési és motoros ügyességek eredendő meglétét igényli. Emellett legalább ilyen fontos a formális vagy nem formális oktatás révén elnyert tudás, a működési terület mélyreható és alapos ismerete, valamint a munka során szerzett tapasztalat, illetve a gyakorlati tudás. 2. A kreativitás második komponense az általános *alkotói tehetőség*. Ennek főbb jellemzői a megfelelő kognitív stílus, a heurisztikus tudás, az újhoz való különleges viszony. Az alkotói tehetséghez bizonyos személyiségjellemzők is hozzátartoznak (például: ötletgazdagság, kíváncsiság). 3. A harmadik összetevő a *feladatra orientáltság*. Ez magában foglalja a munkához való viszonyt, amire többek között a beleélés és a koncentráció jellemző.

A komplementaritást lehet időbeli változások alapján és lehet keresztmetszetben is vizsgálni. Az első esetben egy-egy ágazat technológiai fejlődése és az ágazatban foglalkoztatottak munkájának változása közötti összefüggéseket keressük. A második esetben azonos időpontban figyeljük meg a különbözőképpen fejlett technológiákat alkalmazó ágazatokat és az ott dolgozók munkáinak különbségeit. Vizsgálatunkban ez utóbbi módszert alkalmaztuk. Megpróbáltuk kimutatni, van-e összefüggés a magyar feldolgozóipari ágazatok, szakágak technológiai fejlettsége és a munkával szemben támasztott igények minősége között. A technológiát, illetve annak fejlettségét különböző jellegű, részben műszaki paraméterekkel írjuk le, míg a hozzájuk tartozó munkákat a szokásoknak megfelelően különböző munkaügyi statisztikákkal jellemezzük.

<sup>1</sup> „By skill we mean higher levels of education, ability, or job training.” (Goldin–Katz [1998] 694. o.)

<sup>2</sup> Lásd erről részletesen Rimler [1998].

### A magas technológiájú ágazatok meghatározása

Különböző szerzők egymástól eltérő jellegzetességek alapján választják ki a legfejlettebb technológiájú ágazatokat, érdekes módon mégis nagyjából ugyanazok az ágazatok állnak a lista elején, illetve végén. Vannak, *akik műszaki jellemzők* alapján rangsorolnak. Goldin-Katz [1998] idősoros elemzésében döntően a következő munkaformákat alkalmazó ágazatokat különbözteti meg egymástól időrendben: kézműves jellegű (ékszeripar), gyári munka (textilipar) és futószalag (híradás-technika), folyamatos feldolgozás (malomipar), robotizált futószalag (autóipar) és az úgynevezett egy tételben való (*batch*) termelés (kőolaj-feldolgozás). A szerzők eredményei szerint a kézműves technikáról a manufaktúrára és futószalagra áttérve az ügyesség/jártasság és a technikai fejlődés nem voltak egymás kiegészítői (komplementerei), mert ebben az esetben a képzett mestereket a tőke és az alacsonyán kvalifikált munka váltotta fel. A következő lépésben azonban már igen, mert mind a folyamatos feldolgozás, mind az egy tételben való termelés olyan zárt (*black box*) technológia, ahol az anyag belép a folyamatba, és a késztermék jóformán emberi érintés nélkül áll elő. Ugyanez jellemző a robotizált futószalag-termelésre is. Az, hogy a termelési folyamatba való közvetlen beavatkozás e technológiák esetében nem gyakori, egyben azt is jelenti, hogy a kiszolgáló személyzet körében egyre többeknek jut olyan szerep (ellenőrzés, karbantartás, javítás), amely minőségileg magasabb szintű munkát jelent, mint a gépek hajtása, kezelése, következésképpen itt a technológia és az ügyesség/szakértelem kölcsönösen feltételezi egymást.

A magas technológiai színvonalú (*high-tech*) iparok kiválasztásának másik módja a különböző statisztikaiadat-elemzés és/vagy kikérdezéses módszerek alkalmazása. Amerikában hivatalosan azokat az ágazatokat tekintették egy időben magasan fejletteknek, amelyekben a foglalkoztatottaknak legalább tíz százaléka tudósokból, mérnökökből és technikusokból állt, és ahol a bevételek legalább tíz százalékát kutatásra, új termékek és folyamatok kifejlesztésére költötték.<sup>3</sup> Más kutatók azokat az ágazatokat sorolták a magasabb kategóriákba, ahol a kutatásban és fejlesztésben foglalkoztatottak (mérnökök, technikusok, számítástechnikusok és a tudósok) részaránya meghaladta a feldolgozóipari átlagot.<sup>4</sup> Finomabb közelítés volt az, amelyben megkérdezték a K+F-jellegű végzettségűeket, hogy hol dolgoznak, valóban a kutatás-fejlesztésben, vagy máshol, s ennek alapján sorolták be az ágazatokat (*Hadlock-Hecker-Gannon* [1991]).

Az elmondottakat, valamint a statisztikai lehetőségeket szem előtt tartva, próbáltuk megállapítani, hogy Magyarországon mely iparágak, illetve szakágazatok tekinthetők technikailag magasan fejlettnak. Mindenekelőtt a kutatás-fejlesztés jelentőségét vizsgáltuk az 1992–1997-es időszakot figyelembe véve, a KSH által közölt adatok alapján. A gyűjtés azonban nem teljes körű, csak a kutatás-fejlesztés szempontjából jelentősnek tartott, kiemelt ágazatokra vonatkozik, és ezen belül is csak azoknak a vállalatoknak az adatait tartalmazza, amelyekben legalább ötfős részleg foglalkozott kutatás-fejlesztéssel. E tevékenység eredményeit reprezentáló találmányokról és a szabadalmakról vannak adatok. Kutatói létszámról sajnos ebben a bontásban nincsenek információk, de a kutatási költségekről igen. A költségek azonban folyó áron vannak megadva, és megfelelő árindex hiányában ezek hosszabb időszakra nem, csak egy-egy évre vonatkozóan használhatók fel.

A kutatás és fejlesztés intenzitásáról részletesebb és nagyobb területet átfogó képet ad

<sup>3</sup> U.S. Department of Commerce [1983], idézi: Luker-Lyons [1997].

<sup>4</sup> Markusen-Hall-Glasmeier [1986], idézi: Luker-Lyons [1997].

egy 1998-as kérdőíves felmérés, amelyet részben az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontban, az Európai Unió Inco-Copernicus programja keretében, részben a Nemzetközi Technológiai Intézetben végeztek. A felmérés során több mint 600 vállalat választott egyebek mellett arra, hogy az elmúlt években folytattak-e kutató-fejlesztő munkát, fejlesztették-e a technológiát, módosították-e a termékeket, illetve voltak-e új termékeik. A vállalatok egy részétől azt is megkérdezték, hogy volt-e szabadalmi bejelentésük, vásároltak-e licenct, know-how-t.<sup>5</sup>

### A kreatív munka statisztikai jelzőszámai

Annak megállapítása, hogy valamely munka igényel alkotó hozzájárulást, vagy sem, igen bonyolult folyamat. Gondoljunk csak a legnagyobb nehézségre: arra, hogy a feladatok nagy része olyan, hogy azt el lehet végezni rutinszerűen, oda nem figyelve, muszájból, és ellenkezőleg, valami újat megpróbálva, eredményesebben, beleéléssel és élvezettel.<sup>6</sup> Hasonló problémák merülnek fel a különböző foglalkozásúak vagy végzettségűek besorolásakor is. Még a legegyszerűbb foglalkozást is lehet alkotó módon végezni, és a legbonyolultabbat is rutinszerűen, mint ahogy az alacsonyabb végzettség nem mindig jár együtt a mechanikus végrehajtással, a magas végzettség az alkotóerő teljesebb kibontakoztatásával.

Következésképpen a fenti kategóriákkal operáló munkaügyi nyilvántartások alapján kellő pontossággal nem tudunk válaszolni a feltett kérdésre.<sup>7</sup> Ezért alkalmazzuk azt a mások által is használt módszert, hogy egyszerre többféle mutatóval próbáljuk jellemezni, milyen relatív előnyeik vagy hátrányaik vannak az egyes ágazatokban dolgozóknak a kreatív munkalehetőségek tekintetében. Feltételezzük, hogy azokban az ágazatokban, ahol 1. a diplomások, 2. a magasabb végzettséggel rendelkezők, és 3. a kreatívabb foglalkozásúak (önálló szakértők, segítő szakértők, törvényhozók és vezetők)<sup>8</sup> részaránya meghaladja az átlagot, továbbá 4. ahol magasabbak a bérek az átlagosnál, az alkotó jellegű munkára nagyobb a lehetőség.

### A magyar feldolgozóipar fejlettebb területei

A 23 feldolgozóipari ágazat közül a statisztika ötöt emel ki mint a kutatás-fejlesztés szempontjából jelentős, megfigyelésre méltó ágazatot. Ezek közül a vegyi alapanyagok és termékek gyártása ágazat a meghatározó. Az 1. táblázatból látható, hogy mind a találmányok, mind a szabadalmak több mint 90 százaléka származik ebből az ágazatból a vizsgált időszakban, amikor egyébként a találmányok és szabadalmak száma egyaránt jelentősen csökkent.<sup>9</sup> A maradék 6-10 százalékon osztozók közül legtöbb találmány és szabadalom a gépek és gépi

<sup>5</sup> A felmérésről és eredményeiről lásd *Molnár* [1998] munkáját. Itt szeretnék köszönetet mondani a szerzőnek, és mindkét intézménynek, hogy a felmérés anyagát kutatásomban felhasználhattam.

<sup>6</sup> Jó példákat sorol fel Csíkszentmihályi Mihály *Flow* című könyvének *A munka mint élmény* című fejezetében, ahol igen különböző foglalkozású és munkakörülmények között dolgozókkal készített interjúkról számol be. Ezek azt mutatják, hogy nagymértékben magán az emberen, a hozzáállásán múlik, hogy mennyire elégti ki a munkája, mennyire érzi magát ügyesnek, fontosnak, ezért boldognak, erősnek, kreatívknak és elégedettnek (a szerző szerint mennyire van az „áramlatban” – *Csíkszentmihályi* [1997]).

<sup>7</sup> Egy következő kutatásban szociológiai módszerekkel mélyinterjúk alapján kísérjük meg jobban megközelíteni a témát.

<sup>8</sup> A különböző foglalkozások és az alkotási lehetőségek közötti kapcsolatokról lásd *Rimler* [2000b].

<sup>9</sup> Lásd erről részletesen *Molnár* [1998] és *Tarján* [2000].

berendezések gyártása és javítása ágazatban volt, ezt követte a villamos ipari gépek és berendezések gyártása és javítása, majd a híradástechnikai gépek és berendezések gyártása és javítása és legvégül a fémfeldolgozási termékek gyártása. A kutatási költségek megoszlása 1997-ben kevésbé szélsőséges, de a sorrend majdnem ugyanaz.

### 1. táblázat

Találmányok, szabadalmak és kutatási költségek a K + F-igényes ágazatokban  
(1992–1997)

Ágazat	Találmányok		Szabadalmak		Kutatási költségek, 1997	
	száma	százalékos megoszlása	száma	százalékos megoszlása	millió forint	százalékos megoszlása
Vegyí alapanyagok és termékek gyártása	2801	93,40	2408	90,42	11 529,0	63,42
Fémfeldolgozási termékek gyártása	24	0,80	1	0,04	125,6	0,69
Gépek és gépi berendezések gyártása és javítása	32	1,07	56	2,10	1 790,4	9,85
Villamosipari gépek és készülékek gyártása és javítása	35	1,17	18	0,68	250,3	1,38
Híradástechnikai gépek gyártása és javítása	3	0,10	15	0,56	770,6	4,24
Feldolgozóipar	2999	96,53	2663	93,80	18 179,0	79,57

A már említett kérdőíves felvétel eredményeivel kiegészíthetjük az előbbi listát.<sup>10</sup> A 2. és a 3. táblázatokban foglaltuk össze a felvétel során nyert azokat az információkat, amelyekből az ágazat technikai fejlettségére próbálunk következtetni. A 2. táblázatban 530 vállalat válaszai szerepelnek arra vonatkozólag, hogy 1995 és 1997 között végeztek-e 1. kutatás-fejlesztést (K+F), 2. a meglévő termékeiket egyáltalán fejlesztették-e, illetve új termékeket bevezettek-e (F+Ú) 3. a termékek megújítása elég intenzív volt-e, azaz az F+Ú érintette-e a termékek legalább 25 százalékát.

A 3. táblázatban csak 211 vállalat szerepel, tudniillik a felvétel során kétféle kérdőívet használtak, és csak a részletesebb változatban tették fel a következő kérdéseket: 4. jelentettek-e be szabadalmat (SZ), 5. vásároltak-e licencet (L), és 6. vásároltak-e know-how-t (K-H). A 2–3. táblázat utolsó három oszlopa a válaszok százalékos megoszlását mutatja ágazatonként. Az egész feldolgozóiparra jellemző százalékos megoszláshoz viszonyítottuk ezután az ágazati teljesítményeket. Csillaggal jelöltük meg azokat az eredményeket, amelyek legalább 25 százalékkal meghaladták az átlagot. Mind a hat jellemzőt figyelembe véve, azokat az ágazatokat tekintjük a kutatás-fejlesztés szempontjából élenjáróknak, amelyeknél legalább három jellemző tekintetében az átlagnál több vállalat válaszolt igennel.

Az ágazatokat a 4. táblázatban aszerint rendeztük sorba, hogy hány jellemző tekintetében múlták felül az átlagot, és ebben a táblázatban összehasonlítjuk eredményeinket más kutatókéval. E táblázatban a kétjegyű ágazati besorolás mellett részle-

<sup>10</sup> Elemzésünk a feldolgozóipar 531 vállalatára terjedt ki. Az eredeti minta nem volt reprezentatív, a kisebb vállalatok alul-, míg a közepesek felülreprezentáltak voltak. Ezt a hiányosságot a foglalkoztatottak száma szerinti súlyozással korrigálták. Ebben az elemzésben általában nem volt szükség a súlyozásra, mert az összefüggéseket ágazatonkénti megoszlásokból számoltuk. A súlyozott mintát egy esetben használtuk, mégpedig akkor, amikor a diplomások részaránya és a „K+F megléte” közötti kapcsolatot vizsgáltuk.

2. táblázat  
Kutatás-fejlesztés és új termékek bevezetése a vizsgált vállalatok körében

Ágazat	A vállalatok száma				Az összes százalékában		
	össze- sen	K+F	F+Ú	F+Ú > >25%	K+F	F+Ú	F+Ú > > 25%
Élelmiszerek és italok gyártása	72	17	29	10	23,6	40,3*	13,9
Textíliák gyártása	40	9	12	5	22,5*	30,0	12,5
Ruházati termékek, szőrmekikészítés és -festés	41	1	11	5	2,4	26,8	12,2
Bőr- és bőrtárgyak gyártása, és lábbeli gyártása	24	2	14	8	8,3	58,3*	33,3*
Fafeldolgozás	20	5	8	4	25,0	40,0	20,0
Papír és papírtárgyak gyártása	15	3	9	4	20,0	60,0*	26,7
Kiadói és nyomdaipari tevékenység, hang- és képfelvételek sokszorosítása	13	1	2	1	7,7	15,4	7,7
Kőolaj-feldolgozás és kocsigyártás	1	1	1	0	100,0**	100,0**	0,0
Vegyipari alapanyagok és termékek gyártása	20	12	11	6	60,0**	55,0	30,0
Gumi- és műanyag termékek gyártása	32	8	15	10	25,0	46,9	31,3
Nem fém ásványi termékek gyártása	22	8	10	5	36,4*	45,5	22,7
Kohászat	16	4	6	3	25,0	37,5	18,8
Fémfeldolgozási termékek gyártása	77	25	42	22	32,5	54,5	28,6
Gépek, gépi berendezések gyártása és javítása	58	23	25	18	39,7*	43,1	31,0
Irodagép- és számítógépgyártás	1	1	1	1	100,0**	100,0**	100,0**
Villamos ipari gépek és készülékek gyártása és javítása	17	7	11	7	41,2*	64,7*	41,2**
Híradás-technikai termékek gyártása és javítása	10	4	4	3	40,0*	40,0	30,0
Műszergyártás és -javítás	13	7	8	7	53,8**	61,5*	53,8**
Közúti jármű-gyártás	7	5	7	5	71,4**	100,0**	71,4**
Egyéb járművek gyártása és javítása	2	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Bútorgyártás, egyéb feldolgozóipari termékek gyártása	26	6	19	10	23,1	73,1**	38,5**
Nyersanyag visszanyerése hulladékból	3	0	0	0	0,0	0,0	0,0

\* Az átlagnál 1,25-ször nagyobb.

\*\* Az átlagnál 1,5-ször nagyobb.

tesebb, három-, illetve négyjegyű szakágazati bontás is szerepel azokban az esetekben, amikor az összehasonlítás megköveteli. A táblázat második oszlopában az elért pontszámok szerepelnek. (A 6 pont például azt jelenti, hogy az illető ágazathoz tartozó vállalatok mind a hat kutatás-fejlesztést jelentő tevékenységet a feldolgozóipari átlagot meghaladó szinten végezték.) A harmadik oszlopban szerepel *Hadlock és szerzőtársai* [1991] – már idézett – kutató-fejlesztői létszám alapján kialakított besorolása. Itt az igen intenzív szintet elérő ágazatokat I-gyel, míg a kevésbé intenzíveket II-vel jelölték. A negyedik oszlopban található *Goldin-Katz* [1998] technológiai alapú besorolása. Ők, ahogy már említettem, az új, modern technikát megtes-

## 3. táblázat

Szabadalombejelentések, licenc- és know-how-vásárlások a vizsgált vállalatok körében

Ágazat	Vállalatok				Az összes százalék		
	összesen	SZ	L	K-H	SZ	L	K-H
Élelmiszerek és italok gyártása	30	6	4	5	20,0**	13,3*	16,7
Textíliák gyártása	21	1	1	0	4,8*	4,8	0,0
Ruházati termékek, szőrmekikészítés és -festés	22	0	0	0	0	0,0	0,0
Bőrkikészítés, bőrtermékek és lábbeli gyártása	13	1	3	1	7,7	23,1**	7,7
Fafeldolgozás	3	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Papír és papírtermékek gyártása	5	1	0	0	20,0**	0,0	0,0
Kiadói és nyomdaipari tevékenység, hang- és képfelvételek sokszorosítása	2	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Kőolaj-feldolgozás és kokszyártás	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Vegyipari alapanyagok és termékek gyártása	7	2	2	2	28,6**	28,6**	28,6**
Gumi- és műanyag termékek gyártása	11	2	1	3	18,2**	9,1	27,3**
Nem fém ásványi termékek gyártása	6	0	2	3	0,0	33,3**	50,0**
Kohászat	6	1	0	3	16,7**	0,0	50,0**
Fémfeldolgozási termékek gyártása	29	1	1	2	3,4	3,4	6,9
Gépek, gépi berendezések gyártása és javítása	22	4	4	4	18,2**	18,2*	18,2*
Irodagép- és számítógépgyártás	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Villamos ipari gépek és készülékek gyártása és javítása	10	0	4	3	0,0	40,0**	30,0**
Híradás-technikai termékek gyártása és javítása	4	1	0	0	25**	0,0	0,0
Műszergyártás és -javítás	2	1	1	1	50,0**	50,0**	50,0**
Közúti jármű-gyártás	4	2	2	1	50,0**	50,0**	25,0**
Egyéb járművek gyártása és javítása	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Bútorgyártás, egyéb feldolgozóipari termékek gyártása	13	0	1	1	0,0	7,7	7,7
Nyersanyag visszanyerése hulladékból	1	0	0	0	0,0	0,0	0,0

\* Az átlagnál 1,25-ször nagyobb.

\*\* Az átlagnál 1,5-ször nagyobb.

tesítő, az új termékeket előállító, a folyamatos technológiával operáló, az egy tételben (batch módszer) termelő, valamint a kézműipari jellegű tevékenységet folytató ágazatokat vizsgálták.

Az összehasonlítás kétségtelenül megerősíti a felvételtől nyert eredményeket. Azok az ágazatok, illetve szakágazatok, amelyeket a kutatás-fejlesztés átlagosnál magasabb szintje jellemzett, kivétel nélkül szerepelnek a másik két listában is. [Meg kell jegyeznünk: azok a listák bővebbek, mint a miénk, részben azért, mert olyan területeket is felölelnek, amelyek nálunk nem léteznek (például repülőgépgyártás), vagy kimaradtak a felvételtől (például dohánygyártás), vagy nálunk nem bizonyultak az átlagnál jobbnak.]

Az 1. és a 4. táblázatban közölt listát összevetve, látható, hogy a felvétellel kibő-

4. táblázat  
Ágazati K+F-jellemzők

Ágazat	K+F pontszám	K+F- létszám	Technológiai alapon
Műszergyártás és -javítás	6		
Orvosi műszerek, gyógyászati és laboratóriumi berendezések gyártása	3	I	×
Mérőműszergyártás	6	I	×
Látszerészeti, optikai és fényképészeti eszközök gyártása	3	I	×
Közúti jármű-gyártás	6	I	×
Vegyí alapanyagok és termékek gyártása	5		
Szerves és szervesetlen vegyi alapanyagok	6	I	×
Műtrágya-, műanyag alapanyag-gyártás	4	I	×
Festék- és bevonóanyag-gyártás	3	I	×
Tisztító- és testápolószer-gyártás	3	I	×
Villamos ipari gépek és készülékek	5	I	
Gépek, gépi berendezések gyártása és javítása	4		
Egyéb általános rendeltetésű gép gyártása	3	II	×
Egyéb speciális rendeltetésű gép gyártása	6	I	
Irodagép- és számítógépgyártás	3	I	×

vült a kör. A KSH által kiemelt kutatás-fejlesztés szempontjából meghatározó ágazatok mellett bekerült a műszeripar, illetve annak modernebb szakágai, a közúti járműgyártás és az irodagép- és számítógépgyártás, mindegyik új és modern technikát alkalmazó ágazat.

### Modern technika kreatívabb munka?

A kérdés, amire választ keresünk, tehát az, hogy van-e összefüggés a technika fejlettsége és az alkotó tehetségnek a munkában való realizálódása között a feldolgozóiparban. Egy korábbi tanulmányomban (*Rimler* [2000b]) azt vizsgáltam, hogyan változott a foglalkozási szerkezet és a munkaerő végzettség szerinti megoszlása a magyar munkaerőpiacon az utóbbi húsz évben. Feltételeztem, hogy mind foglalkozás, mind a végzettség összefüggésbe hozható az alkotási lehetőségekkel. Azt nem állítottam, hogy egyes foglalkozásokat lehet kreatív módon úzni, míg másokat nem, és azt sem, hogy a magasabb végzettség mindig együtt jár a kreatívabb munkával. Csupán azt tételeztem fel, hogy nem minden foglalkozás nyújt egyforma lehetőséget az alkotóerő kiélésére, s ezért az egyes foglalkozásokat az ellátandó feladatok kreativitási szempontból meghatározó jegyei – mint például a változatoság, az önálló döntés lehetősége, a problémamegoldás heurisztikus igénye vagy az újdonság – alapján rangsorolni lehet. Eszerint a kreatívabb foglalkozások a következők: önálló szakértők, azok segítői, valamint a törvényhozók és vezetők, míg a kevésbé kreatívak az egyszerű foglalkozásúak és a gépkezelők. A hivatalnokok, a szolgáltatók, valamint az ipari és mezőgazdasági szakmunkások pedig a középen helyezkednek el. Feltételeztem azt is, hogy minél tanultabbak az emberek, annál többen és annál inkább igénylik az értelmesebb, változatosabb munkát, következésképpen a végzettség is alapja lehet a rangsorolásnak. A végzettségi szinteket a kreativitási lehetőségek növekvő sorrendjébe állítottuk (nyolc vagy kevesebb általános iskola; szakmunkásképző; középiskola; felsőfokú iskola).

A foglalkozásokat a tényleges végzettség alapján is rangsorolhatjuk. Az egyes foglalkozási főcsoportokhoz tartozók iskolai végzettség szerinti megoszlását a statisztika időnként megfigyeli.<sup>11</sup> A végzettségi szinteket a hozzájuk tartozó átlagos iskolai évvel jellemezzük. Ezek a következők: az általános iskola 8. osztálya alatt 6 év, az általános iskola 8. osztálya értelemszerűen 8 év, középfokú szakmunkás képző és szakiskola 11 év, középiskola 12 év és a felsőfokú iskola 16 év. A megoszlásokat a megfelelő évekkel súlyozva az egyes főcsoportokhoz tartozó átlagos iskolai végzettséghez jutottunk.

A következőkben megvizsgáltuk: található-e összefüggés a technika fejlettsége és a foglalkozási szerkezet között. A foglalkozások szerinti megoszlás az 1996-os mikrocenzusból származik. Ebben azonban sajnos nem szerepel minden általunk vizsgált feldolgozóipari ágazat. Összesen 12 ágazat adatai alapján számoltunk tehát. Az egyes ágazatokra jellemző technikai fejlettségi arányok [az ágazathoz tartozó vállalatok milyen hányadában volt K+F, fejlesztés és újdonság (F+Ú) és így tovább, lásd a 2. és a 3. táblázat utolsó három oszlopát] és a foglalkozási szerkezet (azaz miképpen oszlott meg az 5. táblázatban felsorolt foglalkozási főcsoportok között az illető ágazat foglalkoztatottainak a száma) közötti korrelációt vizsgáltuk. A számítás szerint a kilenc foglalkozási főcsoport közül a technikusok és egyéb segítő szakértők öt, az önállóan dolgozó szakértők négy, a hivatalnokok két, a törvényhozók és vezetők egy kutatási-fejlesztési jellemzővel mutatnak szorosabb kapcsolatot, amit a 0,6-nál magasabb korrelációs együttható jelez. Az eredmény itt tehát egyértelmű. Azokban az ágazatokban, ahol az átlagnál intenzívebb volt a kutatás és fejlesztés, nagyobb a felső- és középfokú szakértői foglalkozásuk aránya, valamint a hivatalnokoké. Az összes többi foglalkozás esetében, kivéve a gépkezelőit és összeszerelőit, nem mutatható ki egyik jellemzővel sem az előbbihez hasonló szoros kapcsolat. Figyelemre méltó ugyanakkor, hogy az imént említett kivétel – amely a feltételezések szerint az egyik legkevésbé kreatív foglalkozások gyűjtőhelye – és a kutatás-fejlesztés szintje negatív kapcsolatot mutat. Vagyis ez is alátámasztja azt a feltételezést, hogy a magasabb szintű technika nem vonzza az egyszerű foglalkozásúakat.

További bizonyítékot szolgál feltevésünk igaza mellett az iskolaévek szerinti számítás eredménye. A 12 ágazat aktív keresőinek foglalkozásokkénti megoszlását az egyes csoportokra jellemző iskolaévekkel súlyozva, kaptuk meg az illető ágra jellemző átlagos iskolaévet, ennek alakulása és a kutatás és fejlesztés szintjére vonatkozó előbb leírt jellemzők közti korrelációt számítottuk ki. Az eredmény, amely az 5. táblázat első sorában található, egyértelműen a szoros pozitív kapcsolatra mutat, vagyis azokban az ágazatokban, ahol a kutatás és a fejlesztés az átlagosnál több vállalatra volt jellemző, ott az iskolaévben kifejezett végzettség is magasabb volt.

További, az összes (kivéve a dohányipar, ami a kutatást és fejlesztést vizsgáló felvételben nem szerepelt) feldolgozóipari ágazatra vonatkozó számításokat végezhattünk a kutatás és fejlesztés, valamint a végzettség összefüggésére vonatkozóan.<sup>12</sup> Az Országos Munkaügyi és Módszertani Központ felvételében a végzettség négy kategóriája szerepelt (8 általános iskola, szakmunkásképzés, középfokú végzettség és felsőfokú végzettség). A foglalkozási adatok és a bérek (bruttó havi kereset) az 1996-os évre vonatkoztak. Ugyanúgy korrelációt számoltunk most már a 22 ágazatra vonatkozóan a kutatás-fejlesztés és a teljes munkaidős foglalkoztatottak végzettség szerinti megoszlásával, valamint a végzettség szerinti bérekkel. A végzettség szerinti megoszlás a számítás szerint egyetlen fejlesztési jellemző-

<sup>11</sup> Lásd a 10 évenkénti népszámlálásokat és az időközi mikrocenzusokat.

<sup>12</sup> Az OMMK 1996. évi bértarifa-felvételének adatai alapján, amelyet *Kertesi Gábornak* köszönhetően felhasználhattunk.



5. táblázat

A foglalkozási főcsoportok és a hat kutatási-fejlesztési jellemző közötti korreláció

Megnevezés	K+F	F+Ú	F+Ú > > 25%	SZ	L	K-H
Átlagos iskolaév	0,81	0,53	0,62	0,69	0,66	0,72
Törvényhozók, igazgatási, érdekképviselői, gazdasági vezetők	0,24	0,05	0,01	0,16	0,10	0,57
Egyetemi vagy főiskolai képzettséget igénylő foglalkozásúak	0,74	0,40	0,49	0,62	0,58	0,65
Egyéb felső- vagy középfokú képzettséget igénylő foglalkozásúak	0,79	0,54	0,59	0,74	0,68	0,64
Irodai, ügyviteli jellegű foglalkozásúak	0,74	0,50	0,46	0,68	0,44	0,22
Szolgáltatási jellegű foglalkozásúak	-0,18	-0,25	-0,36	0,07	-0,05	0,01
Mezőgazdasági, erdőgazdálkodási foglalkozásúak	0,06	0,24	-0,29	0,14	0,16	-0,25
Ipari és építőipari foglalkozásúak	-0,29	0,00	0,07	-0,12	-0,14	
Gépkezelők, összeszerelők, járművezetők	-0,48	-0,47	-0,54	-0,45	-0,51	-0,60
Szakképzettséget nem igénylő foglalkozásúak	-0,33	-0,37	-0,52	-0,23	-0,32	-0,17

Dőlt számok: kerekítve 0,6 vagy annál nagyobb.

vel, amely a kutatás és fejlesztés meglétére utal, mutatott szorosabb összefüggést. A K+F-tevékenység és a 8. osztály, valamint a szakmunkásképző elvégzése közötti korreláció mindkét esetben  $-0,56$ , a középfokú végzettség esetében  $0,70$ , a felsőfokú végzettségénél  $0,62$ . Ez azt jelenti, hogy azokban az ágazatokban, ahol az alacsony képzettségűek részaránya kicsi, és a magasabban képzettségűeké magas, a vállalatok bevallásuk szerint az átlagot meghaladó mértékben végeztek kutatást és fejlesztést.

A bérek és a kutatás-fejlesztés között alig van kapcsolat, ahol pedig mutatkozik, az meglehetősen meglepő. Ugyanis az összefüggés a két magasabban képzett csoport feldolgozóipari átlag százalékában megadott bruttó átlagkeresetei és a kutatás-fejlesztés léteire utaló két jellemző, a K+F-tevékenység, valamint a fejlesztés és újítás között negatív. Azaz minél több, az ágazathoz tartozó vállalat végez kutatás-fejlesztést, az átlagosnál annál alacsonyabb a magasabb fokú végzettségűek keresete. Erre nehéz lenne további kutatás nélkül megvédeni indokot adni. Egy elképzelhető magyarázat mindazonáltal az lehet, hogy a kutatás-fejlesztést még nem végző, csak tervező vállalatok körében a diplomásokat a hozzájuk fűzött várakozások miatt anyagilag jobban megbecsülik, míg a már elvégzett fejlesztések után a szakmunka, ami ténylegesen létrehozza a terméket, válik fontosabbá. Az is lehet azonban, hogy mivel az intenzív ágazatokban – ahogy láttuk – nagyobb a magasabban végzettségűek aránya, ez nyomja le a béreket.

A legrészletesebb számításban szakágazati szinten próbáltunk kimutatni kapcsolatot a kutatás-fejlesztés intenzitása és a munkaerő iránti igény minősége között. Erre a kutatás-fejlesztést vizsgáló felvételtől az adott lehetőséget, hogy a vállalatokat arról is megkérdezték, hogy az összes foglalkoztatott között hányan diplomások. A kreativitás szempontjából valószínűleg ez a legszélsőségesebb mutató, hiszen itt jobbra nemrégén alakult kisvállalatok szerepelnek, ahol elég kevésbé valószínű a felsőfokú végzettségűek nagyobb számú előfordulása,<sup>13</sup> de mégis érdekesnek tartottuk megnézni, van-e összefügg-

<sup>13</sup> Lásd Molnár [2000].

gés a felsőfokú végzettségűek aránya és a kinyilvánított K+F között. A korreláció az összes vállalatot tekintve 0,2, már valamit jelez. A magasan fejlett ágazatokban (lásd a 4. táblázatot) pedig kifejezettebb, 0,33-as értéket kaptunk.

\*

A modern technika alkalmazásának foka és a kreatívabb munka lehetőségek közötti összefüggésről a már idézett korábbi munkáimban tett elméleti felvetéseket és számítási eredményeket a cikkben bemutatott empirikus vizsgálat tanulságai is megerősítik. Nem szabad azonban elfelejtenni az alkotó munka jelzésére hivatott mutatószámok már említett gyengeségeiről és a statisztikai felmérések bizonytalanságáról sem.

### Hivatkozások

- AMABILE, T. M. [1990]: The Social Psychology of Creativity and Beyond. Megjelent: *Runco M. A.-Albert, R. S.* (szerk.): Theories of creativity. Sage Publ. Inc., Newbury Park, CA.-London-New Delhi, 61-91. o.
- ARGYLE, M. [1992]: The social psychology of everyday life. Routledge, London-New York.
- CSÍKSZENTMIHÁLYI MIHÁLY [1997]: Flow. Az áramlat. A tökéletes élmény pszichológiája. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- GOLDIN, C.-KATZ, L. F. [1998]: The Origins of Technology-Skill Complementarity, Quaterly Journal of Economics Vol. CXIII. augusztus, Issue 3. 693-732. o.
- HADLOCK, P.-HECKER, D.-GANNON, J. [1991]: High technology employment: another view, Monthly Labour Review, július, 26-29. o.
- KSH [1997]: Mikrocenzus, 1996. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LUKER, W. JR.-LYONS, D. [1997]: Employment shifts in high-technology industries, 1988-96, Monthly Labour Review, június, 12-25. o.
- MARKUSEN, A.-HALL, P.-GLASMEIER, A. [1986]: High-Tech America: The What, How, Where, and Why of the Sunrise Industries. Allen and Unwin, Boston.
- MOLNÁR GYÖRGY [2000]: Kutatás-fejlesztés, tudáscsere és együttműködés az EU-val a magyar iparban. MTA KTK, Budapest, december.
- RIMLER JUDIT [1993]: Pazarlás az emberrel. Elméleti alapok és előzmények. MTA KTI, Budapest.
- RIMLER JUDIT [1998]: Kreativitás és vállalkozás. Vizsgálódások Schumpeter nyomában. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
- RIMLER JUDIT [1999]: A kreativitásról – vállalkozói vallomások alapján. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- RIMLER JUDIT [2000a]: Hosszú távú változások a munka világában, Statisztikai Szemle, 5. sz.
- RIMLER JUDIT [2000b]: Munkák és munkásaik. Kreatív irányú eltolódások a magyar munkapiacra. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- TARJÁN TAMÁS [2000]: A hazai hozzáadott érték növelésén alapuló exportdinamika erősítésének lehetőségei, különös tekintettel az innovációra és a hazai ösztönző programok feltételrendszerére. MTA KTK, Budapest, augusztus.
- The impact of EU Programs on the Familiarity with and Use of New Technologies in Firms in CEE Countries, IE HAS, Budapest, December, 6p.
- U.S. DEPARTEMENT OF COMMERCE [1983]: An assesment of U.S. competitiveness in high technology industry, U.S. International Trade Administration.

## HERNÁDI MIKLÓS

### Az elváltak gazdasági körülményei az Egyesült Államokban\*

Az angolszász országokban, részben azért is, mert a családjogi bírósági tárgyalásokat *in camera*, vagyis nem nyilvános formában tartják, nem publikálják a meghozott határozatok összesített adatait. (Az Egyesült Államokban a családjogi ügyeket mindjárt állami szinten, vagyis a *superior courtokban*, nem pedig a *magistrate courtokban* tárgyalják.) Így nem hozzáférhetőek adatok arra vonatkozóan, hogy egy-egy évben hány ügy került, és hány nem került a bíróság elé (mert peren kívül rendeződött); hány ügyben kellett a gyermek(ek) elhelyezéséről, anyagi támogatásáról dönteni, és milyen összeget szabott ki, milyen vagyongosztsági egyezséget hagyott jóvá a bíróság, nem ismeretesek a peres felek gazdasági-társadalmi körülményei, hány ügy került ismételten a bíróság elé stb. Az adatok tekintetében tehát kizárólag társadalomtudományi kutatásokban felmért minták megoszlási adataira lehet hagyatkozni.

*Maccoby-Mnookin* [1992] nagyobb észak-kaliforniai mintán, szakmailag kifogástalanul végrehajtott adatfelvétele szerint a bíróság a következő arányokban kötelezte gyermektartási díj fizetésére az egyik felet (116. o.):

- a gyermek(ek) kizárólagosan az anyánál nevelkedik(nek), apa fizet 96 százalékban;
- a gyermek(ek) kizárólagosan az apánál nevelkedik(nek), anya fizet 36 százalékban;
- a gyermek(ek) közös fizikai gyermekfelügyelet mellett nevelkedik(nek), apa fizet 70 százalékban; anya fizet 1,2 százalékban.

Az eltérések nem csupán az apák tipikusan nagyobb keresőképességéből erednek, hanem abból is, hogy a gyermekfelügyelet terén tett engedményért cserében általában finansiális engedmény jár. Az asszonytartás általában fix összegű és időtartamú, esetleg egy összegű vagy ingatlan(rész) tulajdonjogának átengedésében jelenik meg (vö. *Emery* [1994] 88. o. wisconsini adataival), míg a gyermektartási díjat nemcsak az inflációval, hanem a keresőképesség növekedésével is korrigálják. Lefelé való korrigálására még a keresőképesség elvesztése esetén sincs mód. Az asszonytartási díj után, ha rendszeres, a fogadó fél adózik, a gyermektartási díj után azonban a folyósító fél. Ennek számos következménye van a gyakorlatban, például az, hogy a gyermektartási és asszonytartási díjat együttesen asszonytartási díjnak álcázzák, hogy a fogadó fél alacsonyabb adóssávjában kelljen utána adózni (*Emery* [1994] 90. o.). Súlyosabb következmény azonban, hogy mivel például havi 500 dollár gyermektartási díj után a *küldő fél* még mintegy 320 dollárnyi szövetségi és állami személyi jövedelemadót és társadalombiztosítást is tartozik fizetni, éppen a gyermektartási díj sínyle meg először a díjfizetésre kötelezett személy, túlnyomórészt az apa keresőképességének hanyatlását. A díjhátralékban lévő, legnagyobbbrészt nőtlen apák elleni felháborodás – de nemcsak az – a szövetségi kormányzatot 1996-ban központi díjbehajtó szervezet (*Child Support Enforcement Agency*) létrehozására készítette, mert a díjtól

\* Részlet a szerző akadémiai doktori értekezéséből, amelyet a Fulbright Bizottság támogatásával készített.

eleső egyszülős családokat szövetségi forrásokból kellett segíyezni. Kevésbé nyilvánvaló, hogy a szövetségi kormányzatot nemcsak a folyósítandó segélyek terhelik, hanem az is, hogy elmarad az elmulasztott díjfizetés 28 százalékot kitevő szövetségi adóvonzata is. Még nagyobb a szövetségi kormányzat vesztesége, ha a díjfizetésre kötelezett, de fizetés-képtelen személy maga is segíyezésre szorul.

Annak ellenére, hogy a közösen, hitelre vásárolt, megfelelően berendezett-felszerelt ház vagy lakás túlnyomórészt kizárólagosan az anyáké marad, és az évekkel korábbi hitelfeltételek mindig gazdaságosabbak, mint az elköltöző apák tipikus lakbér- és lakberendezés-terhei, továbbá az anyai hiteltörlesztés terhe is bennfoglaltatik a megállapított gyermektartási díjban, az anyák hosszú távolléte a munkaerőpiactól, valamint emiatti gyengébb keresőképességük inkább az ő gazdasági helyzetüket károsítja. Általában csak újracházasodással képesek egyenesbe kerülni, ez ugyanis nem függeszti fel jogosultságukat a gyermektartási díjra. (Az elköltöző apák újracházasodása inkább növeli, semmint csökkenti addigi terheiket. Megesik, hogy egyszerre három nőt is támogatnak: volt feleségük és jelenlegi, volt házasságából gyermeket hozó új feleségük mellett még új feleségük volt férjének jelenlegi feleségét is „támogatják” azzal, hogy nem ragaszkodnak a volt férjtől annak gyermeke után járó gyermektartási díjhoz, amit az jelenlegi feleségére költöthet el – fejtegeti a dühös *Amneus* [1991] 175. o.)

A gyermektartási díjjal elmaradó apák körül – akik egyszerűen csak „felszívódnak” (*deadbeat dads*) – valóságos nőmozgalmi és sajtóhisteria alakult ki a kilencvenes évek Amerikájában. Említettem, hogy – jó okokból – a szövetségi kormányzat is kapható volt a keményebb fellépésre; a hátralékban lévő apák ellen indított háborút maga Clinton elnök hirdette meg. A létrehozott díjbehajtó szervezet működtetése évente hárommilliárd dollárba kerül, amely összegnek csak a töredékét sikerül behajtani (*Henry* [1999] 3. o.), azt is túlnyomórészt méregdrágán dolgozó hivatásos díjbehajtó cégek közbeiktatásával (*Mayer-Salmon* [2000] 20–24. o.). Az egyik floridai cég például 2,25 millió dollár munkadíj fejében 5867 dollárt tudott behajtani (*Henry* [1999] 2. o.). Hasonlóak a nagy-britanniai tapasztalatok is, még azzal is súlyosbítva, hogy a díjbehajtó hatóság fellépésére általában megszűnnek az addigi informális kifizetések, illetve ha sikerrel jár a hatósági behajtás, azonnal csökkentik vagy megszüntetik az addig folyósított állami jóléti segílyt (*Maclean-Eekelaar* [1997] 150–151. o.).

Az egyszülős családok nyomorát, illetve az elköltözött apák lelkiismeretlenségét ecsetelő, erősen ideologikus megnyilatkozások azonban már adatszerűen is igazolhatatlanok a következő okokból:

- a *US Bureau of Census* évente lényegében változatlan adatai, amelyek szerint a megítélt díjak felét egyáltalán nem, vagy csak részben fizetik a díjfizetésre kötelezettek, *együtt tartalmazzák* az elvált, illetve az anyával soha nem házas vagy együtt élt férfiak díjhátralékát, miközben az egész díjhátralékot az elvált apák „nyakába szokás varrni”;
- részben való teljesítésnek minősül akár egyetlen havi elmaradás is, illetve a teljesítés közvetlen, például készpénzes formája;

- az egész adatbázis a jogosult anyák nyilatkozatán alapul, ők azonban segíyezési és egyéb társadalombiztosítási okokból abban érdekeltek, hogy lefelé torzítsák, vagy egyáltalán ne vallják be a kezükhöz érkező pénzüsségeket;

- nemleges teljesítésnek minősül az adatbázisban minden olyan nem fizetés is, amelynek oka, hogy a díjfizetésre kötelezett elvesztette állását, munkaképességét, börtönbüntetését tölti vagy meghalt;

- az egész tartásdíj-hisztériát elindító szociológiai kutatás alapvető számítási hibát tartalmazott.

A szociológiai szakma sűrűjébe vágó, legutóbb említett körülményt világítja meg a statisztikai képzettségű Sanford L. Braver szakmailag tökéletesen megbízható tanulmánya

(Braver [1998]). 1985-ben jelent meg és azonnal mély hatást tett a válások gazdasági következményeivel foglalkozó közvéleményre Lenore Weitzman harvardi szociológusnő könyve – *The Divorce Revolution* –, amely tízéves kaliforniai kutatása summájaként ki-mondta: a válás következményeként a nők és a gyermekek életszínvonala átlagosan 73 százalékkal csökken, miközben az elváló férfiak életszínvonala átlagosan 42 százalékkal nő (Weitzman [1985]). Ez az adatpáros az utóbbi húsz év leggyakrabban idézett társadalomtudományi információjává nőtte ki magát, újságírók vagy törvényelőkészítők éppoly szívesen idézték, mint alsóbb vagy felsőbb bíróságokon tevékenykedő jogi szakemberek, nem is szólva nőpárti ideológusokról. Maga Clinton elnök is erre az adatpárra hivatkozott, amikor költségvetési fedezetet kért a szövetségi tartásdíjbehajtó hatóság létesítésére.

A hasonló témán dolgozó közgazdászok gyanakvását azonnal felkeltette az adatpáros, de kérdéseikre egyszer sem reagált a tekintélyes szociológusnő (vö. Faludi [1991] 21. o.). A statisztikus Braver is érintkezésbe lépett Weitzmannal, és beszámolója szerint a következő telefonbeszélgetés zajlott le köztük:

„Én is felhívtam tehát 1989 végén, hogy megtudjam, pontosan hogyan is kapta a két adatot, ugyanis minél szorosabban szeretném követni az eljárását saját mintámon. Azt felelte, nem emlékszik, illetve egyik kérdésemre sem tud válaszolni, mert valójában egyik doktorandusza végezte az elemzéseket, és az adatokat tartalmazó mágneses szalagok szanaszét vannak... Ekkor tettem fel az előre elkészített célzatos kérdésemet: »Tudja, van egy elgondolásom, hogy miért különböznek annyira a maga eredményei mindenki másétól. Amikor elkészültek az anyák válás utáni életszínvonalára vonatkozó első táblázataim, kezembe vettem a kiprintelt anyagot, és megpillantottam a legelső sorban azt a bizonyos 74 százalékot, nos, akkor felöltött bennem, hogy Weitzman professzornő is épp ennyit talált, de aztán eszembe jutott, hogy a számítógépnek azt az utasítást adtam, hogy a válás utáni életszínvonalat a válás előtti életszínvonal *százalékában* adja meg, ami 74 százalék, de ez valójában azt jelenti, hogy az *esés* mindössze 26 százalék. Akkor elgondolkodtam: lehetséges-e, hogy Weitzman professzornő is ugyanazt a hibát követte el, mint először én? Hogyan vélekedik erről?« Csend támadt a telefonvonalban, majd szaggatott lélegzetvételeket hallottam. Elhatároztam, nem szólok meg. Sokáig, nagyon sokáig kellett várnom. Végül így válaszolt: »Nem vagyok benne biztos, hogy ki tudnám zárni azt, amit mondott. Utánanézek, és visszahívom.« Ezzel letette a kagylót. De sohasem hívott vissza.

Hét évvel később Richard R. Peterson, a Társadalomtudományi Kutatóközpont szociológusa megszerezte a mágneses szalagokat, és kimutatta, hogy a helyes adatnak 27 százaléknak kellett volna lennie. Cikkét közölt erről az *American Sociological Review* 1996-os évfolyamában (528–536. o.), amelyhez a szerkesztők Weitzmantól is cikket kértek. Ebben (537–538. o.) Weitzman végre elismerte, hogy adatai tévedésen alapultak...

Megdöbbenő, hogy az utóbbi húsz év alighanem legbefolyásosabb társadalomtudományi kutatási eredménye, amely emberek tízezreinek életére hatott, minden jel szerint egyszerű számolási hibán alapult, és ezt a hibát ki lehetett volna javítani már hét évvel korábban is, amikor először hozták Weitzman tudomására.” (Braver [1998] 59–62. o.)

Itt azonban az elkövetett hibáknak korántsem szakad végük, mert alapvető bajok vannak a válás utáni életszínvonal-számítások koncepcionális bázisával is. Braver hat csoportra osztva foglalkozik a felmerülő problémákkal (Braver [1998] 65–82. o.). Mivel csakis a problémák kiküszöbölésével juthatunk el a szociológiailag is érdemleges való-sághoz, szükségesnek tartom ezek ismertetését.

1. Nemcsak Weitzman, hanem az ő adatait megdöntő közgazdász, Peterson is még elavult ekvivalenciaskálákat használt a családi, illetve egyéni életszínvonal komparatív meghatározásához, amelyek például 36 százaléknak adták meg a nukleáris családeához mért jövedelemigényt az egyedülálló személy, jelesül az elköltöző apa számára, holott például a feltétlenül és mindkét esetben, de mindkét esetben csak egyszer figyelembe veendő lakásköltségek emelkedése miatt ez az érték legalább 50 százalék.

2. Életszínvonal-számításról lévén szó, feltétlenül figyelembe kell venni a gyermekkel maradó szülő kedvezőbb adózását, amely jelentős jövedelmet szabadít fel az egyik oldalon, illetve köt le azon az oldalon, ahol nincsenek ilyen kedvezmények. Adómentes a beérkező gyermektartási díj, adójóváírás jár gyermekgondozás címén, illetve adósáv-besorolási kedvezmény jár háztartásfői címen (az elköltöző apa „egyedülállóan” minősül, és hátrányosabb adósávban adózik), a gyermekkel kapcsolatos költségek leírhatók a jövedelemadóból, illetve bizonyos jövedelemszint alatt gyermekenként adójóváírás illet meg minden házas vagy elvált, de gyermekfelügyelettel rendelkező szülőt.

A közös gyermekkel kapcsolatos, az egyik szülőt terhelő, a másik szülőt tehermentesítő pénzmozgások sora azonban ezzel még nem zárult le.

3. A gyermektartási díjon túl külön költségek terhelik a gyermekfelügyelettel nem rendelkező szülőt a gyermek(ek) ruházkodása, a láthatási időszakok étkezési, közlekedési, szórakozási stb. költségeinek tekintetében, amit például Arizona állam bíróságai már figyelembe is vesznek, amikor a gyermektartási díjat az apával töltött láthatási idő mértéke szerint, arányosan csökkentik. Az apák anyagi érdekltsége a láthatási idő növelése, az anyáké viszont annak csökkentése, ami konfliktusokhoz vezethet, viszont igazságosabban osztja el a gyermeknevelés tényleges anyagi terheit.

4. Csak az apáknál jelentkező, az életszínvonalat csökkentő különteher például az, hogy új lakásukban külön szobát, esetleg külön fürdőszobát is ki kell alakítaniuk a láthatásra érkező gyermek(ek) számára; jelentős közlekedési költségekkel járhat a láthatás, ha az apa távolabb lakik a közös gyermek(ek)től; miközben az orvosi és fogorvosi biztosítási költségeket a standard életszínvonal-számítások az anyához rendelik, azok valójában legalább kétharmad részt az apákat terhelik stb.

5. Rendkívül megbízhatatlanok az ekvivalenciaskálák a családméret tekintetében is, ami megkérdőjelezi a szegénységi küszöb alkalmazásának módját igen sok elvált-egy- szülős családnál, illetve elvált, „egyedülálló” apánál.

6. Végül külön terheket jelent – ismét az apai háztartásban – az újrakezdés számos eredendő kiadása (megfelelő lakás és új berendezés beszerzése), illetve az, hogy az új, legtöbbször bérelt lakással kapcsolatos kiadások (a hátrahagyott örökingatlan évekkorábban megállapított, aránylag alacsony részleteinek fizetésétől eltérően) nem kumulálnak aránylag olcsón ingatlantulajdont, és nem részesülnek adókedvezményben.

Ezek az elméleti megfontolások pontosan visszaigazolódtak Braver gondosan megválogatott és kikerdeztet, 84 elvált anyát és 89 elvált apát tartalmazó arizonai mintájában. A vizsgálat fontos újdonsága, hogy mind az elküldött-beérkezett gyermektartási díjra, mind a közös gyermek(ek) láthatásban eltöltött idejére vonatkozóan *mindkét* szülő nyilatkozatát figyelembe vette. (A nyilatkozatok egymáshoz közelálló, de nem egyező értékeket adtak.) Az összesített életszínvonal-változási táblázatot bonyolultsága miatt nem közlöm, de íme Braver összefoglalása:

„Ha nem vettük volna figyelembe az adóviszonyokat és a láthatásokat, az általunk megvizsgált apák életszínvonala 23 százalékkal nőtt, az anyáké 23 százalékkal csökkent volna a válás előttihez képest, amint azt más, a társadalmi valóságot tökéletlenül megörökítő vizsgálatok is tanúsították. Ha azonban az értékeket mind az adózási terhek különbségeivel, mind pedig a láthatásban eltöltött időszakok költségterheivel korrigáltuk, az anyák életszínvonala a válás előttit egy százalékkal, az apáké két százalékkal meghaladta... Ha csak az anyák nyilatkozatait vettük volna tekintetbe, az ő életszínvonaluk 5 százalékos csökkenést, míg az apáké 5 százalékos emelkedést mutatott volna...

Szinte mindegy volt, melyik számítási módszert használtuk, mert az eredmények azt mutatták, hogy *egy évvel a válás után az apák és az anyák gazdasági helyzete egymással is, illetve válás előtt, közös háztartásbeli helyzetükkel is szinte teljesen megegyezett.*” (Braver [1998] 78–79. o.)

Az tehát a tartásdíj-hisztéria koncepcionális bökkenője, hogy az egyszülős családok kétségtelenül nagy fokú gazdasági veszélyeztetettségét még kormányzervek – például a

népszámlálási hivatal is – minden további nélkül azonosítják a gyermekfelügyelettel rendelkező elvált asszonyok helyzetével. „A szegénység elnöiesedése” tagadhatatlanul létezik, de az érintett nők zömmel sohasem voltak házások, jószerével még együttélők sem. Az elvált asszonyok, mint láttuk, pusztán házasságuk felbomlása miatt biztosan nem zuhannak nélkülözésbe.

Más empirikus adatok ugyanakkor azt is világosan megmutatják, hogy a gyermektartási díj fizetési hajlandósága mélyen összefügg a támogatott gyermek nevelésében való részvétellel lehetőségével. A megkérdezett elvált apák – véleményem szerint nem csekély természetes jogérzékéről téve tanúbizonyságot – számos vizsgálatban hajtogatják, hogy a kifizetett díjjal olyan „szerződés” tartozikoldalát teljesítik, amelynek követeloldala éppen a közös gyermek szabad láthatása. Egyik empirikus kutatás a másik után hangsúlyozza, hogy leggyakrabban akkor szakad meg a díjak fizetése, amikor kezdetét veszi vagy elmélyül az, amit a brit Richard Gardner „szülőelidegenítési szindrómának” nevez (*Gardner* [1987]). Ugyancsak visszatérő kutatási eredmény, hogy a díjfizetési hajlandóságot statisztikailag legbiztosabban a közös jogi gyermekfelügyelet garantálja (közös fizikai gyermekfelügyelet esetén díjfizetés egyik részről sem esedékes). Maga a népszámlálási hivatal is közli, hogy például 1999-ben az apai díjfizetési fejelem a gyermek(ek) közös jogi felügyelete esetén 85 százalékos, bíróságilag megóvott láthatások esetén 79 százalékos, és ha ezek egyike sem áll: 56 százalékos (idézi: *Henry* [1999] 27. lábjegyzet).

Greifnek több mint ezeregyszáz, gyermekét vagy gyermekeit egyedül nevelő elvált apát postai kikérdezéssel felmérő vizsgálatában az apák némelyike azzal indokolta, hogy nem tart igényt az anyától tartásdíjra (túl azon, hogy egyszerre a gyermekfelügyeletet és a tartásdíjat aligha ítélte volna meg nekik a bíróság), mert így az anya „legalább nem szerez nagyobb befolyást a gyermekek fölött” (*Greif* [1985] 59. o.). Ezt a vigaszt az apai díjfizetések elmaradásával nehezen kibékülő édesanyáktól is gyakran hallani. *Henry* [1999] (3. o.) említi, hogy a tartásdíjat egyáltalán nem kapó (nem elvált, hanem hajadon) édesanyák kétharmada a férfi fizetésképtelenségének, nem pedig rosszakaratának tulajdonította a díjak elmaradását.

A díjfizetés, amikor azt nem teszi lehetetlenné állásvesztés, betegség stb., mindenképpen mély *morális* összefüggést mutat a gyermek nevelésében való részvétellel, amely vagy közösen vallott meggyőződés az elváltak között, vagy nem. Ezt az esetleg egyoldalúan vallott morális összefüggést a *jog* ritkán méltányolja. A díj fizetéséhez feltétlen, míg a szülő-gyermek kapcsolattartáshoz csupán diszkrecionális jogokat-kötelezettségeket rendel. A Maclean-Eekelaar-szerzőpáros mintaszerű, háztartásközpontú, csak kisebb részt volt házásokra, nagyobb részt volt együttélőkre vagy alkalmi partnerekre vonatkozó vizsgálatából kiderült, hogy „ha kezdetben nem alakult ki, vagy kialakult, de a különköltözéssel megszakadt a megkérdezett férfiak affektív apasága (*social parenthood*), akkor a pusztán biológiai apaságot (*natural parenthood*) nem érezték elégségesnek ahhoz, hogy kötelesek legyenek olyan gyermekeket támogatni, aki iránt már nem ők, hanem más férfiak éreznek affektív apaságot.” (*Maclean-Eekelaar* [1997] 149. o.) Azt indítványozni, folytatja a két szerző, hogy csak azokat a férfiakat kötelezzék tartásdíj fizetésére, akik továbbra is részt vesznek gyermekük gondozásában, azért volna veszélyes, mert ezzel éppen az erényt szankcionálnánk. Az anyák semmiképpen sem érezték, hogy a tartásdíj elévülne azzal, hogy ők már egy másik férfival élnek együtt. Azt sem érezték, hogy a férfi új kapcsolata adhatna felmentést a fizetési kötelezettség alól. Mindkét női attitűd pontosan egybevág a családjog jelenlegi főcsapásával. A tartásdíjbehajtás rendkívül eredménytelen nagy-britanniai tapasztalatai azonban egybevágóak, mint említettem, az amerikai tapasztalatokkal. Vagyis: a pusztán biológiai apaság nem látszik elégségesnek a díjfizetési köteleességtudat felébredéséhez, fennmaradásához. Az a köteleességtudat azonban, amely affektív apaságba ágyazódik, nemcsak tágabb terjedelmű, de kitartóbbnak is tetszik (uo. 150–152. o.).

Alapvető tény azonban, hogy a gyermektartásdíj fizetése vagy nem fizetése elsősorban nem az elváltak között vitatéma, hanem olyan szülők között, akik nem voltak házások, sőt, sok esetben még együttélők sem. A háztartásonként rögzített arányok e tekintetben is meghatározók.<sup>1</sup> 1990-ben a 18 éven aluli gyermeket nevelő háztartásoknak az Egyesült Államokban csupán 38,6 százalékában beszélhettünk a szülőpár törvényesen felbontott házasságáról mint a gyermek(ek) külső támogatásának jogi alapjáról; a többi háztartásban különélésről, nem házas partnerkapcsolat felbomlásáról, megözvegyülésről volt szó (vö. *Lugaila* [1992]). Amennyiben tehát állami jóléti közbeavatkozásra van szükség, és láthatuk, hogy a díjfizetéssel csupán az esetek 25 százalékában van komolyabb baj, akkor e közbeavatkozás túlnyomó részét nem elvált apák, hanem egykori élettársak, alkalmi partnerek helyett folyósítja az állam.

A témával foglalkozó számtalan újságcikk egyike, a szövetségi kormányhoz közelálló gyermekjóléti lap vezércikke (*Bilchik* [2000]) először kinyilvánítja, hogy a gyermekek szülői támogatása nem merülhet ki az anyagi támogatásban. Ezután viszont megállapítja, hogy minden erővel fokozni kell az elmaradt tartásdíjak hatósági behajtását; máris vannak eredmények, mondja, mert 1998-ban rekordösszeg, 1,3 milliárd dollár folyt be az adósok visszajáró adójának letiltásából, másik 3 millió pedig abból, hogy csak tartozása rendezése után adtak ki útlevelet az adósoknak.<sup>2</sup> A vezércikk e mondata különösen figyelemreméltó: „Ha megpróbálunk hatni a gyermekfelügyelettel nem rendelkező szülőkre, és arra ösztönözzük őket, hogy érzelmileg-szellemileg is támogassák gyermekeiket, akkor nagyon valószínű, hogy a pénzügyi támogatás sem késhet sokáig.”

A férfiak ostorozása újabban tehát már annak felismerésével is vegyül, hogy esetleg affektív értelemben is számítani lehet rájuk, nemcsak instrumentális értelemben. A most idézett vezércikk azonban a férfi affektivitást csupán közbeeső lépcsőfoknak használja az igazi férfi kötelesség, az instrumentális helytállás eléréséhez. A jog, a törvénykezés, a hatóság azonban képtelen felelősségtudatot vagy kötelességtudatot előállítani, ha az nem ágyazódhat pszichológiai és morális megfontolások spontán előzetes kontextusába (vö. *Maclean-Eekelaar* [1997] 11. o.). Már maga a (felbontott) házasság is ilyen kontextust szolgáltat, éppen ezért sokkal jobbak a díjfizetési adatok a volt házások közti forgalomban, mint ott, ahol pszichológiaiailag és morálisan sokkal kevésbé egymáshoz tartozó egyének között – hatósági segítséggel – történik a tartásdíjbehajtás. Az Egyesült Államok megfelelő szövetségi hivatalai, hatóságai, ügynökségei természetesen egyáltalán nem érdekeltek abban, hogy munkájuk beépített *konceptcionális* meddőségére túl sok fény vetüljön. A munka gyatra eredményeit sokkal egyszerűbb – mert nem fenyeget a jól fizető munkahely megszűnésével – állampolgárok nyakába varrni, akik „nem hajlandók a hatósági várakozások szerint viselkedni”. A szövetségi kormányzat talán nem is bánja a népjóléti problémák csökönös fennállását, hiszen ha bármely területen feltűnő javulás mutatkoznék, az rögtön kétségbe vonná a megfelelő kormányzati bürokrácia fenntartásának szükségességét.

Az elvált férfiak tartásdíj tartozása körül is folynak polémiák. (Láttuk, hogy ez az összes tartásdíj tartozásnak csupán elenyésző részét teszi ki.) Amikor egy olyan álláspontot ismertetek, amely elvi alapon nemcsak magát a tartásdíj fizetést, de annak morális alapját is kétségbe vonja, csöppet sem azért teszem, mintha elfogadhatónak tartanám. Inkább azért, hogy a társadalomban dúló indulatokat is érzékeltessem. A feminista Marilyn French-csel vitatkozó Amneus, aki a férfijogi mozgalmak egyik legismertebb s egyúttal egyik legkonzervatívabb teoretikusa, a következőket írja:

<sup>1</sup> A családbomlási folyamatok vizsgálata más témakörökben is a jelenlegi háztartásonkénti, nem pedig a volt szülőpáronkénti adatfelvételt ajánlja, ez szolgálat ugyanis igazságot a kapcsolatok evolúciójának, illetve eme evolúció egyedül jogosult, longitudinális szemléletének.

<sup>2</sup> *Henry* [1999] említi, hogy egyes államokban, például Marylandben az adósok gépkocsivezetői engedélyét szokás zálogképpen bevonni, ami végképpen lehetetlenné teszi, hogy keresőképesek maradjanak.



„Miért kell megbélyegezni, terrorista gyilkoshoz hasonlítani azt a férfit, aki egyszer csak már nem tölti be azt a szerepet, amelytől megfosztották? Miért nem a feleségeket vagy a családjogi bírakat bélyegezzük meg, amiért száműzték a családból a gyermekek kenyéradóját? Olyan ez, mintha előbb felosztatnánk a tűzoltóságot meg a rendőrséget, majd pedig a szemükre hánynánk, hogy nem oltják el a tüzeket, nem akadályozzák meg a rablásokat... Olyan ez, mintha az apa kapná meg a gyermekfelügyeletet, és szemére hánynánk az anyának, hogy nem jár el a volt férjéhez kimosni, takarítani, főzni.” (Amneus [1999] 104–105. o.)

„Ma nők milliói veszítik el azt az anyagi biztonságot, amelyet a patriarchális rendszer jóvoltából élvezhettek. A sokmilliónyi vesztes nő jókora bosszúságot szerez a feminista mozgalomnak, hiszen áldozattá válásuk főként a mozgalom lelkén szárad. A mozgalom továbbra is azt súgja az asszonyoknak, ne tűrjék, hogy a patriarchális rendszer továbbra is rájuk kényszerítse a háziasszony szerepet, mert akkor továbbra is kevés nőből válik szenátor vagy vezérigazgató. Azt már nem teszi hozzá a mozgalom, hogy... a férfi azzal fizet a magasabb státusáért, hogy vállalja a kudarc, a lecsúszás kockázatát is – ez a kockázat egyetlen feminista nőprogramban sem szerepel. 51 százaléknyi vezető állásúhoz úgy illendő ragaszkodni, ha a sokkal számosabb alantas, egészségkárosító fizikai munkakör 51 százalékát is követeljük.” (Uo. 106. o.)

„A vétkességet nem kutató válási eljárás – mondja a feminista Charlotte Bunch – csak látszólag teremt egyenlő feltételeket, hiszen ha a férfi és a női keresetek nem egyenlők, és nagyon sok nő évekig dolgozott a férjére a családi otthonban, akkor ez az eljárás nem teszi lehetővé, hogy válásuk után a nők hozzájussanak az asszonytartáshoz, amelyre égető szükségük van, s amely jogosan megilleti őket. Igaz, hogy az asszonyok sokat dolgoztak a férjükre, de a férfiak is sokat dolgoztak a feleségükre. Ha a feleség visszavonja szolgáltatásait a válással, akkor ez véget vet a férj viszontszolgáltatási kötelezettségének; s ha a férj keres többet, akkor ez csak azt bizonyítja, hogy jó dolog ilyen férjjel rendelkezni, nem pedig azt, hogy jogos dolog az ilyen exférjet rabszolgává lefokozni. Ha pusztán az, hogy valaki szükségét szenved, elég érv volna ahhoz, hogy az exférjek eltartsák az exfeleségeiket, akkor a házasság merőben fölöslegessé válna, hacsak azért nem volna rá szükség, hogy válni lehessen.” (Uo. 107. o.)

„Lenore Weitzman *The Divorce Revolution* című könyvében kifejti, hogy az exférjek sokkal kevesebb asszony- és gyermektartást fizetnek a megítélnél. Igazságtalannak tartja, hogy a volt férjek lényegében érintetlen keresőképességgel bontakoznak ki a felbontott házasságból, míg a volt feleségek keresőképessége csekély. A férfi keresőképesség is része a házassági közös vagyonnak, fejtegeti Weitzman, vagyis egyenlő arányban illeti meg a volt feleséget és a volt férjet, miközben a gyerekek, akik a férfi szemszögéből a házassági »vagyon« legfontosabb tételei, hallgatolagos, biológiai jövedelmük egyedül a volt feleséget illetik... Terry Arendell szerint a legtöbb elvált asszony úgy érzi, hogy volt férjének keresete, sőt, keresőképessége is házassági közös vagyonnak minősül. A férfiak gazdasági eltartó szolgáltatása azonban azért volt a fennálló házasság közös vagyontárgya, mert ugyanilyen közös vagyontárgy volt a feleség viszontszolgáltatása. A válással a feleség megtagadta saját szolgáltatásának teljesítését. Nem jár el volt férje lakására kimosni, vasalni, felmosni a padlót, megfőzni az ebédet... Az volna a női függetlenné válás legelső gesztusa, hogy a férjtől való függést asszonytartás meggyerektartás formájában prolongáljuk? (Uo. 165–167. o.)

Ha elfogadnánk az elvált asszonyok elkerülhetetlen elnyomorodásának és az elvált férfiak előnyhöz jutásának Weitzman-féle tételét, de láthattuk, hogy az elfogadhatatlan, akkor még nyilvánvalóbbá válna, hogy két biztos út kínálkozik az elnyomorodás elkerüléséhez. Az egyik a házasság minden eszközzel való fenntartása, hiszen az állítólag sokkal nagyobb gazdasági biztonságot kínál, mint a válás. A másik út a gyermekfelügyelet átengedése a volt férj számára, hiszen a gyermeknevelés költségeit állítólag kevés volt férj kompenzálja, viszont nagyobb keresőképessége okán sokkal könnyebben vállalhatná. Egyik utat sem javasolják a feminista ideológusok, mert az első a női függetlenség megvalósítását kockáztatná, a második pedig egy eredendő biológiai jogról való lemondást valósítana meg. Ehelyett a férfiakra zúdított szemrehányásokból a következő, általában fiatalabb feleségeknek is juttatnak a korosodó feminista ideológusok: a sorban második feleség, úgymond, ajándékként jut hozzá az elvált és újrահázasodó férfi keresőképességéhez, gazdasági és társadalmi státusához, holott ezek igazság szerint szinte teljes egészükben az első feleséget illetnék meg.

Ebből a logikából elég sok érvényesül az amerikai bontóperi gyakorlatban, és nemcsak gyermekes házaspárok vagyongegosztása kapcsán. Az ítélezési irányelv (*guideline*) a legtöbb államban nemcsak a közös gyermek(ek) felnevelésének költségterheit írja elő figyelembe venni, hanem azt az elvet is, hogy a válás után létrejövő csökevényes egyszülős család tagjainak életszínvonala nem lehet alacsonyabb, mint amilyen lenne, ha a házasság fennmaradt volna.

*Braver* [1998] életszínvonal-vizsgálatából kitűnt, hogy ez nagyjából így is van a társadalmi gyakorlatban, ám ehhez természetesen szükség van az elvált, háztartásfőve előlépett feleség általában szerény mértékű kenyérkeresetére is. Indirekt bizonyosság arra, hogy a válás nem járhat törvényszerű női elnyomorodással, hogy a válásokat háromnegyed részt évtizedek óta a feleségek kezdeményezik: nyilván nem tennék, ha biztosan és alaposan pórul járnának az egyezkedés során, illetve aligha lennének a férfiek sokkal békülékenyebbek, mint a feleségek, ha nem tarthatnának jelentős anyagi veszteségtől is, nem csupán gyermeknevelő szerepük elvesztésétől.

Mármost ahhoz, hogy az első feleséget illeti az előnyök teljessége vagy legnagyobb része, szemben a második feleséggel. Ezt az ítélezési irányelvet mint az elsőszülöttség favorizálásának középkorias elvét nagyon jó érvekkel lehet bírálni, hiszen diszkriminációt tartalmaz a később született gyermekek ellen. A feleségek szempontjából ez azt jelenti, hogy az első házasság gazdasági előnyösségét a válás utáni időszakban is fenn kell tartani, még akár azon az áron is, hogy egy második család fizesse meg az árát. Az elvált férfiek néhány év elteltével bekövetkező újabb házasságkötésének valószínűsége egyébként az empirikus tapasztalatok szerint alig nagyobb – csupán 5 százalékkal –, mint az elvált feleségé.

Két érv szokott elhangozni: az első, hogy minél több anyagi támogatást kap a gyerekek, annál jobb neki. A második pedig: nem zuhanhat az elvált feleség életszínvonala, mert így csökkennek az esélyei egy újabb házasságra. A gyermeknevelés költségei azonban még milliomos körökben sem nőhetnek az égig. Ami az elvált feleség saját életszínvonalát illeti, ha azt a gyermeknevelés nagyon nagy, a volt férj által nem eléggé kompenzált terhei miatt alacsonynak találja, és képtelen kijönni a beérkező tartásdíjből, joga van átengedni a közös gyermek(ek) felügyeletét a fukar volt férjnek, aki valószínűleg egy fillér tartásdíjhoz sem fog ragaszkodni. Ha még így is kevesellné a jövedelmét, hiszen nagy valószínűséggel kevesebbet keres, mint volt férje, ez semmiképpen sem rontja újraházasodási esélyeit, mert elenyésző az olyan férfiak száma, akik egy nőt a vagyonáért kívánnak feleségül venni, és az ilyen szerencsevadász férfi ügysem lehet kívánatos partner.

A bontóperi bíraskodás feladata semmiképpen sem lehet szankcionálás, hiszen nem büntetőperekéről van szó. Azt azonban minden szakember könnyen beláthatja, hogy ez a tevékenység implicit vagy explicit ösztönzéseket sugároz a legelőnyösebb magatartásformákra, a követendő utakra nézve. A válási procedúra szakemberei kevés indíttatást éreznek magának a válási döntésnek a megváltoztatására vagy annak elősegítésére. Az Egyesült Államokban – s ez még Nagy-Britanniában sincs így, ahol 1996 óta jelentős várakozási-meg gondolási időt ír elő az új családjogi törvény (vö. *Maclean-Eekelaar* [1997] 145. o.) – a válási procedúra semmiféle módon sem ösztönöz a benyújtott kereset visszavételére, a kibékülésre. A szakemberek az *adott* probléma rendezésén fáradoznak. Pedig nincs gazdaságilag is előnyösebb együttélési alakulat, mint a fel nem bomló nukleáris család. Csak az empirikus vizsgálatok mintakészítési tapasztalataiból tudható, ugyanis egyes házaspárok éppen kibékülés miatt szorultak ki az eltervezett mintából, hogy igenis van példa a felek kibékülésére, méghozzá a beadott keresetek 4-5 százalékában (*Maccoy-Mnookin* [1992] 318. o., *Maclean-Eekelaar* [1997] 155. o.). Hogy azután mi történik velük, mégiscsak a tárgyalóteremben végzik-e, vagy sem, nehezen kinyomozható.

Ha azonban már fel kellett bomlania a nukleáris családnak, mindenképp ösztönözni

lehetne a válás utáni szülőtársi együttműködés anyagi előnyöket is kínáló kialakítását. A tartásdíjvitákat egyszer s mindenkorra le lehetne venni a napirendről, például a gyermekfelügyelet fizikai megosztásával. Sokat elárul azonban a gyermekfelügyelet megszerzésének voltaképpeni előnyösségéről, hogy ez a rendezési forma már első felbukkanása idején is a női függetlenség elleni támadásnak tűnt fel feminista körökben (vö. *Pollock–Sutton* [1985]). Pedig már anyagi előnyössége is könnyen belátható. *Maccoby–Mnookin* [1992] írja, hogy együttműködő válási magatartással töredékükre lehet csökkenteni az ügyvédi költségeket, számos adózási veszteséget el lehet kerülni, elég egyszer gondoskodni a közös gyermek(ek) egészségbiztosításáról, sport- és játékfelszereléséről stb. (53–54. o.). Nyilvánvaló azonban, hogy már a kontradiktórium eljárás miatt sem alkalmas minden egykori házaspár ilyen együttműködés kialakítására-fenntartására. A gyermek(ek) körüli rivalizáció, a két felnőtt konfrontációja stb. azonban, könnyen lehet, megtakarítható lenne, ha a család felbomlásába bevont állami-jogi intézmények másfajta ösztönzéseket sugároznának magukból. Ami még számukra is anyagi előnnyel járna, hiszen sokkal kevesebb méregdrága jóléti, tanácsadási, terápiás, krízistompító stb. beavatkozásra volna szükség.

„A szülők támogatják gyermekeiket, ha szülők maradhatnak; a rabszolgák elmenekülnek” – írja a tartásdíj-problémákról *Henry* [1999] (7. o.). Hallatlan érzelmi hozama van annak, mert egyik fél önértetét, szülői büszkeségét stb. sem tépázza meg, ha a bontóperi eljárás nem hirdeti ki győztest és vesztest. Ez visszamenőleg az egész családbomlási folyamatot belátóbbá, együttműködőbbé, egyszerre olcsóbbá és lelkileg is könnyebben elviselhetővé avatja, s átmentődhet az új életszakaszba az egykori affektív családi élet legfontosabb szelete, az, amelyik a gyermekekkel fonódott össze.

### Irodalom

- AMNEUS, D. [1991]: *The Garbage Generation. The Consequences of the Destruction of the Two-Parent Family.* Primrose Press, Alhambra, CA.
- AMNEUS, D. [1999]: *The Case for Father Custody.* Primrose Press, Alhambra, CA.
- BILCHIK, S. [2000]: *Executive directions.* Children's Voice (Washington, D.C.), szeptember.
- BRAVER, S. L. [1998]: *Divorced Dads: Shattering the Myths.* Jeremy P. Tarcher/Putnam, New York.
- EMERY, R. E. [1994]: *Renegotiating Family Relationships. Divorce, Child Custody, and Mediation.* The Guilford Press, New York–London.
- FALUDI, S. [1991]: *Backlash: the undeclared war against American women.* Doubleday, New York.
- GARDNER, R. [1987]: *The parental alienation syndrome and the differentiation between fabricated and genuine child abuse.* Creative Therapeutics, Cresskill, NJ.
- GREIF, G. L. [1985]: *Single Fathers.* Lexington Books, D.C. Heath and Company, Lexington, Mass. – Toronto.
- HENRY, R. K. [1999]: *Child support at a crossroads: when the real world intrudes upon academics and advocates.* Family Law Quarterly, Vol. 33, No. 1.
- LUGAILA, T. [1992]: *Households, Families, and Children. A 30-Year Perspective.* Current Population Reports. Population Characteristics. P23-181. US. Department of Commerce, november.
- MACCOBY, E. E.–MNOOKIN, R. H. [1992]: *Dividing the Child. Social and Legal Dilemmas of Custody.* Harvard University Press, Cambridge, Mass. – London, England.
- MACLEAN, M.–EEKELAAR, J. [1997]: *The Parental Obligation. A study of parenthood across households.* Hart Publishing, Oxford.
- MAYER, C. E. – SALMON, J. L. [2000]: *Problems at Child Support Inc.* Children's Voice, Washington, D.C., szeptember.
- POLLOCK, S.–SUTTON, J. [1985]: *Fathers' rights, women's losses.* International Women's Studies Forum, No. 6.
- WEITZMAN, L. [1985]: *The Divorce Revolution: The Unexpected Social and Economic Consequences for Women and Children in America.* The Free Press, New York.

## Joseph E. Stiglitz: A kormányzati szektor gazdaságtana

KJK–Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2000, 748 oldal

A hazai közgazdasági felsőoktatás legfontosabb diszciplínákat alapozó, standard kurzusaihoz a tankönyvek kiválasztásakor gyakran felmerül az a kérdés, hogy vajon a külföldön már bevált, nemzetközi hírnévnek örvendő (a közgazdaságtan mai divatirányzatait tekintve jórészt amerikai) munkák fordításaira, vagy inkább hazai szerzők hazai példákkal és helyzetekkel illusztrált tankönyveire célszerű-e elsősorban támaszkodni. Az oktatói kar természetesen, mint annyi más kérdésben, ebben is a végletekig megosztott, azt azonban a magyar szerzők tankönyveit pártolók legelszántabbjai sem vonják soha kétségbe, hogy a közgazdasági tankönyvek világpiacon méltán legnagyobb sikert aratott legkiválóbb műveknek a hazai oktatásban is megfelelő szerepet kell kapniuk. Joseph Stiglitz kormányzati, közösségi gazdaságtanról szóló könyve éppen ezért messze fölötte áll a fenti vitáknak, s amikor a kiadói Előszó a művet egyszerűen „...egy, az USA-ban, de a világ más országaiban is sikert arató egyetemi tankönyv...”-ként aposztrofálja, akkor valójában alábecsüli érdemeit. Ez nem *egy* könyv. A maga szakterületén és műfajában jelenleg ez *a* könyv.

Amikor elragadtatással szólok a könyv érdemeiről, akkor ezt természetesen az adott műfaj, a funkció, a kitűzött cél szempontjából teszem: a téma elméleti összefüggéseibe és egyes gyakorlati kérdéseibe *bevezető egyetemi alaptankönyvet* vesz vele kezébe az érdeklődő olvasó. Mint ilyen, értékei a legkevésbé múlnak azon, hogy a benne foglalt gondolatok mennyiben a szerző sajátjai, vagy egyáltalán van-e benne bármi, amit a vajt fülű profi valahonnan máshonnan már ne tudhatna. Ellenkezőleg, a megítélés szempontja éppen az, hogy a szűkebb szakmai körök által közkincsnek kezelt ismeretek tömegéből miért pont az van benne, ami benne van, és hogyan van benne mindez. Vagyis tartalmazza-e a terület legfontosabb elméleti, módszertani, szemléleti, gyakorlati alkalmazásbeli megfontolásait, s a jelenleg ismert főbb irányzatokat, amelyek átanulmányozása után a hallgató legalább ahhoz elegendő ismeretet szerez, hogy eldönthesse: akar-e maga is az adott területen „szakértővé” válni, vagyis további, elmélyültebb tanulmányokat folytatni. És olyan módon, olyan egyszerűen és fokozatosan tárlja-e az ismereteket, hogy azt az intelligens kezdő is képes legyen követni, mégis az előadott anyag a tudomány adott eredményeinek tankönyvszintre egyszerűsített, de a magasabb tudománynak nem ellentmondó interpretálása legyen.

Stiglitz igen jó nevű tudós, a közgazdaságtan elméletéhez számos területen mara-dandóan járult hozzá. A Világbank vezető közgazdászaként vagy amerikai elnöki tanácsadóként végzett tevékenysége tovább növelte tekintélyét és hírnevét. Ebben a könyvben a professzor, a tanár érdemeit csillogtatja, mert nemcsak megfelel a fenti kívánalmaknak, de több mint hétszáz oldalon át mindezt szellemesen, izgalmasan, olvasmányosan teszi. Külön ki kell emelnünk, hogy mennyire körültekintően és sokoldalúan mutatja be az egymással gyakran homlokegyenest ütköző nézetek sokaságát, s abban is jól eligazítja olvasóját, hogy a nézetkülönbségek mikor tulajdoníthatók világnézet-hez kötődő differenciáknak, s mikor a gazdaság működését illető eltérő megítélések-

nek. A tankönyvíró mérték- és távolságtartásával kezeli az ütköztetett nézeteket, itt nem erőlteti saját – tudományos és szakmai közéleti megnyilvánulásából amúgy jól ismert – felfogását olvasójára.

Izgalmas persze a téma maga is – nemcsak a közgazdászok, de a nem közgazdasági képzettségű, az állam gazdasági szerepvállalásának kérdései iránt érdeklődő értelmiségiek számára is. Hiszen egyáltalán nem kell közgazdásznak lenni ahhoz, hogy valakinek határozott (legtöbbször persze igen kritikus) véleménye legyen arról, „miért nem oldják meg már végre a közoktatás vagy egészségügy alulfinanszírozottságának problémáját”, miért annyi adót fizetünk, amennyit fizetünk, miért úgy fizetjük, ahogy, és miért mi fizetjük a többet, nem pedig mások. És egyáltalán, az örökös viták helyett a politikusok miért nem kezdenek végre hozzá „a társadalom előtt álló legsürgetőbb feladatok” megoldásához. Az ilyen s hasonló kérdések Magyarországon leginkább „társadalmi-politikai” problémáknak számítanak, s sokak számára talán nem is ismert, de legalábbis nem nyilvánvaló, hogy a közgazdaságtan, ha egyértelmű választ természetesen nem is, de olyan elemzési keretet képes kínálni, amelynek segítségével e kérdésekről strukturáltan, logikusan lehet gondolkodni.

A hazai közvélemény hajlamos a közgazdaságtant a piac, a magánérdek, a vállalkozás területére száműzni, s az állam feladatait pont azokkal – az ezeken felülemelkedő, gyakran magasztosabbnak, de legalábbis fontosabbnak tartott – kategóriákkal definiálni, mint a közérdek, igazságosság, a közös és boldog jövő s hasonlók. Eközben gyakran elsikkad az a nyilvánvaló tény, hogy a legmagasztosabb célok megvalósítása is erőforrásokat emészt, s miután az erőforrások mindig korlátozottak, azok felhasználásáról ezt a korlátot figyelembe vevő, ésszerű döntéseket kell hozni. Márpedig a közgazdaságtan eszközeit pontosan az ilyen döntések elemzésére, jobb megalapozására találták ki.

Szeretném továbbá a laikusok szakmával szembeni aggodalmait is oszlatni, Stiglitz könyve elsősorban érdeklődést és odaadást igényel az olvasótól, alaposabb szakmai előképzettséget nem. A standard közgazdasági alapkurzusok (elsősorban a mikroökonómia) anyagának ismerete természetesen nagyon megkönnyíti az olvasó előrehaladását, de nem nélkülözhetetlen az anyag megértéséhez, mégpedig azért nem, mert a szerző minden fontosabb állomásnál röviden összefoglalja azokat az általánosabb mikroökonómiai megfontolásokat, amelyek az állami szerep specifikus modelljeihez is kiindulópontul szolgálnak. A nagyszámú ábra, a matematikai formalizmustól való tartózkodás, a bonyolult elméleti struktúrák helyett inkább szemléletes példák, illusztrációk sokaságára való támaszkodás is ezt szolgálja. Nem azt állítom persze, hogy a kötet előképzettség nélkül könnyű olvasmány, egyes témák, például az adózás elméletének rejtelmei feltehetően többszöri nekifutást is igényelhetnek a laikus érdeklődőtől. Ezért azt nem is ajánlanám senkinek, hogy elejétől végig úgy olvassa, mint egy regényt. Pusztán arra kívánok rámutatni, hogy Stiglitz műve alapvető, tankönyvi funkciója mellett kézikönyvként, igen magas szintű társadalomtudományi ismeretterjesztőként is kiválóan használható. Elolvasás után is érdemes könyvespolcunk könnyen elérhető részén tartanunk, hiszen a témában mostanában felmerülő legtöbb kérdéshez gyors utánanézési lehetőséget kínál.

A kötet legfontosabb szerepe természetesen mégis a közgazdász hallgatók oktatásában lesz, s az a mód, ahogy e könyv az állami szerepre és az állami szektor működésére vonatkozó közgazdasági tételeket ismerteti, a hazai egyetemek közgazdasági karain is termékenyen járulhat hozzá (reményeim szerint legalábbis) egy már nagyon régóta esedékes szemléleti változáshoz. Annak a – fentebb a laikusoknak tulajdonított – vélekedésnek ugyanis, amely a standard közgazdasági modellek eredményeit csak a magánszektor vagy piaci szektor viselkedésére vonatkozóan tartja használhatónak, a magukat közgazdászoknak tekintők közül is igen sokan hódolnak. Mi több, nem csak

azért, mert a rendszerváltás előtt diplomát szerzőknek valójában nem volt módjuk a közgazdaságtan elméleti alapjainak szisztematikus, a hivatalos oktatás keretében való elsajátítására. A helyzet ennél rosszabb, az örvendetesen növekvő számú és egyre nagyobb hallgatói tömeget képző közgazdasági fakultásokon a standard elméleti rendszer alapjait és látásmódját oktató alapkurzusok ma is meglehetősen felemás módon illeszkednek az oktatás egészébe.

A korábban alapvető „elméleti” tárgyakként kezelt marxizmuskurzusok (mindezekelőtt a politikai gazdaságtan és a tudományos szocializmus) a rendszerváltás pillanatában elvesztették létalapjukat, az előrelátóbb tanszékek valójában már a politikai változásokat megelőző egy-két évben megváltoztatták a currikulumot, és igen gyorsan áttértek a standard mikro- és makroökómia valamilyen szintű oktatására. Ez akkor biztosan számos nehézséggel is járt, ám az itt taglalt kérdés szempontjából az alapkurzusok oktatásának akkori vagy akár a mára elért szintje mellékes. Amire itt a figyelmet fel kívánom hívni, az az a probléma, hogy a közgazdaságtan standard alapkurzusokon való megjelenése semmiféle *közvetlen* hatással nem járt a felsőbb évfolyamokon oktatott szak-, ágazati vagy speciális területekkel foglalkozó kurzusokra. Nem azt állítom, hogy az ilyen magasabb évfolyami, esetleg szakosodás után hallgatható kurzusok egyáltalán nem támaszkodnak a közgazdaságtan elméletének standard alapmodelljeire. Azt állítom, hogy a helyzet tanszékenként, de oktatónként is változó, mi több, aki ma standard elméleti alapokon tanít szaktárgyat, az rendszerint már a rendszerváltozás előtt is ezt tette, csak a szükséges elméleti alapok konkrét szakterülethez szükséges szegmensét megtanította maga (és legtöbbször ma is, a szervezett alapkurzusok lététől függetlenül is ezt teszi), mások meg úgy tanítanak szaktárgyakat, mintha egységes elméleti alap, közgazdasági paradigma nem is létezne, s az ilyen felfogású tanszékeken bizony korábban is így jártak el.

Azzal tehát, hogy a standard közgazdasági alapok oktatása a korábbi marxista tárgyak helyére került, igen szerencsétlen módon el is foglalta azt a helyet, amit azok korábban betöltöttek. A szaktárgyakkal való kapcsolata, a szakmai oktatás egészében betöltött szerepe, funkciója ugyanaz, mint korábban a marxista tárgyaknak volt, vagyis *semmi*. Szilárd meggyőződés, hogy a standard közgazdasági alaptárgyak hallgatók körében élvezett meglehetősen alacsony presztízse is elsősorban erre, és csak másodsorban az oktatás színvonalának esetleges hiányosságaira vezethető vissza. Miután a későbbi egyetemi karrierjük során szinte egyáltalán nem használják, valójában soha meg sem tudhatják a hallgatók, mire jók, miért is kellett megtanulniuk a termelői és fogyasztói optimalizálás modelljeiben rejlő elemi racionális döntési szabályokat és hatékonysági elveket, vagy a makroökómia standard modelljeit. Mire elvégzik az egyetemet, s diplomát szereznek, szépen el is felejtik az egészet.

Hogy mi köze van Stiglitznek a magyar közgazdasági felsőoktatás e gondjához? Nos annyi, hogy könyvének olvasója e konkrét szaktárgy, a kormányzati gazdaságtan területén a szerző segítségével megismerheti: mennyire más az amerikai vagy európai egyetemek közgazdasági fakultásainak megközelítése. A szakterületekre vonatkozó elemzés nem valami speciális, a közgazdaságtan alapvető paradigmájától eltérő, újonnan kitalálandó diszciplína, hanem éppen hogy annak, *a standard kurzusokon elsajátított modelleknek és szemléletnek egy konkrét területre vonatkozó alkalmazása*. (Ez természetesen nemcsak a konkrét esetre, a kormányzati szektorra, de a munkaerő-gazdálkodásra, a gazdaságpolitikára, a szabályozásra, a kül- és belkereskedelemre, a bank- és pénzügyekre stb. egyaránt igaz, az ezekkel foglalkozó jobb külföldi tankönyvekben ugyanezzel találkozunk.)

Ennek megfelelően a témát körülhatároló, a kormányzati aktivitás jellegzetes területeit és mértékét vázlatosan ismertető két bevezető fejezet után Stiglitz röviden – azok számára,

akik esetleg mégsem tanultak még mikroökonómiát – vázolja a standard kompetitív piaci modellt, annak viselkedését és legfontosabb tulajdonságait, aztán azonosítja azokat a helyzeteket, amikor a standard modell feltételei nem teljesülnek, s ezért a piaci alkalmazkodás nem hoz kielégítő eredményt. E helyzeteket nevezik piaci kudarcoknak, s a közgazdaságtan általában e helyzetek kezelését szokta az államtól várni, a gazdasági élet azon területei, ahol az állam jellegzetesen nagy szerepet vállal, szinte mindig ilyenekhez köthetők. Ám attól, hogy az eredeti piaci modell egyes feltételei nem teljesülnek, s az állam által ellátott feladatok, valamint az ezeket ellátó szervezetek vagy intézmények esetében ezért más feltételekkel kell helyettesíteni őket (például nincs profitmotívum, általában nincs verseny stb.). A közgazdaságtani paradigma többi része (hatékonyság, célorientáltság, korlátozott erőforrásokkal való gazdálkodás) éppúgy érvényben marad, mint a magánszférában vagy a piac által szabályozott területeken. Az egymás után következő fejezetek valójában arról szólnak, hogyan érvényesül, vagy hogyan érvényesítendő a közgazdaságtan általános szemlélete a kormányzati szférában – a konkrét, a specifikus feltételek közepe.

Az állami kiadások (második és harmadik rész) és a bevételeket szolgáltató adóztatás (negyedik és ötödik részek) kérdéseinek részletes taglalása során az általánosabb elméleti és a konkrétabb, specifikus területekre vonatkozó fejezetek nagyjából azonos súllyal és terjedelemben követik egymást. Így a konkrét területeket illetően a kiadásoknál Stiglitz külön kitér az egészségügy, honvédelem, nyugdíjrendszer, szociális támogatások és az oktatás rendszerével kapcsolatban felvethető speciális megfontolásokra, az egyes gyakorlati megoldások körüli vitákra és az egyes országokban alkalmazott főbb megoldásokra, az adózás területén pedig a főbb adónemek, a jövedelmi, társasági, tőke- és különböző forgalmi és fogyasztási adótípusok tulajdonságai és a rájuk vonatkozó jelenbeli és múltbeli reformelképzelések kerülnek sorra.

Bölcs döntés volt a magyar kiadás szerkesztői részéről, hogy a specifikus adózási megoldások vagy kiadási programok ismertetésekor erősen támaszkodtak a könyv németországi kiadására, és jócskán húztak azokból a specifikusan csak Amerikában érvényes módszereknek a részletezéseiből, amelyeknek a magyar olvasó számára korlátozott a jelentőségük. Így a „nemzetközi gyakorlat” bemutatása valóban nemzetközi lett, s az olvasó a gyakorlati eljárások sokféleségével is találkozik.

Stiglitz maga a magyar államháztartási rendszer konkrétumaival természetesen nem foglalkozik, ezek bemutatása ugyanakkor egy ilyen egyetemi tankönyv, kézikönyv esetében múlhatatlanul szükséges. Az ilyen honi adaptációk két alapvető módszer szerint szoktak készülni, a magyar specifikumokkal vagy jól elkülönülő függelékek és mellékletek foglalkoznak, vagy egyszerűen beépítik, integrálják őket a fő szövegbe. Mindkét megoldásnak vannak előnyei és hátrányai, amelyeket itt már csak azért sem részletezek, mert a magyar kiadás gondozói mindkettővel egyszerre éltek. Vannak hosszabb-rövidebb Magyarországra vonatkozó utalások a főszövegben is, néha egy alfejezet, máskor egy függelék ismerteti a magyar helyzetet. Mindez egészében a magyar olvasó feltételezett igényeihez simul, s ha Stiglitznek nem volt a megoldás ellen kifogása, nekünk miért legyen.

A magyar adaptációk egészében kiválóan sikerültek, az idevágó adatok és a konkrét szabályozások leírása a technikailag elképzelhető legfrissebb információkra épül. A magyar specialistákon kívül mindez az adaptációs munkát irányító *Hetényi István* gondosságát és rutinját dicséri. Általában is elmondható, hogy mind tartalmában, mind formájában, küllemében a magyar kiadás mindenben megfelel a méltán világhírű könyv eredeti színvonalának, vagyis az eredmény oldaláról szemlélve a magyarok (fordító, szerkesztők, kiadó s a magyar szerzők) professzionális munkát végeztek.

Az egyetlen olyan olvasói kör, amely – áttanulmányozás után – vélhetőleg némi csaldottsággal fogja becsukni a könyvet, az a makroökonómiával foglalkozó közgazdászoké

lesz. A 29 fejezetből 28 olyan kérdéseket taglal, amelyek elméleti alapjai a mikroökonómiában találhatóak. Nem azt mondom persze, hogy az egészségügyi vagy az oktatási költségvetés s azok a mechanizmusok, amelyek keretében ezekről döntenek, nem országos jelentőségű, a nemzetgazdaság egészét érintő problémák, csak azt, hogy azok a logikák és modellek, amelyek keretében ezekről a közgazdaságtan gondolkodik, a mikroökonómia körébe tartoznak. A makroökonómia az államnak a növekedésre, megtakarításokra, gazdasági egyensúlyra vagy például a költségvetési deficit és államadósság ugyanezekre gyakorolt hatásaival és következményeivel foglalkozik. Ilyen kérdéseket mindössze egyetlen fejezet, az utolsó tárgyalt e könyvben, s – a dolog természeténél fogva éppen ezért – csak igen igen vázlatosan és érintőlegesen.

Tanakodhatunk azon, hogy mivel magyarázható ez a nagy aránytalanság, hiszen Stiglitz a makroökonómia elméletében éppoly jártas, mint a mikroökonómiában, s tanácsadói tevékenységében is jórészt gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkozott. A válasz természetesen a szerző titka marad, de vélelmezhetjük, hogy egy bevezető egyetemi tankönyvben az említés szintjén *valamit* muszáj volt írni az állam makroökonómiai szerepéről, ám ennek a többivel arányos mélységű tárgyalása újabb 750 oldalt kívánt volna, s erre feltehetően nem volt lehetőség. Így jöhetett létre az utolsó fejezet torzója. Meg kell jegyezmem, hogy a hazai közgazdasági képzés és műveltség szempontjából ez nem igazán baj. Az állam makroökonómiai, gazdaságpolitikai szerepéről ugyanis tankönyvek is bővebben vannak már magyarul, s az ezzel kapcsolatos ismeretek és felkészültség dolgában is jobban állunk. Nekünk tehát Stiglitz könyve úgy jó, ahogy van.

Az utóbbi időben megszokhattuk, hogy a jó könyvnek ára van, a konkrét helyzetre ez sajnos úgy adaptálendő, hogy a nagyon jó könyvnek nagyon nagy ára van. Ám aki az 5600 forintos árcédula miatt készül elvetni a vásárlást, jól gondolja meg. Nem fogyasztási kiadás lesz ez, hanem beruházás. Olyan beruházás, amelynek egész életpályáján át hozama lehet.

**Pete Péter**



Közgazdasági Szemle, XLVIII. évf., 2001. június (545–547. o.)

(1–4–5–4–1) + 2, avagy  
**Zalai Ernő: Matematikai közgazdaságtan**

**KJK–Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2000, 896 oldal**

A címbeli számsorozat nem valamelyik sportágbeli csapatösszeállítás modellje, s nem is megfejtendő kód, hanem Zalai Ernő könyvének majdnem szimmetrikus szerkezetét mutatja – legalábbis a recenzens értelmezésében: 1 bevezető fejezet, 4 fejezet az általános egyensúlyelméletről a konvex analízis fogalmaival és eszköztárával, 5 fejezet a neoklasszikus mikroökómia matematikai alapjairól a függvénytan és analízis segítségével, 4 fejezet a szerző által klasszikusnak nevezett irányzatról, elsősorban a lineáris algebrára alapozva, 1 fejezet, a vizsgált modellek gyakorlatban alkalmazott főbb változatairól, valamint a 2 matematikai függelék. Ezt az első pillanatban csak formáságnak tűnő megjegyzést azért teszem rövid írásom elejére, mert a világos felépítés, az igen csak *szerteágazó gondolatok rendezettsége* a kötet egyik legértékesebb jellemzője.

Matematikai közgazdaságtan – a cím ígéretes is és ijesztő is. Ígéretes azért, mert egy, az elmúlt évtizedekben dinamikusan fejlődő, de sokak által erősen vitatott témakör kifejtését sejteti, amelynek során a szerző szükségképpen állást foglal a vitás kérdésekben. Ijesztő (lehet) a cím a jelzett témában valamelyest jártas olvasó számára, mert nem tudni mennyire komplex és mennyire mély, mennyire inkább a téma „filozófiáját” érintő, illetve mennyire absztrakt, technikai jellegű eszmefuttatásokat fog olvasni. Vagy akár minderről egyszerre lesz szó? A szerző korábbi munkái ismeretében nyilván léteznek várakozások a könyv tartalmát illetően, de a kíváncsiság mégis megmarad.

Néhány, esetleg felmerülő elképzelést a kötet alcíme – *A korszerű mikroökómiai elemzés klasszikus és neoklasszikus szemléletű modellje* – azonnal helyre tesz: annak a tudománytörténeti, napjainkban még mindig tartó korszaknak a modelljeiről lesz tehát szó, amelyek az elkülönült gazdasági egységekből, valamint a különböző áruk piacaiból és áraikból kiindulva igyekeznek következtetéseket levonni a gazdaság egészére, pontosabban fogalmazva: ennek kitüntetett, többnyire statikusan értelmezett egyensúlyi állapotára és annak változására vonatkozóan. Ez pedig azt is jelzi, hogy a gazdasági dinamika csak érintőlegesen fog szóba kerülni, a tárgyalásra kerülő jelenségek időbeli voltát elsősorban a komparatív statikával elemzi majd a szerző is. Marad azonban legalább két kérdés. 1. Mit tud Zalai Ernő hozzátenni az elmúlt körülbelül 150 év alatt kidolgozott modellekhez? 2. Miért ragaszkodik ahhoz, hogy a klasszikus és a neoklasszikus irányzatot egymástól élesen megkülönböztesse – olyannyira, hogy ezt az alcímben is fontosnak tartja kinyilvánítani?

Az utóbbi kérdéssel tulajdonképpen a könyv lényegét megvilágító kulcsproblémához jutottunk el, amelyet a szerző az 1. fejezetben jár körbe. Ezt a fejezetet talán célszerűbb lett volna kiemelni az *első részből*, s egy újabb bevezető fejezetként szerepeltetni módszertani kérdéseken messze túlmutató általános tematikája miatt. De nem is ez, hanem sokkal inkább a tartalom a lényeg, amelyben a szerző sokoldalúan elemzi a klasszikus és neoklasszikus jellegű megközelítések közös és eltérő vonásait.

Többek között hangsúlyozza, hogy a *klasszikus* közgazdászok elsősorban az árutermelő tiszta piaci versenyzésgazdaságok hosszú távú egyensúlyi tendenciáit elemezték, és a hangsúlyt arra helyezték, hogy az árukat más áruk felhasználásával állítják elő – amit

Zalai Ernő által *körköröséggnek* nevez -, s az ezekből tőkeként felhalmozott készletek jelentik a hosszabb távon szűkös kapacitásokat. Kiemelten kezelték a végtermékből, illetve a hozzáadott értékből való részesedés kérdését, amelyet náluk az aszimmetrikusan kezelt elsődleges erőforrások ára determinál, s ezek – a körköröség jelenségén keresztül – meghatározzák a termékek hosszú távú egyensúlyi árait. A bérnagyság meghatározásához figyelembe vesznek olyan gazdaságon kívüli tényezőket is, amelyek – főleg hosszú távon – befolyásolják az egyes szereplők viselkedését, és ezáltal a gazdaságok növekedési lehetőségeit, amelyet a fő szabályozó kritériumnak tekintettek. Ugyanebből a megközelítésből következnek a terméktöbblet és értéktöbblet gazdaság- és társadalomelméletileg értelmezhető kategóriái.

A *neoklasszikus* közgazdászok, ezzel szemben, az egyéni gazdasági szereplők rövid távú döntéseit veszik megközelítésük alapjának, akik termékeiket a szűkös termelési tényezők felhasználásával hozzák létre. Az elosztáseméleti kérdéseket a határtermelékenységei tételek segítségével, mintegy közvetetten, elemzi a szóban forgó irányzat. Ez a kerülőút egyúttal zárttá teszi a rendszert: nincs szükség az exogén, biológiai-történelmi tényezőkre, minden gazdasági változó értéke magából a modellből származtatható. Közük a termékárak elsődleges funkciója a szűkös erőforrásokkal való ésszerű gazdálkodás szabályozása, az árak – Hayek szavait használva – olyan információs rendszert alkotnak, amelynek alapján a gazdasági szereplők döntéseiket meghozzák.

Az első fejezetet maga szerző is „később újra feldolgozandó, nem könnyű olvasmányként” jellemzi, s tegyük hozzá rögtön: igaza is van. Egyrészt olyasmiről értekeznek, amelynek részletes ismertetésére csak később kerül sor. Másrészt pedig kombinálja, illetve kiegészíti az eredeti modellek bemutatását, a belső, azonos vagy egymástól eltérő logikájukat kimutató analízist a szóban forgó modellek olyan átírataival, amelyek igazi funkciója sok esetben csak később érthető meg, illetve amelyek az eredeti modellnyelv napjaink közgazdasági nyelvére való lefordításából adódnak (ilyen például Cassel esetében és a GDP-deflátor, vagy a Walras-modell kapcsán az IS-egyensúlyi feltétel). A többféleképpen megmetszett gyümölcsfák a nyár elején nem látatják a gyümölcsös egészét; szüretkor, azaz második látogatásunkkor, viszont már jól ismert terepre lépünk – ebben is igaza van Zalai Ernőnek.

Ezt a voltaképpen bevezető fejezetet követi az *első rész* további négy fejezete, amelyben a termelés-, fogyasztás- és egyensúlyelmélet kérdéseivel szinte specifikációméenten ismerkedhet az olvasó. A *második rész* (6–10. fejezet) a csökkenő hozadék elvére épülő neoklasszikus elemzési módszereket ismerteti és elemzi (a neoklasszikus keresletkínálati és árelméletet), a *harmadik rész* első négy fejezetében (11–14. fejezet) az eddig többnyire nemlineárisnak tekintett kapcsolatok – részben a klasszikus felfogás értelmében – többnyire lineáris formát öltenek, és a klasszikus indítatású ár- és újratermelési elméletek modern újrafogalmazásait találja meg az olvasó. A 15. fejezetben részben ez folytatódik, de részben össze is kapcsolja őket a szerző a korábban tárgyalt nemlineáris, neoklasszikus színezetű modellekkel. Az összes korábbi résznél erőteljesebb az eredmények gyakorlati alkalmazására való törekvés.

Ezzel bezárult a kör, hiszen visszatértünk a felvetett kérdésekhez: Zalai Ernő azért ragaszkodott az általa klasszikusnak, illetve neoklasszikusnak nevezett irányzatok egymástól való megkülönböztetéséhez, mert ezzel teheti legvilágosabbá saját hozzájárulását a korábban már létezett eredményekhez: a matematikai közgazdaságtan tárgyalt témakörében elért eredmények összefoglalását, alkotó továbbgondolását és precíz rendszerezését, valamint gyakorlati alkalmazását.

A könyv fejezetei nemcsak a hasonló témájú anyagokban hagyományosan megtalálható problémákat, levezetéseket vagy megoldásokat tartalmazzák. Ezek inkább az egyes fejezetek (csont)vázát alkotják, amelyre a szerző a különböző elemek kö-

zötti keresztkapcsolatok bemutatásával az élőlények számára elengedhetetlen izmok, zsírrétegeket stb. helyezi. Az olvasó így sokkal teljesebb és világosabb képet kap a matematikai közgazdaságtan „anatómiájáról”. Ily módon állandóan visszatérő téma a dualitás kérdése, a produktivitás fogalma, helyettesíthetőség jelensége – hogy csak néhányat említsünk. Ezáltal az olvasó el tudja helyezni a különböző tételeket, lemmákat vagy elveket is.

Az egyes fejezetek elé írt néhány bevezetői bevezetőik igen hasznosak. Rámutatnak arra, hogy milyen irányban folytatódik az elemzés, sokszor egyben a soron következő problémát elméletlettörténeti szempontból is elhelyezve. Olvasás közben érdemes visszalapozni hozzájuk, ha attól fél az olvasó, hogy a már említett részletesen bemutatott modellek mellékutjainak vagy -ösvényeinek rengetegében kezd eltévedni. A könyv két függeléké közül az elsőben *Virág Gábor* színvonalasan és didaktikusan összefoglalja a mikroökonómia műveléséhez szükséges alapvető matematikai eszköztárat, a második függelékben pedig Zalai Ernő foglalja össze a legfontosabb optimumszámítási fogalmakat és tételeket.

A szerző számos egyéni és eredeti megállapítása esetenként vitára ingerli az olvasót. Miért hangsúlyozza a szerző annyira a bemutatott módszerek mikroökonómiai jellegét (lásd az alcímet is)? Igaz, az általa művelt témakörök mikroökonómiai megközelítések-ből erednek, és Zalai Ernő nyilván nem törekszik arra, hogy az ezzel kapcsolatosan kifejlesztett módszertant a tartalmi kérdésektől elválassza. Igaz ugyanakkor, hogy a mikroökonómia módszertana és modelljei a makroökonómiai, nemzetközi gazdaságtani elemzésekhez is hasznosnak bizonyultak. Akkor miért tekinti a „marginalista szintézist” a neoklasszikus szintézis mikroökonómiai megfelelőjének?

A mű stílusa kiérlelt, megfogalmazásai szabatosak és jól rendszerezettek. A stílus kapcsán meg kell azonban jegyeznünk, hogy tónusa – talán a kötet első oldalától az utolsó oldaláig tartó szigorúan logikus kifejtési mód ellenére paradox módon – nem egyenletes. Találhatók olyan részek (például a *harmadik rész*), amelyek felvezetéséből és bemutatásából szinte egyfajta bölcs nyugalom, higgadság árad, de az olvasó találkozik olyan fejezetekkel is (például a már említett I. fejezet), ahol egy-egy problémát többször és több oldalról megközelítve körbejár a szerző, és – szinte drámai feszültséget gerjesztve – magyaráz. Nyilván azzal az elsődleges céllal, hogy az olvasó értse meg, mi és miért fontos a szerzőnek ebben a kérdéskörben. Egy dolog nem vitatható: a könyvet nemcsak a feldolgozott témákhoz alaposan értő, hanem a matematikai közgazdaságtan mellett mélyen elkötelezett közgazdász írta. Érezhető, hogy fontos neki a könyv. Ugyanezt kívánom az olvasótábornak is.

Végezetül, a kiadót dicséri a műszakilag (szedés és ábrák) is színvonalasan elkészített könyv megjelentetése.

**Meyer Dietmar**

## Polónyi István–Timár János: Tudásgyár vagy papírgyár?

Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest, 2001, 165 oldal

Az oktatás az elmúlt évtizedekben Magyarországon is valóságos nagyüzemmé vált. A fejlettebb országokban a hetvenes és a nyolcvanas években végbement mennyiségi növekedéshez, valamint az oktatás szerkezetének átalakulásához hasonlóan Magyarországon is megfigyelhető a felsőoktatás létszámának robbanásszerű növekedése, új képzési szintek és formák megjelenése. Ezek a fejlemények az oktatás szerepének, fejlődési irányainak, az oktatásirányítás és -fejlesztés feladatainak újragondolását igénylik – különösképpen azokban az országokban, ahol (mint Magyarországon is) az oktatást túlnyomórészt közpénzekből finanszírozzák. Ehhez képest feltűnő, hogy Magyarországon az elmúlt tíz évben közgazdász tollából egyetlen ilyen tárgyú összefoglaló munka sem jelent meg.

A szerzők az oktatásfejlesztés, illetve az oktatás és a munkaerőpiac kapcsolatának elismert kutatói. Timár János nagyjából négy, Polónyi István pedig mintegy két évtizede publikál a témában. Mindkét szerző munkásságára jellemző, hogy erőteljesen cselekvésorientált, azaz hogy elsődlegesen azokra a problémákra koncentrálnak, amelyek a vizsgált jelenség fejlődését hátráltatják, és a negatív tendenciák megfordítását szolgáló cselekvési irányokat jelölnek ki.

A könyv hiányt pótol. Mégpedig kétféle szempontból is. Először is azért, mert a szerzők – elsődlegesen a nemzetközi összehasonlítás módszerének felhasználásával – összefoglalják az oktatás, a tudás és a gazdaság fejlődésének elmúlt mintegy fél évszázadban megfigyelhető tendenciáit, és ebben a kontextusban értelmezik és értékelik a magyar oktatásfejlődés, illetve -fejlesztés irányait, illetve problémáit. Másodsor azért, mert a könyv szerzői nem pusztán a problémák leltározására vállalkoznak, hanem a problémák megoldását szolgáló oktatásfejlesztési stratégia legfontosabb elemeit is kidolgozzák.

A könyv kulcstézise: a magyar oktatás minősége, az oktatásból kilépők tudása, az oktatás munkaerő-piaci kereslethez történő alkalmazkodása az elmúlt mintegy fél évszázadban romlott. A minőségromlás alapvetően két okra vezethető vissza: 1. a pedagógusok alacsony keresete, és a pedagógusok minőségének emiatt bekövetkező romlása; 2. „a közép- és felsőoktatásnak a társadalmi-gazdasági fejlettségünktől elszakadó, formális, mennyiségi fejlesztési kampányai”.

A szerzők abból indulnak ki, hogy a gazdasági fejlettség és a népesség iskolai végzettsége között szoros és pozitív korreláció áll fenn. A fejlettségi szint emelkedésével a népesség iskolai végzettsége is emelkedik. Többször és igen nyomatékosan hangsúlyozzák, hogy az iskolázás mennyiségének van egy, az adott gazdasági fejlettségnek megfelelő optimális szintje és optimális szerkezete; az oktatásnak az optimális szintnél nagyobb kiterjedése nem segíti elő a gazdaság fejlődését. Véleményük szerint a magyar és általában a szocialista/posztoszocialista oktatáspolitikája az elmúlt fél évszázadban ezt az alapvető összefüggést az figyelmen kívül hagyta, ezért az egész időszakra „az oktatás gyorsított fejlesztése” jellemző. Ez a stratégia – érvelnek – nem lehetett sikeres, hiszen – a gazdasági fejlettség és az iskolázottság mértéke közötti összefüggés

miatt – „az oktatásnak a gazdasági fejlettséget érdemlegesen meghaladó formális, mennyiségi fejlesztése nem növeli a munka társadalmilag hasznosuló, értéknövelő képességét”.

A szerzők először az oktatás minőségének problémáját járják körül. Az oktatás minősége a könyv szerint az iskolában szerzett tudás, ismeretek és készségek munkaerő-piaci hasznosulása: „az a fogalom tűnik a legjobbnak, amely az oktatás minősége alatt azt érti, hogy az oktatás eredményeként szerzett tudás, ismeretek és készségek minősége megfelel a végzeteket foglalkoztató vállalatok és szervezetek követelményeinek”. A magyar oktatás minőségi változásainak értékeléséhez háromféle információt használnak: 1. a tanulók és a felnőtt lakosság tudásszintjét, 2. a pedagógusok keresetét, végül 3. elemzik „a közép- és felsőoktatás ismétlődő, gyorsított, mennyiségi fejlesztési kampányait”. Az első információ közvetlenül a tudást méri, ami nyilván fontos eleme az oktatás minőségének, noha a minőség definíciójában szereplő munkaerő-piaci hasznosulásról nem szolgál információkkal. A pedagógusok keresete – legalábbis hosszú távon – a pedagógusok minőségének indikátora; tartósan alacsony pedagógusbérek mellett valószínűsíthető a pedagógusok kontraszerekciója. Az oktatásfejlesztési kampányok elemzése azt a célt szolgálja, hogy a szerzők igazolják: Magyarországon az elmúlt évtizedekben az oktatás, illetve az iskolába járás terjedelme meghaladta a gazdasági fejlettségnek megfelelő (optimális) szintet.

A szerzők véleménye szerint a tudásszintvizsgálatok az oktatás színvonalának hanyatló tendenciáját, illetve eredményeinek gyengeségét tükrözik.

A tanulók tudásszintjét nagyjából másfél évtizede az úgynevezett Monitor vizsgálatokkal méri fel. Ez idáig összesen öt (1986, 1991, 1995, 1997, 1999) időpontban készült ilyen felvétel; ebből a szerzők az első négy felvétel eredményeire hivatkoznak, és egy felvétel (1995) eredményeit elemzik. A tanulók tudásának alakulásában (1986 és 1997 között) megfigyelhető tendenciákról a következőket állapítják meg: „A másfél évtizede folyó vizsgálatok szerint a magyar fiatalok szövegértelmezési teljesítménye a vizsgálatok kezdetén a nemzetközi átlag alatt volt, és 1995-ig a színvonal kissé csökkent.” Továbbá: „A magyar tanulók matematikai tudása az előbbinél jóval kedvezőbb és sokszínűbb képet mutat. Tanulóink teljesítménye e téren az átlagosnál jobb; az elmúlt években kissé gyengült, de még mindig az összehasonlításban részt vevő országok első harmadában, bár annak vége felé helyezkedik el. A természettudományos ismeretek színvonala kevésbé jó és az elmúlt években jelentősen romlott.”

A felnőtt lakosság tudásszintjét egy 1998-as nemzetközi összehasonlító vizsgálat alapján értékelik. Az átlageredmények alapján Magyarország 22 ország közül a 18. helyet foglalja el, a felsőfokú végzettségű magyar felnőttek pedig az utolsó helyen végeztek.

A közölt információk, különösen a legutolsó felvétel nemzetközi összehasonlításban gyenge eredményei súlyos minőségi problémákra hívják fel a figyelmet, és különösen aggasztó a felsőbb évfolyamokon tanulók gyenge teljesítménye. Hasonlóképpen figyelmet érdemelnek azok a jelek, amelyek az oktatás minőségének hanyatlására utalnak. Érdemes ugyanakkor megjegyezni, hogy az oktatási színvonal hanyatló tendenciája véleményem szerint az időszak egészére nézve az idősorokkal nem igazolható. Halász Gábor<sup>1</sup> értékelése szerint, aki az 1999-es Monitor eredményeit is felhasználja, az „1999-es Monitor felmérés legfontosabb megállapítása...az, hogy – amint arra már az 1997-es adatok is utaltak – az olvasás-szövegértés eredményeknek az 1986-os felmérés óta megfigyelhető folyamatos csökkenése megállt.” (Kiemelés az eredetiben – G. P.). A fenti értékeléssel vágnak egybe azok az – ugyancsak a Monitoring felmérésekből származó

<sup>1</sup> Jelentés a magyar közoktatásról 2000. Szerkesztette: Halász Gábor és Lannert Judit. Országos Közoktatási Intézet, Budapest, 2000. 312. o.

– információk, amelyeket a most hivatkozott Jelentés 510. oldalán szereplő 247. táblázatból olvashatunk ki. Itt az 1986 és 1995 közötti időszakra mért öt indikátor közül három mutat – egyes esetekben súlyos – teljesítményromlást, kettő viszont – bár kis mértékű – javulásra utal. Az 1995 és 1997 közötti változásokat mérő nyolc indikátorból viszont öt teljesítményjavulást mutat.

A harmadik fejezetben a szerzők a pedagógusok minőségének problémáját tárgyalják. A pedagógusok minőségének fontos indikátora a kereset, különösen a keresetek hosszú távú változása. Polónyi és Timár először a pedagógusok kereseteit nemzetközi összehasonlításban veszik szemügyre, majd a magyar pedagóguskeresetek időbeli pályáját vizsgálják. A nemzetközi összehasonlítás alapján megállapítják, hogy a pedagóguskeresetek (egy főre jutó GDP-hez viszonyított) nagysága viszonylag független a gazdasági fejlettségtől. A vizsgált „27 ország közül az első húszban a tanítók évi átlagos reálkeresete – kisebb eltérésekkel – 25 000 dollár (PPPs) körül ingadozik, (...) a dél-európai országokban és a más kontinenseken levő Új-Zélandon és Dél-Koreában valamivel magasabb a pedagógusok keresete, mint Norvégiában, Japánban vagy Belgiumban. Mindezekről gyökeresen eltérően, a posztszocialista Csehországban és Magyarországon kirívóan alacsony a tanítók keresete; csak mintegy egyharmad annyi, mint a nem sokkal fejlettebb dél-európai országokban és a még nálunk fejletlenebb ázsiai, dél-amerikai országok mögött is elmarad.” A keresetek időbeli pályáját vizsgálva pedig arra a következtetésre jutnak, hogy a „magyar pedagógusok kirívóan alacsony keresetét – a többi diplomáshoz hasonlóan – az ötvenes évek eleji ár- és béréreform idején alakították ki. Ez a kereseti arány az államszocializmus négy évtizede alatt változatlan maradt, a rendszerváltás utáni évtizedben pedig számottevően romlott”. Az alacsony keresetek – érvelnek a szerzők – nem függetlenek attól, hogy a magyar oktatási szakigazgatás nem működik hatékonyan, egyebek mellett például a „felesleges létszámot még akkor se építették le, amikor a tanulók száma – az ismert demográfiai okok miatt – már gyorsan és jelentősen csökkent”. Hasonlóképpen alacsony a pedagógusok óraszámja. Felesleges létszám és alacsony óraterhelés rögzített oktatásra fordítható erőforrások mellett óhatatlanul alacsony keresetekhez vezet. Eközben a kilencvenes években a költségvetési szektoron kívül jelentős keresetdifferenciálódás és relatíve gyors keresetemelkedés volt megfigyelhető. A következmény: „Az elmúlt tíz év alatt a versenyszektorokban foglalkoztatottak és a pedagógusok keresete közötti különbség jelentősen nőtt.” A szerzők számításai szerint például 1938-ban egy átlagos egyetemi tanár egy átlagos feldolgozóipari munkás keresetének körülbelül nyolcszorosát kapta, 1957-ben már csak valamivel több, mint két és félszeresét, 1998-ban pedig be kellett érnie mintegy ötven százalékos kereseti előnnyel.

A keresetek mellett a szerzők háromféle információt vizsgálnak, amelyek a pedagógusok minőségének romlását igazolják. Először azt demonstrálják, hogy a pedagógusok körében jelentős a pályamódosítási szándék, illetve a pályaelhagyás. Másodszor megmutatják, hogy nemzetközi összehasonlításban a pedagógusfoglalkozás Magyarországon elnőiesedett. Végül a pedagógusképzésbe jelentkezők és felvettek arányának változását elemezve bemutatják, hogy a felvettek a jelentkezők egyre nagyobb hányadát teszik ki, és emiatt a felvételnél a minőségi szelekció szerepe csökkent. A szerzők fejtegetései és a közölt empirikus bizonyító anyag meggyőző, az összes indikátor ugyanabba az irányba mutat: a pedagógusok minősége romlott.

A fejezet záró részében a szerzők egy, a pedagóguskeresetek rendezését célzó javaslatot körvonalaznak, amely belátható időtávon érzékelhető keresetemelkedést tenne lehetővé, ugyanakkor természetesen fájdalmas és jelentős strukturális átalakításokkal járna (iskolabezárások, pedagóguslétszám-csökkentés). A strukturális átalakításra – érvelnek a szerzők – egyébként is sor kerülne, mert demográfiai okokból az iskolába járó

népszerűség csökkenése várható, tehát célszerű és érdemes a strukturális átalakítást összekapcsolni a keresetek rendezésével.

A negyedik fejezetben a szerzők oktatásfejlesztési elképzeléseiket fejtik ki, különös tekintettel a korábbi fejezetekben tárgyalt minőségi problémákra, illetve az optimális (a gazdasági fejlettségnek megfelelő) oktatási létszámra. Külön vizsgálják az alapfokú, a középfokú oktatás fejlődését, és viszonylag nagy terjedelmet szentelnek a felsőfokú oktatás fejlődési problémáinak. Súlyos gondokat elsősorban a középfokú és a felsőfokú oktatás fejlődésében látnak. Rámutatnak, hogy a középfokú oktatásban a csökkenő korosztályi létszámok miatt a merítési arányok növekednek, ami a tanulók minőségének romlásához vezethet, ugyanakkor a létszámcsökkenés a nem is olyan távoli jövőben már a felsőoktatásba felvett köreben is minőségi szelekciós problémákat vet fel. Kiemelik, hogy külön kell kezelni a cigány gyermekek iskoláztatásának problémáit. Ezekből elsősorban azt a következtetést vonják le, hogy a középfokú oktatás minőségét erőteljesen javítani kell ahhoz, hogy a tanulók tudásszintje ne romoljon. A felsőoktatás fejlődését és minőségét a szerzők szerint „az erőltetett, mennyiségi fejlesztés három nagy kampánya határozta meg”. A szerzők az első és a második kampánnyal viszonylag kis terjedelemben foglalkoznak, elég részletesen elemzik viszont a harmadikat, amely a kilencvenes években zajlott le.

A kilencvenes években lezajlott létszámemelkedést több okra vezetik vissza: 1. az érettségizettek száma demográfiai okokból nőtt, 2. a rendszerváltozást követően az elhelyezkedési lehetőségek romlottak, 3. a felsőoktatási intézményekben növekvő részben csökkentek a minőségi követelmények, 4. a diplomás pályakezdekők elhelyezkedési lehetőségei jobbakként voltak, mint az érettségizetteké, 5. a felsőoktatási intézmények igyekeztek a hallgatók létszámát növelni, s ezáltal az állami költségvetési támogatást maguk számára biztosítani, mert magas költségszintjük miatt létszámleépítésre számítottak. A felsőoktatás irányítása pedig támogatta a felsőoktatási intézmények érdekeinek érvényesülését, mert az a vélemény dominált, hogy az ország szakemberellátottsága elmarad a fejlett országokétól. A szerzők hiányolják, hogy a létszámnövekedést nem előzte meg megfelelő stratégiai tervek kidolgozása, és rámutatnak arra, hogy a fejlesztési célok kijelölésekor figyelembe kell venni a képzés tényleges költségeit. A mennyiségi fejlesztés stratégiája nézetük szerint összefügg a tudományos elemzések hiányával, valamint azzal, hogy az oktatási költségek a költségvetést, illetve az adófizetőket terheli.

A felsőoktatási létszám növekedése – hangsúlyozzák a szerzők – túlképzéshez vezet, a magasabb iskolázottságú munkavállalók kiszorítják az alacsonyabb iskolázottságúakat a munkaerőpiacról, eközben a munkanélküliség nem csökken, a kiszorítási hatás miatt a szegénység nem mérséklődik. A túlképzés legfontosabb bizonyítékának azt tekintik, hogy nemzetközi összehasonlításban vizsgálva „iskolázásunk formális szintje (...) jóval meghaladta a gazdasági fejlettséghez kapcsolódó nemzetközi trendvonalat”

A kilencvenes évek felsőoktatási fejlődésének elemzéséhez két megjegyzést fűznék. Először, a szerzők a felsőoktatási létszám növekedésének elsődleges okát három létszámfejlesztési kampányban látják. A kampány terminusát a szakirodalomban olyan folyamatok leírására használják (pontosabban: a nyolcvanas évek magyar közgazdasági irodalmában használták – lásd például *Bauer Tamás*, *Fazekas Károly*, *Kornai János*, *Köllő János*, *Soós Károly Attila* munkáit), amelyeket valamilyen irányító központ kezdeményez, indít el, a rendelkezésre álló erőforrások bevetésével támogat, illetve kikényszerít. A kilencvenes években megfigyelt létszámnövekedés ebben az értelemben nem tekinthető kampány következményének. Az oktatási tárca nem elindítója és kikényszerítője volt a létszámnövekedésnek, inkább arról van szó – amint ezt a szerzők is megfogalmazzák –, hogy támogatta a létszámnövekedést, illetve nem tanúsított ellenállást vele szemben.

Másodszor: a kilencvenes években megfigyelt felsőoktatási létszámnövekedés munkaerő-piaci következményeiről véleményem szerint egyelőre kevés határozott állítást fogalmazhatunk meg, részben kutatások hiányában, részben pedig azért, mert a következmények kibontakozásához hosszabb időre van szükség. Lehetséges, hogy a szerzők által vázolt negatív tendenciák fennállnak, az is lehetséges, hogy a jövőben e negatív hatások erőteljes jelenléte kimutatható lesz. Vannak azonban olyan empirikus megfigyelések, amelyek nem támasztják alá a felsőoktatási kibocsátás munkaerő-piaci értékesülésére vonatkozó következtetéseiket. Két megfigyelést említhetek: 1. a felsőfokú végzettséggel rendelkező fiatalok munkanélkülisége a kilencvenes években mindvégig csökken, és ugyanígy csökken a középiskolai végzettségű fiatalok munkanélküliségi rátája is; 2. a felsőfokú végzettséggel rendelkező fiatalok relatív kereseti előnye a kilencvenes években mindvégig növekszik.

Az ötödik fejezetben a szerzők az elemzésből levonható oktatáspolitikai következtetéseket tárgyalják. A fejezetben először összefoglalják az oktatás fejlődésének a korábbi fejezetekben tárgyalt tendenciáit, az oktatáspolitikai számára releváns tanulságait, valamint a negatív tendenciák megállítását és a helyzet javítását célzó legfontosabb oktatáspolitikai stratégiai elemeket, majd az oktatáspolitikai legfontosabb megoldandó problémáit, az oktatási szakigazgatás működési zavarait, végül az oktatáspolitikai stratégia és a politikai demokrácia néhány összefüggését tárgyalják. Az ötödik fejezet gyakorlati szempontból a könyv legfontosabb része, mert az elemzett tendenciák, illetve a belőlük levonható következtetések itt cselekvési programként fogalmazódnak meg, a szerzők egy hosszú távú oktatáspolitikai stratégia vázlatát dolgozták ki, és osztják meg az olvasóval.

A karcsú kötet több mint egyharmada függelékeket és mellékleteket tartalmaz. A függelékekből az érdeklődő olvasó részletesen megismerheti a gazdasági fejlődés, valamint a munkahelyek, a foglalkozások és a képzettség szerkezetének nemzetközi összehasonlításban feltárható összefüggéseit, betekintést nyerhet az oktatástervezés munkaerő-megközelítésen alapuló „szocioökonómiai” módszertanába, tanulmányozhatja a gazdasági fejlődés és az oktatáspolitikai összefüggésének egy matematikai modelljét, végül esettanulmányyszerű ízelítőt kaphat a fejlődő országokban főként a hetvenes években lezajlott felsőoktatás-fejlesztés vadhajtsaiból. A mellékletek a szövegközi ábrák teljes adatanyagát tartalmazzák, a kritikai hajlamú vagy kételkedő olvasó a mellékletek felhasználásával ellenőrizheti a szerzők számításait, vagy akár saját ízlésének megfelelően újraszámolhatja és újraértelmezheti az adatokban megbúvó tendenciákat és összefüggéseket.

A könyv mindazok érdeklődésére számot tarthat, akiket foglalkoztat Magyarország fejlődésének egyik legfontosabb problémája, az oktatás állapota, illetve fejlesztése. A szerzők gondolataikat közérthető megfogalmazásban teszik közzé, ezért a könyv üzenetei nemcsak szűk szakmai közönség számára hozzáférhetők. Ez esélyt ad arra, hogy a könyv megállapításai és különösképpen az oktatáspolitikai stratégiával kapcsolatos javaslatjai széles körben váljanak ismertté, és a problémákról, a helyes fejlesztési irányokról folyó termékeny vitát indítsanak el.

**Galasi Péter**



# ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

## **The optimal taxation of capital income**

*Ákos Valentinyi*

This paper provides an overview of the recent theoretical results on optimal taxation of capital income. Debate in Hungary about the corporate tax rate and about whether capital gains and interest earnings should be taxed highlights that the normative problem of optimal taxation is also of interest to policymakers. The paper shows, through various versions of a general equilibrium model, that a welfare-maximizing government will not tax capital income. This is true even if the government considers only the welfare of individuals who do not own capital. If labour productivity depends on human capital, then both the optimal capital-income tax and the optimal labour-income tax are zero, and the government will finance its expenditures exclusively with commodity taxes.

## **Interest, exchange rates and the remaining years of the forint**

*Imre Tarafás*

The author wrote in this journal six years ago that the biggest challenge to monetary policymakers would arise from the major difference between the producer and consumer inflation rates. He forecast that the consumer price level would typically rise much faster than industrial producer prices, as it had in the years up to 1995. The difference derives on the one hand from the intervening reduction in consumer subsidies and increase in taxation, i.e. the widening of the net turnover-tax band. On the other, it results from the fact that service prices (which feature in the consumer, but not the industrial producer price index) have been rising faster than those of industrial products. Monetary policy in an economy laden with external deficit, in need of major investment and running a budget deficit cannot have the savings of the economy's one saving sector, the public, consistently and substantially losing real value through negative real rates of interest. So monetary policy has to start from the rise in the consumer price level and set domestic interest rates accordingly. However, exchange-rate policy cannot be divorced from the trend in the industrial producer price level either. Exchange-rate policy adjusted to the higher consumer price and lower producer price levels offers foreign financial investors a high real rate of interest. The capital influx calls for large-scale central-bank intervention and then sterilization, which has heavy costs, while the presence of massive speculative capital brings risks of periodic destabilization. This paper examines from these points of view the events of the last six years and reactions of monetary policy, and finally, tries to look ahead.

**Outline of an interpretation of the circle of phenomena known as globalization***Kamilla Lányi*

The study attempts to bring a degree of order to the circle of phenomena known as globalization and the concepts that belong to that circle. The first chapter describes four approaches to globalization as a process: consumption, power structures, financial superstructure and social structures. The second concerns modes of operation and coordination mechanisms (mainly in the economy), emphasizing changes in the dominant forms of ownership, the role of globally integrated money and capital markets, and the parallel shrinkage in the classic, price-setting commodity markets (competitive market). The brief third chapter concerns the main trends identified so far in changes in political power (the state). It gives a cautious warning against projecting into the distant future trends that apply in the short, or at most medium term.

**Modern technology—more creative work?***Judit Rimler*

The author explores the relation between degree of application of modern technology and more creative work, through the example of Hungarian manufacturing. Technology and its level of development are represented by level of research and development, and the related tasks of work with the employment structure, qualifications distribution and proportion of graduate employees. The findings confirm the assumption that there is a connection between level of technical development and quality of labour force. (1) In industries where research and development were more intensive than average, the proportion of the most creative expert employees with higher or middle qualifications was higher. (2) In industries where research and development were characteristic of a higher than average number of firms, educational attainment (years of education completed) was higher also. (3) Among firms in high-technology industries, there was a closer relation between the proportion of graduates in the workforce and the pursuit of research and development.

C O N T E N T S

<i>Ákos Valentinyi</i> : The optimal taxation of capital income .....	459
<i>Imre Tarafás</i> : Interest, exchange rates and the remaining years of the forint .....	480
<i>Kamilla Lányi</i> : Outline of an interpretation of the circle of phenomena known as globalization .....	498

THE HUMAN ECONOMY

<i>Judit Rimler</i> : Modern technology—more creative work? .....	520
---	-----

SCIENTIFIC INFORMATION

<i>Miklós Hernádi</i> : The economic circumstances of the divorced in the United States .....	531
--	-----

BOOK REVIEWS

Joseph E. Stiglitz: The Economics of the Government Sector ( <i>Péter Pete</i> ) .....	540
(1–4–5–4–1)+2, or Ernő Zalai: Mathematical Economics ( <i>Dietmar Meyer</i> ) .....	454
István Polónyi and János Timár: Knowledge Factory or Paper Mill ( <i>Péter Galasi</i> ) .....	548
English abstracts of the articles .....	553

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

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

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirnél (Budapest VIII., Orczy tér I. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft



Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÜCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

A kötet megjelenését támogatta:  
Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság,  
Pénztárak Garancia Alapja, Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete,  
Társadalombiztosítási Tudományos Társaság

Ára 3500 Ft

# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. JÚLIUS–AUGUSZTUS

**KORNAI JÁNOS–JOHN MCHALE**

Eltérnek-e a nemzetközileg szokásostól  
a posztoszocialista országok egészségügyi kiadásai?

**VÁRHEGYI ÉVA**

Külföldi tulajdon a magyar bankrendszerben

**JOHN MICKLEWRIGHT–NAGY GYULA**

Az álláskeresés információs értéke és dinamikája

**VARGA JÚLIA**

A kereseti várákozások hatása  
az érettségizők továbbtanulási döntésére

**HORVÁTH ÁGNES–SZALAI ZOLTÁN**

A kevésbé fejlett EU-tagországok konvergenciájának tapasztalatai

**LUDÁNYI ARNOLD**

A tőkeerő és az alapítói háttér hatása  
a kockázati tőke-szervezetek befektetési magatartására – I.

**IFJ. SIMON GYÖRGY**

Reform és növekedés Kínában

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

---

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. július–augusztus**

**TARTALOM**

*Kornai János–John McHale*: Eltérnek-e a nemzetközileg szakásostól a poszt szocialista országok egészségügyi kiadásai? ..... 555  
*Várhegyi Éva*: Külföldi tulajdon a magyar bankrendszerben ..... 581

**EMBERI GAZDASÁG**

*John Micklewright–Nagy Gyula*: Az álláskeresés információs értéke és dinamikája ..... 599  
*Varga Júlia*: A kereseti várakozások hatása az érettségizők továbbtanulási döntésére ..... 615

**EURÓPAI UNIÓ**

*Horváth Ágnes–Szalai Zoltán*: A kevésbé fejlett EU-tagországok konvergenciájának tapasztalatai .. 640

**MŰHELY**

*Ludányi Arnold*: A tőkeerő és az alapítói háttér hatása a kockázati tőke-szervezetek befektetési magatartására – I. .... 659

**KITEKINTÉS**

*Iff. Simon György*: Reform és növekedés Kínában ..... 673

**KÖNYVISMERTETÉS**

Racionalitás és méltányosság. Tanulmányok Augusztinovics Máriának. Szerk.: Király Júlia–Simonovits András–Szász János. (*Csaba László, Bara Zoltán*) ..... 693  
Egy modern közgazdasági elmélet történeti mű. Bekker Zsuzsa (szerk.): Alapművek, alapirányzatok (*Harmat Zsigmond*) ..... 700

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 704

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Olvasószerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggondozó: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

## KORNAI JÁNOS–JOHN MCHALE

### Eltérnek-e a nemzetközileg szokásostól a posztoszocialista országok egészségügyi kiadásai?

---

Milyen tényezők határozzák meg egy ország egészségügyi kiadásait? Milyen tényezők hatnak e kiadásoknak az állami szektor által finanszírozott részarányára? E tényezők hatását figyelembe véve, eltérnek-e a posztoszocialista országok egészségügyi kiadásai a szokásostól? Az OECD-országok esetében az egy főre jutó egészségügyi kiadások és az egy főre jutó jövedelem szoros összefüggést, 1,5 körüli rugalmassági értéket mutat. A fejlődő országokban e rugalmassági mutató értéke egy körül van. A kiadások az időskorúak népességen belüli arányával is egy irányba mozognak, az összefüggés azonban gyengébb annál, mint amit az időskorúak és a népesség többi részének egészségügyi kiadását statikusan összehasonlítva várnánk. Közép- és Kelet-Európa posztoszocialista országaiban az egészségügyi kiadások aránya a GDP-ben alacsonyabb az OECD-átlagnál, viszont a jövedelemszint és a demográfiai változók hatását figyelembe véve az egyes regressziókban a kapott eredmények azt mutatják, hogy a legtöbb általunk vizsgált ország a szokásosnál többet fordít egészségügyre. A vizsgált OECD-országok esetében az egészségügyi kiadások állami részarányában megmutatkozó variancia közel felét négy fejlettségi mutató magyarázza meg. A többi magyarázatához politikai változók nyújtanak segítséget. Ha a posztoszocialista országok gyakorlata a piacgazdaságokra jellemző minta felé mozdul el, a kiadások állami részaránya csökkenni fog, de mindenképpen 50 százalék felett marad.\*

---

Az érett piacgazdaságok példája a gazdaság legtöbb szektorában világos útmutatást ad ahhoz, hogy milyen reformokra van szükség a szocialista rendszer átalakítása során. A sikeres átmenethez piaci árakra, a vállalatok szabad be- és kilépésére, valamint arra van szükség, hogy a vállalatok meghatározó része magántulajdonban legyen. Ennek megfelelően az árak csaknem teljes felszabadítása, a verseny intézményesítése, a veszteséges vállalatok támogatásának megszüntetése vagy csökkentése az állami tulajdon privatizálása különböző mértékben ugyan, de az átmenet útjára lépett valamennyi országban megtörtént.

Az érett piacgazdaságokban megfigyelhető modellt az egészségügyet tekintve bizonytalanabb. Ezért kevésbé nyilvánvaló az is, hogyan történjék az egészségügyi szektor átalakítása.

\* Köszönetet mondunk az Országos Tudományos Kutatási Alap (OTKA T018280 és T30080) és a Közép-európai Egyetem által nyújtott pénzügyi támogatásért. A Harvard Egyetemen tartott, a Jóléti állam reformja című szeminárium résztvevőinek az egészségügyi rendszer reformjáról folytatott gondolatébresztő vitákat szeretnénk megköszönni, külön kiemelve, hogy *David Cutler* dolgozatunkhoz tett részletes megjegyzései igen hasznosak voltak számunkra. *Benedict Ágnes* gondos és invenciózus munkája segítette minket az átmeneti gazdaságok adatainak összegyűjtésében és ellenőrzésében, a kutatás kezdeti szakaszaiban pedig *Majoros István* hozzáértő segítségéért tartozunk hálával. A fennmaradt hibákért természetesen egyedül a szerzők felelősek.

kítása, sőt, kell-e egyáltalán ezen a területen radikális átalakítás. A legalapvetőbb dolgokat tekintve, a piacgazdaságok már abban is nagyon különböznek egymástól, hogy erőforrásaik mekkora részét fordítják egészségügyre. Ha csak Angliát és az Egyesült Államokat – két, erősen piacorientált gazdaságot – vetjük például össze, már nagy különbségeket tapasztalhatunk az egészségügyre fordított erőforrások terén. Az Egyesült Államok GDP-jének több mint 14 százalékát szenteli egészségügyre, míg Anglia ennek éppen a felét. Angliában a teljes egészségügyi kiadás több mint 80 százaléka jut az állami szektorra,<sup>1</sup> ami az egyesült államokbeli arány majdnem kétszerese. Az összes OECD-országot tekintve, az 1990-es évek elején az egészségügyre fordított átlagos (súlyozatlan) GDP-részarány 7,5 százalék körül mozgott. Az OECD-országok kiadásai jelentős szóródást mutatnak. A fejlettebb átmeneti gazdaságok kiadási részarányainak eltérése a fenti átlagértéktől nem haladta meg az OECD-szórás mértékét.<sup>2</sup> Továbbmenve, a teljes kiadásból az állami szektor átlagosan körülbelül háromnegyed részt tett ki, ami azt jelenti, hogy az átmeneti gazdaságok állami dominanciájú egészségügyi rendszerei nem lógtak ki túlságosan a sorból. Különösen így van ez, ha a magas állami részarányal működő nyugat-európai országokkal hasonlítjuk össze őket. Mivel a posztzocialista országok egészségügyi kiadásai nem bizonyultak túlságosan atipikusnak, az átmenet elején az egészségügyi rendszer reformja nem került előtérbe. Az idő múlásával azonban a költségvetési feszültségek, valamint a terület romló teljesítménye elkerülhetetlenné tették, hogy a szektor reformja is nagy figyelmet kapjon.

Az átmeneti gazdaságok egészségüggyel foglalkozó közgazdászainak és politikusainak, továbbá az átmenetben érdekelt nemzetközi intézmények köreiből állandó vita folyik egészségügyi szektor kívánatos méretéről. Túlzottan nagy, vagy éppen túlzottan kicsi a jelenlegi méret? Ezen belül az állam túl sokat költ, vagy ellenkezőleg, nem eleget? Cikkünk ezeket a kérdéseket – az egyes országokban zajló reformok részleteit figyelmen kívül hagyva – vizsgálja. Az eddig készült elemzéseknél alaposabban vesszük szemügyre a piacgazdaságok egészségügyi kiadásaira jellemző szabályosságokat, amelyeket azután normaként használunk a posztzocialista országok egészségügyi kiadásainak vizsgálatára. Ezzel a „normával” felfegyverkezve számos kérdést teszünk majd fel.

A válaszok reményeink szerint azoknak az egészségüggyel foglalkozó szakembereknek az érdeklődését is felkeltik, akiket maga a posztzocialista átalakulás témája közvetlenül nem foglalkoztat. Hogyan alakulnak az egészségügyi kiadások a jövedelem, valamint a népesség demográfiai szerkezetének változásával? A jövedelem és a demográfiai tényezők változóit a regressziókba felvéve, érvényesül-e kiadásokat növelő tendencia az egészségügyben az egészségügyi technológiák fejlődése, valamint a szolgáltatói, illetve a finanszírozási rendszert érintő változtatások nyomán? Hat-e az állami kötelezettségvállalás nagysága az egészségügyi kiadások általános szintjére? Különböznek-e egymástól az egészségügyi kiadásokat meghatározó tényezők a fejlett és a fejlődő országokban? Vannak-e ezen a területen a fejlődési folyamathoz kötődő szabályosságok, minták az állami szektor arányában, vagy pedig az országok közötti különbségek nagyrészt politikai indítatásúak? Az ezekre a kérdésekre adott válaszok fényében, hogyan viszonyulnak a posztzocialista országok kiadásai a piacgazdasági mintákhoz?

A cikk szerkezete a következő. Először felvázoljuk azt az egyszerű modellt, amellyel az egészségügyi kiadásokat meghatározó tényezőket becsültük meg az országok idősoros adatainak figyelembevételével, majd a modell segítségével vizsgáljuk a választott OECD-adatsort. A modellt a fejlett (OECD), valamint a fejlődő országok keresztmetszeti adata-

<sup>1</sup> Állami szektoron a központi állam és a helyi önkormányzatok együttesét értjük, és továbbiakban ebben az értelemben használjuk e kifejezést.

<sup>2</sup> Az 1990-es évek elején ez a szórás közelítőleg a GDP 2 százalékpontja volt.



ira is alkalmazva, ellenőrizzük, hogy érvényesek-e a becslt összefüggések a szegényebb országokra is. Ezt követően megkíséreljük összevetni az általunk becslt piacgazdasági összefüggéseket a poszt szocialista országok egészségügyi kiadásaival, különös hangsúlyt helyezve Magyarországra (mivel ezt az országot ismerjük a legjobban, és az adatok minősége is itt a legbiztosabb). Majd az állami kiadások arányának különbségeit vizsgáljuk meg – a magyarázathoz mind gazdasági, mind politikai változókat felhasználva. Ismét különös figyelmet fordítunk Magyarországra, és a magyar egészségügyi kiadások állami részarányát kifejező idősort összehasonlítjuk a piacgazdaságokra becslt adatsorral. Az utolsó rész következtetéseinket tartalmazza.

### Mi határozza meg egy ország egészségügyi kiadásainak nagyságát? Nemzetközi tapasztalatok

#### Egy egyszerű modell

Cikkünknek ebben a részében a nemzetközi adatokból megkíséreljük megállapítani, melyek az egy főre jutó egészségügyi kiadások fő meghatározó tényezői a piacgazdaságokban. Először 25 OECD-gazdaság egyesített mintáját (*pooled sample*) vizsgáljuk az 1970 és 1994 közötti időszakra, a későbbiekben ez a minta lesz a legfőbb összehasonlítási alapunk. Szélesebb keresztmetszetet is megvizsgálunk: 81 fejlett és fejlődő ország 1990-es adatait, hogy lássuk, érvényesek-e az általunk becslt összefüggések az országok tágabb körére is.

A függő változó mindkét adathalmaz vizsgálatában az egy főre jutó egészségügyi kiadásnak a GDP vásárlóerejével kiigazított értéke, 1990-es dollárban mérve.<sup>3</sup> Az egészségügyi kiadás általunk alkalmazott mutatója számunkra tehát az egészségügyi kiadásokra fordított erőforrások egy főre jutó használdozat-költsége (*opportunity cost*). Az egy főre jutó egészségügyi kiadás ennek megfelelően egyenlő a GDP egészségügyi kiadásokra fordított arányának és az egy főre jutó GDP-nek a szorzatával. Az 1. és 2. táblázat a GDP-hez mért részarányokat, illetve az egy főre jutó egészségügyi kiadásokat mutatja be néhány kiválasztott évre az OECD-mintában.

A normál egészségügyi kiadás becslésekor a *Kornai-McHale* [1999] tanulmányban közreadott modellt alkalmazzuk, ahol modellünk kidolgozását az érdeklődő olvasó megtalálhatja.<sup>4</sup> A modell az egészségügyi kiadásokat vizsgáló tanulmányokban tekintetbe vett erős loglineáris összefüggést használja fel olyan szisztematikus módszerrel, amely figyelembe veszi a demográfiai tényezők, technológiai és más tényezők által előidézett elmozdulásokat is.

Nevezetesen, feltételezzük, hogy bármely adott évben a *nem időskorú* népességre fordított egy főre jutó egészségügyi kiadás ( $h_{it}^n$ ) és az egy főre jutó GDP ( $y_{it}$ ) közötti kapcsolatban a rugalmasság konstans, azaz

$$h_{it}^n = A_t y_{it}^\beta e^{u_{it}}, \quad (1)$$

ahol az  $i$  az országot, a  $t$  pedig az évet mutatja (utóbbi 1-től  $T$ -ig),  $\beta$  az egészségügyi kiadások jövedelemrugalmassága,  $u_{it}$  pedig nulla várható értékkel és konstans varianciával

<sup>3</sup> Az egyesített minta esetében – az egy főre jutó kiadások 1990-es dollárban való kifejezésénél – az OECD vásárlóerőparitás-számításait használtuk fel. A keresztmetszet esetében a vásárlóerőparitás-számítások a Penn World táblázatokból származnak (lásd *Summers-Heston* [1991], az NBER honlapján található frissített adatokkal (<http://www.nber.org/pwt56.html>), és 1985-ös dolláron mutatják az értékeket.

<sup>4</sup> Az utóbbi időben nagyon bőséges irodalom foglalkozik az egy főre jutó egészségügyi kiadások országok közötti különbségeket meghatározó tényezőkkel. A téma kiváló áttekintését nyújtja *Gértham-Jönsson* [1999].

1. táblázat  
Az egészségügyi kiadások a GDP százalékában  
(25 OECD-országra, az 1970 és 1994 közötti időszak egyes éveiben)

Ország	1970	1974	1978	1982	1986	1990	1994
Ausztrália	5,7	6,5	7,6	7,7	8,0	8,3	8,5
Ausztria	5,3	5,6	7,7	6,7	6,9	7,2	8,0
Belgium	4,1	4,7	6,8	7,2	7,4	7,5	8,0
Dánia	6,1	7,1	6,6	8,9	7,9	8,2	8,2
Egyesült Államok	7,3	7,8	8,6	10,2	10,8	12,6	14,1
Egyesült Királyság	4,5	5,3	5,3	5,8	5,9	6,0	6,9
Finnország	5,7	5,8	6,8	6,8	7,4	8,0	7,9
Franciaország	5,8	6,3	7,3	8,0	8,5	8,9	9,7
Görögország	3,3	3,3	3,4	3,6	4,4	4,2	5,4
Hollandia	5,9	7,0	7,6	8,3	8,0	8,3	8,8
Írország	5,3	7,1	7,7	8,1	7,7	6,7	7,2
Izland	5,0	5,4	6,0	6,7	7,7	7,9	8,1
Japán	4,4	5,0	5,9	6,7	6,6	6,0	7,0
Kanada	7,1	6,8	7,2	8,3	8,7	9,2	9,9
Korea	2,1	2,6	2,5	3,4	3,8	3,9	3,8
Luxemburg	3,7	3,8	6,0	6,3	6,0	6,6	6,5
Németország	6,3	8,0	8,7	9,1	9,2	8,7	10,0
Norvégia	4,5	5,5	6,8	6,9	7,2	7,8	7,8
Olaszország	5,2	5,9	5,9	7,0	7,0	8,1	8,4
Portugália	2,8	4,1	5,1	6,1	6,9	6,5	7,8
Spanyolország	3,7	4,6	5,6	5,9	5,6	6,9	7,4
Svájc	4,9	5,9	6,8	7,2	8,0	8,3	9,5
Svédország	7,1	7,6	9,1	9,6	8,7	8,8	8,7
Törökország	2,4	2,4	3,4	2,9	2,7	3,6	3,6
Új-Zéland	5,2	6,1	7,1	6,1	5,3	7,0	7,3
Átlag	4,9	5,6	6,5	6,9	7,1	7,4	7,9
Szórás	1,4	1,5	1,6	1,8	1,8	1,9	2,1
Relatív szórás	0,29	0,27	0,25	0,26	0,25	0,25	0,26

Forrás: OECD, Heath Data 98.

rendelkező független, azonos eloszlású valószínűségi változó (i. i. d.). Az időtől függő  $A_t$  konstans értéke az első évben  $A_1$ , és az ezt követő években az időspecifikus tényezővel,  $e^{\alpha_t}$ -vel szorozódik. Adott egy főre jutó GDP mellett az egy főre jutó egészségügyi kiadásokat növelő technikai haladás  $\alpha$  értékének növekedésében mutatkozik meg, ami az (1) függvényt felfelé tolja.

Az időskorúakra fordított egészségügyi kiadásról ( $h_{it}^e$ ) feltételezzük, hogy az a nem időskorúakra fordított összeg konstansszorosa, ahol ez a konstans legyen  $(1 + \gamma)$ . Jelöljük az idősök arányát a teljes népességben belül (*dependency rate*) az  $i$ . országban és a  $t$ . évben  $d_{it}$ -vel, ekkor az egy főre jutó egészségügyi kiadásokat az időskorúak és a nem időskorúak egy főre jutó kiadásának a népességbeli arányukkal súlyozott átlagaként írhatjuk föl:

$$\begin{aligned}
 h_{it} &= (1 - d_{it})h_{it}^n + d_{it}h_{it}^e \\
 &= (1 - d_{it})h_{it}^n + d_{it}(1 + \gamma)h_{it}^n \\
 &= h_{it}^n(1 + \gamma d_{it}) \\
 &= A_t y_{it}^\beta (1 + \gamma d_{it}) e^{\alpha_t}
 \end{aligned} \tag{2}$$

2. táblázat

Az egy főre jutó egészségügyi kiadás és évi átlagos növekedése  
1990-es dollárban a GDP vásárlóerő-paritásával kiigazítva

Ország	Az egy főre jutó egészségügyi kiadás (dollár)			Az egy főre jutó egészségügyi kiadások éves átlagos növekedése (százalék)		Az egy főre jutó GDP (ppp)	
	1970	1982	1994	1970– –1982	1982– 1994	éves átlagos növekedése (százalék)	
						1970– 1982	1982– 1994
Ausztrália	672	1077	1453	4,0	2,5	1,4	1,7
Ausztria	512	926	1432	5,1	3,7	3,0	2,2
Belgium	425	1009	1471	7,5	3,2	2,5	2,3
Dánia	690	1237	1496	5,0	1,6	1,7	2,3
Egyesült Államok	1159	1880	3246	4,1	4,7	1,3	1,9
Egyesült Királyság	464	733	1083	3,9	3,3	1,7	1,8
Finnország	531	894	1153	4,4	2,1	2,9	0,9
Franciaország	662	1198	1671	5,1	2,8	2,3	1,2
Görögország	189	294	565	3,8	5,6	3,0	2,1
Hollandia	653	1098	1481	4,4	2,5	1,5	2,0
Írország	316	688	1011	6,7	3,3	3,0	4,3
Izland	445	1027	1408	7,2	2,7	4,6	1,1
Japán	419	904	1330	6,6	3,3	3,0	2,9
Kanada	813	1267	1791	3,8	2,9	2,4	1,4
Korea	45	141	386	10,0	8,7	5,7	7,7
Luxemburg	475	976	1753	6,2	5,0	1,6	4,7
Németország	566	1059	1765	5,4	4,3	2,2	3,5
Norvégia	428	994	1529	7,3	3,7	3,5	2,6
Olaszország	502	924	1402	5,2	3,5	2,6	2,0
Portugália	141	445	839	10,1	5,4	3,2	3,3
Spanyolország	263	542	909	6,2	4,4	2,2	2,4
Svájc	814	1313	2052	4,1	3,8	0,8	1,4
Svédország	869	1390	1364	4,0	-0,2	1,4	0,7
Törökország	72	107	170	3,4	3,9	1,8	2,1
Új-Zéland	568	777	1068	2,6	2,7	1,3	1,2
Átlag	508	916	1353	5,4	3,6	2,4	2,4
Szórás	260	400	596	1,9	1,6	1,1	1,5
Relatív szórás	0,51	0,44	0,44	0,35	0,46	0,46	0,63

Forrás: OECD, Heath Data 98.

Az összefüggés logaritmusát véve, valamint az első év utáni időszakok időspecifikus eltolásaihoz külön dummy változókat ( $D_2 \dots D_T$ ) bevezetve, az ökonometriai becsléshez a következő szokásos regressziós formulát kapjuk:

$$\ln h_{it} = \ln A_i + \sum_{t=2}^T \alpha_t D_t + \beta \ln y_{it} + \ln(1 + \gamma d_{it}) + u_{it} \quad (3)$$

$$\approx \ln A_i + \sum_{t=2}^T \alpha_t D_t + \beta \ln y_{it} + \gamma d_{it} + u_{it}.$$

A (3) közelítő formulát használva, az időskorú népességarány változójának koefficiense arra ad becslést, hogy milyen „felár” kapcsolódik az idősökhöz az egészségügyi kiadásokban. Az approximáció annál pontosabb, minél kisebb a fenti arány, és minél kisebb a tényleges felár.<sup>5</sup> Az elemzés keretei közé hasonló technikával más demográfiai változók is felvehetők, és ugyanilyen módon értelmezhetők. A dummy változó tekintetében, ha például a tizedik időszak dummyjának szignifikánsan pozitív a koefficiense, az a tizedik évre jutó egy főre elköltött egészségügyi kiadásoknak a technológia változása által előidézett növekedését jelenti.<sup>6</sup> A regressziós egyenes bármely, általunk észlelt eltolódását természetesen okozhatja olyan tényező is, amely nem köthető sem a technológiához, sem a demográfiához. Az egyik ilyen alternatív tényezőt a szervezési innovációk jelentik. Számos országot reformok bevezetésére készítetett például annak jobb megértése, hogy a finanszírozási rendszer kialakításakor milyen előnyei vannak a szolgáltatásonkénti díjazásnak, és milyenek a kvótának, vagy az, hogy miként lehet a költségeket globális költségvetéssel szabályozni.

Ezek a reformok módosítást jelentenek a jövedelem és egészségügyi kiadások között felírt fenti összefüggés becslésében. Felmerül a kérdés, hogy hogyan lehet elkülöníteni az ilyen szervezeti innovációk által kiváltott változást az új technológia által okozottól? A választóvonal meghúzásához a dummyhoz tartozó koefficiensek alakulását elemezve találhatunk kiindulópontot. Ha a jövedelem–egészségügyi kiadás egyenes felfelé tolódását az új technikai ismeretek okozzák, akkor valószínű, hogy a változás évről évre viszonylag zökkenőmentesen következik be. Így, ha a becsült regressziókban tartós a felfelé tolódás, az a technológia által vezérelt folyamatra utal. Egy másik lehetőség, amikor a felfelé tolódás tartós ugyan, de a szervezeti innovációk időszakában a becsült összefüggés ugrásokat mutat fölfelé vagy lefelé. Ilyenkor, ha képesek vagyunk a szervezeti reformidőszakok elkülönítésére, akkor feltárhatjuk a mögöttesen érvényesülő technológiai hatást is.

### *Regressziós eredmények az egyesített mintából*

Az egyesített mintából számolt regressziókat a 3. táblázatban foglaltuk össze. Robusztus eredmény, hogy az egészségügyi kiadások jövedelemrugalmassága szignifikánsan nagyobb egynél. Az irodalomban általános ugyan, hogy e rugalmasság becslései egynél nagyobbak, a mi becslésünk – ami úgy tűnik nem érzékeny a demográfiai tényezőkre és az időhöz kapcsolt hatásokra – azonban 1,5 körül mozog.<sup>7</sup>

Eredményeink szerint a népesség demográfiai összetétele is hatással van az egészségügyi kiadásokra. Nem meglepő módon azt találtuk, ha a regressziókban figyelembe vesszük a jövedelem hatását, az idősebb népesség egészségügyi kiadásai nagyobbak, bár az ezt mutató koefficiens nem különösebben magas. Az időskorú népesség arányának 1 százalékpontos növekedése az egy főre jutó kiadás 0,75 százalékos növekedésével jár. Perspektivikusan ez a becslés azt jelenti, hogy az OECD-országokban az időskorúak arányá-

<sup>5</sup> Ha például az idősök részaránya 0,13 (nagyjából az 1990-es OECD-átlag), és az idősök kétszer annyit költenek egészségügyre, mint a nem idősök (azaz  $\gamma = 1$ ), akkor  $\ln(1 + \gamma d)$  0,122-vel lesz egyenlő. Kevésbé jó az approximáció, ha  $\gamma$  3-mal egyenlő. Ebben az esetben  $\gamma d$  értéke 0,39, míg  $\ln(1 + \gamma d)$  értéke 0,329 lesz. Mivel az egyesített OECD-mintára végzett ökonometriai becslésünkben  $\gamma$  egy körüli értéket vett fel, közelítő számításunk elfogadhatónak tekinthető.

<sup>6</sup> Megjegyezzük, hogy ha az időspecifikus technológiai tényező egy konstans  $g$  ütemben növekszik, akkor az eltolás nagysága  $t$  évben  $\ln A_t + gt$ , azaz a logregressziónál az eltolás az idő függvényében lineárisan növekszik.

<sup>7</sup> A jövedelem és az egészségügyi kiadások összefüggésével foglalkozó irodalomból a következő jelentős eredményeket tartalmazó műveket emeljük ki: Culyer [1992], Gerdtham és szerzőtársai [1992], Hitiris-Posnett [1992], Kleiman [1974], Newhouse [1977], [1987], továbbá Parkin és szerzőtársai [1987].

## 3. táblázat

Az egyesített idősoros/keresztmetszeti OECD-minta regressziós eredményei  
(Függő változó: az egy főre jutó egészségügyi kiadás logaritmusa)

Magyarázó változók	regresszió			
	1.	2.	3.	4.
Az egy főre jutó GDP logaritmusa	1,598* (0,0190)	1,659* (0,023)	1,525* (0,025)	1,537* (0,026)
Az időskorú (65 éves és idősebb) népesség aránya			0,758** (0,321)	0,997* (0,364)
A női és a férfi munkaerő aránya (női/férfi)			0,399* (0,065)	0,353* (0,066)
Állami részarány az összes egészségügyi kiadásban				-0,090 (-0,061)
Időspecifikus hatások	Igen		Igen	Igen
Országspecifikus hatások		Igen		
Konstans	-8,493	-8,810	-8,101	-8,144
Korrigált R <sup>2</sup>	0,932	0,978	0,937	0,935
Megfigyelések száma	625	625	625	614

Megjegyzés: a zárójelben a standard hibák szerepelnek.

\* 1 százalékos szinten szignifikáns.

\*\* 5 százalékos szinten szignifikáns.

nak a 2000 és 2030 közötti időszakra várt 10 százalékpontos növekedése (13 százalékról 23 százalékra), minden mást változatlanul véve, az egy főre jutó egészségügyi kiadásokat 7,5 százalékkal emelné meg. Modellünk összefüggésrendszerében e koefficiens egyenértékű azzal, hogy egy idős ember egészségügyi kiadásai átlagosan 1,75-szörösét teszik ki egy nem idős személy egészségügyi kiadásainak. Ez az érték alacsonyabb az OECD által közvetlenül becsültnél.<sup>8</sup> Az előregedés általunk kapott mérsékelt hatásának egyik lehetséges magyarázata, hogy az egészségügyi rendszer alkalmazkodik a népesség előregedéséhez, és annak kiadásokat emelő hatásához, mégpedig úgy, hogy csökken a nem idős népességre fordított kiadás. Ebben az értelmezésben a koefficiens a népesség öregedésének „általános egyensúlyi” hatását mutatja. Ha az előregedésnek ez a fajta, kiadásokat csökkentő hatása folytatódik, akkor a népességnek az elkövetkező három évtizedre előrejelzett gyors előregedése az egy főre jutó egészségügyi kiadások kisebb növekedéséhez vezet, mint amit a közvetlen összehasonlítások (a parciális egyensúlyi becslés) jeleznek.

Számításaink eredményei azt is megerősítik, hogy a kétkeresős családok számának növekedése az egészségügyi kiadások terén jelentős emelkedést hoz magával, ami a posztoszocialista gazdaságokat nagymértékben érinti – a szóban forgó gazdaságok ugyanis egyrészt örökölték a nők magas munkaerő-piaci részvételét (Kornai [1992]), másrészt e részvétel az átmenet elején csökkenő tendenciát mutat. A kétkeresős család fontosságát a dolgozói létszám női tagjainak a férfiakéhoz viszonyított arányával ragadtuk meg, miközben a férfi munka-

<sup>8</sup> Lásd OECD [1997b]. Megjegyezzük, hogy az OECD becslései nagy szóródást mutatnak az egyes országok között. Ezért becslésünk, amely az országokra vonatkozó átlagot mutatja, néhány országra jelentősen alábecsülheti a népesség előregedésének hatását az egészségügyi kiadásokra.

erő létszámát a lehetséges női munkaerőlétszám becslült értékeként használtuk. A nagyobb női részvétel egyik következménye, hogy a közvetlen, családon (háztartáson) belüli gondozásra kisebb lehetőség van, ami a piaci módon biztosított gondozás nagyobb fokú igénybevételehez vezet. (A nagyobb női munkaerő-piaci részvétel révén az is valószínűbb, hogy a háztartások informáltabbá válnak az egészségügy által nyújtott szolgáltatások előnyeiről, aminek szintén az egy főre jutó egészségügyi kiadások növekedéséhez kell vezetnie.) A jövedelmi és az idős részarányához kapcsolt hatásokat figyelembe véve a regresszióban, arra az eredményre jutottunk, hogy a női–férfi munkaerő arányának egy százalékpontnyi növekedése az egészségügyi kiadások 0,4 százalékos növekedéséhez vezet.<sup>9</sup>

Az állami kiadások aránya az összes egészségügyi kiadásban az egyetlen olyan változó az általunk figyelembe vettek között, amely az egészségügy szervezeti különbségeinek megragadására is alkalmas lehet mind az idősoros, mind a keresztmetszeti összehasonlításban. A hagyományos nézet szerint a centralizáltabb és a döntően állami finanszírozású egészségügyi rendszerek (mint amilyen Angliában a National Health Service) jobban kézben tartják a költségeket, mint a decentralizáltabb és döntően nem az állam által fenntartott rendszerek (mint amilyen az Egyesült Államokban működik).<sup>10</sup> Bár ez a változó negatív előjellel lép be, a szokásos *t*-próba 10 százalékos szinten sem mutatja szignifikánsnak (mind a demográfiai tényezők bekapcsolása, mind elhagyása mellett).

Az időspecifikus hatások mérése lehetővé teszi számunkra, hogy megvizsgáljuk: tükröződnek-e az egészségügyben használt technológiák általános fejlődésének momentumai a regressziós egyenes felfelé való eltolódásaiban. Az 1. ábrán azok az időhöz kapcsolt hatások szerepelnek, amelyeket a 3. regresszió mutatott ki. E hatások időbeli lefutása a többi regresszió esetében is hasonló. A minta első évének dummy időváltozóját nem szerepeltetjük. A könnyebb értelmezhetőség kedvéért az ábrában nem a dummy változók koefficienseit, hanem azok exponenciális hatványait tüntettük föl. Az 1,1-es érték például azt jelenti, hogy a magyarázó változók rögzített értékei mellett az egy főre jutó egészségügyi kiadás 10 százalékkal magasabb annál, mint amekkora ugyanezen értékeknél 1970-ben lett volna.

1975 és 1983 között a *t*-próba tanúsága szerint a dummy koefficiensek szignifikánsan különböznek nullától, azaz, ha megengedjük, hogy a regresszióknak időspecifikus eltolása legyen, akkor a jelzett időszakban ezek az eltolások szignifikánsan különböznek az 1970-es évtől. Ez arra utal, hogy a teljes időszak első felében a jövedelem és az egészségügyi kiadások közötti alapegyenletünk felfelé tolódott. Mindez konzisztens azzal a hipotézissel, hogy az egészségügy új technológiai lehetőségei a kiadások növekedését váltják ki. Az időbeli változások képe ugyanakkor azt mutatja, hogy az 1980-as években a regresszió lefelé tolódott, bár látható, hogy az 1990-es években ismét megindult felfelé. Ez az időbeli elrendeződés egybevág azokkal az 1980-as években több országban is bevezetett szolgáltatói és finanszírozási rendszerekre irányuló reformokkal, amelyek révén elsősorban a költségek kézben tartását próbálták elérni (17 ország reformjainak áttekintését lásd *OECD* [1994] kiadványban).

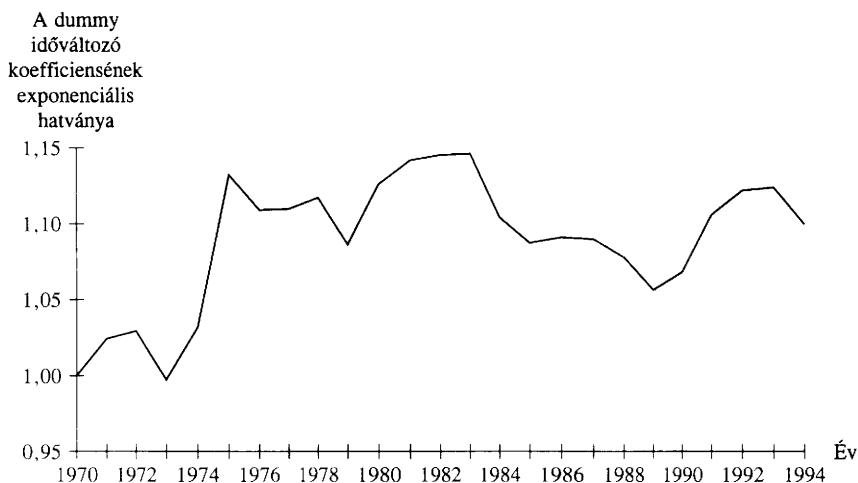
A keresztmetszeti összefüggések felfelé tolódása az 1990-es évek első felében pedig azt a nézetet igazolja, hogy a szervezeti innovációk egyszeri költségcsökkentő hatása

<sup>9</sup> Azt is feltételeztük, hogy a nagyobb urbanizáció magasabb egészségügyi kiadásokhoz vezet, mivel az egészségügyi intézményektől való átlagos távolság általában annál kisebb, minél nagyobb a városi népesség, továbbá a városi élet jobban megterheli az egészséget. Az urbanizációs hatás becslült koefficiense negatív, de inszignifikáns, függetlenül attól, hogy egyetlen demográfiai hatásként számoltunk vele, vagy más demográfiai tényezők hatásait is figyelembe vettük.

<sup>10</sup> Az állami ellátáshoz kapcsolt hatékonyságvesztéseket általában költségnövelőnek és nem költségcsökkentőnek tekintik. (Az állami *versus* magántulajdon általános elemzését lásd *Shleifer* [1998].)

1. ábra

Egy főre jutó egészségügyi kiadás időbeli változásai a 3. táblázat 3. regressziója alapján



érintetlenül hagyja az új technológiák folyamatos költségnövelő hatását.<sup>11</sup> Ha így van, akkor az a tény, hogy elemzésünk szerint – a jövedelem hatását a regresszióban figyelembe véve – az időnek nincs jelentős és állandó hatása az egy főre jutó egészségügyi kiadásokra, nem szükségszerűen jelenti azt, hogy a jövőben az új technológiák ne nyomnák könnyörtelenül felfelé az egészségügyi kiadásokat. A kapott eredmények alapján megállapítható, hogy nem zárható ki egy ilyen makacs növekedés.

#### *Egészségügyi kiadások 81 fejlett és fejlődő ország keresztmetszeti mintájában*

Felmerül a kérdés, hogy megfelelő alapot jelentenek-e az elemzett OECD-országok a posztoszocialista gazdaságok összehasonlítására. Mivel az OECD-t viszonylag magas jövedelmű országok alkotják,<sup>12</sup> kifogásolható, hogy e csoport egészségügyre fordított erőforrásainak alakulásából nem lehet lényeges következtetést levonni a szegényebb posztoszocialista országok, különösen a korábbi Szovjetunió új független országai (*newly independent countries, NIC*) számára. Ezért 81 fejlett és fejlődő ország az 1990-es évre vonatkozó mintáját is megvizsgáltuk. A minta az eddigiekben figyelembe vett 25 OECD-országból és további 56 országból tevődik össze. Az 56 ország között szerepel például Mexikó, amely ma már tagja az OECD-nek, de az első mintába egészségügyi kiadásainak hiányos idősor adatai miatt nem vettük fel.<sup>13</sup> Olyan országok is vannak az újak között, mint Hongkong, Szingapúr és Izrael, amelyek az 1990-es egy főre jutó GDP tekintetében meghaladják némelyik, a mintában szereplő OECD-gazdaságot. Miközben az eredeti 25 és a hozzájuk vett 56 ország között nincs egyértelmű választóvonal gazdagságukat tekintve, nem érdektelen annak vizsgálata, hogy az előzőekben becsült összefüggések akkor is robusztusak-e, ha ezt az 56 (túlnyomórészt szegényebb) országot is bele vesszük mintába.

<sup>11</sup> Annak lehetősége, hogy a szervezeti változtatás csökkenti a költsékezés szintjét, de növekedési ütemére nem hat, egybevág az Egyesült Államok tapasztalatával, ahol az integrált egészségügyi szolgáltatást nyújtó Health Management Organization költségszintje alacsonyabb, mint a szolgáltatásonkénti díjazáson alapuló rendszereké, de a kiadások a két rendszerben hasonló növekedési ütemet mutatnak (*Newhouse* [1992]).

<sup>12</sup> A mintában vannak viszonylag alacsony jövedelmű országok is, a leginkább az 1970-es évekbeli Törökországot és Koreát kell megemlítenünk.

<sup>13</sup> Különben is 1990-ben Mexikó még nem volt OECD-ország.

A keresztmetszeti becsléseket a 4. táblázatban foglaltuk össze. Elemzési stratégiánk az volt, hogy párba állítottunk regressziós becsléseket: az egyik regressziónál úgy számoltunk, hogy a változók koefficiensei, továbbá a regressziók konstans tagja a részmintákban azonosak legyenek, a másokban pedig – a konstans tagot is beleértve – megengedtük, hogy részmintánként változzanak. A 4. táblázatban bemutatott első eset az egészségügyi kiadások és a jövedelem közti kétváltozós regresszió. Ebben a jövedelemelaszticitás ugyan nagyobb egynél, de kisebb, mint az egyesített mintából, valamint az 1990-es OECD-mintából becsülnél. Ha felrajzoljuk a regressziós egyenest és az adatok pontjait – az ábrát itt nem közöljük –, megmutatkozik az a nem meglepő tény, hogy a legtöbb magas jövedelmű országra a becslés jókora pozitív előjelű hibát tartalmaz. Másképpen megfogalmazva: az elaszticitás 1,22-es értéke rosszul mutatja annak mértékét, ahogy az egészségügyi kiadások egy ország jövedelmének növekedésével nőnek. Ezért a 25 országos OECD-mintára vonatkozóan különböző jövedelemelaszticitásokat (és konstansokat) vetünk figyelembe. Ezt azzal az eljárással oldottuk meg, hogy második regresszióban egy OECD dummy változót, valamint egy OECD egy főre jutó GDP mesterséges változót is szerepeltettünk. A változó szignifikánsan pozitív koefficiense azt mutatja, hogy az OECD-országokra az elaszticitás szignifikánsan magasabb a nem OECD-országokénál. A nem OECD-országok esetében a jövedelemrugalmasság egy körüli értéknek mutatkozik. A jelenség mögött az húzódik meg, hogy nincs általános összefüggés a GDP egészségügyre költött részaránya és az egy főre jutó jövedelem között. Hogy egy gazdagabbá váló ország növekvő részarányt költ-e egészségügyre, úgy tűnik, attól függ, hogy eljutott-e már a gazdagság bizonyos szintjére.

A 3. regresszió az idősök népességén belüli arányát és a női–férfi munkaerő arányát is tartalmazza, de nem enged a két almintában különböző koefficienseket. Ezt a megkötést a 4. regresszió oldja föl. Az idősök népességén belüli változójának koefficiense a nem OECD-almintában lényegesen nagyobb. A becslés szerint itt az idősök részarányának egyetlen százalékpontnyi növekedése 5 százalékos növekedéssel járna az egy főre jutó egészségügyi kiadásokban. Ezzel ellentétben az OECD-mintában a népesség elöregedése alig van hatással az egy főre jutó egészségügyi kiadásokra. Ez arra utal, hogy a népesség elöregedésének hatása a fejlődő országokban erőteljesebb. Miközben a két almintá koefficienseinek nagysága között nagy a különbség, az időskorú népességarány OECD-re vonatkozó mesterséges változójának magas standard hibája miatt a szokásos szignifikanciaszinteken nem zárható ki a két koefficiens egyenlősége. Hasonlóképpen nem zárható ki, hogy a munkaerőpiacon való részvételi arány változójának koefficiense a két almintában egyenlő. Ugyanakkor ez a koefficiens az OECD-országokra a nagyobb (0,452-es értékű szemben a 0,112-vel), ami halványan azt jelzi, hogy a fejlettebb országokban a kétkeresős háztartások arányának növekedése erőteljesebben hat az egészségügyi kiadásokra.

Az utolsó – 5. és 6. – regressziópárban a magyarázó változók között szerepel az állami részarány értéke az egészségügyi kiadásokban. Ez a változó az egyesített OECD-minta esetében nem volt szignifikáns az összes egészségügyi kiadás magyarázatában. A most vizsgált, kiterjesztett mintában, amely fejlett és fejlődő országokat egyaránt tartalmaz, az állami részarány változójának koefficiense pozitív értékű és szignifikáns. Megengedve különböző koefficienseket a részmintákban, azt találtuk, hogy ez a koefficiens szignifikánsan nagyobb a nem OECD-országokban. Az egészségügyi szolgáltatások állami finanszírozása növeli az egy főre jutó egészségügyi kiadásokat, de – úgy tűnik – csak a szegényebb országokban.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Más lehetséges magyarázó változókkal is kísérleteztünk. További két fejlődési mutatót is bevettünk – az urbanizációt, valamint a mezőgazdasági munkaerő arányát. Csak az utóbbinak volt – negatív irányú – szignifikáns hatása. Próbálkoztunk a földrajzi szélességi fok változójával is, mivel ismert az összefüggés az



## 4. táblázat

Az 1990-es ország-keresztmetszeti minta regressziós eredményei (81 ország)  
(Függő változó: az egy főre jutó egészségügyi kiadások logaritmus)

Magyarázó változók	regresszió					
	1.	2.	3.	4.	5.	6.
Az egy főre jutó GDP logaritmus	1,215* (0,035)	1,009* (0,048)	1,055* (0,066)	0,962* (0,078)	1,211* (0,066)	1,083* (0,079)
OECD dummy változó × az egy főre jutó GDP logaritmus		0,622* (0,178)		0,576** (0,252)		0,414*** (0,237)
Az időskorú (65 éves és idősebb) népesség aránya			4,894* (1,587)	4,954 (2,979)	1,922 (1,771)	3,208 (2,773)
OECD dummy változó × az időskorú népesség aránya				-4,712 (3,966)		-1,596 (3,891)
A női és a férfi munkaerő aránya (női/férfi)			0,369*** (0,198)	0,112 (0,224)	0,446** (0,189)	0,339 (0,214)
OECD dummy változó × a női-férfi munkaerő aránya				0,340 (0,622)		0,112 (0,574)
Állami részarány az összes egészségügyi kiadásban					0,706* (0,223)	0,993* (0,261)
OECD dummy változó × állami részarány a teljes egészségügyi kiadásban						-1,52* (0,562)
OECD dummy változó		-5,376* (1,688)		-4,933** (2,101)		-2,791 (2,055)
Konstans	-4,840	-3,316	-4,070	-3,210	-4,896	-4,733
Korrigált R <sup>2</sup>	0,94	0,94	0,95	0,96	0,96	0,96
Megfigyelések száma	81	81	81	81	81	81

Megjegyzések: a zárójelben a standard hibák szerepelnek.

\* 1 százalékos szinten szignifikáns.

\*\* 5 százalékos szinten szignifikáns.

\*\*\* 10 százalékos szinten szignifikáns.

Összegezve: az egészségügyi kiadásokra ható erők különbözők a fejlett és a fejlődő országokban. Az egyesített minta regresszióinak számításához alkalmazott OECD-országmintához képest a fejlődő országok egészségügyi kiadásai kevésbé erőteljesen nőnek az egy főre jutó jövedelem és a nők munkaerő-piaci részvételének növekedésével, erőteljesebben nőnek viszont a népesség előregedésével, valamint az állami kiadások egészségügyi részarányának növekedésével. Az a „normálszint” tehát, amellyel majd a posztoszocialista országok helyzetét összevetjük, érzékeny lesz arra, hogy milyen országokat veszünk be az összehasonlítás alapjául szolgáló referenciacsoportba.

Egyenlítő közelsége és a megbetegedések előfordulása között (különös tekintettel a trópusi betegségekre), de ez a változó nem bizonyult az egészségügyi kiadások jó előrejelzőjének (*predictor*). Legvégül, a politikai szabadságjogok egy mutatójával is kísérleteztünk, gondolván, hogy ahol ezeket tiszteletben tartják, ott valószínűbb, hogy az emberek egészségügyi ellátáshoz jutnak. A mutatót egy 1-től 7-ig terjedő skálán helyeztük el, ahol az alacsonyabb fokozatok jelentették a nagyobb jogokat. A változóra a várt negatív előjelet kaptuk, de az összefüggés – a *t*-próba szokásos szignifikanciaszintjei mellett – nem bizonyult szignifikánsnak.

## 5. táblázat

A posztoszocialista országok tényleges és az egyesített minta regressziós összefüggéséből  
(3. táblázat, 3. regresszió) *ex post* becslült egészségügyi kiadásai

Ország	Az egy főre jutó GDP, dollár (ppp)				Az időskorú népesség aránya				A női és férfi munkaerő aránya					
	1990	1991	1992	1993	1994	1994	1993	1992	1991	1990	1991	1992	1993	1994
Bulgária	5296	4157	3764	3812	3914	13,0	13,4	14,0	14,4	14,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Cseh Köztársaság	9754	8363	7970	7623	8058	12,5	12,7	12,8	12,9	13,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Észtország	n. a.	n. a.	3764	3363	3454	11,6	11,8	12,2	12,6	12,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Lengyelország	4504	4234	4206	4260	4605	10,1	10,2	10,4	10,6	10,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Lettország	n. a.	3263	3321	2915	2763	12,0	12,2	12,5	12,9	13,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Litvánia	n. a.	4786	3321	3363	3454	10,9	11,0	11,1	11,4	11,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Magyarország	6514	5657	5535	5605	5756	13,4	13,5	13,7	13,8	14,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Románia	4433	3706	3321	3363	3454	10,4	10,7	11,2	11,4	11,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Szlovák Köztársaság	7315	6273	5977	5829	5986	10,3	10,4	11,2	11,3	10,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Szlovénia	n. a.	8920	8191	8520	8979	10,8	11,1	11,4	11,7	12,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Ország	Az egy főre jutó tényleges egészségügyi kiadások, dollár (ppp)				Az <i>ex post</i> becslült egy főre jutó egészségügyi kiadások, dollár (ppp)				A tényleges érték és az <i>ex post</i> becslés különbsége						
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994
Bulgária	275	226	256	196	185	167	117	106	108	110	108	109	151	88	75
Cseh Köztársaság	527	443	430	556	612	422	338	329	308	328	104	105	102	248	285
Észtország	n. a.	n. a.	169	212	214	n. a.	n. a.	104	88	90	n. a.	n. a.	65	124	124
Lengyelország	230	246	265	n. a.	309	128	117	122	125	137	102	128	143	n. a.	171
Lettország	n. a.	85	93	120	113	n. a.	80	86	71	64	n. a.	5	7	48	49
Litvánia	n. a.	177	139	141	166	n. a.	142	85	87	89	n. a.	35	54	54	77
Magyarország	436	385	398	415	455	230	187	190	194	197	207	197	209	221	257
Románia	124	122	116	101	114	125	96	85	87	89	-1	26	31	14	25
Szlovák Köztársaság	393	310	304	371	422	268	214	209	202	205	125	97	94	169	217
Szlovénia	n. a.	461	608	653	700	n. a.	368	339	362	384	n. a.	93	269	292	317

5. táblázat (folytatás)

Ország	A tényleges egészségügyi kiadás a GDP százalékában					Az ex post becsült egészségügyi kiadás a GDP százalékában					A tényleges érték és az ex post becsülés különbsége				
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994
Bulgária	5,2	5,4	6,8	5,2	4,7	3,2	2,8	2,8	2,8	2,8	2,0	2,6	4,0	2,3	1,9
Cseh Köztársaság	5,4	5,3	5,4	7,3	7,6	4,3	4,0	4,1	4,0	4,1	1,1	1,3	1,3	3,3	3,5
Észtország	n. a.	n. a.	4,5	6,3	6,2	n. a.	2,8	2,8	2,6	2,6	n. a.	n. a.	1,7	3,7	3,6
Lengyelország	5,1	5,8	6,3	n. a.	6,7	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	2,3	3,0	3,4	n. a.	3,7
Lettország	2,5	2,6	2,8	4,1	4,1	n. a.	2,5	2,6	2,4	2,3	n. a.	0,1	0,2	1,7	1,8
Litvánia	3,3	3,7	4,2	4,2	4,8	n. a.	3,0	2,6	2,6	2,6	n. a.	0,7	1,6	1,6	2,2
Magyarország	6,7	6,8	7,2	7,4	7,9	3,5	3,3	3,4	3,5	3,4	3,2	3,5	3,8	3,9	4,5
Románia	2,8	3,3	3,5	3,0	3,3	2,8	2,6	2,6	2,6	2,6	0,0	0,7	0,9	0,4	0,7
Szlovák Köztársaság	5,4	5,0	5,1	6,4	7,1	3,7	3,4	3,5	3,5	3,4	1,7	1,5	1,6	2,9	3,6
Szlovénia	5,6	5,2	7,4	7,7	7,8	n. a.	4,1	4,1	4,2	4,3	n. a.	1,0	3,3	3,4	3,5

### A posztoszocialista országok egészségügyi kiadásai a piacgazdasági minták tükrében

Vajon sokat költenek-e a posztoszocialista országok egészségügyre, ha figyelembe vesszük fejlettségi szintjüket és lakosságuk korösszetételét (pontosabban előregedettségüket) is? A kérdés megválaszolásához segítséget nyújt, ha az egészségügyi kiadásokra előzőekben becsült regressziós egyenleteket a nemzetközi minta normájának tekintjük,<sup>15</sup> és elvégezzük összehasonlításukat a posztoszocialista gazdaságok egészségügyi kiadásaival.<sup>16</sup>

Számításaink egyik legfőbb gyakorlati nehézsége a posztoszocialista országok jövedelemszintjének elfogadható meghatározása volt. Az előző részben azt az eredményt kaptuk, hogy szoros összefüggés áll fenn a reálértéken mért, vásárlóerő-paritással kiigazított egy főre jutó GDP és az ugyanilyen módon mért egészségügyi kiadások között. A posztoszocialista országok GDP-jének vásárlóerő-paritáson korrekciójára tett különböző kísérletek a relatív jövedelmek különböző becsléseihez vezettek. Az összehasonlítás így módon függ a választott mérőszámoktól, ezért bizonyos óvatossággal kell őket kezelni. Mi az OECD becsléseiből indultunk ki, amelyek az egyesült államokbeli érték hányadaként adják meg egy főre jutó GDP vásárlóerővel kiigazított értékeit. Ezt a hányadost aztán megszoroztuk a cikkünk elején használt OECD-adatbázis Egyesült Államokra vonatkozó egy főre jutó GDP értékével. Így kaptuk meg tíz posztoszocialista ország összehasonlítható átlagos becsült jövedelmét.

Az előrejelzések alapja a 3. táblázat 3. regressziója, amelyben az egy főre jutó GDP, az idősök népességén belüli aránya, valamint a női és férfi munkaerő aránya szerepelnek magyarázó változóként. A posztoszocialista országok adatai e három változóra az 5. táblázat első blokkjában találhatóak. A második blokk az egy főre jutó egészségügyi kiadások tényleges értékeit, *ex post* becsléseit, valamint e kettő különbségét tartalmazza. A harmadik blokkban a jobb áttekinthetőség kedvéért ez utóbbi három változót a GDP százalékában adjuk meg.

1994-ben, amely a vizsgált időszak utolsó éve, a tíz országból kilencnek voltak magasabbak az egészségügyi kiadásai, mint az az OECD-regresszió alapján várható lett volna. A kivétel Románia, ahol a tényleges egészségügyi kiadás alig valamivel maradt alatta az *ex post* becslésnek. A legnagyobb – a GDP 3,2 százalékpontjával egyenlő – „többletkiadása” Magyarországnak volt. A legtöbb országban az átmenet éveiben mind az egészségügyi kiadások részaránya, mind az *ex post* becslésen felüli többletkiadás növekedési tendenciát mutatott. Mivel az 1990-es évek első fele ezen országok számára súlyos visszaesést hozott, az egészségügyi kiadások GDP-beli részarányának növekedése azt jelenti, hogy az egészségügyi szektor kevésbé volt hajlamos a csökkenésre, mint a gazdaság más területei. Reálértéken (1990-es dollárban) mérve az egészségügyi kiadások számos országban még növekedtek is.

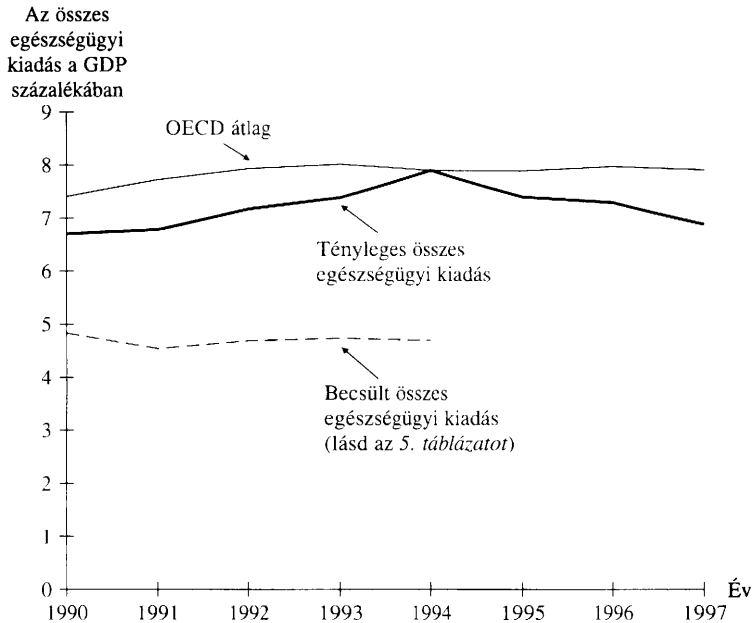
A 2. ábra Magyarországra mutatja be – a GDP részarányában mért – tényleges és *ex post* becsült egészségügyi kiadásokat. Magyarország, mint már említettük, az az ország, ahol a kettő közötti különbség a legnagyobb. Mint további referenciaértéket, az ábrán feltüntettük a 25 országos OECD-minta súlyozatlan átlagait is. Ezenkívül a magyarországi tényleges kiadásokra és az OECD átlagra vonatkozó adatokat kiterjesztettük egészen

<sup>15</sup> A norma szót inkább leíró, nem pedig értéktételeket alkotó értelemben használjuk.

<sup>16</sup> Bár az egészségügyi kiadások meghatározása a posztoszocialista országokban megfelel az OECD-országokénak, a gyakorlatban számos nehézséget okoz az adatgyűjtés módja. A legtöbb probléma – mind az állami, mind a magánszektorban – a beruházásokra és a magánkiadásokra vonatkozó adatokkal kapcsolatban merült fel. Ahol csak lehetséges volt, az egészségügyi magánkiadásokra becsléseket használtunk (lásd a Függelékét). Mivel a magánszektorról nem minden esetben jutottunk becsléshez, adataink valószínűleg alábecsülik az összkiadást, valamint a magánkiadások összkiadáson belüli részarányát.

2. ábra

Tényleges és becsült egészségügyi kiadás Magyarországon, 1990–1997



1997-ig. Mivel a GDP arányában vett *ex post* becslés 1990 és 1994 között gyakorlatilag állandó értéket mutat, elfogadhatónak tűnik a GDP 4,5 és 5,0 százaléka közötti hányadot extrapolálni az ezt követő három évre is.

A tényleges és becsült érték közötti eltérés Magyarországon az átmenet kezdete óta magas. A csúcsot valószínűleg 1994-ben érte el, amikor a tényleges egészségügyi kiadásoknak GDP-hez viszonyított aránya egyenlő volt az OECD-átlaggal. 1994 után az arány nagyjából a GDP egy százalékpontját kitevő mértékben visszaesett. 1997-ben Magyarország kiadásai valószínűleg még mindig körülbelül 2 százalékponttal felette voltak a piacgazdasági minta alapján *ex post* becslést értéknek.

Az előző részben megállapítottuk, hogy az egészségügyi kiadások és a három magyarországi változó közötti okozati kapcsolat a fejlett és a fejlődő országok esetében különbözik egymástól. Az egy főre jutó egészségügyi kiadás a fejlődő országokban kevésbé érzékeny az egy főre jutó jövedelemre, és érzékenyebb a lakosság korösszetételére (előregegyedtségre). Mivel a posztoszocialista országok viszonylag szegények, és a fejlettségi szintjükhez képest a lakosságuk viszonylag idős, készítettünk olyan *ex post* becsléseket is ezekre az országokra, amelyek az 56 fejlődő ország 1994-es részmintáján alapulnak. Ezek a becslések a 6. táblázatban láthatók. Az összehasonlítások megkönnyítése érdekében elvégeztük az 1994-es évre az egyesített OECD-mintából való becsléseket, és bemutatjuk az OECD-részminta 1990-es keresztmetszetére alapozott számításokat is.

Az OECD-mintára alapozott két becslés nagyjából azonos eredményekhez vezetett. A fejlődő országok mintájából készített becslés ugyanakkor meglehetősen különbözik ezektől. Az egészségügyi kiadások GDP-beli részarányának becslése mind a tíz ország esetében magasabb akkor, ha a referenciacsoportot a fejlődő országok alkotják. A csoporton belüli legszegényebb posztoszocialista országok esetében a kétfajta becslés különbsége elég nagymértékű. Például a bulgáriai részarány az OECD-minta alapján becslülve bő 4

6. táblázat

Az 1994-re különböző minták alapján becslült egészségügyi kiadások a GDP százalékában

Ország	Tényleges érték	OECD egyesített regresszió (1994-es metszet)		1990-es keresztmetszet			
		<i>ex post</i> becslés	eltérés	OECD-részmintá		fejlődő országok	
				tényleges érték	eltérés	<i>ex post</i> becslés	eltérés
Bulgária	4,7	4,2	0,5	3,9	0,8	6,8	-2,1
Cseh Köztársaság	7,6	5,8	1,8	5,5	2,1	6,1	1,5
Észtország	6,2	3,9	2,3	3,7	2,5	6,3	-0,1
Lengyelország	6,7	4,2	2,5	4,0	2,7	5,5	1,2
Lettország	4,1	3,5	0,6	3,3	0,8	6,4	-2,3
Litvánia	4,8	3,7	1,1	3,5	1,3	5,9	-1,1
Magyarország	7,9	4,7	3,2	4,4	3,5	6,3	1,6
Románia	3,3	3,5	-0,2	3,3	0,0	5,8	-2,5
Szlovák Köztársaság	7,1	4,9	2,1	4,7	2,3	5,5	1,6
Szlovénia	7,8	5,9	1,9	5,6	2,2	5,7	2,1

*Megjegyzések*Eltérés = Tényleges - *Ex post* előrejelzés.

Valamennyi *ex post* előrejelzés olyan regressziós összefüggésen alapul, amelynek magyarázó változói az egy főre jutó GDP, az időskorú népesség aránya, valamint a női-férfi munkaerő arány logaritmusai.

Az OECD egyesített regresszió becslései a 3. táblázat 3. regresszióján alapulnak, és megegyeznek az 5. táblázat 1994-re vonatkozó becsléseivel.

Az 1990-es keresztmetszeti regresszió becslései a 4. táblázat 4. regresszióján alapulnak.

százalékos, míg a fejlődő országok mintája alapján csaknem 7 százalék. A különbségek jelentős része a posztoszocialista lakosság előregedettségének tulajdonítható. A fejlődő országok részmintájában az idősek népességben belüli arányában bekövetkező minden százalékpontnyi növekedés a becslés szerint csaknem 5 százalékkal növeli az egy főre jutó egészségügyi kiadásokat. A legtöbb fejlődő országban az idősek aránya alacsony, legfeljebb 5 százalék, míg Kelet- és Közép-Európában az OECD-ben mért érték közelében van. A fejlődő országok részmintájában az idősek arányának súlyozatlan átlaga 1994-ben mindössze 3,8 százalék volt, szemben az OECD-részmintá adatainak 12,8 százalékos és a 6. táblázatban szereplő tíz posztoszocialista ország adatainak 12,5 százalékos értékével. Bulgáriában az idősek népességben belüli arányának 1994-es értéke 14,7 százalék. Ha minden mást azonosnak veszünk, akkor a bolgár népesség előregedettsége körülbelül 50 százalékkal emeli meg az *ex post* becslült egészségügyi kiadásokat, ahhoz képest, mintha Bulgária az időseknek az 56 fejlődő országban szokásos arányával rendelkezne. Ezért nem lehet túlságosan meglepő, ha a becslést a fejlődő országok mintájára alapozzuk, akkor a posztoszocialista országok *ex post* becslült egészségügyi kiadásai magasak.

Milyen következtetést vonjunk le mindebből? Az ismertett összehasonlítások rámutatnak, hogy a becslült egészségügyi kiadás függ attól, hogy a becsléshez milyen referenciacsoportot használunk. Véleményünk szerint a legfigyelemreméltóbb referenciacsoport az OECD-országoké, mivel ezek jelentik a modellt, amely felé – vezető politikusaik állításai szerint – számos átmeneti ország törekszik. Továbbmenve, ha a fejlődő országokat használjuk referenciacsoportnak, akkor a becslült GDP-részarányok érzéketlenek lesznek az egy főre jutó GDP értékére, és így egy nagyon szűk sávon belül fognak elhelyezkedni. Ugyanakkor a tényleges részarányok széles sávban mo-

zognak Románia 3,3 százalékától Magyarország 7,9 százalékáig 1994-ben. A jobbmódú posztoszocialista országok – Magyarország, a Cseh és a Szlovák Köztársaság, Lengyelország és Szlovénia – részéről világos tendencia mutatkozik arra, hogy a GDP viszonylag nagy hányadát költsék egészségügyre. Tehát az egészségügyi részarányának az az OECD-re jellemző tulajdonsága, hogy a GDP-vel együtt nő, jelen van a posztoszocialista országok között.

Ha az OECD-gazdaságokat vesszük referenciacsoportnak, akkor elmondható, hogy a posztoszocialista országok az 1990-1994-es időszokban a normánál nagyobb részét fordították egészségügyre. Más szavakkal, ezek a gazdaságok a GDP-nek akkora részét költik egészségügyre, amely a magasabb jövedelmű fejlett országokra jellemző. Magyarország esetében, a többi tényezőt változatlanul feltételezve, az (1990-es dollárban számolt) egy főre jutó GDP-nek 1994-ben több, mint 15 000 dollárnak kellett volna lennie ahhoz, hogy 7,9 százalékos egészségügyi kiadását az OECD-regressziók alapján „normálisnak” tekinthessük. A tényleges egy főre jutó GDP ugyanakkor 6000 dollárnál is kevesebb volt. Vannak országok – idetartoznak a balti országok, valamint a Cseh és a Szlovák Köztársaság –, amelyek egészségügyi arányai az átmenet időszakában emelkedtek a normális fölé, ezért lehetséges, hogy esetükben ez a jelenség időleges, az országok által átélt transzformációs visszaeséshez köthető. Magyarországot tekintve ugyanakkor az egészségügy részaránya már az évtized elején két százalékponttal a becsült érték fölött volt, és a további években is makacsul ott ragadt.

Az az ökonometriai vizsgálat, amelyre ez a tanulmány épül, a posztoszocialista országok adatait 1994-ig vette számításba. A vizsgálat folytatása – kiterjesztése az 1995–2000 éveket is magában foglaló időszakra – világítaná meg, hogy az ismertett jelenségek tartósak vagy inkább a transzformációs recesszió egyik kísérő tünetének bizonyultak-e. Más szóval: amikor a transzformációs recessziót leküzdve növekedésnek indultak (indulnak) ezek a gazdaságok, az egészségügyi kiadások részaránya a normálszint felett marad-e, vagy e szinthez közel, esetleg alája süllyed.

### **Mi határozza meg az állami szektor szerepét az egészségügy finanszírozásában? Nemzetközi adatok és összehasonlítások**

#### *Az állami részarány meghatározó tényezői az OECD-országokban*

A posztoszocialista országok az átmenetet gyakorlatilag száz százalékosan állami egészségüggyel és egészségügyi kiadásokkal kezdték meg (*WHO* [1998]). Természetesen a gazdaság többi részében is az állami szektor túlsúlya uralkodott. Olyan országban, amely piaccgazdasággá kíván válni, szokatlan az ilyen mértékű állami dominancia, ezért a nagyfokú privatizáció elengedhetetlen a normális piaccgazdaság létrehozásához. A 7. táblázatból ugyanakkor láthatjuk, hogy az OECD-gazdaságok egészségügyi szektorában nem szokatlan a nagyfokú állami szerepvállalás. Még az Egyesült Államokban is, amely pedig az állami szektor egészségügyi részarányát tekintve a leginkább kilóg a sorból (a minta várható értékétől a szórás több mint a kétszeresével tér el lefelé), az egészségügyi kiadások több mint 40 százalékát az állami szektor finanszírozza.<sup>17</sup>

A következőkben az egyszerű regressziós elemzési módszert arra használjuk, hogy megnézzük, milyen szabályosságok szűrhetők ki az OECD-országokra az 1970-től 1994-ig tartó időszak adataiból az egészségügy állami finanszírozásának mértékét tekintve, és hogy

<sup>17</sup> Ez az arány az előrejelzések szerint a népesség előregedésével együtt növekedni fog, mivel az idősök egészségügyi ellátásának nagy hányadát finanszírozza az állami Medicare és Medicaid program.

## 7. táblázat

Állami részarány a teljes egészségügyi kiadásban  
25 OECD-országra az 1970 és 1994-es időszak egyes éveiben  
(százalék)

Ország	1970	1974	1978	1982	1986	1990	1994
Ausztrália	56,7	63,9	62,5	60,9	70,6	67,3	66,8
Ausztria	63,0	65,2	69,8	75,4	76,5	73,5	74,1
Belgium	87,0	82,5	83,1	85,9	79,4	88,9	87,9
Dánia	86,3	81,2	84,8	88,8	89,0	86,1	86,6
Egyesült Államok	37,8	40,8	41,7	41,7	41,2	40,7	44,8
Egyesült Királyság	87,0	89,7	90,0	87,6	85,3	84,1	84,1
Finnország	73,8	77,4	77,9	80,0	79,3	80,9	74,8
Franciaország	74,7	76,0	77,5	79,0	76,3	74,5	78,4
Görögország	53,4	60,2	76,1	91,3	80,7	82,3	76,2
Hollandia	84,3	71,7	74,6	76,0	72,4	72,7	77,5
Írország	81,7	80,0	78,7	80,5	75,4	72,9	75,2
Izland	81,7	87,9	90,2	89,1	86,5	86,6	84,0
Japán	69,8	74,1	76,0	71,0	72,4	77,1	77,8
Kanada	70,2	74,8	76,3	76,3	75,3	74,4	71,9
Korea	8,3	7,4	18,9	28,8	28,1	43,6	45,7
Luxemburg	88,9	n. a.	92,2	93,0	89,4	93,1	91,8
Németország	72,8	78,2	78,8	78,3	77,7	76,2	77,6
Norvégia	91,6	94,8	92,7	87,6	87,0	83,3	84,4
Olaszország	86,9	88,5	88,8	78,7	76,0	78,1	70,6
Portugália	59,0	62,7	67,1	56,2	52,6	65,5	63,4
Spanyolország	65,4	72,5	78,5	79,4	79,9	78,7	78,7
Svájc	63,9	66,2	67,2	68,5	66,1	68,4	72,1
Svédország	86,0	89,9	91,5	91,6	90,2	89,9	84,6
Törökország	37,3	n. a.	18,6	n. a.	41,8	60,9	68,9
Új-Zéland	80,3	74,0	76,9	88,0	86,3	82,4	77,6
Átlag	69,9	n. a.	73,2	n. a.	73,4	75,3	75,0
Szórás	19,8	n. a.	19,8	n. a.	16,1	12,7	11,2
Relatív szórás	0,28	n. a.	0,27	n. a.	0,22	0,17	0,15

Forrás: OECD Health Data 98.

ezekből a poszt szocialista országokra következtetéseket vonjunk le. Különösen az érdekel bennünket, hogy van-e összefüggés egyes, a fejlődéssel szokásosan együtt mozgó mutatók – az egy főre jutó GDP reálértéke, az idősek aránya, az urbanizáció, valamint a nők munkaerő-piaci részvétele – és az egészségügyi kiadások állami részaránya között. A rendelkezésünkre álló adatokat abban a tekintetben is szondázni fogjuk, hogy politikai változók figyelembevétele segíthet-e a magyarázat nélkül maradt különbségek csökkentésében.

A legfontosabb regressziós eredményeinket a 8. táblázatban foglaltuk össze. Az első négy regresszió csak a fejlettségi és a demográfiai változókat vonja be az elemzésbe, amelyek közül az első kettő a teljes 25 országot tartalmazó mintán alapul. Az 1. és 2. regresszió közötti egyetlen különbség, hogy a 2. az Egyesült Államokra bevesz egy dummy változót (mint látuk, az Egyesült Államok erős kivételt jelent a magánfinanszírozásra való támaszkodásával). A 3. és 4. regressziót az 1. és 2. analógiájára számoltuk,



## 8. táblázat

Regressziós eredmények az egészségügyi összkiadás állami részarányára  
az egyesített OECD-mintából

(Függő változó: az egészségügyi összkiadás állami részaránya)

Magyarázó változók	regresszió					
	1.	2.	3.	4.	5.	6.
<i>1. Fejlettségi/demográfiai</i>						
Egy főre jutó GDP	-0,0007* (0,0002)	-0,0002 (0,0001)	-0,0016* (0,0001)	-0,0007* (0,0001)	-0,0003* (-0,0001)	-0,0002*** (0,0001)
Az idősek (a 65 éves és idősebb) aránya a népességben	3,8059* (0,1762)	3,0918* (0,1544)	3,0448* (0,2000)	2,0991* (0,1499)	1,5219* (0,1257)	1,4966* (0,1274)
Urbanizációs ráta	0,4574* (0,0323)	0,3883* (0,0275)	0,2692* (0,0334)	0,2285* (0,0244)	0,2739* (0,0255)	0,2854* (0,0205)
A nők munkaerő-piaci részaránya	-0,4573* (-0,0921)	-0,4699* (0,0773)	-0,2689* (0,0932)	-0,1699** (0,0668)	-0,5842* (0,0679)	-0,3656* (0,0562)
<i>2. Politikai</i>						
A baloldali (szocialista) pártokra adott szavazatok aránya					0,2914* (0,0001)	0,0482*** (0,0254)
A keresztény középpártokra adott szavazatok részaránya					-0,1431* (0,0476)	-0,1799* (0,0383)
A kétkamarás rendszer súlya					-6,7599* (0,4036)	-5,3992* (0,3349)
USA-dummy		-32,7411* (2,0416)		-31,0976* (1,4678)		-24,3280* (1,15138)
Konstans	21,91	25,81	52,12	51,12	58,67	56,80
Korrigált R <sup>2</sup>	0,58	0,70	0,42	0,71	0,71	0,81
Megfigyelések száma	614	614	475	475	475	475

*Megjegyzések*

A zárójelekben a standard hibák szerepelnek.

\* 1 százalékos szinten szignifikáns.

\*\* 5 százalékos szinten szignifikáns.

\*\*\* 10 százalékos szinten szignifikáns.

azzal a kivétellel, hogy mintánkat 19 országra szűkítettük le.<sup>18</sup> A szűkítést azért kellett elvégeznünk, mert a figyelembe vett politikai változók, amelyeket a *Comparative Welfare State Dataset* adattárából vettünk (lásd *Huber és szerzőtársai* [1997]) erre a 19 országra álltak rendelkezésre. Így vált lehetővé az, hogy a politikai tényezők bekapcsolásának a hatását is megvizsgáljuk. Az utolsó két regresszió tartalmazza ezeket a változókat az USA-dummy felhasználásával, illetve anélkül.

Eredményeink megerősítik, hogy mind a fejlettségi, mind a politikai mutatók szerepet játszanak az állami finanszírozás mértékében. Önmagukban véve a fejlettségi mutatók nagyjából az állami részarány varianciájának felét magyarázzák meg. Robusztus ered-

<sup>18</sup> A mintából a következő országokat hagytuk ki: Görögország, Korea, Izland, Portugália, Spanyolország és Törökország.

mény, hogy az állami részarány, valamint az egy főre jutó jövedelem, továbbá a női munkaerő részaránya között szignifikáns negatív előjelű összefüggés van. Más szóval, amíg az országok szegények, és a nők nemigen dolgoznak a háztartáson kívül – az egészségügyi összkiadás bármely szintje mellett –, nagyobb az állami szektor szerepe. Emellett szignifikáns, pozitív előjelű összefüggést találtunk az állami részarány változója és az idősök aránya, valamint az urbanizáció foka között. Az idősebb és városiasabb népesség inkább támaszkodik az állami finanszírozásra. A koefficiensek szignifikanciája mind a négy említett esetben elfogadható marad akkor is, ha az összefüggésbe bevonjuk az Egyesült Államok dummy változóját, bár a koefficiensek abszolút értéke az újabb regressziókban csökken.<sup>19</sup> Nem meglepő, hogy az Egyesült Államok dummy változójának koefficiense nagy abszolút értékű, negatív szám, mutatva az Egyesült Államok csaknem 33 százalékpontos hatását az összes egészségügyi kiadásra.

Számításaink megerősítették, hogy az egészségügyi kiadásokra politikai változók is hatnak. Számos politikai indikátort felhasználhattunk volna, de vizsgálatunkat a szocialista pártokra, illetve a kereszténydemokrata pártokra leadott szavazatok részarányára és a kétkamarás rendszer súlyára korlátoztuk, egy három kategóriát tartalmazó indexszel mérve. Előzetes várakozásunk az volt, hogy a baloldali pártok erős támogatottsága nagy állami részarányjal jár. Ismerve a kereszténydemokrata pártoknak azt a jelentős szerepét, amelyet néhány ország jóléti államának megteremtésében játszottak a második világháború utáni korszakban, lehetségesnek gondoltuk azt is, hogy e pártok támogatottsága növeli az egészségügy állami finanszírozásának hányadát.<sup>20</sup> Végül a kétkamarás rendszer erejét mérő indexet annak a hipotézisünknek a nyomán kapcsoltuk be, amely szerint a jobban szétválasztott hatalom jobban kordában tartja az állam terjeszkedését. Az index 0, ha nincs kétkamarás rendszer, vagy a második kamara nagyon gyenge; 1, ha gyenge; és 2, ha erős kétkamarás rendszer van.<sup>21</sup>

A regresszió illeszkedését – a korrigált  $R^2$  értékével mérve – javította e változók bekapcsolása. Az Egyesült Államok dummy változója nélküli esetben az illeszkedés jósága 0,42-ről 0,71-re javult. E változót is tartalmazó esetben az illeszkedés javulása szerényebb, az emelkedés 0,71-ről 0,81-re történik. A baloldali pártokra leadott szavazatok részarányához pozitív koefficienset kaptunk, az Egyesült Államok dummy változó nélküli esetben 1 százalékos, a változóval együtt vett esetben 10 százalékos szignifikanciaszinten. A kereszténydemokrata szavazatok nagyságának mindkét regresszióban negatív a koefficiense, 1 százalékos szignifikanciaszinten.<sup>22</sup> Végül a kétkamarás rendszer súlyának magas szignifikanciájú koefficiense azt bizonyítja, hogy az erős második kamara az állami részarány csökkenése irányában hat.

<sup>19</sup> Ezt a regressziót a 81 országot tartalmazó, keresztmetszeti mintára is kiszámoltuk. Az egy főre jutó jövedelem és az időskorú népesség arányának változói szignifikánsnak bizonyultak, és koefficienseik nagyjából ugyanazok, mint az OECD-minta esetén. A női munkaerő részaránya és az urbanizációs ráta ugyanakkor nem voltak szignifikánsak.

<sup>20</sup> *Huber és szerzőtársai* [1997] keresztény pártoknak jelöli meg azokat a kereszténydemokrata pártokat, amelyek – mint a német kereszténydemokraták vagy az egyesítés utáni holland kereszténydemokraták – katolikus és protestáns erőket egyesítenek.

<sup>21</sup> *Huber és szerzőtársai* [1997] a 0 kategóriába sorolják Ausztriát, Dániát, Finnországot, Franciaországot, Luxemburgot, Új-Zélandot, Norvégiát, Svédországot és Angliát. Az 1 kategóriába tartozik náluk Belgium, Kanada, Írország, Olaszország, Japán és Hollandia. Végül a 2 kategóriába sorolódik Ausztrália, Németország, Svájc és az Egyesült Államok.

<sup>22</sup> Vizsgálatokat végeztünk a második világháború utáni *kumulatív* hatások mérőszámainak segítségével is, amelyeket szintén *Huber és szerzőtársai* [1997] adatbázisából vettük. A számok kumuláltan mutatják, hogy 1946 óta a szóban forgó évig egy bizonyos típusú párt képviselői hány százalékát foglalták el a parlamenti képviselői helyeknek. Az ilyen összesített számok azért fontosak, mert egy párt hatását a politikai döntésekre csak gyengén mutatja meg az, hogy éppen mekkora a támogatottságuk. A kumulatív mérőszámok alapján mind a baloldali, mind a kereszténydemokrata pártoknak szignifikánsan pozitív előjelű hatása volt az állami részarányra. Ez az eredmény robusztus, ha a szavazati arányokat is bevesszük a regresszióba.

Az eredmények nagy vonalakban úgy értelmezhetők, hogy a fejlődési és a demográfiai tényezők szignifikáns módon befolyásolják az állami szektor szerepének nagyságát az egészségügy finanszírozásában. Az általunk használt négy strukturális mutató ugyanakkor az állami részarány varianciájának nagyjából felét magyarázat nélkül hagyja. Azok a politikai változók, amelyeket az elemzésbe – a politika fontosságának mérésére tett bevallottan kezdetleges kísérletként – bevontunk, segítettek a maradék variancia egy részét megmagyarázni.

### *A posztoszocialista országok ex post becsült állami részarányai*

Vajon szokatlan mértékben támaszkodnak-e a posztoszocialista gazdaságok állami finanszírozásra az egészségügyben – figyelembe véve fejlettségbeli és demográfiai tényezőket? A kérdés megválaszolásakor az adatok minőségének – az összes egészségügyi kiadás esetében felmerültekkel kapcsolatban – súlyosabb problémáival kerülünk szembe. A WHO *Health For All* adatbázisa az átmenet időszakának nagy részére sok posztoszocialista gazdaságban 100 százalékosnak veszi az állami részarányt, bár a legutóbbi évekre már regisztrálnak valamennyi magánfinanszírozást is. Az adatokhoz fűződő aggályaink miatt a következőkben elemzésünket az állami részarányra vonatkozó *ex post* becslésekre korlátozzuk, becsléseinket az általunk az előzőekben kiszámított piacgazdasági minta regresszióira alapozva. Az *ex post* becsléseket azután kizárólag Magyarország esetében hasonlítjuk össze az állami részarány tényadatainak idősorával, mivel csak Magyarországra ismerjük elég jól az adatok tartalmát.

Becsléseink a 9. táblázatban szerepelnek. Két változatot mutatunk be, mindkettő a teljes, 25 országos OECD-mintán alapul. Az *ex post* becslésekre két regressziós összefüggést használtunk (a 8. táblázatban szereplő 1. és 2., amelyek csak a fejlettségi és a demográfiai változót tartalmazzák. Az egyetlen különbség közöttük az, hogy a második egyenletben az Egyesült Államokra dummy változó is szerepel. Már első látásra is nyilvánvaló, hogy az Egyesült Államok hatásának elkülönítése nagy változást hoz az elemzésbe. Az USA-dummy változó hozzáadásával az Egyesült Államok gyakorlatilag kiesik a referenciacsoportból, azaz a norma mintájából. Az Egyesült Államok hatását ily módon elkülönítve, 80 és 90 százalék közötti állami részarány a posztoszocialista országokban „normálisnak” mondható. Az elkülönítés nélkül a szokásos tartomány a feles és kétharmados arány között húzódik.

A 3. ábrán a magyarországi egészségügy állami részarányának alakulását mutatjuk be 1990 és 1997 között. Az átmenet kezdeti éveiben a részarány 90 százalék felett volt, az utóbbi években azonban jelentős esésen ment keresztül. Az ábrán a kétfajta *ex post* becslést is feltüntettük, ezek csak az 1990-től 1994-ig tartó időszakra vonatkoznak. A becsült arányok viszonylag állandók, ezért nem tartjuk félrevezetőnek az 1994-es részarány egyszerű előrevetítését az 1995–1997-es időszakra. Az ábrán szerepel még az OECD állami részarányok (súlyozatlan) átlaga is. Látható, hogy a magyarországi arány 1997-ben még felette van az OECD-átlagnak, de úgy tűnik, konvergál ehhez az átlagértékhez.

A következtetések, amelyeket a magyarországi egészségügyi kiadásokkal kapcsolatban az állam szerepéről levonhatunk, nyilvánvalóan függnak attól, melyik referenciacsoportot alkalmazunk. Ha az Egyesült Államok hatását különválasztjuk, akkor a magyar állami részarány már az OECD-mintabeli részarány alá csökkent. Más szóval, ha az egy főre jutó jövedelmet és a különböző demográfiai viszonyokat figyelembe vesszük, akkor Magyarországon már kisebb az állami részarány, mint az az OECD-ben szokásos. Ha az Egyesült Államokat a többi országgal azonos „eséllyel” vesszük be a mintába, akkor a magyarországi állami részarány még mindig túl magasnak mondható.

Általánosabban fogalmazva, eredményeink arra utalnak, hogy a posztoszocialista or-

## 9. táblázat

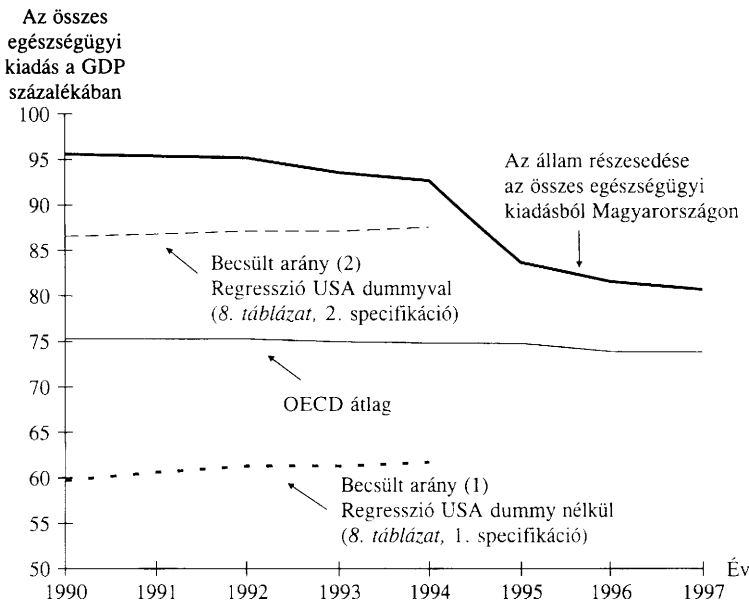
Az állami kiadások részaránya a teljes egészségügyi kiadásban, *ex post* előrejelzések a fejlettségi/demográfiai változók alapján

Ország	1990	1991	1992	1993	1994
1. <i>Ex post</i> előrejelzések az USA-dummy változója nélküli regresszióból (8. táblázat, 1. specifikáció)					
Bulgária	59,2	61,4	63,8	64,8	65,9
Cseh Köztársaság	54,5	56,2	57,0	57,7	57,9
Észtország	n. a.	n. a.	55,5	56,9	58,2
Lengyelország	49,0	49,9	50,6	50,9	51,5
Lettország	n. a.	55,8	57,0	59,0	59,9
Litvánia	n. a.	50,8	51,8	52,3	53,4
Magyarország	59,9	60,8	61,4	61,4	61,8
Románia	54,4	55,6	57,6	58,1	59,1
Szlovák Köztársaság	52,1	52,6	55,9	56,1	53,9
Szlovénia	n. a.	50,7	52,1	52,7	53,2
2. <i>Ex post</i> előrejelzések az USA-dummy változóját is tartalmazó regresszióból (8. táblázat, 2. specifikáció)					
Bulgária	84,9	86,3	88,0	88,7	89,7
Cseh Köztársaság	83,0	83,9	84,4	84,8	85,2
Észtország	n. a.	n. a.	81,0	81,9	83,0
Lengyelország	76,8	77,4	78,0	78,1	87,5
Lettország	n. a.	81,0	82,1	83,5	84,1
Litvánia	n. a.	77,8	77,9	78,3	79,2
Magyarország	86,5	86,7	87,2	87,1	78,8
Románia	82,1	82,7	84,2	84,5	85,4
Szlovák Köztársaság	81,0	81,0	83,5	83,5	81,8
Szlovénia	n. a.	80,1	80,8	81,3	81,8
OECD-átlag	75,3	75,3	75,3	75,0	75,0
OECD-átlag, az Egyesült Államok nélkül	74,5	n. a.	74,8	76,7	76,3

szágok viszonylag alacsony egy főre jutó GDP-értékei mellett sem nevezhető szokatlannak az állam nagy szerepe az egészségügy finanszírozásában. Az OECD-adatok azt tükrözik, hogy az állami szerep az országok gazdagodásával csökken. Az is látható, hogy idősebb népesség esetén az országok inkább támaszkodnak állami finanszírozásra. Viszonylag szegény és viszonylag előregedett népesség esetében nem szokatlan tehát, ha nagy az állami szektor részesedése az egészségügy finanszírozásában. Nehéz megjósolni, mi fog történni a következő években az állami részarányal. Regresszióink szerint (ha az Egyesült Államok hatását különvesszük) az egy főre jutó GDP 1000 dolláros többlete az állami részarányt körülbelül 2 százalékponttal csökkenti. A másik oldalon azonban az idősek népességen belüli arányának egy százalékpontos emelkedése 2-3 százalékponttal emeli az állami részarányt. Ezért, ha a posztzocialista országok követik a becsült OECD-szabályosságokat, az országok gazdagodásával és népességük előregedésével az állami részarányt egymásnak ellentmondó erők alakítják majd.

3. ábra

Az állam részesedése az összes egészségügyi kiadásból Magyarországon, 1990–1997



### Összefoglalás és következtetések

Cikkünk címében azt kérdezzük: vajon eltérnek-e a szokásostól a posztoszocialista országok egészségügyi kiadásai. A kérdésre úgy kíséreltünk meg választ adni, hogy olyan szabályosságokat vettünk górcső alá, amelyek fejlett és fejlődő országok egészségügyi kiadásaiban mutatkoztak meg. A fejlett országokra azt találtuk, hogy az egy főre jutó jövedelem növekedési ütemének körülbelül másfélszeresével emelkednek meg átlagosan az egy főre jutó egészségügyi kiadások. Az egy főre jutó egészségügyi kiadás a korosabb népességeknél a magasabb, de nem annyival, mint az az idősök és nem idősök kiadásainak egyszerű összehasonlításából következne. A jövedelmi és demográfiai tényezők hatásának kiszűrése mellett nem mutatkozik hosszú távú, a technológia által vezérelt növekedés. A teljes egészségügyi kiadás állami részaránya az egy főre jutó jövedelemmel és a nők munkaerő-piaci részvételével szignifikáns negatív korrelációban van, és szignifikáns pozitív korrelációban van az idősök részarányával, valamint az urbanizációs rátával. A megfigyelt állami részarány varianciájának ezek a változók együttesen nagyjából a felét magyarázzák meg. A fennmaradó variancia jelentős részére adnak magyarázatot politikai változók. A fejlődő országokban az egy főre jutó egészségügyi kiadás nagyjából az egy főre jutó jövedelemmel azonos ütemben növekszik. Ezekben az országokban a népesség elöregedésekor a fejlett országokénál sokkal határozottabb tendencia mutatkozik az egészségügyi kiadások növekedésére. A kiadások együtt nőnek az állami kiadási részarány-növekedésével, amely összefüggés a fejlett országokban nem tapasztalható.

A posztoszocialista országok egészségügyi kiadásainak a nemzetközi mintákkal való összehasonlítását az országok adatainak minősége – különös tekintettel a magánkiadások adataira – meglehetősen korlátozottá teszi. A legfejlettebb posztoszocialista országokban, amelyek véleményünk szerint a legmegbízhatóbb adatokat szolgáltatják, szokatlanul magasak az egészségügyi kiadások. Magyarország esetében a „többletköltés” a GDP-nek

több mint 3 százalékpontját teszi ki. Ha a teljes egészségügyi kiadás állami részarányát becsülve az Egyesült Államok hatását kiszűrjük, akkor azt találjuk, hogy a poszt-szocialista országok *ex post* becslései eléggé magasak. A becslések ugyanis a (magas) OECD-átlag felett helyezkednek el.

Reményeink szerint a becslések a további kutatás során pontosíthatók lesznek. Szeretnénk itt megjelölni néhány területet, ahol a további munkával számottevő eredményekre lehetne jutni. *Először* és mindenekelőtt az átmeneti gazdaságok egészségügyi kiadásainak megbízhatóbb adataira lenne szükség. *Másodszor*, jobban meg kellene értenünk, hogyan változnak azok a tényezők, amelyek az országok fejlettebbé válásakor az egészségügyi kiadásokat vezérlik. *Harmadszor*, bár többféle változóval kíséreltük meg a normát jelentő szabályosságok becslését, vannak olyan, általunk fontosnak tartott változók, amelyekre nem tudtunk megfelelően konzisztens adatokat találni. Az egyik ilyen változó az egészségügyi szolgáltatásokban felhasznált tényezők relatív ára, különös tekintettel az egészségügyi szakemberek relatív javadalmazására. *Negyedszer*, jobban meg kellene értenünk a politika szerepét az állami szektor egészségügyben betöltött szerepének alakításában. *Végül ötödször*, amint arra már korábban rámutattunk: ki kell terjeszteni a további vizsgálatok adatbázisát az 1994-et követő évekre. Meg kell győződni arról, hogy az 1990–1994-es periódusra vonatkozó megállapítások érvényben maradnak-e, vagy a poszt-szocialista régió növekedésének felgyorsulásakor megváltoznak e tendenciák.

#### Hivatkozások

- CHAWLA, M.-BERMAN, P.-KAWIORSKA, D. [1998]: Financing Health Services in Poland: New Evidence on Private Expenditures. Harvard and Jagellonian Consortium for Health.
- CHELLARAJ, G.-ADEYI, O.-PREKER, A. S.-GOLDSTEIN, E. [1996]: Trends in Health Status. Services, and Finance. The Transition in Central and Eastern Europe: Volume II, Statistical Annex, World Bank Technical Paper No. 348. The World Bank, Washington DC.
- CULYER, A. J. [1992]: The NHS and the Market. Megjelent: *Maynard, A.-McLachlan, G.* (szerk.): *The Public/Private Mix for Health*. Nuffield Provincial Hospital Trust, London.
- GERDTHAM, U-G.-JÖNSSON, B. [1999]: International Comparisons of Health Expenditure: Theory, Data and Econometric Analysis. Megjelent: *Newhouse, J. P.-Culyer, A. J.* (szerk.): *North-Holland Handbook of Health Economics*, Holland.
- GERDTHAM, U-G.-SØGAARD, J.-ANDERSSON, F.-JÖNSSON, B. [1992]: An Econometric Analysis of Health Care Expenditure: A Cross-Section Study of the OECD Countries, *Journal of Health Economics*, 11, 63–84. o.
- HITIRIS, TH.-POSNETT, J. [1992]: The Determinants and Effects of Health Expenditure in Developed Countries. *Journal of Health Economics*, 11, 173–181. o.
- HUBER, E.-RAGIN, CH.-STEVENS, J. D. [1997]: Comparative Welfare States Data Set. Elérhető a the Luxembourg Income Study honlapján, <http://lissy.ceps.lu/access.htm>.
- KLEIMAN, E. [1974]: The Determinants of National Outlay on Health. Megjelent: *Perlman, M.* (szerk.): *The Economics of Health and Medical Care*. Macmillan, London.
- KORNAI JÁNOS [1992]: *A szocialista rendszer*. HVG Kiadói Rt., Budapest.
- KORNAI JÁNOS-MCHALE, J. [1999]: *Income, Demographics and Technology: A New Look at the Determinants of Health Spending*. Kézirat, Harvard University.
- LAPORTA, R.-LOPEZ-DE-SILANES, F.-SHLEIFER, A.-VISHNY, R. 1998]: *The Quality of Government*. Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper, 1847.
- MADDISON, A. [1995]: *Monitoring the World Economy, 1820–1992*. OECD, Párizs
- NEWHOUSE, J. [1977]: *Medical Care Expenditure: A Cross-National Survey*. *Journal of Human Resources*, 12, 115–125. o.
- NEWHOUSE, J. [1987]: *Cross National Differences in Health Spending: What do they Mean?* *Journal of Health Economics*, 6, 159–162. o.

- OECD [1994]: The Reform of Health Care Systems: A Review of Seventeen Countries. OECD, Párizs
- OECD [1997a]: Short-Term Economic Indicators: Transition Economies. OECD, Párizs.
- OECD [1997b]: Aging in OECD Countries: A Critical Policy Challenge. Social Policy Series, No. 20. OECD, Párizs.
- OECD [1998a]: Health Data 98: A Comparative Analysis of 29 Countries (CD Rom) OECD, Párizs.
- OECD [1998b]: Economic Survey: Romania. OECD, Párizs.
- OECD [1999] Economic Survey: Hungary. OECD, Párizs
- PARKIN, D.–MCGUIRE, A.–YULE, B. [1987]: Aggregate Health Care Expenditures and National Income. *Journal of Health Economics*, 6, 115–125. o.
- SHLEIFER, A. [1998]: State versus Private Ownership. *Journal of Economic Perspectives*, őszi szám, 133–150. o.
- SUMMERS, R.–HESTON, A. [1991]: The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950–1988, *Quarterly Journal of Economics*, CVI, Issue 2, 327–368. o.
- WORLD BANK [1993]: World Development Report: Investing in Health. Az Oxford University Press kiadása a Világbank számára, Oxford.
- WORLD BANK [1994]: Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth. Az Oxford University Press kiadása a Világbank számára, Oxford.
- WORLD BANK [1997]: World Development Indicators on CD Rom. The World Bank, Washington D.C.
- WHO [1998]: Health Data for All Database. World Health Organization Regional Office for Europe, Koppenhága.

## Függelék

### Az adatokról

#### Az OECD-minta

Az egészségüggyel kapcsolatos változók – az egészségügy összes kiadása a GDP részarányaként és az állami részarány az összes egészségügyi kiadásban – forrása az OECD [1998] *Health Data 1998: A Comparative Analysis of 29 Countries* CD ROM. Az egy főre jutó (vásárlóerő-paritással korrigált és 1990-es dollárra átszámolt) GDP-adatok szintén innen valók, ahogy az idősek (a 65 éves vagy idősebb lakosság részarányával definiált) aránya is. A GDP-vel azonos egységekben mért egy főre jutó teljes egészségügyi kiadás számait a GDP részarányaként vett egészségügyi összes kiadás és az egy főre jutó GDP változóinak összeszorozásával kaptuk. A nők munkaerő-piaci részvételi arányának és az urbanizációs rátának a *World Development Indicators (World Bank [1997])* CD ROM a forrása. A politikai változók a *Comparative Welfare States Data Set* kötetből valók (*Huber–Ragin–Stevens [1997]*), és elérhetők a *Luxembourg Income Study* internetes honlapján, <http://lissy.ceps.lu/access.htm>.

A posztszocialista országok egészségügyi kiadási adatait nagy többségükben a WHO [1998] (*Data for All Database* című) kötetből vettük, de ahol jobb adatokat is ismertünk, ott ezt az adatbázist más forrásból kiegészítettük. Magyarország esetében a teljes egészségügyi kiadás adat forrása az OECD [1999] áttekintő kötet: *Economic Survey: Hungary*. Ugyanakkor az OECD számai alulbecslik az 1995 és 1997 közötti adatokat, mert a szolgáltatások állami intézményektől való magánvásárlását, valamint a magánpraxist nem tartalmazzák, csak a gyógyszereknek és a berendezések működtetésének a költségét veszik be a magánkiadások közül. Ezért az OECD számait korrigáltuk, az egészségügyi szolgáltatásokra fordított magánkiadások azon adataival, amelyeket a magyar Pénzügyminisztériumban becsültek a háztartásstatisztikából. Lengyelországot nézve az 1990 és 1992 közötti időszakra a forrás a *Cellaraj és szerzőtársai [1996]* kötet volt, 1994-re pedig *Chawla és szerzőtársai [1998]*. A román adatok forrása: *Cellaraj*

és szerzőtársai [1996], valamint az OECD [1998] (*Economic Survey: Romania* című kötet).

A *Health for All Database* WHO-kötetet az idők részarányának forrásaként is használtuk. Az egy főre jutó GDP-t az Egyesült Államok GDP-szintjének hányadaként hozó számokat az 1991 és 1994 közötti időszakra az OECD [1997a] *Short-Term Economic Indicators: Transition Economies* különböző kötetéből vettük. Ahhoz hogy a posztoszocialista országok összehasonlítható egy főre jutó GDP-adataihoz jussunk, ezeket a hányadosokat szoroztuk össze az Egyesült Államoknak a már említett OECD [1998a] *Health Data* kötetben szereplő egy főre jutó reál GDP adataival. Ahol ez lehetséges volt, ott az 1990-es egy főre jutó GDP-adatát is előállítottuk. Eljárásunkban az egy főre jutó, vásárlóerő-paritással korrigált GDP 1990 és 1991 közötti növekedési ütemét használtuk fel, melynek forrása *Madison* [1995]. A nők munkaerő-piaci részvételének aránya (amelyet a női és férfi munkaerő arányának változójához használtunk) és az urbanizációs ráta változóit a *World Bank* [1997] *World Development Indicators* című kötetéből vettük.

### 81 ország keresztmetszeti mintája

A 25 OECD-ország 1990-es egészségügyi kiadási adatainak forrása az OECD [1998a] *Health Data* CD ROM. A többi 56 ország egészségügyi kiadási adatai a *World Bank* [1993] *World Development Report: Investing in Health* című kötetből valók. A 25 OECD-ország 1990-es egy főre jutó GDP-adatainak forrása azonos az egyesített mintáéval. Az egy főre jutó GDP-t mind az 56 fejlődő ország esetében úgy számoltuk, hogy a *Penn World Table* kötetben (*Summers-Heston* [1992]) az Egyesült Államok egy főre jutó GDP-jének hányadaként megadott adatokat megszoroztuk az Egyesült Államoknak az OECD adatbázisában található 1990-es egy főre jutó GDP adatával. A *Penn World Table* adatai letölthetők a <http://www.nber.org/pwt56.html> címről, amely a *National Bureau of Economic Research* (NBER) honlapján belül van. A 25 OECD-ország 1990-es adatai az idők arányát tekintve az egyesített mintáéval azonos forrásból származnak. Az 56 fejlődő ország ugyanezen adatainak forrása a következő kötet: *Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth* (*World Bank* [1994]). A nők munkaerő-piaci részarányának, az urbanizációs rátának és a mezőgazdaságban foglalkoztatottak részarányának a számait a *World Development Indicators* kötetből (*World Bank* [1997]) vettük. A szélességi fok indexének forrása a *LaPorta-Lopez-de-Silanes-Shleifer-Vishny* [1998] dolgozat. Ez a változó, amelyet a szerzők a CIA Factbookjából vesznek át, az egyes országok tényleges elhelyezkedésének szélességi fokait egy 0 és 1 közötti skálára teszi át. A politikai jogok indexét Majoros István készítette a *Freedom House* *Freedom in the World: Political Rights and Political Liberties* különböző kiadásainak adataiból.



VÁRHEGYI ÉVA

## Külföldi tulajdon a magyar bankrendszerben

---

A magyar bankrendszerben meghatározó szerepet töltenek be a külföldi tulajdonban lévő, zömmel külföldi bankok által irányított hitelintézetek. A külföldi bankok egy része zöldmezős beruházással, más része a privatizáció keretében vásárlással szerezté tulajdonát. A szerző a bankok különböző csoportjainak összehasonlításával megvizsgálja, hogy a külföldi tulajdonosok befektetési, piaci és irányítási stratégiái, illetve a piacra lépés időpontja és módja miként befolyásolták a magyarországi érdekeltségeik teljesítményét. A sikeresség okai között kiemeli a korai piacra lépést, a széles körű piaci aktivitást, a rossz örökségek hiányát és a hazai menedzsment alkalmazását. A tanulmány második felében a szerző a külföldi bankok belépésének hatásait próbálja felmérni. A kedvező hatások három körét találja meghatározónak: a bankpiac monopolisztikus jellegének oldását és a verseny erősödését, a bankszektor minőségének javulását, valamint az ország tőkevonzó képességére gyakorolt pozitív hatást.

---

A pénzügyi szolgáltatások nemzetközivé válása, a nemzeti bankpiacok megnyitása a kilencvenes évek fontos vonása. Az elmaradott pénzügyi rendszerű országokban, így az átalakuló kelet-közép-európai, a dél-európai és a latin-amerikai gazdaságokban különösen gyorsan és erőteljesen ment, illetve megy végbe ez a folyamat. Egy frissen megjelent, a külföldi befektetések hatásait ezekben a térségekben vizsgáló tanulmánykötet lényeges pozitív hatásokat mutat ki mind bankrendszerek teljesítménye (tőkeerő, hitelminőség, jövedelmezőség), mind a bankpiaci verseny (pénzügyi szolgáltatások ára és színvonala) tekintetében (*Claessens–Jansen* [2000]). A kötet egyik tanulmánya az átalakuló országok különleges helyzetét is felvetette abból a szempontból, hogy ezekben – a tervgazdálkodás örökségei miatt – különösen relevánsak lehetnek a bankszektorba történő külföldi belépés pozitív hatásai (*Papi–Revoltella* [2000]).

A külföldi tulajdon szerepét vizsgáló elemzések többnyire a külföldi tőkével működő bankokat vetik össze a hazai tulajdonban lévőkkel. Megtehetik, hiszen a vizsgált országokban a külföldi tőke nélkül működő bankok a privatizációkat és bankalapításokat követően is jelentős súlyt képviselnek. Magyarország azonban különleges helyzetben van: mára szinte egyetlen valódi versenykörnyezetben működő bank sem maradt, amelyikben ne lenne meghatározó szerepe a külföldi tulajdonnak. Nem véletlen, hogy már a hivatkozott kötet magyar szerzők által írt tanulmánya sem csupán a tulajdonforma szerint strukturálta a bankrendszert, noha az még az 1994–1997 közötti időszakot elemezte (*Király és szerzőtársai* [2000]).

Ezért a jelen tanulmány – bár épít a nemzetközi tapasztalatokra és a korábbi magyar elemzés eredményeire – más szempontból vizsgálja a külföldi tulajdon hazai szerepét.

Nem a külföldi és hazai tulajdonú bankokat veti össze, hanem az eltérő piacra lépési stratégiájú csoportokat. Ennek alapján próbálja megtalálni azokat a fontosabb tényezőket, amelyek magyarázatot adhatnak arra, miért mutatnak eltérést a külföldi jelenlét különböző formái a magyar bankrendszer piaci struktúrájára és hatékonyságára gyakorolt hatásaiban. Ezt megelőzően röviden bemutatja a magyar gazdaságpolitikának azokat a jegyeit, amelyek a piacgazdasággá átalakuló országok körében is sajátos tulajdonosi struktúrát eredményeztek a bankrendszerben.

### A külföldi tulajdon különleges szerepe a magyar bankrendszerben

A kisméretű magyar gazdaságot már a hetvenes években szoros kapcsolatok kötötték a nyugati gazdaságokhoz. A nyitás elsőként a külkereskedelemben indult meg: mind az export, mind az import GDP-hez viszonyított aránya már a nyolcvanas évek első felében elérte a 40 százalékot. A folyó fizetési mérleg rendszeres hiánya miatt az ország a hetvenes évektől kezdve tetemes külföldi adósságot halmozott fel, ami a nyolcvanas évek végén már elérte a GDP 60 százalékát. A kereskedelem finanszírozása és a külföldi hitelek felvétele szükségessé tette a hazai banki háttér kiépítését is.

A mind intenzívebbé váló kereskedelmi kapcsolatok nyomán már a hetvenes évektől megjelentek az országban a közvetlen tőkebefektetések is. Számos vegyes vállalat alakult nyugati cégek (például a GE, a Siemens, a Shell) részvételével, amelyek banki szolgáltatásokat is igényeltek (Farkas [1999]). Ettől nem függetlenül a vegyesbank-alapítások is beindultak. Az MNB 1979-ben nyugati kereskedelmi bank részvételével megalapította a CIB-et, majd a nyolcvanas évek közepén Citibankot és az Unicbankot. A nyolcvanas-kilencvenes évek fordulóján a külföldi tőke néhány bank (Inter-Európa Bank, Általános Értékforgalmi Bank, Postabank) részleges privatizációja útján is megjelent a magyar bankrendszerben. Mindhárom privatizáció tőkeemeléssel járt együtt.

A rendszerváltás szele a külföldi bankok érdeklődését is felcsigázta a kelet-közép-európai gazdaságok iránt. A magyar bankrendszer vonzerejét az is növelte, hogy itt már 1989-ban megkezdődött a banktevékenységek liberalizálása. Egyrészt mind több bank kapott felhatalmazást a külkereskedelemben kapcsolódó devizaműveletek végzésére. Másrészt ledőlt a lakossági és vállalati bankok közötti fal: a korábban csak a vállalati ügyfélkört kiszolgáló bankok felhatalmazást kaptak lakossági műveletek végzésére is, miközben a lakossági bankok is teljes körű kereskedelmi banki szolgáltatást nyújthattak.

A kormányzati privatizációs program elindításáig, 1994-ig a külföldi és vegyes bankok főleg zöldmezős beruházásokkal, új piacra lépésekkel szaporodtak. A kilencvenes évek elején lépett be a piacra az ABN Amro, a BNP, a Commerzbank, a Creditanstalt, a Credit Lyonnais, a Daewoo, a Dresdner Bank, a HypoVereinsbank, az ING, a Nomura, a Volksbank. Néhány kisebb jelentőségű (csendes) privatizáció is lezajlott: a Westdeutsche Landesbank többségi tulajdont szerzett a csőd szélére jutott Általános Vállalkozói Bankban, a koreai Hanwha átvette az egykori Kulturbankot francia résztulajdonosától. Az 1994-ben működő 44 hitelintézetből 20-ban többségi, 4-ben kisebbségi tulajdonosként voltak jelen külföldi bankok (1. táblázat).

Az 1994-ben beindult és 1995-től felgyorsult bankprivatizáció nyomán a magyar bankpiac legnagyobb szereplői közül is mind többen kerültek külföldi tulajdonban (Várhegyi [1998a], [1998b], [1999]). Mivel a privatizáció domináns módszere a külföldi szakmai befektetőknek történő eladás volt, az esetek zömében az új tulajdonosok többségi vagy kizárólagos tulajdont szereztek a megvásárolt bankban. A szórt tulajdonba adott OTP és Postabank kivételével az eladott bankokban általában jó pozíciójú hitelintézetek szereztek tulajdont: a német Bayerische Landesbank és DG bank, a belga KBC, az osztrák

1. táblázat  
A hitelintézetek száma típus és tulajdonos szerint\*  
(1987–2000)

Megnevezés	1989	1990	1992	1994	1996	1998	2000
1. Kereskedelmi bankok	20	28	33	36	32	31	30
ebből: külföldi tulajdonban	5	14	17	23	26	26	27
– többségi külföldi tulajdonban**	3	12	15	19	24	25	26
– kisebbségi külföldi tulajdonban	2	2	2	4	2	1	1
2. Speciális hitelintézetek***	7	7	6	6	10	13	12
3. Összes hitelintézet (1+2)	27	35	39	44	42	44	42
ebből: külföldi tulajdonban	5	14	19	24	28	31	34
– többségi külföldi tulajdonban**	3	12	17	20	26	29	32
– kisebbségi külföldi tulajdonban	2	2	2	4	2	2	2

\* Takarékszövetkezetek és hitelszövetkezetek nélkül.

\*\* A külföldi tulajdonhányad nagyobb vagy egyenlő 50 százaléknál.

\*\*\* Specializált hitelintézetek, fejlesztési bankok, jelzálogbankok és lakástakarék-pénztárak.

Forrás: Az Állami Bankfelügyelet jelentései és a Pénzügyi és Tőzsdei Almanach alapján.

Erste, az amerikai GE Capital, az orosz Gazprom Bank. Sor került a korábbi MNB-alapítású vegyes bankok állami részvénytársaságjainak eladására: az olasz BCI egyedüli tulajdonába került a CIB, a Citibankban is egyedüli tulajdonossá vált a világszerte ismert anyabank, az osztrák Raiffeisen Zentralbank pedig megszerezte az egykori Unicbank részvényeinek zömét.

A bankalapítások sem szűntek meg teljesen a privatizációs hullám beindulásával. 1994 után lépett zöldre alapítással a magyar piacra a Deutsche Bank, a Sociétés Générale, a Rabobank, a Cetelem. 2000 végére a magyar bankszektor alaptőkéjének kétharmada külföldi befektetők, fele külföldi hitelintézetek tulajdonába került (2. táblázat).

2. táblázat  
A tulajdonosi szerkezet alakulása  
(a jegyzett tőke alapján, százalék)

A tulajdonos típusa	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>I. Hazai tulajdon</i>	86,7	83,5	63,9	50,5	37,2	36,4	32,4	30,8
1. Állam és társadalombiztosítás	67,7	65,8	41,8	35,6	20,3	21,1	17,1	19,3
2. Egyéb hazai intézmények	17,9	15,1	17,8	11,6	14,4	12,5	12,7	9,5
3. Magánszemélyek	1,1	2,5	4,2	3,2	2,5	2,8	2,6	2,0
<i>II. Külföldi tulajdon</i>	12,4	16,0	35,7	45,8	61,1	60,9	65,0	66,6
1. Hitelintézetek	9,9	13,9	26,8	38,9	52,8	46,5	49,9	50,8
2. Egyéb külföldi intézmények	2,6	2,2	8,8	10,1	8,6	14,4	15,1	15,8
<i>III. Elsőbbségi és saját részvény</i>	0,9	0,5	0,4	3,7	1,6	2,7	2,6	2,6
Együtt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Magyar Nemzeti Bank.

Az 1994–1997 között lezajlott bankprivatizáció nemcsak a külföldi (főleg banki) tulajdonban lévő bankok számát szaporította, hanem ennél nagyobb mértékben növelte meg a külföldi befolyást a bankrendszer összes eszközeire, mivel a privatizáció során jelentős piaci részesedésű bankok kerültek külföldi tulajdonba (3. táblázat). 2000 végén a bank-

rendszer összes eszközének 68 százaléka többségi (nagyrészt kizárólagos) külföldi tulajdonú bankokban koncentrálódott, míg a kisebbségi (de a bank ellenőrzésében meghatározó szerepet betöltő) külföldi tulajdonban lévő OTP 23 százalékot birtokolt. Mindössze 9 százalékos piaci részarányt tudhattak maguknak a külföldi ellenőrzést nélkülöző hitelintézetek (közülük is csak a 4 százalékos súlyú Postabank és az alig egyszázalékos Konzumbank tekinthető piaci szereplőnek, míg a különleges kormányzati feladatokra létesített MFB és Eximbank nem).

### 3. táblázat

Külföldi tulajdonú bankok aránya a bankrendszer összes eszközében\*

Megnevezés	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Többségi külföldi tulajdonú bankok**	41,8	46,2	53,0	64,0	66,4	68,1
2. Kisebbségi külföldi tulajdonú bankok	37,5	36,8	40,3	25,0	24,2	22,9
Összes külföldi tulajdonú bank (1+2)	79,3	83,0	93,3	89,0	90,6	91,0
Banki eszközök összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Takarékszövetkezetek, hitelszövetkezetek és lakástakarék-péztárak nélkül.

\*\* A külföldi tulajdonhányad nagyobb vagy egyenlő 50 százaléknál.

Forrás: a bankok jelentései alapján saját számítás.

A többségi külföldi tulajdonú bankok kétharmados részaránya a kelet-közép-európai mezőnyben is kiemelkedik, pedig az utóbbi két évben a többi átalakuló országban is felgyorsult a bankprivatizáció, és ott is előtérbe kerültek a külföldi szakmai befektetők. Becslések szerint a legfejlettebb nyolc kelet-közép-európai ország együttesében az összes banki eszköz 41 százaléka fölött rendelkeztek a külföldi bankok 1999 végén, azóta a legnagyobb szlovák bank eladásával ez az arány 50 százalék fölé emelkedett (*The Banker*, 2001. március). A PricewaterhouseCoopers elemzése szerint a kilencvenes évek végén a görög és a portugál bankrendszerekben a külföldi bankok súlya alig haladta meg az összes eszköztérték 10 százalékát, az olaszban és a spanyolban pedig ennél is alacsonyabb volt (*The Banker*, 2000. november).

## A külföldi bankok stratégiái

### A belépés motivációi

A magyar piacra belépő külföldi bankokat többféle érdek motiválta, ami eltérő üzleti stratégiákban manifesztálódott. A piacnyitást követő első időszakban fontos motiváció volt, hogy az itt letelepedett külföldi és multinacionális cégeknek és külföldi alkalmazottainak a helyszínen nyújthasson színvonalas szolgáltatásokat. (Idesorolható például a Commerzbank, a Credit Lyonnais).

A piacra lépés másik fontos és egyre általánosabbá váló motivációja a tulajdonos anyabank jövedelmének növelése volt. A fejletlenebb kelet-európai piacok ugyanis jó lehetőséget nyújtottak olyan „extraprofit” elérésére, amire a fejlettebb piacokon már nem volt mód. Fontos eleme e stratégiának az alacsony kockázatú ügyfelek és a nagy volumenű ügyletek megszerzése (multinacionális vállalatok, hazai monopolvállalatok, például a magyar olajtársaság vagy a telekommunikációs vállalat), ami az átlagosnál kisebb költséget tesz lehetővé. (Ez a stratégia elsősorban a történelmi-kulturális kapcsolatok miatt eleve jó helyismerettel rendelkező osztrák bankokat jellemezte: a CA és a Raiffeisen a kilencvenes években profitjának nagyobbik részét a keleti piacokon érte el.)

Néhány piacra lépésnél a motiváció pusztán a jelenlét, a „megfigyelő pozíció” kiépítése volt azzal a szándékkal, hogy a magyar piac várható növekedése esetén mód legyen a terjeszkedésre. (Ez a motiváció feltételezhető a képviselői irodák nyitásakor, vagy például a Nomura bankalapítása esetében, ami néhány éves működés után kivonulással végződött. Ezt a „kivárá” magatartást fedezhetjük fel a Deutsche Bank eddigi, mérsékelt aktivitást felmutató magyarországi tevékenységében is.)

### Zöldmezős befektetés versus bankvásárlás

A befektetési stratégiához tartozott a zöldmezős beruházás és a bankvásárlás közötti választás. A nyolcvanas-kilencvenes évek során a külföldi tulajdonosok megjelenése 25 esetben zöldmezős alapítással, 11 esetben bankvásárlással történt. A piacra lépések kétharmadára 1995-ig került sor (4. táblázat).

4. táblázat  
Külföldi bankok piacra lépéseinek száma és módja\*

Megnevezés	1979–1989	1990–1995	1996–2000	Összesen
1. Piacra lépés bankvásárlás útján	1	6	4	11
ebből: többségi tulajdonnak járó	0	3	3	6
2. Piacra lépés zöldmezős beruházással	4	13	8	25
ebből: többségi tulajdonnal járó	2	9	7	18
3. Összes piacra lépés (1+2)	5	19	12	36
4. Kilépés a piacról	0	0	2	2

\* Takarékszövetkezetek, hitelszövetkezetek és lakástakarék-pénztárak nélkül.

Forrás: a bankok jelentései alapján saját számítás.

A korán piacra lépő külföldi bankoknak még nem volt választási lehetőségük, hiszen a kormányzati privatizációs stratégia elfogadásáig csak kisebbségi tulajdonosként (lásd Inter-Európa Bank, Postabank) volt mód bankvásárlásra. Stratégiai befektetőként csak 1994-től, az állami portfóliótisztítás után lehetett bankot vásárolni. A privatizáció útján tulajdont szerzett külföldi bankok mindegyike többségi (döntő részben kizárólagos) tulajdonra törekedett, ami a stratégiai befektetés motivációját tükrözi. Ugyancsak ezt támasztja alá az, hogy a bankot vásárló tulajdonosok komoly tőkeemeléseket hajtottak végre, és jelentős információtechnológiai és hálózatfejlesztési beruházásokba kezdtek.

A bankprivatizáció beindulását követően már kevés zöldmezős bankalapításra került sor Magyarországon. Ennek okát – éppen a 1990–1995 közötti zöldmezős bankalapításoknak köszönhetően – a piac telítődésében és a verseny erősödésében lelhetjük fel, valamint abban, hogy a magyar bankpiac mérete nem bővült. Az összes banki eszköz GDP-hez viszonyított arányával mért áthatolás (*penetration*) folyamatosan csökkent a kilencvenes években, hogy az ezredfordulón a nemzetközi összehasonlításban rendkívül alacsony 64 százalékon állapodjon meg (lásd később a 10. táblázatot). A PricewaterhouseCoopers elemzése szerint az európai bankszektorok áthatolása a gazdaságban 50 százalék (Románia) és 300 százalék (Svájc) között mozog (*The Banker*, 2000. november).

A bankok piacra lépési stratégiáit a fejlettebb bankrendszerekben beindult fúziós és felvásárlási folyamatok is módosították, minthogy befektetéseik nagy része az ottani pozíciók erősítésének szolgálatába terelődött át. A kilencvenes évek második felében a magyar piacra belépett külföldi bankok elsősorban nem a nagyobb piaci szegmenseket

célozták meg, hanem inkább a piaci réseket: ekkor alapították az „autós bankokat” (Opel, Porsche), valamint a fogyasztási hitelezésre (Cetelem), illetve a lakásfinanszírozásra szakosodott hitelintézeteket.

A kilencvenes évek vége felé kilépések is megfigyelhetők a piacról, bár ezek általában nem jelentették a magyar pénzügyi piacról való távozást, inkább csak bizonyos üzletágak eladását (például az ING eladta a Citibanknak a lakossági üzletágát) vagy tevékenységek feladását (például a Nomura Bank befektetési társasággá alakult át). Az esetek egy részében az anyabankok tulajdonosváltása vagy összeolvadási-felvásárlási (M&A) akciója készített a magyar piacról való kilépésre (például az EKB eladására a Citibanknak akkor került sor, amikor a fő tulajdonos, a Bank Austria a CA tulajdonosává vált, amelyik már jelen volt a magyar piacon).

### *Irányítási módok*

A külföldi befektetők stratégiájának fontos eleme a működtetett *bank irányításának kialakítása*. A magyar banktörvény előírja, hogy az igazgatóság tagjai között legalább kettőnek magyar állampolgárnak kell lennie, továbbá legalább kettőnek a bank alkalmazásában kell állnia. A törvények által megszabott keretek között is sok lehetőség nyílik arra, hogy a tulajdonos a számára megfelelő személyi struktúrát válassza meg. A legfontosabb kérdés talán az, hogy kire bízta a bank stratégiai és operatív irányítását, illetve mekkora döntési hatáskört szab ki számukra. A külföldi stratégiai befektetők egy része a vezérigazgató és helyettesei kiválasztása során támaszkodott a hazai szakemberekre, sőt, néhány esetben az igazgatóság elnöke is közülük került ki. Más részük inkább az anyabank szakembereit delegálta a magyar leánybank vezető posztjaira.

A kétféle stratégia gyakran földrajzilag elkülöníthető tulajdonosokat jellemez: a magyar viszonyokat történelmi-kulturális okok miatt jobban ismerő osztrák, német és olasz tulajdonosok gyakrabban bízták helyi vezetőkre bankjukat, mint más (például amerikai, ázsiai) tulajdonosok. Az előbbieket támaszkodhattak a nyolcvanas években a Magyar Nemzeti Bank nemzetközi főosztályán, a Magyar Külkereskedelmi Bankban, illetve az MNB külföldi leánybankjaiban és kirendeltségein viszonylag korszerű bankismeretekre szert tett szakemberállományra (Várhegyi [1996]).

A vezérigazgató és az operatív menedzsment személyeinek kiválasztása a bank piaci stratégiájával is összefüggött. Azok a tulajdonosok támaszkodtak inkább a helyi vezetők-re, amelyek az üzleti stratégia kialakítását is a helyi viszonyokat ismerő szakemberekre bízták, míg ott alkalmaztak külföldi vezetőket, ahol a stratégiát is a központban dolgozták ki. Az előbbire jó példa az MKB-t megvásárló Bayerische Landesbank, az olasz BCI tulajdonába lévő CIB, az osztrák tulajdonú Raiffeisen, míg az utóbbira a Budapest Bankot megvásároló GE, vagy a holland ABN Amro.

### *Piaci stratégiák*

A külföldi tulajdonosok a piaci stratégiákban is eltérő vonásokat mutatnak. Ezek az eltérések részben összefüggnek a piacra lépés időpontjával és módjával, hiszen a korán belépőknek – és köztük is a zöldmezős befektetőknek – volt leginkább módjuk a nagymértékű piacszerzésre. E bankok aknázhatták ki leginkább az állami bankok gyenge szolgáltatásaival szemben élvezett versenyelőnyüket, amit a magyar állam adókedvezménye és az anyabank olcsó forrása is erősített (Várhegyi [1995a]). A privatizációs vásár-

## 5. táblázat

Az egy százalék feletti piaci részesedésű kereskedelmi bankok piaci pozíciója az összes eszköz alapján

Név	A tulajdon- szerzés		Piaci pozíció (százalék)		A pozíció változása (százalék- pont)
	módja*	ideje	2000	1993	
OTP Bank	V	1995	22,9	31,6	-8,7
Magyar Külkereskedelmi Bank (MKB)	V	1994	9,4	9,1	0,3
CIB Bank	Z	1979	8,0	4,2	3,8
Kereskedelmi és Hitelbank (K&H)	V	1997	7,3	8,8	-1,5
ABN Amro Bank (1993: MHB)	V	1996	5,9	13,6	-7,7
Raiffeisen Bank	Z	1986	4,1	1,4	2,7
Budapest Bank	V	1995	4,0	6,0	-2,0
Postabank	V	1990	3,9	6,4	-2,5
Általános Értékforgalmi Bank (ÁÉB)	V	1990	3,9	1,0	2,9
Bank Austria Creditanstalt	Z	1990	3,8	1,0	2,8
Citibank	Z	1986	3,7	1,4	2,3
Erste Bank (1993: Mezőbank)	V	1997	2,4	1,3	1,1
HypoVereinsbank	Z	1993	2,2	-	2,2
Inter-Európa Bank	V	1989	1,8	1,5	0,3
ING Bank	Z	1991	1,7	0,8	0,9
Magyar Takarékbank	V	1997	1,4	1,4	0,0
Commerzbank	Z	1993	1,7	0,4	1,3
BNP-Dresdner Bank	Z	1991	1,1	0,6	0,5
Együtt az egy százalék feletti méretű bankok ezekből:	-	-	89,2	90,5	-1,3
- többségi külföldi tulajdonú**	-	-	62,4	52,5	9,9
- kisebbségi külföldi tulajdonú**	-	-	26,8	38,0	-11,2
- zöldmezős beruházással alapított	-	-	26,3	9,8	16,5
- privatizált	-	-	62,9	80,7	-17,8

\* V: vásárlás privatizáció útján, Z: zöldmezős beruházás.

\*\* Az 1993–2000 közötti évek többségében.

Forrás: a bankok jelentései alapján saját számítás.

lással belépett külföldi tulajdonosok többnyire nem tudták megtörni bankjuk piacvesztési folyamatát (5. táblázat).

A teljes bankpiacon elért pozíció mellett sok bank komoly pozíciót szerzett egyes piaci szegmensekben. A külföldi bankok kezdetben elsősorban a vállalati piacon aktivizálódtak, míg lakossági piacon csak a magas jövedelmű ügyfélkörnek nyújtottak szolgáltatást. A vállalati piacon az átlagosnál is jobban bővítette piacát például a CIB, a Raiffeisen, míg az ING és a BA-CA a befektetési banki üzletágban épített ki komoly pozíciót. A lakossági piacon a Citibank szerzett hamar ügyfeleket, a többiek csak később követték. A kártyaüzletben élenjáró, de csődbe jutott Dunabank felvásárlásával jelentős lakossági ügyfélkört szerzett ING viszont néhány év múlva kilépett erről a piacról, eladva üzletét a Citibanknak. A GE tulajdonába került Budapest Bank hiába ért el jelentős piaci részesedést a fogyasztási hitelezésben, a vállalati körben elszenvedett piacvesztését ez sem tudta kompenzálni.

## A külföldi bankok teljesítménye Magyarországon

A külföldi tulajdonú bankok eltérő sikereket mutattak a magyar bankpiacon. Általában jobb teljesítményt nyújtottak a zöldmezős beruházásként létesített bankok, mint a privatizáltak, amelyek többsége szintén stratégiai befektetők ellenőrzése alá került. Ez azt jelzi, hogy a külföldi tulajdonú bankok teljesítményében a választóvonalat inkább az örökölt problémák megléte vagy hiánya jelentette, mint a tulajdonlás típusa.

Nem minden zöldmezős bankalapítás hozta meg azonban az eredményeket a tulajdonosok számára. Jó néhány esetben többéves működés sem vezetett megfelelő jövedelmezőséghez. Általában azok a bankalapítások vallottak kudarcot, amelyek több év alatt sem tudtak jelentős piaci részesedésre szert tenni a magyar piacon, ugyanakkor nem szűk piaci szegmensben (például autófinanszírozás, fogyasztási hitelezés) működtek.

A sikerek és kudarcok okainak jobb megértését segítheti, ha a piacra lépés jellege (zöldmezős beruházás, privatizációs vásárlás), a tulajdonos típusa (szakmai, portfólió-befektető), valamint az 1996–1999 évek átlagos teljesítményei alapján csoportokba rendezzük a bankokat. A hitelintézetek közül azokat vettük figyelembe, amelyek 1999-ig már legalább öt éve működtek külföldi tulajdonosi kontroll alatt.<sup>1</sup>

A jól teljesítő bankok négy csoportja különíthető el a tulajdonosok befektetési és piaci stratégiái alapján:

1. zöldmezős beruházással alapított, széles piacon expandáló sikeres bankok (CIB, Raiffeisen, BA-CA, Citibank és kisebb mértékben a BNP),
2. zöldmezős beruházással alapított sikeres „niche” (rés piacú) bankok (Porsche és Daewoo),
3. stratégiai tulajdonosoknak privatizált sikeres bankok (MKB, ÁÉB),
4. a külföldi portfólióbefektetők kisebbségi tulajdonába került sikeres nagybank, az OTP.

A jól teljesítő bankok négy csoportjába összesen tíz bankot tudunk besorolni a 23 bank közül. Ezek többsége zöldmezős beruházással létrejött bank. A privatizált bankok közül mindössze hármát találtunk, amelyik mind piaci, mind hatékonysági szempontból sikeressé vált a privatizációt követően.

A gyengén teljesítő bankok három csoportja különíthető el a tulajdonosok befektetési stratégiái alapján:

1. a zöldmezős beruházással létrejött, mérsékelt teljesítményt nyújtó, széles piacú bankok (ING, Commerzbank, HypoVereinsbank, Volksbank),
2. a zöldmezős beruházással létrejött, mérsékelt teljesítményt nyújtó, rés piacú (IC),
3. a stratégiai befektetőknek privatizált, mérsékelt vagy gyenge teljesítményt nyújtó bankok (ABN Amro, K&H, Budapest Bank, Takarékbank, Erste, Hanwha, IEB, WestLB).

A 6. táblázat a különböző csoportok 1996–1999 közötti átlagos teljesítményét szemlélteti néhány mutató alapján. A jövedelmezőségi és költséghatékonysági mutatók szerint a zöldmezős beruházásként alapított bankok jobb együttes teljesítményt nyújtottak, mint a privatizáltak, noha az utóbbiak magasabb kamatrést realizáltak. A privatizált bankok gyengébb teljesítménye kisebb mértékben a magas működési költségekkel, nagyobb mértékben a magasabb céltartalékképzéssel magyarázható. Az utóbbi teszi érthetővé, hogy miért sokkal nagyobb az eltérés a jövedelmezőségi mutatókban, mint az eszközök arányában mért bruttó jövedelemben és a költséghatékonyságban.

<sup>1</sup> A Postabankot az 1998-as állami megsegítése, majd államosítása miatt kihagytuk a vizsgált bankok sorából. Az időszak megválasztásában a kezdőévet az indokolja, hogy addig lezárult az állami bankkonszolidáció folyamata, és a privatizáció is előrehaladt, a záróévet pedig az, hogy legkésőbb erre az évre állnak rendelkezésre teljes körű adatok a bankokról.



## 6. táblázat

A külföldi tulajdonú bankok kiválasztott csoportjainak teljesítménye  
(1996–1999 közötti átlagos értékek)

Bankok csoportjai (bankok száma)	ROA	ROE	Becsült kamatrés*	Nettó kamat- jövede- lem az eszközök száza- lékában	Bruttó jövedelem az eszkö- zök szá- zalékában	Műkö- dési költsé- gek az eszközök százalé- kában	Működési költsé- gek a bruttó jövede- lem szá- zalékában
Összes bank (23)	1,22	15,84	6,80	4,18	6,89	3,51	50,96
Zöldmezősen alapított (12)	1,99	19,51	4,55	3,93	6,36	3,01	47,28
Szakmai befektetőknek privatizált (10)	0,53	6,49	6,28	3,58	6,65	3,85	57,86
Portfólióbefektetőknek privatizált (1)	1,49	31,24	10,38	4,86	7,09	3,49	49,27
<i>Zöldmezősből:</i>							
Széles piacú (9)	1,99	20,10	4,55	3,91	6,31	2,96	47,02
– széles piacú jó (5)	2,65	25,76	4,94	4,23	6,80	2,85	41,87
– széles piacú gyenge (4)	0,28	3,09	3,54	3,06	5,00	3,27	65,29
Réspiácú (3)	1,91	11,18	4,36	4,62	7,78	4,06	52,24
<i>Szakmainak privatizáltból:</i>							
– jól teljesítő (2)	1,93	20,44	5,24	3,31	5,18	1,72	33,12
– gyengén teljesítő (8)	-0,10	-1,35	6,75	4,09	7,95	4,81	60,54

\* Becslés a publikus mérlegek és eredménykimutatások alapján. (Kamatbevétel a kamatozó követelések százalékában *minusz* kamatkiadás a kamatviselő kötelezettségek százalékában.)

*Forrás:* a bankok jelentései alapján saját számítás.

Az alcsoportokat is bevonva a vizsgálatba, látható, hogy nagyobbak az eltérések a főcsoportokon belül, mint közöttük. A zöldmezős beruházásként megalakult bankok között is szép számmal vannak gyengén teljesítő bankok (a 12 közül 5), noha többségük tulajdonos anyabankja tőkeerős, a nemzetközi piacon jó pozíciókkal és teljesítménnyel rendelkező bankok (például ING, Commerzbank). Ezeknél a gyenge teljesítmény nem magyarázható a rossz örökségekkel, ami a privatizált bankok többségét jellemzi, hanem a nem megfelelő piaci stratégiával és/vagy az irányítási problémákkal.

A privatizált bankok között is vannak azonban jó teljesítményűek (OTP, MKB, ÁÉB), bár itt a gyengén teljesítők a dominánsak (11 közül 8). A csak 44 százalékban külföldi portfólióbefektetők által tulajdonolt, és 56 százalékban belföldi pénzügyi befektetők szórt tulajdonában lévő, alapvetően a menedzsment által irányított OTP a privatizáció óta javuló teljesítményt nyújt. Ebben fontos szerepe lehet a vezetők személyes tulajdonosi érdekességének és szakmai színvonalának, továbbá a bank folyamatos tőzsdei megmértetésének. A stratégiai befektető hiányát részben pótolja, hogy a szórt tulajdonosi struktúrában a külföldiek (főleg amerikai nyugdíjalapok) részvénytartását egy letétkezelő képviseli a bank közgyűlésein. Az OTP jó jövedelmezősége azonban nagymértékben köszönhető a lakossági piacon betöltött vezető pozíciójának (40 százalékos részesedés a betétekből és 50 százalékos a hitelekből), ami a korábbi monopolhelyzetéből fakad. Ezt tükrözi a bank által realizált kimagasló kamatrés, ami a kimagasló bruttó jövedelem fő forrása.

A stratégiai befektetőknek eladott tíz bank közül azonban eddig csak kettő nyújtott egyértelműen jó teljesítményt: a Bayerische Landesbank tulajdonába került MKB és az

orosz Gazprom Bank által megvett ÁÉB. Az előbbi sikerében fontos szerepet játszik az, hogy a német tulajdonos színvonalas magyar vezetőkre bízta a bank stratégiájának alakítását és operatív irányítását.

A gyenge teljesítményt nyújtó privatizált bankok többsége máig nem tudott megszabadulni rossz örökségeitől: a magas működési költségektől és az átlagot meghaladó céltartalékképzéstől, amelyek a rossz hatékonyságú fiókhálózzal, a gyenge információs technológiával és a gyenge minőségű ügyfélkörrel függnek össze. Sok bank esetében emellett az új tulajdonos által kialakított irányítás is kudarcot vallott. Néhány, a nemzetközi piacokon általában sikeres tulajdonos Magyarországon is a fejlettebb országokban bevált stratégiát próbálta követni, és a helyi viszonyokat nem ismerő menedzsmentet alkalmazott.

A nemcsak kimagasló teljesítményt nyújtó, de jó piaci pozíciót is felépítő zöldmezős bankokban közös a régi jelenlét a magyar piacon: a négy közül három már a nyolcvanas években is itt működött, de a negyedik is tízéves múltra tekinthet vissza (7. táblázat). A régen magyar piacra lépett sikeres külföldi bankok nemcsak a vegyes bankoknak kezdetben adott adókedvezményből profitálhattak, hanem (főleg) abból, hogy a megfelelő időben kezdték kiépíteni ügyfélbázisukat, és a fizetéseképtelenné vált vállalatok örökségével küszködő magyar bankok piacvesztését kihasználva, sikerült az alacsony kockázatú vállalati ügyfélkört megszerezniük (lásd *Király és szerzőtársai* [2000]).

#### 7. táblázat

A tőke megtérülés néhány régóta működő külföldi tulajdonú bankban (ROE, százalék)

Bank neve (alapítás éve)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CIB (1979)	22,6	25,5	39,6	49,4	35,4	18,2	18,2
Raiffeisen (1984)	39,9	53,5	62,2	46,7	37,8	23,8	16,4
Citibank (1985)	71,5	39,4	46,1	50,0	37,4	14,4	19,6
BA-CA (1990)	8,9	23,6	21,1	24,4	17,8	24,5	19,9
Bankszektor összesen*	-100,8	12,2	18,2	20,6	14,3	5,9	12,9
Infláció, éves átlagos	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3	14,3	10,0
Egyéves államkötvény hozama, éves átlag	25,0	27,1	33,7	23,7	19,8	17,9	14,5

\*1998-ban a Postabank, az MFB és a Reálbank nélkül.

Forrás: bankok jelentései és MNB.

A legjobb ügyfelek kimazsolázásával a zöldmezős bankok alacsonyabb hitelkamatok mellett is magasabb jövedelmezőséget értek el. Az új belépőknek ez a stratégiája másutt is ismert gyakorlat (lásd például *ECB* [2000]), és gyakran azzal a következménnyel jár, hogy megnöveli a piac többi szerelőjének átlagos kockázatát. A magyar piacon is megfigyelhető volt az ügyfélkör szerinti szegmentálódás az új bankok belépését követően, ami a jövedelmezőség szerinti szegmentálódást is maga után vonta (*Várhegyi* [1995b]). Azok a bankok, amelyeknél a magasabb kockázatú ügyfélkör maradt, gyakran aláárazták a saját kockázatukat annak érdekében, hogy megőrizzék piaci részesedésüket. A kezdetben erőltetett bankfelügyeleti ellenőrzés sokáig lehetővé tette a problémák továbbgörgetését, így a szükséges céltartalékok képzésére gyakran csak évek múlva került sor.

A korai piacra lépés arra is lehetőséget adott, hogy a bankok még akkor építsék ki ügyfélkörük magját, elsősorban a nagyvállalati körből, amikor jóval gyengébb volt a verseny a hazai piacon, és így kiaknázhatták a korszerűbb termékkör és a jobb szakmai háttér nyújtotta előnyüket (vö. *Ábel-Székely* [1994], *Claessens és szerzőtársai* [2000]).

Később, a kilencvenes évek közepétől, amikor a nagyvállalati piacon kimerültek a terjeszkedés lehetőségei, mindinkább nyitottak a lakosság, illetve a kis- és középvállalkozói kör irányába, bár elsősorban a magasabb jövedelmű rétegek (például *private banking*) és a középmeretű vállalatok felé. Ettől eltérő piaci/termékstratégiát folytatott a Citibank, amelyik már a kilencvenes évek elejétől megkezdte lakossági szolgáltatásait, igaz csak „minőségi” körben és Budapest belvárosában, építve a mind nagyobb számú külföldi magánszemélyre.

A sikeres zöldmezős bankok *irányításában (corporate governance)* is sok hasonlóság figyelhető meg. A négy közül három esetében a tulajdonosok nagymértékben építettek a hazai (vagy a hazai viszonyokat és a nyelvet jól ismerő magyar származású) szakemberekre az operatív menedzsment (beleértve a vezérigazgatót és helyetteseit) kiválasztásakor. Ezzel is összefüggésben a piaci/termékstratégia kialakítása során nagy figyelmet szenteltek a helyi igényeknek és lehetőségeknek, és kevésbé erőltették az anyabankban kialakított stratégia keresztülvitelét.

Összegezve tehát a tapasztalatokat, elmondható, hogy a külföldi bankok magyarországi működése igen nagy különbségeket mutat. A különbségek nagyrészt a piacra lépés időpontjával magyarázhatók: a nyolcvanas években zöldmezős beruhásként alapított bankok tudták a legjobban kihasználni a gyenge verseny nyújtotta helyzetet. A korai piacra lépés tette lehetővé, hogy a legjobb ügyfeleket elhalásszák a korszerűtlen, rosszul irányított, állami tulajdonú hazai bankok elől. Ugyancsak ez tette lehetővé, hogy a leginkább felkészült hazai szakemberállomány tagjait alkalmazzák felső vezetőkként, akik tudásukkal hamar felzárkóztak nyugati társaik színvonalához, miközben a hazai viszonyokban is otthonosan mozogtak.

Magasabb jövedelmezőségük azonban nem a hazai bankokénál magasabb kamatrésből származott, hanem az alacsonyabb működési költségből és a kisebb céltartalékképzésből. Ennyiben a magyarországi tapasztalatok nem támasztják alá *Claessens és szerzőtársai* [2000] megfigyeléseit a külföldi bankoknak a fejletlenebb piacokon elért pozíciójukról. A zöldmezős beruházzal alapított bankok általában alacsonyabb kamatréssel működtek, mint a privatizált bankok, és ez akkor is igaz, ha az utóbbiak közül kihagyjuk a lakossági piacon domináns OTP-t.

A teljesítményekben megfigyelhető különbségek másik része mögött többféle ok húzódik meg. Fontos határvonalat jelent a rossz örökségek megléte vagy hiánya: a korábbi monobankrendszerből kivált három bank a jelentős állami portfóliótisztítás és tőkeemelés, valamint a privatizáció után sem tudta levetkőzni összes gyengeségét. Ugyanakkor a lakossági piacot évtizedekig uraló OTP máig is élvezi a jó induló piaci pozícióból fakadó előnyöket. Fontos továbbá a tulajdonosi magatartás, elsősorban az, hogy mennyire próbálja a másutt bevált stratégiát erőltetni, illetve annak kidolgozását mennyire bízza rá helyi vezetőkre.

### A külföldi jelenlét hatásai

A külföldi tulajdonosok jelenléte a magyar bankrendszerben mindvégig jelentős volt a kilencvenes években, a bankprivatizációt követően pedig meghatározóvá vált. Mivel a külföldi jelenlét folyamatos volt, és 1997-ig egyenletesen nőtt, nehéz elkülöníteni hatását más, a magyar bankpiacot, illetve a gazdaságot érő hatásoktól. Más kevésbé fejlett országban (*Claessens és szerzőtársai* [2000]), az EU-átlagnál elmaradottabb spanyol (*Pastor és szerzőtársai* [2000]), illetve portugál és görög (*Honohan* [2000]) bankszektorokban végzett vizsgálatok, valamint a bankpiac megnyitását követő argentin (*Clark és szerzőtársai* [2000]) és kolumbiai (*Barajas és szerzőtársai* [2000]) megfigyelések több egybecsengő következte-

tésre jutottak a külföldi tulajdon hatásait illetően. Közöttük van, amit a magyarországi tapasztalatok nem támasztanak alá: azt, hogy a fejletlenebb piacokra belépő külföldi bankok a magasabb kamatrés miatt érnek el jó jövedelmezőséget.

Van azonban néhány megfigyelés, ami összecseng a magyar tapasztalatokkal is. A legfontosabb a *bankpiaci versenyre* gyakorolt kedvező hatás, aminek folyamatát már a piac megnyitása, a megtámadhatóság elvi lehetősége is megindítja, és a belépések növekvő száma tovább erősíti. A másik fontos megfigyelés a *bankrendszer minőségére* (és ezzel közvetve a fogyasztói jólétre) gyakorolt pozitív hatás, ami a növekvő tőkeerőben, a hitelminőség javulásában, a kamatrés szűkülésében, a fajlagos költségszint mérséklődésében és a szolgáltatások javuló színvonalában mutatkozik meg, de – éppen a verseny miatt – nem mindig jár együtt a szektor jövedelmezőségének emelkedésével. Ezekon túl Magyarország esetében még egy hipotézis megfogalmazható: az, hogy a külföldi tőke korai és tömeges megjelenése a bankrendszerben *más szektorok tőkevonzó erejét is megnövelte*, a közvetlen tőkebefektetések felerősítésével pedig hozzájárult a gazdaság általános fejlődéséhez.

### *A bankpiaci verseny erősödése*

A külföldi bankok piaci részaránya egy idő után elérte azt a kritikus szintet, ami a versenykörnyezetet is gyökeresen módosította. A versenytársak megjelenése azonban már azelőtt hatással volt a piaci szereplőkre, mielőtt a piaci részesedésekben mért erőviszonyokban fordulat következett volna be. A *megtámadhatóság (contestability) mint fenyegetés* már a kilencvenes évek elejétől hatással volt a magyar bankokra – akkortól, amikortól a banktevékenységek liberalizálása miatt bármely szereplő (így az újonnan belépő külföldi bank is) ugyanarra az ügyfélkörre és szolgáltatási palettára alapozhatta üzletét. A megtámadhatóság elméletének érvényességét a magyar bankpiacon erősíti a viszonylag alacsony belépési küszöb (vö. *Bikker–Groeneveld* [1998]), mint ahogy a dereguláció, a szabályozás által kevésbé szegmentált piac, valamint a technikai fejlődés hatásai is (lásd *Molyneaux* [1999]).

A megtámadhatósági elmélet érvényességének legjobb jele az OTP viselkedése. Az ötvenes évektől monopolhelyzetet élvező lakossági bank a piac liberalizálása után is évekig oligopolisztikus pozíciót élvezett, és a kilencvenes évek végén is a lakossági bankpiac 40 százalékát uralta. Ennek ellenére már az évtized közepétől intenzív termékfejlesztésbe kezdett a bank, miközben költséghatékonyságát is növelte. A kilencvenes évek végére nemcsak az egyik leghatékonyabb szereplője a magyar bankpiacnak, hanem szolgáltatásai versenyképességével ügyfélkörének túlnyomó részét is sikerült megőriznie.

A külföldi bankok nagyszámú belépése azonban egy idő után valószínűleg is *csökkentette a bankpiac koncentrációs fokát*, és erodálta korábbi nagybankok piaci pozícióját. A többségi külföldi tulajdonban lévő bankok számának és piaci részesedésének növekedésével párhuzamosan mind a legnagyobb öt, mind a legnagyobb tíz bank együttes részesedése csökkent (8. táblázat). Korábban láthattuk, hogy az új belépők miként szorították ki a régi nagybankokat a piacról, csaknem függetlenül attól, hogy időközben az utóbbiak többsége is külföldi tulajdonba került. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy a külföldi bankok inkább az új belépésekkel teszik kiegyensúlyozottabbá a piacot, mint a hazai bankok megvásárlásával. A privatizáció során külföldi szakmai befektető kezébe került bankok piacvesztése a legtöbb esetben nem állt meg, a piaci pozíció növelésére csak más bank beolvasztása teremtett lehetőséget (például az Agrobankot beolvasztó Erste esetében). Egyetlen kivételt találunk, a Bayerische Landesbank tulajdonába került Magyar Külkereskedelmi Bankot, amelyik az 1996-ig tartó piacvesztési folyamatot megfordítva tört újra előre, és 1997–2000 között a második helyet birtokolta.

8. táblázat

A piaci struktúra változása a koncentráció és a tulajdonosok szerint

Megnevezés	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
A legnagyobb öt bank részesedése (százalék)	83	69	64	61	59	56	54	55	53
ebből:									
– a többségi külföldi tulajdonú bankok részesedése (százalék)	0	0	0	0	14	24	29	30	30
– a többségi külföldi tulajdonú bankok száma	0	0	0	0	2	3	3	4	4
A legnagyobb tíz bank részesedése (százalék)	93	84	81	80	77	74	69	74	73
ebből:									
– a többségi külföldi tulajdonú bankok részesedése (százalék)	5	9	11	13	32	42	42	45	46
– a többségi külföldi tulajdonú bankok száma	2	4	4	4	7	8	8	8	8
Többségi külföldi tulajdonú bankok száma a piacon	12	17	19	18	24	25	25	25	26

*Forrás:* a bankok jelentései alapján saját számítás.

9. táblázat

A bankpiac koncentrációja és a tulajdonformák

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Herfindahl–Hirschman-index (HHI)*	1 460	1 324	1 235	1 139	997	953	922	888
<i>Négyzetösszeg az OTP nélkül</i>	<i>462</i>	<i>388</i>	<i>392</i>	<i>356</i>	<i>329</i>	<i>336</i>	<i>345</i>	<i>365</i>
1. bank piaci részesedése (százalék)	31,6	30,6	29,0	28,0	25,8	24,9	24,0	22,9
<i>az 1. bank tulajdonformája</i>	<i>má</i>	<i>má</i>	<i>vp</i>	<i>vp</i>	<i>vp</i>	<i>vp</i>	<i>vp</i>	<i>vp</i>
2. bank piaci részesedése (százalék)	13,8	10,8	9,3	8,4	8,2	9,2	9,2	9,4
<i>a 2. bank tulajdonformája</i>	<i>má</i>	<i>má</i>	<i>má</i>	<i>vp</i>	<i>kb</i>	<i>kb</i>	<i>kb</i>	<i>kb</i>
Távolság 1. és 2. között (százalékpont)	17,8	19,8	19,7	19,6	17,7	15,7	14,8	13,5
3. bank piaci részesedése (százalék)	9,1	8,9	8,9	8,0	8,1	7,9	7,6	8,0
<i>a 3. bank tulajdonformája</i>	<i>má</i>	<i>má</i>	<i>kb</i>	<i>má</i>	<i>kb</i>	<i>kb</i>	<i>kb</i>	<i>kb</i>
Távolság 1. és 3. között (százalékpont)	22,5	21,7	20,1	20,0	17,8	17,0	16,5	14,8

\* HHI (a koncentráció mérőszáma) = a piaci részarányok négyzetösszege. Az Egyesült Államok verseny-szabályai szerint 1000 alatti HHI esetén a piac nem koncentrált, 1000 és 1800 közötti értéknél mérsékelten koncentrált, 1800 felett erősen koncentrált (vö. Horizontal Merger Guidelines, [www.usdoj.gov](http://www.usdoj.gov)).

Jelmagyarázat: *má*: magyar állam; *kb*: külföldi bank; *vp*: vegyes tulajdon + pénzügyi befektetők.

*Forrás:* a bankok jelentései alapján saját számítás.

A bankpiac egészének koncentrációs fokát mérő Herfindahl–Hirschman-mutató (HHI) a koncentráció folyamatos és erőteljes csökkenését jelzi (9. táblázat). A koncentráció mérséklődését főleg a végig első helyezett OTP csaknem 10 százalékpontos piacvesztése idézte elő, bár 1997-ig a többi (volt) állami nagybank (MHB, K&H, MKB, BB) pozíciójának romlása is hozzájárult ehhez. A piaci részarányok OTP nélkül számított négyzetösszegének alakulása (9. táblázat 2. sora) emellett azt is mutatja, hogy 1997 után az OTP-n kívüli piac koncentrációja nőtt, vagyis a viszonylag jelentős piaci pozíciójú ban-

kok erősödtek. Ez azért fontos, mert a piac versenyviszonyait nemcsak a koncentráció foka határozza meg, hanem az is, hogy mekkora a távolság a piacvezető és a második legnagyobb bank között (*Molyneaux* [1999]).

Ahhoz, hogy erős legyen a verseny, minél kiegyenlítettebb mezőnyre van szükség. Bár nemcsak az első és a második, de az első és a harmadik helyezett között is folyamatosan szűkült a rés a kilencvenes évtizedben, a piac szerkezete még ma sem felel meg a versenypiacénak. A piacvezető bank erőfölénye továbbra is jelentős maradt a piac egészén (14 százalékpont), és különösen a lakossági piacon, ahol az OTP és a sorban következő bank közötti távolság 30 százalékpont.

A jövőben valószínűleg a koncentráció nem az új belépések következtében mérséklődik, és válik a piac kiegyensúlyozottabbá, hanem a már ittlévők fúziói és felvásárlásai miatt. Ennek első példáját mutathatja a K&H és az ABN Amro fúziója, amivel a piac 5. és 6. helyeit elfoglaló két bank együtteséből keletkező új K&H a második helyre léphet elő, és ezzel az eddiginél komolyabb kihívást jelenthet a piacvezető OTP számára. A magyar bankpiac adott szerkezete miatt a koncentráció növekedése egy ideig paradox módon a verseny erősödésével járhat együtt, mivel kiegyenlítettebbé válhat a méretstruktúra. Az ehhez szükséges felvásárlásokat viszont éppen az segítheti elő, hogy a jelentősebb hazai bankok mögött tőkeerős anyabankok állnak.

### *A bankszektor minősége*

A magyar bankrendszer minőségét néhány kiválasztott mutatóval jellemezzük (10. táblázat). Meglepő módon a bankszektor térhódításában a külföldi bankok belépése sem hozott áttörést: a gazdaságon való áthatolást (*penetration*) tükröző GDP-arányos banki eszközök aránya változatlanul alacsony. Bár a csökkenést sokáig megmagyarázták a szektorban végbement portfóliótisztítások, az évtized végére kialakult alacsony arány azt mutatja, hogy tág tere van még Magyarországon a banki szolgáltatások bővülésének. A szektorban az elmúlt évtizedben végbement fejlődés alapján feltételezhető, hogy a lassú piaci terjeszkedés kevésbé a bankszektor elmaradottságát tükrözi, mint inkább egyik oldalon a lakosság és a kisebb vállalkozások attitűdjét (az adóelkerülés miatt kiterjedt készpénzforgalmat, a szürke-fekete gazdaság virulását, a háztartások ellenérzését a hitelfelvétellel szemben), illetve a másik oldalon a bankok kockázatkerülő magatartását, ami sokáig gátolta a lakossági és a kisvállalkozói hitelezést. Mindenesetre kedvező jel, hogy a banki eszközökön belül az utolsó években nőtt a vállalatoknak és háztartásoknak nyújtott ügyfélhitelek aránya.

Néhány mutató azonban minőségi javulást tükröz. A hitelminőség javulása 1995 után már nem az állami portfóliótisztítás eredménye, hanem a bankok óvatosabb hitelpolitikájának köszönhető, amiben a tulajdonosi követelményeknek döntő szerepe van. Hasonlóan, a saját tőke gyarapodása a tulajdonosok attitűdjét mutatja. A két tényezőt ötvöző tőkemegfelelési mutató alakulása nem volt ugyan töretlen (a visszaesés elsősorban az orosz válsághoz kapcsolódik), de szintje ma is kielégítő. A jövedelmezőség mérséklődése 1998–1999-ben részben a verseny erősödését, részben az orosz válságot és a céltartalék-képzési szabályok azt követő szigorodását tükrözi.

Az erősödő verseny hatása a fajlagos működési költségekre csak az évtized utolsó éveiben mutatható ki. A működési költségek emelkedése kezdetben nemcsak a verseny gyengeségével volt magyarázható, hanem a fejlesztési szükségletekkel és a versenyképes bérszínvonal kialakításával is. A rossz szervezeti struktúrákban működő és elmaradott információtechnológiával jellemezhető magyar bankok átalakítása költségekkel járt, a gyenge hálózattal működő külföldi bankoknak pedig a hálózatfejlesztés és ügyfélszerzés okozott többletköltségeket. A verseny erősödésével azonban minden bank számára lét-

10. táblázat

A magyar bankrendszer teljesítménye és minősége, 1994–2000\*

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
A bankok száma	44	44	42	47	44	42	42
Áthatolás ( <i>penetration</i> ): banki eszköz a GDP százalékában	70,4	66,4	67,2	67,2	68,2	64,3	63,8
Ügyfélhitelek az összes eszköz százalékában	38,1	33,4	33,1	35,0	33,7	36,3	41,3
Rossz és kétes követelések az összes eszköz százalékában	11,5	7,4	4,0	3,2	1,8	2,6	2,0
Saját tőke (milliárd forint)	209	296	377	550	571	629	786
Tőke megfelelési mutató	15,6	18,3	18,9	17,3	9,9	15,0	13,9
Adózás előtti eredmény (milliárd forint)	25,6	53,9	77,6	78,5	52,2	37,0	101,4
Eszközarányos jövedelmezőség (ROA)**	0,2	1,5	1,7	1,3	0,9	0,5	1,2
Tőkearányos jövedelmezőség (ROE)**	12,2	18,2	20,6	14,3	10,7	5,9	12,9
Működési költség az összes eszköz százalékában	3,2	3,7	3,6	3,8	4,0	3,7	3,5
Kamatrés	4,3	4,7	4,0	4,6	4,5	3,7	3,7

\* Takarékszövetkezetek nélkül.

\*\* 1998-ban a Postabank, az MFB és a Realbank együttesen 177 milliárd forint vesztesége nélkül, mivel ezek nagy része a korábbi években halmozódott fel, de akkor a bankok nem mutatták ki.

Forrás: Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete és Magyar Nemzeti Bank.

fontosságú lett a működési költségek leSORITÁSA, aminek hatása 1999-től a szektor átlagos mutatóiban is tükröződik.

Hasonlóan a növekvő verseny hatását tükrözi az átlagos kamatrés csökkenése az utolsó években. Az 1997-től felerősödő gazdasági növekedés hatására megnőtt ugyan a hitelkereslet, de ennél is jobban nőtt a bankok hitelkínálata. A hitelezési versenyben a külföldi háttérrel rendelkező bankok gyakran előnyt élveztek az anyabank által átcsoportosított, a hazainál olcsóbb források miatt. Eleinte főleg az első osztályú adósnak számító vállalatok körében csökkentek a hitelkamatok a verseny hatására, az évtized végén azonban a termékek és ügyfelek szélesebb körében is mérséklődtek a hitelek reálkamatai.

Elmondható tehát, hogy bár az átlagos banki jövedelmezőséget hosszabb távon mérsékelte a külföldi bankok nagyszámú piacra lépése, a banki szolgáltatások fogyasztói nyertesei lettek ennek a folyamatnak, ami végső soron a hazai gazdaság számára általános jóléti hatást jelentett.

### A közvetlen tőkebefektetések vonzása

A bankrendszer korai megnyitása a külföldiek előtt nemcsak a szektorba fektetett banktőkével növelte meg a közvetlen tőkebeáramlásokat (FDI), hanem más szektorok tőkevonzása révén is. A bankszektorba áramlott működőtőke fontossága sem elhanyagolható azonban, különösen a kilencvenes évek második felében, amikor a privatizáció során banktulajdont szerzett külföldi bankok befektetései is éreztették hatásukat a zöldmezős beruházások mellett. Mivel a privatizáció során a magyar kormány előnyben részesítette a tőkeemelésre is vállalkozó vevőket, az eladások nyomán jelentős (a szektor akkori ösztőkéjének ötödére becsülhető) új tőke is került a bankrendszerbe – lásd *Várhegyi* [1999]). Ebben az időszakban is beléptek a piacra új külföldi szereplők, miközben a már régóta itt lévő külföldi tulajdonú bankokban tőkeemelésekre került sor.

A kilencvenes évtizedben a privatizáció és a hozzákapcsolódó tőkeemelés révén csaknem egymilliárd dollár külföldi tőke áramlott a magyar bankszektorba (körülbelül 700 millió dollár vételárként,<sup>2</sup> amihez csaknem 300 millió dolláros tőkeemelés társult), miközben zöldmezős bankalapítások útján *további* mintegy félmilliárd dollárnyi tőke jött be. (Jelentős a külföldi tulajdonosok szerepe az összes banki saját tőke alakulásában is, amit a visszatartott eredmény és a tőketartalék növekedése is gyarapított, és ami 1995–2000 között 2,1-ről 2,6 milliárd dollárra emelkedett.)

Felvethető az a hipotézis, hogy a külföldi bankok korai belépése a kevésbé fejlett bankrendszerekbe a gazdaság más szektoraiban is felerősíthetik a direkt tőkebefektetéseket (lásd például *Bonin és szerzőtársai* [1998]). A külföldi cégek magyarországi letelepedését valóban megkönnyítette, hogy az itteni leányvállalat ugyanazon bank leányának szolgáltatásait vehették igénybe, mint otthon az anyavállalat. Különösen az első időkben, amikor a külföldi tulajdonú bankok ügyfélkörét éppen azoknak a külföldi vállalatoknak az érdekeltségei alkották, amelyek otthon az anyabank ügyfélkörébe tartoztak.

A külföldi bankok lépése és a közvetlen tőkebefektetések között feltételezhető kapcsolatot a közép-kelet-európai országok összehasonlítása is alátámasztja (*11. táblázat*). Ha nem is bizonyítható ennek alapján az oksági kapcsolat megléte, valószínű, hogy az erős (0,91-os) korreláció a GDP-arányos közvetlen tőkebefektetések és a többségi tulajdonú külföldi bankok aránya között bizonyos részben oksági viszonyt is takar. A korreláció persze részben egyszerű együttmozgást tükröz: vélhetően azokba az országokba áramlott jelentős mértékben a banktőke és az egyéb működőtőke, ahol a gazdaságpolitika kellően nyitott volt a külföldiekkel szemben.

Megítélésem szerint mégsem hanyagolható el a bankszektor megnyitásának szerepe a külföldi tőke általános vonzásában. Nem is kizárólag azért, mert kényelmesebb működési feltételeket biztosítottak a letelepedett külföldi bankok, hanem mert a bankszektor megnyitása egyfajta politikai üzenetet is hordozott. A bankrendszer ugyanis általában erősen „átpolitizált” szektor (hasonlóan az energetikához, telekommunikációhoz), ezért az itteni nyitás politikai elkötelezettséget is tükröz, különösen mivel nehezen megfordítható folyamatot indít el.

### 11. táblázat

A külföldi banktulajdon és a közvetlen tőkebefektetések (FDI) közötti kapcsolat

Ország	Összes FDI 1989–1999 között (milliárd dollár)	Összes FDI egy főre vetítve (dollár)	Összes FDI az 1999. évi GDP százalékában	Bankok száma	Ebből: többségi külföldi tulajdonú bankok	Többségi külföldi tulajdonú bankok aránya (százalék)
Magyarország	18,1	1664	34	42	32	76
Csehország	14,9	1456	28	40	26	65
Lengyelország	20,0	517	13	74	40	54
Szlovákia	2,1	370	10	22	6	27
Szlovénia	1,4	700	7	31	5	16

*Forrás: EBRD [2000], The Banker, 2001. április, központi bankok jelentései.*

<sup>2</sup> Ennek egy része árszórás volt, így nem jelent meg a bankrendszer tőkenagyságában.



### Következtetések

A bankszektor korai megnyitása következtében már a nyolcvanas években és a kilencvenes évek első felében nagyszámú külföldi bank lépett be a magyar bankpiacra, és a piac növekvő szeletét hasították ki maguknak. A bankprivatizációkat követően, 1997-től a külföldi bankok domináns tulajdonosaivá váltak a magyar bankoknak. A befektetői stratégiák közül azok az esetek bizonyultak a leginkább sikeresnek, ahol a korai piacra lépés erőteljes és egyre szélesebb körű piaci aktivitással párosult, és ahol a tulajdonosok építettek a hazai viszonyokat ismerő menedzsmentre. Bár ezek többsége zöldmezős beruházással jött létre, a zöldmezős bankok között is vannak szép számmal rosszul teljesítők, olyan esetekben is, amikor az anyabank otthon vagy másutt eredményesen működik. A rossz szerkezetű egykori állami bankok megvásárlásával viszont általában még a másutt sikeres szakmai befektetők sem értek el piaci sikereket és kielégítő hatékonyságjavulást.

Annak ellenére, hogy nem minden piacra lépés hozott sikert a tulajdonosának, a nagyarányú külföldi jelenlét a magyar bankrendszer egészére döntően pozitív hatást gyakorolt. A *kedvező hatások* a következőkben összegezhetők.

- A nagyszámú külföldi belépésekkel csökkent a bankpiac koncentrációs foka, mérséklődött a piacvezető bank erőfölénye, ami hozzájárult a kiegyenlítettebb erőviszonyok és jobb versenykörnyezet kialakulásához.

- Bár a külföldi bankok megjelenése kezdetben csak a vállalati bankpiacon erősítette a versenyt, a megtámadhatóság miatt azonban a lakossági piacon is javította a hazai bankok szolgáltatási színvonalát, noha itt a belépések hatása eleinte még nem volt közvetlenül érzékelhető.

- A belépések miatt erősödő verseny mérsékelte a banki működési költségeket és az átlagos kamatrést, ami a banki szolgáltatások fogyasztói számára előnyös, és az egész gazdaságra jóléti hatást gyakorol.

- A zöldmezős befektetések és a tőkeemeléses bankvásárlások növelték a bankszektor tőkeerejét és stabilitását. Az utóbbit a hitelek javuló minősége is kedvezően befolyásolta.

- A külföldi bankok jelenléte a szolgáltatások színvonalának növekedésén és a piacra lépés pozitív üzenetén keresztül a más szektorokba beáramló közvetlen tőkebefektetéseket is elősegítette.

A külföldi bankok belépésének ugyanakkor néhány *kedvezőtlen következménye* is volt, bár ezek inkább a kilencvenes évek első felében jelentkeztek, és mára elenyésztek.

- A fejlett termékkörrel, kedvező forrászerkezettel (olcsó forrás az anyabanktól) jellemezhető és adókedvezményt élvező külföldi bankok korai belépése megnehezítette a rossz örökségeket hurcoló hazai bankok feljavítását, mivel a jobb vállalati ügyfelek kimazsolázása növelte az utóbbiak hitelezési kockázatát.

- A belépő külföldi bankok kezdetben a piac szegmentálására törekedtek, ami hosszú ideig beszűkítette a fogyasztókra gyakorolt pozitív jóléti hatás érvényességi körét (a lakosság szélesebb köre és a kisebb méretű vállalkozások ezt a kedvező hatást csak az évtized végétől élvezik).

Végül meg kell említeni egy paradox jelenséget. Miközben a kelet-közép-európai térség átalakuló gazdaságai közül a magyar bankszektorba léptek be a legkorábban és a legnagyobb arányban a külföldi bankok, a bankok piaci térnyerése a gazdaságban rendkívül alacsony maradt: alacsonyabb, mint Szlovéniában, Csehországban és Szlovákiában (bár ezekben az országokban még nem fejeződött be a bankrendszerek megtisztítása), és sokkal alacsonyabb, mint a fejlett országok többségében (vö. *The Banker*, 2000. január és november). Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy a korszerű pénzügyi szolgáltatások megjelenése és a verseny erősödése önmagában nem elégséges ahhoz, hogy megváltoztassa egy társadalom bankhasználati szokásait.

Ha egyenleget kell vonnunk a pozitív és negatív hatásokból, egyértelműen az előbbiek dominálnak. Különösen igaz ez akkor, ha az időtényezőt is figyelembe vesszük, és a jelen, illetve a jövő aspektusából értékeljük a folyamatokat. A piactorzító és költségnövelő hatások ugyanis a kilencvenes évtized második felében mind inkább elenyésztek, miközben a bankpiaci verseny és a bankszektor minőségét javító hatások felerősödtek.

### Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN–SZÉKELY P. ISVÁN [1994]: Market Structure and Competition in the Hungarian Banking System. Megjelent: *Bonin–Székely* [1994].
- BIKKER, J. A.–GROENEVELD, J. M. [1998]: Competition and Concentration in EU Banking Industry. Research Series Supervision, No. 8, De Nederlandshe Bank.
- BONIN, J. P.–SZÉKELY, I. P. (szerk.) [1994]: The Development and Reform of Financial Systems in Central and Eastern Europe. Edward Elgar Publishing Ltd., Aldershot, England.
- BONIN, J. P. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1998]: Banking in Transition Economies. Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK.
- CLAESSENS, S.–DELMIRGÜC-KUNT, A.–HUIZINGA, H. [2000]: The role of Foreign Banks in Domestic Banking Systems. Megjelent: *Claessens–Jansen* (szerk.) [2000].
- CLAESSENS, S.–JANSEN, M. (szerk.) [2000]: The Internalization of Financial Services. The World Bank and World Trade Organizations, Kluwer Law International, London, Hága, Boston.
- EBRD [2000]: Transition Report 2000. European Bank for Reconstruction and Development, London.
- ECB [2000]: EU banks' margins and credit standards. European Central Bank, Frankfurt a.M., december.
- FARKAS ISTVÁN [1999]: Bank privatization – the Hungarian case. Central European Banker, február.
- KIRÁLY JÚLIA ÉS SZERZŐTÁRSAI [2000]: Experience with Internationalization of Financial Sector Providers – Case Study: Hungary. Megjelent: *Claessens–Jansen* (szerk.) [2000].
- MOLYNEAUX, PH. [1999]: Increasing concentration and competition in European banking: The end of anti-trust? EIB Papers, Volume 4. No. 1.
- PAPI, L.–REVOLTELLA, D. [2000]: Foreign Direct Investment in the Banking Sector: A Transitional Economic Perspective. Megjelent: *Claessens–Jansen* (szerk.) [2000].
- PASTOR, J. M. ÉS SZERZŐTÁRSAI [2000]: The Opening of the Spanish Banking System: 1985-98. Megjelent: *Claessens–Jansen* (szerk.) [2000].
- VÁRHEGYI ÉVA [1995a]: Bankok versenyben. Pénzügykutató Rt., Budapest.
- VÁRHEGYI ÉVA [1995b]: A magyar bankpiac szerkezete – koncentráció, szegmentáltság, jövedelmi polarizáció. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1996]: A bankvezetők kiválasztása Magyarországon. Szociológiai Szemle, 3–4. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1998a]: Bankprivatizáció. Kulturtrade, Budapest.
- VÁRHEGYI ÉVA [1998b]: A magyar banktulajdonosi szerkezet sajátos vonásai. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1999]: Hungarian Banking Sector after Privatisation. Central European Banker, február.

JOHN MICKLEWRIGHT–NAGY GYULA

## Az álláskeresés információs értéke és dinamikája

Bár az álláskeresésnek kulcsszerepe van a munkaerő-piaci elemzésekben, meglehetősen kevés az empirikus ismeret a munkanélküliek álláskeresési magatartásáról, valamint a keresés meglétének, illetve hiányának következményeiről. A szerzőpáros a Központi Statisztikai Hivatal munkaerő-felmérése adatainak segítségével vizsgálja az álláskeresés munkaerő-piaci szerepét. Először szemügyre veszi, hogyan befolyásolja az álláskeresés az elhelyezkedés esélyét, majd az álláskeresés időbeli alakulását vizsgálja, végül pedig azt, hogyan változik az állásukból kikerülő munkakeresési magatartása. Az elemzéshez – kihasználva a munkaerő-felmérés longitudinális jellegét – egymás utáni negyedévekben megkérdezett állásnélküliek panelmintáját használja fel.\*

Az álláskeresés fogalma mind a munkagazdaságtan elméletében, mind az empirikus munkaerő-piaci vizsgálatokban jelentős hangsúlyt kap. Például a munkanélküliség elméleti magyarázatai között fontos szerepe van az úgynevezett kereséseméletnek – a munkanélküliség mérésének az ILO kritériumai szerinti nemzetközi standardja pedig a munkaerő-felmérésekben regisztrált álláskeresésen alapul. A munkanélküliek tényleges keresési magatartásáról, valamint a munkakeresés és a munkaerő-piaci áramlások összefüggéseiről azonban kevesebb ismerettel rendelkezünk, mint amennyire számíthatnánk. Ezek közül két kérdést emelünk ki. 1. Vajon az álláskeresők nagyobb valószínűséggel helyezkednek-e el, mint a keresést nem folytatók?<sup>1</sup> 2. Hogyan változik a keresési magatartás az állásnélküliség időtartama alatt?<sup>2</sup>

Cikkünkben a Központi Statisztikai Hivatal munkaerő-felméréseinek adataira támasz-

\*A cikk alapjául szolgáló kutatást az Európai Közösség PHARE-ACE programja finanszírozta a Szegénység és munkanélküliség állami kezelése Magyarországon című kutatási támogatás keretében. Hálásak vagyunk a Központi Statisztikai Hivatalnak, hogy lehetővé tette a munkaerő-felmérés mikroadatainak felhasználását. Köszönjük *Stephen Jenkins* tanácsait.

<sup>1</sup> E kérdéssel foglalkozik *Flynn-Heckman* [1983] jól ismert cikke, amelyben áramlási adatok segítségével azt vizsgálják, vajon a munkanélküliség és az inaktivitás az egyének magatartása alapján jól elkülöníthető munkaerő-piaci állapotokat jelentenek-e. Elemzésük azonban egy kisméretű, amerikai fiatalokból álló mintára korlátozódik. A témáról lásd még *Gönül* [1992] és *Osberg* [1993] cikkét, valamint *Jones-Riddel* [1999] újabb keletű, fontos tanulmányát.

<sup>2</sup> A munkakeresési valószínűség és az állásnélküliségi időtartam összefüggését sok szerző vizsgálta állásnélküliek állományi mintáinak segítségével (például *Wadsworth* [1991]). Az állományok azonban az állásnélküliségi időszakok hossz szerint torzított mintáját tartalmazzák. Az e témával foglalkozó kutatás egyike sem vizsgálja az egyének keresési magatartásának változását az állásnélküliség időtartama alatt.

*John Micklewright* igazgató, UNICEF International Child Development Centre (Firenze) Gazdaság- és Szociálpolitikai Program.

*Nagy Gyula* docens, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem emberi erőforrások tanszék.

kodva vizsgáljuk meg a fenti kérdéseket. Bár eredményeink kizárólag Magyarországra vonatkoznak, az a körülmény, hogy a magyar munkaerő-felmérés lényeges vonásaiban hasonlít más OECD-országokéihoz, lehetővé teszi, hogy a cikkben közölt elemzéseket más országokban is elvégezzék. A negyedévente végzett felmérés paneljellegű, ezért segítségével megfigyeljük az egyének munkaerő-piaci állapotváltozásait, valamint az állás nélküli időszak alatti keresési magatartásuk változásait. A cikk második részében – a munkaerő-felmérés 1993 és 1997 közötti hullámainak felhasználásával – bemutatjuk, hogyan hoztuk létre és hogyan követtük az állásnélküliek beáramlási mintáját. Ez a minta azokból a munkaképes korú egyénekből áll, akik az egyik negyedévről a másikra elvesztették állásukat. Vizsgáljuk a mintába került személyek álláskeresési magatartását, megkülönböztetve a keresés *passzív* és *aktív* módját. Passzív keresésnek a munkaközvetítőn keresztül zajló tájékozódást, aktív keresésnek pedig más álláskeresési módszerek – hirdetések, munkaadók közvetlen felkeresése stb. – alkalmazását nevezzük. Feltételezzük, hogy e két típus hatékonysága különbözik, nem azonos mértékben vezetnek sikerhez. Az álláskeresést nem folytató személyeket is több csoportokba soroljuk, megkülönböztetve a reményvesztett munkásokat, az elhelyezkedni kívánókat és elhelyezkedni nem kívánókat – feltételezve, hogy e kategóriák eltérő munkaerő-piaci kötődést jeleznek.

A harmadik rész azzal foglalkozik, milyen különbség található a keresést folytató és nem folytató állásnélküliek elhelyezkedési üteme között. Vajon az a körülmény, hogy egy nem dolgozó személy az álláskeresők közé van besorolva, mit mond el az elhelyezkedési valószínűségéről? Eredményeink e tekintetben vegyesek, és egyes megállapításaink megkérdőjelezik a munkaerő-piaci kötődés szerinti szokásos osztályozásokat. Például azok a férfiak, akik úgy nyilatkoznak a felmérésben, hogy szeretnének elhelyezkedni, de nem keresnek munkát, és válaszaik alapján a reményvesztettek közé sem tartoznak (azaz a szokásos ILO–OECD-osztályozás szerint egyértelműen „inaktívnak”, a munkaerő-állományhoz nem tartozóknak minősülő csoport tagjai), azonos vagy nagyobb valószínűséggel helyezkednek el, mint a kizárólag az állami munkaközvetítő segítségével állást keresők (akiket viszont mindig „munkanélkülinek” szokás tekinteni).

A negyedik részben az álláskeresés dinamikájával foglalkozunk, bemutartva, hogyan változik a keresési valószínűség a munka nélkül töltött idő alatt. Valóban csökken-e a keresési hajlandóság az állás nélkül töltött idő növekedésével, ahogy azt a munkanélküliségi időtartam modellezésekor gyakran feltételezik? Az állásnélküliek mintájában viszonylag csekély arányban figyelhető meg mind a munkakeresés feladása, mind a nem keresésből a keresésbe történő átlépés. Például azon állásnélküliek között, akik az egyik negyedévben úgy nyilatkoztak, hogy nem kívánnak munkát vállalni, kisebb a később keresésbe fogók aránya, mint azoké, akik egyenesen munkába léptek. Úgy találtuk, hogy a keresés feladása, különösképpen a reményvesztettek közé történő belépés nagyobb valószínűséggel következik be a magas munkanélküliségű területeken, ugyanakkor az állás nélkül töltött idő növekedésével párhuzamosan *csökken* a keresés feladásának valószínűsége. A már egy éve nem dolgozó és reményvesztettnek minősülő válaszadók többsége már az állásnélküliség kezdete óta ebbe a kategóriába tartozott (és nem a munkakeresés feladása után vált reményvesztetté). A cikk utolsó részében néhány következtetést fogalmazunk meg.

### **„Állásnélküliségi időszakok” mintájának létrehozása a munkaerő-felmérés adatállományaiból**

A munkanélküliséget Magyarországon 1992 – a munkaerő-felmérés bevezetése – óta mérik a standard ILO–OECD-kritériumok szerint, azokat az állásnélkülieket tekintve munkanélkülinek, akik munkát keresnek, és készen állnak munkába lépni. A kilencvenes

években a munkaerő-felmérésben negyedévente mintegy 50-80 ezer személyt kérdeztek meg. A felmérés mintájába kerülőket arra kérik, hogy másfél éven keresztül – hat egymást követő negyedévben – válaszoljanak a kérdésekre. Cikkünkben a munkaerő-felmérés 1993 és 1997 közötti 20 negyedéves hullámát használjuk fel. Ebben az időszakban a munkanélküliség Magyarországon – azután, hogy 1993 első negyedévben elérte eddigi maximumát – folyamatosan csökkent, a munkanélküliségi ráta 1993-ban átlagosan 12 százalék, 1997-ben 9 százalék volt.

Mintaválasztásunkat úgy terveztük meg, hogy a lehetőségekhez képest csökkentjük a megfigyelt állás nélküli-sokaság heterogenitását. Egy beáramlási mintát hoztunk létre oly módon, hogy a válaszadók közül azokat a személyeket választottuk ki, akik a felmérésben való részvétel időszakában váltak állás nélkülivé, azaz az egyik negyedévben volt munkájuk, a következőben már nem.<sup>3</sup> Az így kiválasztott állás nélkülieket mindaddig követtük a munkaerő-felmérés hullámaiban, amíg újra el nem helyezkedtek, vagy ki nem kerültek a mintából. Mind a keresésemélet, mind a munkanélküliség időtartamának empirikus vizsgálatai jelentős részben korábban dolgozó állás nélküliek magatartásával foglalkoznak; ezért az elemzésből kizártuk azokat a személyeket, akik még sohasem dolgoztak, vagy csak régebben dolgoztak. Az a körülmény, hogy csak az állás nélküliségbe belépőket vizsgáljuk, biztosítja, hogy mintánkban nem érvényesül hossztorzítás, és lehetővé teszi, hogy a keresési magatartást az állásvesztés első negyedévtől kezdődően nyomon követhessük.<sup>4</sup> Az alkalmazott mintavételi módszerrel az újraelhelyezkedők esetében maximum négy negyedéves, az el nem helyezkedők esetében pedig maximum öt negyedéves állás nélküliségi időszakokat tudunk megfigyelni.

Kihagytuk a mintából a nyugdíjkorhoz közelállókát: az 50 évnél idősebb nőket és az 55 évnél idősebb férfiakat. Nem akartuk ugyanis, hogy eredményeinket befolyásolja az előnyugdíjazás lehetősége; az előnyugdíjat a vizsgált időszakban a munkanélküli-járadékot kimerítők közül azok vehették igénybe, akiknek maximum három évük volt még az öregségi nyugdíjkorhatár (férfiaknál 60, nőknél 55 év) betöltéséig. Ugyancsak kihagytuk a mintából az állásból közvetlenül gyermekgondozási ellátásra és rokkantsági nyugdíjra kerülőket, valamint azokat, akik nappali tagozatos tanulók lettek.<sup>5</sup> E korlátozások jelentősen befolyásolták a minta nagyságát: az állásból kikerülő személyek 8 százaléka rokkantsági nyugdíjas lett; a nők 15 százaléka pedig gyermekgondozási ellátást vett igénybe.

A fenti eljárás eredményeképpen egy 6081 állás nélküliségi időszakból álló mintát kaptunk, melyek közül egyötöd még a felmérésben való részvétel időszakában újraelhelyezkedéssel ért véget (a férfiak 23, a nők 17 százaléka helyezkedett el). Megjegyezzük, hogy itt állás nélküliségi időszakon egy vagy egymás után több olyan negyedévet értünk, amikor az megkérdezés időpontjában a válaszadó nem volt állásban, és ezek nem szükségszerűen megszakítás nélküliek. Előfordulhatott ugyanis, hogy valaki a két interjú kö-

<sup>3</sup> Azért kellett ragaszkodnunk az állásból való kikerülés ily módon történő közvetlen megfigyeléséhez, mert a munkaerő-felmérésben csak 1997-től kérdezik meg valamennyi állás nélkülitől, hogy mióta nem dolgozik (a korábbi idősakra csak az álláskeresőkről áll rendelkezésre ilyen információ).

<sup>4</sup> Az állásvesztés természetesen nem csak a munkaerő-felmérésben való részvétel első negyedévében következhet be; mintánkban minden olyan személy szerepel, aki az egyik megfigyelt negyedévben állásban volt, a következőben már nem. Azon személyek, akik a munkaerő-felmérésben való részvétel maximum hat negyedéves időszakában többször is kikerültek állásukból (állásvesztés után elhelyezkedtek, majd ismét elveszítették munkájukat), többször is szerepelnek a mintánkban. Sajnos, az állásból való kikerülés okára vonatkozó információ nem lelhető fel a felmérésben (ezt a kérdést csak a munkanélkülieknek – a keresést folytatónak – tették fel).

<sup>5</sup> Amikor e státusokba nem közvetlenül az állásból kerültek a megfigyelt személyek, hanem rövidebb-hosszabb állás nélkül töltött idő után, az ökonometriai elemzésben az „állás nélküliségi időszakot” cenzorálnak tekintettük.

1. táblázat  
Elhelyezkedési szándék és álláskeresés az állásnélküliség időtartama szerint  
(százalék)

Keresési módszer	Ay állásnélküliség időtartama, negyedév				
	1	2	3	4	5
<i>Férfiak</i>					
Nem kíván dolgozni	14,1	12,7	12,2	12,1	15,1
Szeretne dolgozni	9,9	8,7	8,4	8,7	7,2
Visszahívásra vár	5,0	3,2	2,3	1,2	1,5
Reményvesztett	10,8	11,5	12,1	15,6	13,6
Csak passzív keresés	12,1	12,2	11,8	10,3	9,8
Csak aktív keresés	15,1	12,6	13,3	11,3	12,1
Passzív és aktív keresés	29,5	34,7	35,5	35,2	36,2
Alkalmi munka	3,6	4,4	4,5	5,7	4,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Esetszám	3552	2080	1184	611	265
<i>Nők</i>					
Nem kíván dolgozni	30,4	29,9	30,7	31,2	41,0
Szeretne dolgozni	13,1	12,5	12,2	12,9	10,7
Visszahívásra vár	3,0	2,5	1,4	1,9	2,0
Reményvesztett	7,6	7,4	7,2	9,5	7,8
Csak passzív keresés	10,4	11,2	10,4	10,2	9,8
Csak aktív keresés	9,8	7,0	6,0	3,8	5,9
Passzív és aktív keresés	22,2	25,3	26,5	24,8	19,5
Alkalmi munka	3,7	4,3	5,7	5,7	3,4
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Esetszám	2529	1511	847	420	205

zötti negyedéves időszakban rövid ideig dolgozott, de ez a rendelkezésünkre álló adatokból nem derült ki.

Az 1. táblázat az állásvesztés utáni negyedévekben megfigyelhető elhelyezkedési szándékról és keresési magatartásról tartalmaz adatokat. (A gyermekgondozási ellátást igénybe vevők nem szerepelnek a táblázatban.) A munkaerő-felmérésben arról kérdezik meg az embereket, hogy a kérdést megelőző négy hét folyamán kerestek-e állást, és a kérdőívben legfeljebb három álláskeresési módszert regisztrálnak. Vizsgálatunk szemszögéből nem szerencsés, hogy a keresésre vonatkozó kérdés csak négy hétre vonatkozik, mert így előfordulhat, hogy az egymást követő interjúk között úgy változik meg a keresési magatartás, hogy az a válaszokból nem derül ki.

Passzív keresésnek – mint már említettük – az állami munkaközvetítő felkeresését nevezzük. A munkaközvetítő regisztrációja és a munkaügyi kirendeltség rendszeres felkeresése a munkanélküli-segélyezés előfeltétele – akár munkanélküli-járadékról, akár jövedelem pótló támogatásról van szó. Ezért tekintjük a munkaközvetítőnél történő jelentkezést „passzív” módszernek, a segélyhez való hozzájutás velejárójának, bár sok esetben természetesen tényleges erőfeszítést is jelenthet a munkahely megtalálása érdekében.<sup>6</sup> A többi álláskeresési módszert: magán-munkaközvetítő igénybevételét, hirdetések

<sup>6</sup> Fontos megjegyeznünk, hogy a regisztrációra és az álláskeresésre vonatkozó kérdések a munkaerő-felmérés kérdőívében más helyen szerepelnek, és a munkaközvetítő által regisztrált személyeket nem tekin-

feladását vagy olvasását, a munkáltatók közvetlen felkeresését és a személyes kapcsolatokon keresztüli tájékozódást – bár ezek nem azonos mértékű erőfeszítést jelentenek – „aktív” módszereknek nevezzük. Az 1. táblázatban megkülönböztetjük a csak passzív vagy csak aktív módon munkát keresőket, valamint a mindkét módszert használókat. A munkát nem kereső állásnélkülieket öt csoportba soroltuk.

1. Vannak, akik úgy nyilatkoztak, hogy nem kívánnak elhelyezkedni.

2. A válaszadók egy része azért nem keres munkát, mert várja, hogy korábbi munkaadója visszahívja dolgozni.

3. Az úgynevezett reményvesztett munkások csoportjába – a szokásos definíciót követve – a munkavállalási szándékkal rendelkezők közül azokat soroltuk, akik a munkakeresés hiányát valamilyen munkaerő-piaci okra vezetik vissza, például arra hivatkoznak, hogy foglalkozásukban nincs megfelelő állás vagy a lakóhelyükön magas a munkanélküliség. A reményvesztettek helyzetét gyakran a munkanélküliekéhez közelinek tartják, de munkaerő-piaci kötődésük tényleges mértékéről komoly viták vannak az OECD-országokban (Gábor [1998], Hussmans és szerzőitársai [1990], OECD [1987], [1995]).

4. Külön csoportba soroltuk az elhelyezkedni kívánó, de reményvesztettnek nem számító állásnélkülieket.

5. Végül az utolsó csoportot az alkalmi munkát végző állásnélküliek alkotják. Őket a munkaerő-felméréseken alapuló adatközlésekben többnyire a foglalkoztatottak közé sorolják.<sup>7</sup> Mi azonban kíváncsiak voltunk, vajon az alkalmi munka (az álláskereséshez hasonlóan) nem tekinthető-e a megfelelő állás megszerzése irányában tett lépésnek, és ezért az elhelyezkedési esélyek vizsgálatából nem hagytuk ki az alkalmi munkásokat – az alkalmi munkát mintegy álláskeresési módszernek tekintve. (A munkaerő-felmérésben nem kérdezik meg az alkalmi munkát végzőket arról, keresnek-e állandó munkát.)

Az 1. táblázatban látható százalékos arányok nem különböznek lényegesen az egyes negyedévekben. Az egyes „módszerek” relatív súlyának változatlansága természetesen nem zárja ki az egyének keresési magatartásának időbeli változását – e kérdésre a cikk végén még visszatérünk. Meg kell jegyeznünk azt is, hogy az állásnéküliségi időtartam növekedésével a minta szelektálódik, mivel kilépnek belőle az időközben elhelyezkedők.<sup>8</sup>

Az 1. ábra az álláskeresők arányának alakulását mutatja az állásvesztést követő öt negyedévben nemek szerint. Kezdetől fogva meglehetősen sokan nem keresnek állást: az első negyedévben a nők 58, a férfiak 43 százaléka. Az álláskeresők aránya a férfiak között kevéssé változik, a nők között a negyedik és az ötödik negyedévben valamelyest csökken, de az adatok értékelésekor figyelembe kell vennünk, hogy e negyedévekben már meglehetősen alacsonyak az esetszámok. (Az esetszámok az 1. táblázatban láthatók. Az ötödik negyedévben a munkakeresők arányához tartozó 95 százalékos konfidencia-intervallum  $\pm 6$  százalékpont mindkét nem esetében.)

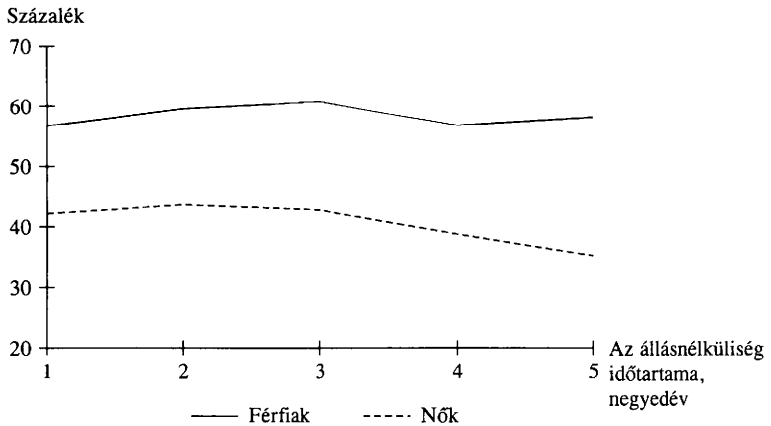
Az állást nem keresők közül mindkét nem körében a munkát vállalni nem kívánók alkotják a legnépesebb csoportot: a nők csaknem egyharmada és minden hetedik férfi ide tartozik. Azonban ha figyelembe vesszük, hogy a reményvesztettek is el szeretnének

titik automatikusan álláskeresőnek (és fordítva, a munkaközvetítőnél állást keresőket nem tekintik automatikusan regisztráltaknak). Így a passzív keresésről beszámolóknak mintegy 30 százaléka a regisztrációra vonatkozó kérdésre nemleges választ adott. (A minta egészében a nők egyharmada és a férfiak fele volt az állásvesztést követő első negyedévben regisztrált.)

<sup>7</sup> Ez a magyar munkaerő-felmérésben is így van, mivel az ún. egyórás kritériumot alkalmazzák, azaz mindenkit foglalkoztatottnak tekintenek, aki a felmérés vonatkozási hetében legalább egy órát dolgozott.

<sup>8</sup> Az 1. táblázatban az esetszámok negyedévről negyedévre gyorsan csökkennek. Ez csak kis részben tulajdonítható az elhelyezkedésnek, a többség időközben kikerült a munkaerő-felmérés mintájából, és nem tudtuk tovább megfigyelni őket. Ez utóbbiak olyan állásnélküliek, akik nem a munkaerő-felmérésben való részvétel kezdetén vesztették el állásukat.

1. ábra  
Az álláskeresők aránya nemek szerint



helyezkedni, a férfiak közül már a munkavállalási szándékot kinyilvánítók kerülnek többségbe. Meglepő, hogy a reményvesztettség milyen gyakori közvetlenül az állásvesztést követően. A férfiak körében magasabb és időben növekvő a reményvesztettek aránya, a negyedik negyedévben e csoport alkotja a nem keresők relatív többségét. Csak minden huszadik férfi és ennél is kevesebb nő vár korábbi munkaadója visszahívására. Ez az arány – nem meglepő módon – csökkenő.

A férfiak és nők esetében egyaránt az aktív és passzív módszert egyaránt alkalmazók csoportja alkotja a munkát keresők többségét.<sup>9</sup> A második negyedévtől a férfiak több mint egyharmada tartozik ebbe a kategóriába. Egészében véve a munkakeresésre vonatkozó adataink azt mutatják, hogy a férfiak munkaerő-piaci kötődése erősebb, mint a nőké: nagyobb arányban keresnek munkát, többen keresnek aktív módszerrel, és magasabb közöttük a reményvesztettek aránya.

Az 1. táblázatban bemutatott, a munkakeresésre vonatkozó adataink valódi jelentősége attól függ, milyen kapcsolat mutatható ki a keresés megléte, illetve módszere és az elhelyezkedési valószínűség között. A következő fejezetben, mielőtt a keresési magatartás időbeli változásaival foglalkoznánk, erről lesz szó.

### Álláskeresés és elhelyezkedési valószínűség

Amennyiben a munkanélküliség és inaktivitás ILO–OECD-standardokra épülő definíciói valóban eltérő munkaerő-piaci magatartású csoportokat azonosítanak, arra számíthatunk, hogy az állásukból a közelmúltban kikerült egyének közül a munkakeresésről beszámoló – a munkanélküliek – elhelyezkedési valószínűsége magasabb lesz, mint a munkát nem keresőké – az inaktívnak számítóké. E definíciók ugyanis a nem dolgozó népességben belül lényegében a munkakeresés megléte alapján különböztetik meg a munkanélkülieket

<sup>9</sup> A keresési módszerek szerinti megoszlásnak van egy olyan jellegzetessége, amit az 1. táblázat nem mutat meg: 1993 és 1997 között lényegesen csökkent a passzív keresés jelentősége. Az állásvesztés utáni első negyedévben aktív keresési módszert használók a csak passzív módszert használókhöz viszonyított aránya az időszakban megduplázódott (a növekedés után 1997-ben a férfiak körében 4:1, a nők között 6:1 volt). Ez a változás minden bizonnyal összefügg a munkanélküli-segélyezés visszaszorulásával (lásd Nagy [2000]).



az inaktívaktól.<sup>10</sup> Arra is számíthatunk, hogy az aktív keresés eredményesebb lesz, mint a munkaközvetítő felkeresésére korlátozódó passzív keresés. A reményvesztettek esetében – amennyiben munkaerő-piaci kötődésük valóban erősebb, mint a többi inaktív csoporté – szintén gyorsabb elhelyezkedésre számíthatunk. Végül az is feltételezhető, hogy a pusztán elhelyezkedési szándékot kinyilvánító állásnélküliek kisebb arányban lépnek munkába, mint akik keresnek munkát.

A 2. táblázat az általunk megkülönböztetett kategóriák szerinti negyedéves elhelyezkedési arányokat mutatja, amelyeket úgy kaptunk meg, hogy az egyes negyedévek adatait összevontuk (nem különböztetve meg, hogy az elhelyezkedés az állásnélküliség hányadik negyedévében következett be). Negyedévente átlagosan a férfiak egyhatoda és a nők egyhetede helyezkedett el; e meglehetősen alacsony értékek összhangban vannak a kelet-európai átmeneti gazdaságokról kialakult képpel, amely szerint a munkanélküli-állomány cserélődése lassú (Boeri [1994]).

2. táblázat

Negyedéves elhelyezkedési arányok az álláskeresők és az állást nem keresők között

Keresési módszer	Férfiak		Nők	
	elhelyezkedők aránya	standard hiba	elhelyezkedők aránya	standard hiba
Nem kíván dolgozni	0,120	(0,014)	0,069	(0,032)
Szeretne dolgozni	0,156	(0,017)	0,109	(0,047)
Visszahívásra vár	0,409	(0,035)	0,347	(0,083)
Reményvesztett	0,112	(0,013)	0,103	(0,057)
Csak passzív keresés	0,135	(0,014)	0,161	(0,047)
Csak aktív keresés	0,226	(0,016)	0,203	(0,055)
Passzív és aktív keresés	0,165	(0,021)	0,073	(0,079)
Alkalmi munka	0,095	(0,021)	0,073	(0,079)
Összesen	0,164	(0,005)	0,129	(0,016)

Megjegyzés: a táblázatban nem szerepelnek a rokkantnyugdíjra vagy gyerekgondozási ellátásra kerülők.

A nők esetében az eredmények elég egyértelműek. Mindhárom álláskereső csoport elhelyezkedési aránya két-háromszorosán felülmúlja azokét, akik úgy nyilatkoztak, hogy nem kívánnak munkát vállalni. Érdekes azonban megjegyezni, hogy negyedéven belül azok 7 százaléka is munkába állt, akik a kérdezéskor még úgy gondolták, nem akarnak dolgozni. Az elhelyezkedni kívánók és a reményvesztettek elhelyezkedési aránya gyakorlatilag nem különbözik, alacsonyabb, mint az álláskeresőkhöz tartozó megfelelő érték, és magasabb, mint az elhelyezkedni nem kívánókéhoz tartozó adat – ahogy erre számítani lehet. Úgy is fogalmazhatunk: az a tény, hogy valaki munkát keres, többet elárul állásszerzési esélyeiről, mint az elhelyezkedési szándék pusztá kinyilvánítása. A reményvesztettség – azaz a keresés hiányának munkaerő-piaci okkal való indokolása – azonban nem jár együtt nagyobb elhelyezkedési eséllyel, mint a munkavállalási szándék

<sup>10</sup> Bár a munkanélküliség standard definíciója a munkakeresésen kívül a készenlét kritériumát is tartalmazza (az álláskereső készen áll rövid időn belül munkába lépni), ennek a kereséshez viszonyítva empirikusan csekély a jelentősége (lásd *Hussmans és szerzőtársai* [1990], Magyarországról *Nagy* [1999]). A keresés és az elhelyezkedés összefüggésével kapcsolatban meg kell említeni, hogy a munkaerő-felmérésben regisztrált munkakeresés a kérdéses előtti időszakban, az általunk vizsgált elhelyezkedés pedig később, a kérdéses után történik. Amennyiben azonban a keresési magatartás időben kevésbé változik, mindenképpen nagyobb elhelyezkedési valószínűséget várhatunk az álláskeresésről beszámolóik esetében.

önmaga. Végül, a visszahívásra várók munkába lépési aránya a legmagasabb, mutatva, hogy e várakozások sok esetben nem megalapozatlanok.

A férfiakra vonatkozó eredmények nem ilyen világosak, és sok tekintetben különböznek a fentiektől. Azok közül, akik a megkérdezéskor nem számoltak be munkavállalási szándékról, 12 százalék helyezkedett el negyedév alatt. Ettől nem különbözik szignifikánsan a csak passzív keresést folytatók elhelyezkedési rátája. A nőkkal ellentétben a férfiak esetében a passzív keresés – amennyiben nem párosul aktív kereséssel – nem jelez jobb elhelyezkedési esélyt, mint az álláskeresés nélküli munkavállalási szándék. Az aktív és passzív módon egyaránt keresők elhelyezkedési rátája csak csekély – a standard hibával megegyező – mértékben múlja felül a munkát nem kereső elhelyezkedni szándékozókét. Ugyancsak különbözik a nőknél látott eredményektől, hogy a reményvesztettek közül ugyanannyian léptek állásba, mint azok közül, akik nem kívánnak dolgozni. Két eredmény hasonlít a nőknél tapasztaltakhoz: a visszahívásra várók elhelyezkedési aránya kiemelkedően magas, az alkalmi munkát végzőké pedig nem különbözik a munkavállalási szándékkal nem rendelkezőkétől. Nem találtunk tehát bizonyítékot arra nézve, hogy az alkalmi munka az elhelyezkedéshez vezető út állomása lenne.

A munkakeresők és nem keresők általunk megkülönböztetett csoportjainak összetétele eltérő lehet az elhelyezkedési valószínűséget befolyásoló tulajdonságok szerint. E tulajdonságok lehetséges hatásainak kiszűrésére az elhelyezkedési esély többváltozós hazardmodelljeit becsültük meg. A becsléshez az első részben leírt módszerrel kiválasztott állásnélküliségi időszakok adatait használtuk fel, a nem elhelyezkedéssel végződő állásnélküliségi időszakokat (nyugdíjazás, gyermekgondozási ellátás igénybevétele, nappali tagozatos képzésbe való bekapcsolódás) cenzoráltuk. Az együttthatókat szakaszos időtartammodellel becsültük meg, logitfüggvényforma alkalmazásával, a *Jenkins* [1995] által leírt eljárással.<sup>11</sup> A becslésben az álláskeresés és az elhelyezkedési szándék jellemzőit leíró változókon kívül a következő kontrollváltozók szerepeltek: életkor; iskolai végzettség; az utolsó állás megszűnése óta eltelt idő (negyedév); a kiskörzeti munkanélküliségi ráta (az ország 170 munkaerő-piaci körzetére); a válaszadó budapesti-e; van-e a válaszadónak kisgyermek; a foglalkoztatottak száma a háztartásban; részesül-e a válaszadó munkanélküli járadékban vagy jövedelempótló támogatásban.

A munkakeresést és munkavállalási szándékot leíró változókra kapott becslési eredmények a 3. táblázatban láthatók. Mindkét nem esetében két specifikáció eredményeit mutatjuk be: az elsőben kontrollváltozók nélkül, a másodikban az előző bekezdésben felsorolt kontrollváltozókkal együtt becsültük meg az elhelyezkedési hazardot. Az első specifikáció voltaképpen a 2. táblázatban bemutatott eredmények parametrikus becsléssel történő reprodukálását jelenti, és a kontrollváltozókkal együtt becsült modell együttthatóinak értékeléséhez szolgál támpontul. Láthatjuk, hogy a férfiaknál nincs szignifikáns különbség a reményvesztettek és a viszonyítási csoportként használt elhelyezkedni nem kívánók között. A passzív keresés hatása kicsi, és 95 százalékos szinten nem is szignifikáns. A nők esetében az összehasonlító tesztek nem mutattak szignifikáns különbséget a három keresési változó (aktív, passzív és mindkettő) együttthatói között, azaz a keresési módszer megválasztása nem befolyásolja az elhelyezkedési valószínűséget.

Az eredmények nem sokat változnak, ha a modellekben a kontrollváltozók is szerepelnek. Bár az együttthatók értéke némileg eltér, az alapvető kép változatlan. A nőknél a

<sup>11</sup> A becslésben az elemzési egységek a megfigyelt a „állásnélküliségi negyedévek”, illetve „kilépési negyedévek”; minden személyhez tartozik egyrészt annyi „állásnélküliségi negyedév”, ahány negyedéven keresztül folyamatosan állásnélküliként megfigyeltük, másrészt egy „kilépési negyedév”, ha elhelyezkedett. A kilépést jelző változó értéke az elhelyezkedés negyedévében 1, egyébként 0; ez a logitbecslés függő változója.

3. táblázat

Az elhelyezkedés valószínűsége (szakaszos időtartammodell logitfüggvényformával)

Keresési módszer	Férfiak				Nők			
	kontrollváltozók nélkül		kontroll- változókkal		kontrollváltozók nélkül		kontroll- változókkal	
	együttható	<i>t</i>	együttható	<i>t</i>	együttható	<i>t</i>	együttható	<i>t</i>
Szeretne dolgozni	0,41	2,27	0,32	1,78	0,55	2,74	0,44	2,15
Visszahívásra vár	1,73	9,46	1,65	8,62	2,09	8,77	1,92	7,56
Reményvesztett	0,08	0,44	0,11	0,61	0,58	2,49	0,46	1,89
Csak passzív keresés	0,27	1,60	0,27	1,50	1,08	5,78	0,91	4,51
Csak aktív keresés	0,82	5,33	0,72	4,59	1,28	6,61	1,03	5,07
Passzív és aktív keresés	0,51	3,59	0,50	3,37	1,07	6,81	0,91	5,32
Alkalmi munka	-0,13	-0,49	-0,15	-0,56	0,18	0,55	-0,03	-0,08
Konstans	-2,55	-20,29	-3,12	-24,8	-3,16	-24,77	-2,24	8,3
Loglikelihood	-2459,7		-2397,1		-1434,0		-1386,3	
Esetszám	3552				2529			

Kontrollváltozók: iskolai végzettség (4 dummy), életkor (4 dummy), munkanélküli-járadék és jövedelem-pótló támogatás (2 dummy), helyi munkanélküliségi ráta, Budapest dummy, családi állapot, kisgyerek jelenléte a családban (2 dummy), az állásvesztés óta eltelt negyedévek száma (3 dummy).

*Megjegyzés:* az életkoron és iskolai végzettségen kívül valamennyi, a modellben szereplő változó értéke különbözhet az egyes negyedévekben. A nem elhelyezkedéssel végződő állásnélküliségi időszakokat cenzorálnak tekintettük. Viszonyítási csoport: nem szeretne munkát vállalni.

reményvesztettség változója e modellben nem szignifikáns a 95 százalékos szinten, és ugyanez áll az elhelyezkedési szándéokra a férfiak esetében.

A munkaerő-piaci állapotok ILO–OECD-standardok szerinti kategorizálása nem tesz különbséget az elhelyezkedni kívánó, a visszahívásra váró és reményvesztett – de munkát nem kereső – személyek között, mindhárom csoportot az inaktívák közé sorolva. A munkanélkülivé való besorolás feltétele az álláskereső (a készenléttel együtt). A 2. és 3. táblázatban közölt eredményeink azt mutatják, hogy az állásukat nem túl hosszú ideje elvesztett személyek körében ez a kritériumrendszer korántsem ideálisan tükrözi a munkaerő-piaci kötődés mértékét. A legszembetűnőbb – és legkevésbé meglepő – a visszahívásra várókra vonatkozó eredményünk. Arra már kevésbé lehetett számítani, hogy a „csupán” elhelyezkedni kívánó állásnélküliek – akik jelentősebb létszámú csoportot jelentenek – számottevően nagyobb (férfiak) vagy ugyanakkora (nők) eséllyel lépnek munkába, mint a reményvesztettek. Ez megkérdőjelezi a reményvesztettségre fordított kiemelt figyelem indokoltságát a munkanélküliségi fogalom határvonalairól szóló vitákban.<sup>12</sup> A férfiak esetében más eredményeink is kétségeket támasztanak a szokásos határvonalak indokoltságával szemben. Ilyen, hogy az elhelyezkedési szándékot kinyilvánító, munkát nem kereső állásnélküliek ugyanakkora vagy magasabb valószínűséggel lépnek állásba, mint a csupán passzív módon munkát keresők, és ez a valószínűség nem alacsonyabb az aktív és passzív módszert egyaránt alkalmazó állásnélküliek elhelyezkedési esélyénél sem. Feltűnő, hogy több elhelyezkedni szándékozó, illetve munkát kereső csoport elhelyezkedési esélye alig múlja felül azokét, akik úgy nyilatkoztak, hogy nem kívánnak munkát vállalni.

<sup>12</sup> A magyar munkanélküliségi statisztikában az inaktív (munkát nem keresők) közül egyedül a reményvesztettek létszámát mutatják ki külön – mint a munkanélküliséghez közel álló csoportot.

### Az álláskeresés dinamikája

Vajon az álláskeresési magatartás változékony-e a munkanélküliség időszakában? Az *1. táblázatban* azt láttuk, hogy az egyes „keresési” kategóriákba tartozók százalékos aránya kevéssé változik az állásnélküliség első öt negyedévében. Ezek az eredmények azonban elrejtik az egyének magatartásának változásait, ha a keresési státusok között ellenirányú áramlások zajlanak. A keresési magatartás változékonysága önmagában is figyelmet érdemlő téma, de szorosan összefügg az előző részében elvégzett elemzéssel is: amennyiben az egyének keresési státusa sűrűn változik, a keresés és az elhelyezkedés összefüggéséről kapott eredményeink jelentősége csökken. Vegyünk példának egy olyan esetet, hogy valaki elhelyezkedik, és az előző negyedéves interjúban az derült ki róla, hogy nem keresett munkát. Amennyiben a keresési magatartás gyorsan változik, könnyen meglehet, hogy időközben keresésbe fogott, és ennek köszönhető az elhelyezkedése. Vagy fordítva: ha azt figyeltük meg, hogy egy személy negyedévvél ezelőtt keresett munkát és nem helyezkedett el, lehetséges, hogy egyszerűen felhagyott a kereséssel.

A *4. táblázat* a negyedéves átmeneteket mutatja az álláskeresés és az elhelyezkedési szándék egyes kategóriái között nemek szerint. Itt nem teszünk különbséget aktív és passzív keresés között. Összehasonlítási alapként az utolsó előtti oszlopban feltüntettük az elhelyezkedéseket is – ezek ugyanazok az arányok, amelyeket a *2. táblázatban* láttunk. A táblázatban a mintába került személyek annyszor szerepelnek, ahány egymást követő negyedévpárban állásnélküliként vagy elhelyezkedőként megfigyeltük őket.

Kevesen hagynak fel az álláskereséssel. Az álláskeresők állapotváltozásai közül messze az elhelyezkedés a leggyakoribb, és a keresést csupán a férfiak 5 és a nők 7 százaléka hagyja abba az egyik negyedévről a másikra. A keresést abbahagyó férfiak leginkább a reményvesztettek és az elhelyezkedni szándékozók közé lépnek, a legtöbb nő pedig a „nem kíván dolgozni” kategóriába kerül. A *4. táblázat* két részének legalsó sorában látható, hogy az egyes negyedévekben munkát keresők csupán 8 százaléka nem keresett állást az előző negyedévben – azaz a keresésbe történő beáramlás is igen alacsony. A kilépésekhez hasonlóan a belépések nagyobb része is az „elhelyezkedni kívánó” és a „reményvesztett” kategóriákból, a munkaerőpiachoz „marginálisan kötődő” csoportokból származik. Megfigyelhető még, hogy e két csoport elhelyezkedési aránya nagyon közel áll a munkát keresőkéhez.

Az áramlási mátrixban a legnagyobb stabilitást az elhelyezkedni nem kívánó és az alkalmi munkát végző csoport mutatja. Az elhelyezkedni nem kívánók közül három hónap alatt a férfiak 5 és a nők 2 százaléka válik álláskeresővé, jóval kevesebben, mint ahányan elhelyezkednek.

Mint már említettük, a reményvesztettségre jelentős figyelmet fordítanak a munkaerőpiaci állapotok feltérképezésével foglalkozó irodalomban. Maga a „reményvesztés” szó egy folyamatra utal – az emberek először megpróbálnak munkát találni, majd a kudarc hatására feladják azt. De vajon valóban ez történik-e? Az *1. táblázatban* láttuk, hogy a reményvesztettek aránya nemigen változik az állásnélküliség időtartamának függvényében; egyéni szinten azonban több mozgás tapasztalható. A *4. táblázat* adatai azt mutatják, hogy a reményvesztettek mintegy ötöde nem számított reményvesztettnek 3 hónappal korábban, és közülük is csak 50 százalék keresett munkát (ez utóbbi arány nem olvasható ki a táblázatból).

Az *5. táblázat* részletesebben bemutatja a reményvesztettek korábbi keresési aktivitását. A táblázatban az állásvesztést követő minden negyedévre vonatkozóan feltüntetjük, hogy a reményvesztettek hány százaléka volt reményvesztett folyamatosan az állásvesztéstől kezdődően (első adatsor), illetve keresett korábban – az állásvesztés óta bármikor

## 4. táblázat

Negyedéves áramlások a munkakeresés és az elhelyezkedési szándék szerinti csoportok között (százalék)

Státus a $t$ -edik negyedévben	Státus a $t+1$ -edik negyedévben							
	nem kíván dolgozni	szeretne dolgozni	visszahívásra vár	reményvesztett	állást keres	alkalmi munka	elhelyezkedés	összesen
<i>Férfiak</i>								
Nem kíván dolgozni	79,8	1,0	0,5	1,7	4,7	0,3	11,8	100,0
Szeretne dolgozni	2,0	62,6	1,1	4,3	14,3	0,2	15,4	100,0
Visszahívásra vár	2,0	3,0	40,4	3,5	9,1	1,0	40,9	100,0
Reményvesztett	2,1	2,6	0,7	69,8	12,7	1,0	11,1	100,0
Állást keres	1,0	1,4	0,3	2,0	77,5	0,5	17,2	100,0
Alkalmi munka	1,5	1,0	0,5	3,5	3,0	81,2	9,4	100,0
A $t+1$ -edik negyedévben a kategóriába tartozók közül a $t$ -edik negyedévben is ide tartozók aránya	88,6	79,5	78,4	80,0	92,2	85,5	-	-
<i>Nők</i>								
Nem kíván dolgozni	86,7	2,4	0,3	1,0	2,3	0,6	6,6	100,0
Szeretne dolgozni	5,3	70,8	0,7	1,7	10,5	0,2	10,8	100,0
Visszahívásra vár	2,1	1,1	53,7	3,2	5,3	0,0	34,7	100,0
Reményvesztett	6,5	2,9	0,0	67,3	12,4	0,7	10,2	100,0
Állást keres	2,9	2,5	0,3	1,5	75,7	0,4	16,8	100,0
Alkalmi munka	3,3	0,7	0,0	0,0	2,7	86,0	7,3	100,0
A $t+1$ -edik negyedévben a kategóriába tartozók közül a $t$ -edik negyedévben is ide tartozók aránya	89,9	80,5	83,6	81,4	91,4	89,6	-	-

*Megjegyzés:* a táblázatban nem szerepelnek a rokkantnyugdíjazással és gyermekgondozási támogatással végződő állásnélküliségi időszakok.

– munkát (második adatsor). Az adatok világosan mutatják, hogy a reményvesztettségnek az álláskeresés feladásával való azonosítása nemigen állja meg a helyét. Például az egy évvel az állásvesztés után reményvesztettnek számítók többsége kezdettől fogva reményvesztett volt, és csupán egynegyedük keresett korábban állást. A reményvesztés gyakran emlegetett folyamata tehát az esetek nagy többségében nem érhető tetten.

Míg a 4. táblázatban az összes megfigyelt állapotváltozás együtt szerepelt, a 2. ábrán közölt túlélési függvények az álláskeresés időtartamának függvényében mutatják a keresés fennmaradásának, illetve feladásának alakulását. Az ábrák azon személyek adatai alapján készültek, akik az állásvesztést követő negyedévben munkát kerestek, és azt mutatják meg, hogy negyedévről negyedévre mekkora hányaduk maradt a keresők között [a felső ábra az álláskeresés (akár aktív, akár passzív), az alsó pedig csak az aktív keresés „túlélését” mutatja]. Az empirikus túlélési függvények kiszámításakor az elhe-

5. táblázat  
A reményvesztettek korábbi munkakeresése  
(százalék)

Megnevezés	Állásnélküliség időtartama, negyedév				
	1	2	3	4	5
Mindvégig reményvesztett	100	78,7	64,2	56,3	34,6
Korábban keresett állást	0	12	19,6	27,4	42,3
Esetszám	575	350	204	135	52

lyezkedéseket cenzoráltuk.<sup>13</sup> Ezért a 2. ábrán látható becslült túlélési arányok magasabbak, mint amit a 3. táblázat adatai alapján kapnánk, ahol az elhelyezkedést kilépésnek tekintettük. (Az ábrák az állás nélkül maradók között mutatják a keresés fennmaradásának valószínűségeit.) A nők a férfiaknál nagyobb valószínűséggel hagyják abba az álláskeresést, különösen az aktív keresést. Ugyanakkor annak valószínűsége, hogy valaki egészen az állásnélküliség ötödik negyedévéig folyamatosan keres állást (feltéve természetesen, hogy az állásvesztés után keresni kezdett), a nők körében is igen magas, csaknem 90 százalék (és az aktív keresés esetében is 80 százalék).

Persze így is akadnak állásnélküliek, akik abbahagyják a munkakeresést. Vajon a munkakeresés valószínűsége összefügg-e az állásnélküliség időtartamával és a helyi munkaerő-piaci körülményekkel? Ennek eldöntésére többváltozós szakaszos időtartammodelleket becsltünk az álláskeresés időtartamára (azon személyekre korlátozva a mintát, akik ez első negyedévben kerestek állást). A 6. táblázat a munkakeresés (aktív vagy/és passzív keresés) és az aktív keresés (akár párosul passzív kereséssel, akár nem) időtartamára vonatkozó modellek eredményeit tartalmazza.

Először a munkakeresés és az aktív keresés időtartamára vonatkozó bináris logitmodellek eredményeit mutatjuk be. Ezután multinomiális logittal modelleket becsltünk az álláskeresés abbahagyása utáni három lehetséges állapotot megkülönböztetve: 1. nem kíván munkát vállalni, 2. szeretne elhelyezkedni, 3. reményvesztetté vált. Az elhelyezkedést valamennyi felsorolt modellben cenzoráltuk. A multinomiális logitmodellekben a felsorolt három kimenethez nem tartozó kilépéseket összevontuk, és egy negyedik kimenetként szerepeltettük a modellekben. (Például amikor az álláskeresést követő státus visszahívásra való várakozás vagy alkalmi munka volt, vagy az aktív keresésre vonatkozó modellekben passzív keresés.) E negyedik kimenet együtthatóit nem közöljük a táblázatban. A munkakeresésre vonatkozó eredmények a 6. táblázat a)-val, az aktív keresésre vonatkozókat a b)-vel jelölt sorokban láthatók.

Megvizsgáltuk továbbá, hogy a helyi munkanélküliségi ráta befolyásolja-e annak valószínűségét, hogy valaki az állásvesztést követően elkezd-e munkát keresni. Egyrészt bináris logitmodellekkel megbecsültük annak valószínűségét, hogy az állásnélküliek az első negyedévben nem keresnek munkát, másrészt multinomiális logittal annak valószínűségeit, hogy három nem kereső csoport – nem kíván munkát vállalni, szeretne elhelyezkedni, reményvesztett – valamelyikébe esnek, viszonyítási csoportnak a munkakeresést tekintve. Ez utóbbi becslések eredményeit a táblázat a c)-vel jelölt soraiban közöljük.

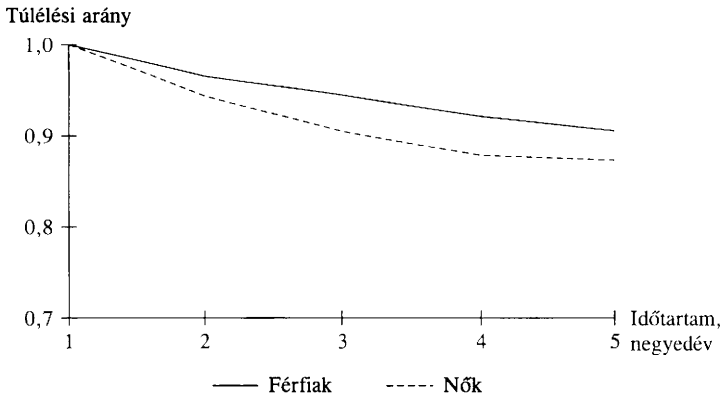
Valamennyi modellben együtt szerepelnek a férfiak és a nők. A 6. táblázatban a körzeti munkanélküliségi ráta, az állásvesztés óta eltelt idő és a nem változók együtthatóit közöljük. A két időtartam-változóval – az első dummy értéke akkor 1, ha az állapotvált-

<sup>13</sup> Az állásba lépők az elhelyezkedés negyedévében kikerültek a kockázati csoportból.

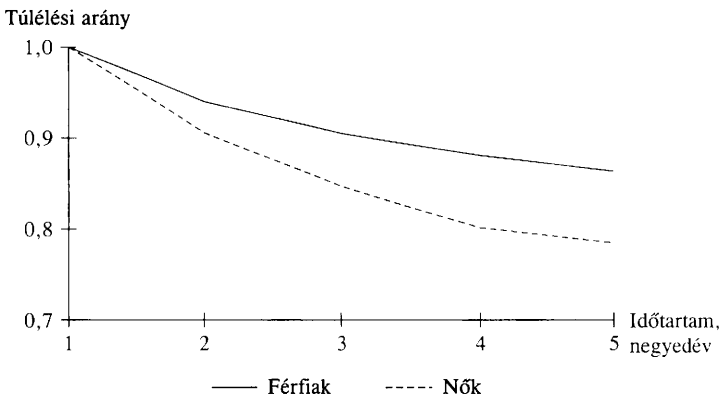
## 2. ábra

## A munkakeresés és az aktív keresés túlélési függvényei

## a) Munkakeresés (aktív és passzív keresés együtt) túlélési függvénye



## b) Aktív keresés túlélési függvénye



tozás az állásnélküliség 2–3. negyedévei között történt, a másodiké pedig ha a 3–4. vagy 4–5. negyedévek között – a keresési valószínűség hosszfüggését kívántuk modellezni. A 4. és 5. negyedévre azért használtunk egy változót, mert ezekben az időszakokban már alacsonyok az elemszámok. (Mivel legfeljebb 5 negyedévig tudtuk megfigyelni az állásnélkülieket, az utolsó lehetséges állapotváltozás a 4. és 5. negyedév között történt. Az első negyedév keresési valószínűségének modelljeiben természetesen nem szerepelnek időtartam-változók.) A táblázat utolsó oszlopában a nem változó együtthatói láthatók (a változó értéke a nők esetében 1). A modellek a táblázathoz fűzött megjegyzésben felsorolt kontrollváltozókat is tartalmazták, de ezek együtthatóit nem tüntettük fel.

Az első adatsorban közölt eredményekből az látható, hogy a keresés feladása nagyobb valószínűséggel következik be ott, ahol magasabb a munkanélküliség. Nagyjából 12 százaléki rátaemelkedés ugyanannyival növeli a keresés abbahagyásának esélyét, mint amekkora a nemek közötti különbség (ahol a nők adják fel inkább a keresést); mindkét esetben mintegy egyharmaddal nő a hazard. Mindez összhangban van a c) sorban látható

## 6. táblázat

Becslések az első negyedévi keresési státusra és a keresés időtartamára  
(együtthatók, zárójelben a *t*-értékek)

Megnevezés	Munkanélkü- liségi ráta	2. negyedév	3. vagy 4. negyedév	Nő
<i>1. Bináris logitbecslések</i>				
a) Kilépés a munkakeresésből	0,033 (2,2)	-0,29 (2,0)	-0,56 (3,1)	-0,41 (3,2)
b) Kilépés az aktív keresésből	0,008 (0,9)	-0,41 (6,8)	-0,41 (6,8)	-0,14 (1,7)
c) Az első negyedévben nem keres munkát	0,043 (6,7)			-0,75 (14,2)
<i>2. Multinomiális logitbecslések</i>				
<i>a) Kilépés a munkakeresésből</i>				
Nem kíván dolgozni	-0,005 (0,2)	-0,07 (0,3)	-0,46 (1,6)	0,99 (4,8)
Szeretne dolgozni	-0,053 (1,7)	-0,26 (0,9)	-0,58 (1,7)	0,47 (1,9)
Reményvesztett	0,122 (4,3)	-0,57 (1,8)	-0,39 (1,2)	-0,39 (1,4)
<i>b) Kilépés az aktív keresésből</i>				
Nem kíván dolgozni	0,017 (0,6)	-0,11 (0,4)	-0,52 (1,4)	1,00 (4,0)
Szeretne dolgozni	-0,043 (1,2)	-0,41 (1,2)	-0,76 (1,7)	0,80 (2,8)
Reményvesztett	0,118 (4,0)	-0,45 (1,3)	-0,55 (1,4)	-0,11 (0,4)
<i>c) Az első negyedévi állapot</i>				
Nem kíván dolgozni	0,014 (1,8)			0,98 (16,2)
Szeretne dolgozni	0,002 (0,2)			0,56 (6,9)
Reményvesztett	0,139 (12,7)			0,04 (0,4)

*Megjegyzés:* a becslésekben a következő kontrollváltozók is szerepeltek: iskolai végzettség (4 dummy), életkor (4 dummy), Budapest dummy, családi állapot és kisgyerek jelenléte a családban (2 dummy). Az elhelyezkedéssel végződő állásnélkülségi időszakokat a keresési modellekben cenzorálnak tekintettük. A helyi munkanélkülségi ráta a válaszadó lakóhelyének munkaközvetítő körzetére vonatkozik.

eredményekkel: a keresés elkezdését az első negyedévben a munkanélkülségi ráta nagyjából ugyanakkora mértékben (és ugyanilyen irányban) befolyásolja, valamint azt is láthatjuk, hogy a nők kisebb valószínűséggel kezdenek el munkát keresni a férfiaknál. Ugyanakkor a *b)* sorban található együtthatók arról tanúskodnak, hogy az aktív keresés feladását nem befolyásolja a munkanélkülség mértéke.

Az időtartam-változókhoz tartozó eredmények igen meglepők, ugyanis az időtartam növekedésével a keresés feladásának valószínűsége meglehetősen meredeken *csökken*. Különösen jól determináltak az aktív keresésből való kilépésre vonatkozó együtthatók. Az eredményeket ugyanakkor a minta meg nem figyelt heterogenitása is okozhatja. Lehetséges, hogy a kevésbé komoly elhelyezkedési-keresési szándékkal rendelkezők gyorsan abbahagyják a keresést, és a hátralévő időszakokra a mintában az eltökéltebbek kerülnek többségbe.

A 6. táblázat második része azt mutatja meg, hogyan alakulnak e valószínűségek kilépési irányként a munkát nem keresők több csoportját (nem kíván dolgozni, szeretne dolgozni, reményvesztett) megkülönböztetve. Világosan látszik, hogy a reményvesztettség valószínűségét – akár az első negyedévi állapotot, akár a keresés abbahagyása utáni állapotot nézzük – erősen növeli a munkanélkülségi ráta emelkedése. Ugyanez nem igaz a másik két nem kereső státusra. Tehát a reményvesztetté válás valóban szorosan összefügg a munkanélkülség mértékével, összhangban a reményvesztettség definíciójával. Azt is láthatjuk azonban, hogy mindhárom irányú kilépés valószínűsége csökken az állásnélkülségi időtartam növekedésével – bár a részletes csoportosításnak tulajdoníthatóan



egyik időtartam-változó együttthatója sem szignifikáns a 95 százalékos szinten. Azt a nézetet tehát, amely szerint a reményvesztettség, illetve a „reményvesztés” tartósabb állásnélküliség mellett valószínűbb, nem támasztják alá eredményeink.

\*

A munkakeresés fogalmának a munkaerő-piaci elemzésekben elfoglalt központi helye indokolja, hogy az állás nélküli személyek munkakereséséről rendelkezésre álló információkat minél több szempont szerint elemezzük. Cikkünkben a munkakeresés és a munkaerő-piaci dinamika összefüggéseit vizsgáltuk. Először azt néztük meg, hogyan függ össze a munkaerő-felmérésben regisztrált álláskeresési magatartás az elhelyezkedési valószínűséggel az állásvesztést követő másfél évben. A cikk második része az álláskeresési magatartás változásaival foglalkozott. Összefoglalásképpen felsoroljuk legfontosabb megállapításainkat. Ezeknek, úgy véljük, mind a munkaerő-piaci állapotok statisztikai feltérképezése, mind munkakereséssel foglalkozó empirikus kutatások szempontjából van jelentőségük.

Azon férfiak, akik az állami munkaközvetítőn keresztül kerestek munkát, és ezenfelül még legalább egy másik keresési módszert is alkalmaztak (az állásnélküliek legnépesebb csoportja), nem helyezkedtek el nagyobb valószínűséggel, mint az elhelyezkedési szándékot kinyilvánító, munkát egyáltalán nem keresők. Ez az eredmény kérdésessé teszi a munkaerő-piaci állományok megkülönböztetésének standardját, amely szerint az első csoport munkanélkülinek, a második pedig inaktívnak minősül. Ugyanezt mondhatjuk el arról az eredményünkről, amely szerint a kizárólag a munkaközvetítő segítségével keresők elhelyezkedési valószínűsége nem haladja meg azokét, akik úgy nyilatkoztak a munkaerő-felmérésben, hogy nem kívánnak munkát vállalni.

A nők esetében a munkakeresés és az elhelyezkedési szándék szerint képzett csoportok elhelyezkedési esélyének rangsora lényegében megfelel a várakozásoknak: elsők a munkát keresők, majd a reményvesztettek és az elhelyezkedni szándékozóak, végül pedig az elhelyezkedési szándékkal nem rendelkezők következnek. Csakúgy, mint a férfiaknál, a személyes tulajdonságok hatásának kiszűrése nem változtatta meg lényegesen a keresési módszerek hatására vonatkozó eredményeket.

Úgy találtuk, hogy a reményvesztett és a többi elhelyezkedési szándékot kinyilvánító nő állásba lépési valószínűsége nem különbözik. A férfiak esetében pedig azt találtuk, hogy a reményvesztettek ugyanakkora eséllyel helyezkednek el, mint akik a munkaerő-felmérésben úgy nyilatkoznak, hogy nem is kívánnak munkát vállalni. Ezek az eredmények arra utalnak, hogy a reményvesztettek külön munkaerő-piaci állománycsoportként való kezelése indokolatlan.

Az állásnélküliek igen kis arányban változtatják keresési magatartásukat. Aki munkát keres, az ritkán hagyja abba, aki nem keres, kis valószínűséggel kezd el keresni. A kereséssel felhagyók aránya jóval alacsonyabb, mint akár a munkát keresők közül, akár a nem keresők közül elhelyezkedők aránya.

A nők a férfiaknál nagyobb arányban hagyják abba a munkakeresést, és ha ez bekövetkezik, nagyobb valószínűséggel kerülnek az elhelyezkedésről lemondók közé. A nemek közötti legjelentősebb különbség azonban abban mutatkozott, hogy a férfiak közül jóval többen kezdenek el munkát keresni az állás elvesztése után, mint a nők közül.

Úgy tűnik, az álláskeresés feladása, különösen az „aktív keresés” (amin azt értjük, hogy valaki nem, vagy nem kizárólag az állami munkaközvetítőn keresztül keres munkát) a szokásos várakozásokkal ellentétben nem emelkedik, hanem csökken az állásnélküliség időtartamának növekedésével. Megfelel viszont a várakozásoknak, hogy a helyi munkaerő-piaci körülmények lényeges hatást gyakorolnak mind a munkakeresés, mind a reményvesztetté válás valószínűségére.

Eredményeink természetesen csak Magyarországra érvényesek. *Jones–Riddell* [1999] Kanadára vonatkozó megállapításai azonban a mieinkhez hasonló módon kérdőjelezi meg a munkaerő-piaci állománycsoportok szokásos nemzetközi definícióit. Ők is a munkaerő-felmérés longitudinális adatait használták a keresési magatartás és az elhelyezkedési valószínűség vizsgálatához. A munkaerő-felmérések mintáinak OECD-szerkezetére hasonló szerkezete lehetővé teszi, hogy a munkakeresésre vonatkozó adatok információs értékét és a keresési magatartás alakulását hasonló módszerekkel más országokban is megvizsgálják.

### Hivatkozások

- BOERI, T. [1994]: 'Transitional' unemployment. *Economics of Transition*, 1. évf., 2. sz., 1–26. o.
- FLINN, C.–HECKMAN, J. [1983]: Are unemployment and out of the labour force behaviourally distinct states? *Journal of Labor Economics*, 1. évf., 1. sz., 28–42. o.
- GÁBOR R. ISVÁN [1998]: „Reményvesztett dolgozók” a fejlett piacgazdaságokban. *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf., 4. sz., 370–378. o.
- JONES, S.–RIDDEL, C. [1999]: The measurement of unemployment. An empirical approach. *Econometrica*, 67. évf., 1. sz., 142–162. o.
- GÖNÜL, F. [1992]: New Evidence on Whether Unemployment and Out of the Labor Force Represent Behaviourally Distinct States. *Journal of Human Resources*, 27. évf., 329–361. o.
- HUSSMANS, R.–MEHRAN, F.–VERMA, V. [1990]: Surveys of economically active populations, employment, unemployment and underemployment: An ILO manual on concepts and measures. *International Labour Office*, Genf.
- JENKINS, S. [1995]: Easy estimation methods for discrete-time duration models. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 57. évf., 129–138. o.
- NAGY GYULA [1999]: Bevezetés a munkaerőpiac empirikus vizsgálatába. BKE Közgazdasági Továbbképző Intézet, Budapest.
- NAGY GYULA [2000]: Munkanélküli-segélyezés Magyarországon a kilencvenes években. *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., 10. sz., 799–816. o.
- OECD [1987]: On the margin of the labour force: an analysis of discouraged workers and other non-participants. *Employment Outlook*, OECD, Párizs.
- OECD [1995]: Supplementary measures of the labour market slack. *Employment Outlook*, OECD, Párizs.
- OSBERG, L. [1993]: Fishing in different pools: Job-search strategies and job-finding success in Canada in the early 1990s. *Journal of Labor Economics*, 11. évf., 2. sz., 348–386. o.
- WADSWORTH, J. [1991]: Unemployment Benefits and Search Effort in the UK Labour Market. *Economica*, 58. évf., 17–34. o.

## VARGA JÚLIA

### A kereseti várákozások hatása az érettségizők továbbtanulási döntésére

---

A tanulmány az érettségi előtt álló középiskolások körében végzett felmérésre támaszkodva azt a kérdést vizsgálja, hogy milyenek az ismereteik az iskolázottság szerinti kereseti különbségekről továbbtanulási döntésük meghozatalakor az érettségizőknek, milyen kereseti várákozásokat fogalmazznak meg középiskolai és felsőfokú végzettség esetére, illetve milyen más munkaerő-piaci előnyöket várnak a felsőfokú tanulmányoktól, s ezek a várákozások mennyiben befolyásolják azt, hogy jelentkeznek-e felsőfokú tanulmányokra. Az eredmények azt mutatják, hogy az érettségizőknek meglepően pontosak az ismereteik mind az iskolázottság szerinti kereseti különbségek, mind az egyes diplomás foglalkozások kereseteit tekintve. Saját jövőbeli várható kereseteiket az átlagosnak tartott kereseteknél magasabbra – bármely tudományterületre jelentkezzenek is –, a jelenlegi kereseti megoszlás felső negyedébe várják. Az érettségizők kereseti várákozásai alapján kiszámítható életkereseti többlet hatással van annak valószínűségére, hogy a gimnázium befejeztével azonnal jelentkeznek-e valaki felsőfokú tanulmányokra, és milyen szintű képzésre jelentkeznek, vagyis a középiskolások – legalább részben – haszonmaximálóként viselkednek pályaválasztási döntésük meghozatalakor.\*

---

A felsőoktatás iránti kereslet jelentősen nőtt a rendszerváltozást követően. Ezt rendszerint az iskolázottsághoz kapcsolható munkaerő-piaci lehetőségek javulásával, az oktatásban való részvétel hozamának növekedésével magyarázzuk. Ezzel egyrészt feltételezzük, hogy a felsőoktatási intézményekbe történő jelentkezéskor a lehetséges hallgatók

1. ismerik az iskolázottsághoz kapcsolható kereseti és egyéb munkapiaci előnyöket,
2. saját jövőbeli kereseti várákozásaikat ezen ismereteik alapján alakítják ki,
3. a felsőfokú tanulmányokra, azon belül pedig az egyes tudományterületekre ezeknek a várákozásoknak az alapján jelentkeznek.

A felsőoktatás iránti kereslet és a kereseti várákozások, valamint az iskolázottsághoz kapcsolható kereseti különbségekről való ismeretek és a kereseti várákozások közötti kapcsolat vizsgálata több szempontból is érdekes lehet. Egyrészt azok a közgazdasági modellek, amelyek az egyének iskolázási döntéseit írják le (mind az emberitőke-, mind a szűrési elmélet) azt feltételezik, hogy az egyének haszonmaximálóként viselkednek továbbtanulási döntésük meghozatalakor, és nettó életkereseti többletük maximálására törekednek. Kérdés, kimutatható-e empirikusan is a keresetihozam-várákozások iskolázási döntésekre való hatása? Ha a kereseti várákozások hatnak a továbbtanulási döntésekre,

---

\* Az adatfelvételt az Oktatási Minisztérium finanszírozásában és megrendelésére a Tárki munkatársai végezték.

milyen kereseti várakozásokat fogalmazznak meg a felsőoktatásba jelentkezők? Ismerik-e azokat az iskolázottság szerinti kereseti különbségeket, amelyek pályaválasztási döntésük meghozatalakor jellemzik a munkaerőpiacot? Ezzel kalkulálnak-e, vagy saját lehetőségeiket az átlagostól eltérőnek ítélik? Esetleg számításba veszik-e, hogy a relatív kereseti pozíciók változhatnak a jövőben?

A munkaerő-piaci jelzéseknek a pályaválasztási döntésekre gyakorolt hatását számos tanulmány vizsgálta korábban. Ezek egy része (*Freeman* [1971], [1976]) azt mutatta be, hogy a különböző tudományterületekre beiratkozott hallgatók száma és az adott tudományterület aktuális pályakezdő keresete között kapcsolat van, vagyis a hallgatók az adott pillanatban megfigyelhető keresetekre, kereseti különbségekre alapozva hozzák meg döntésüket [és ez a felsőfokú tanulmányok hosszúsága következtében pókháló (*cobweb*) ciklus kialakulásához vezet].

Más vizsgálatok olyan modelleket mutattak be (*Siow* [1984], *Zarkin* [1983]), amelyek azt igazolták, hogy a tudományterületenkénti beiratkozások változása nem az aktuális, hanem a néhány évvel későbbi keresetekhez igazodik, a hallgatók racionális várakozások alapján hozzák meg továbbtanulási döntésüket, vagyis az adott időpontban rendelkezésre álló információk alapján kalkulálnak a relatív kereseti pozíciók változásával is, és azokról jó előrejelzéseket fogalmazznak meg.

Számos olyan tanulmány is született, amelyek a továbbtanulás valószínűsége és az életkereseti hozamra vonatkozó várakozások kapcsolatát vizsgálták. Ezek rendszerint feltevésekkel éltek a kereseti várakozásokkal kapcsolatban. Leggyakrabban azt a feltételezést fogalmazták meg, hogy a továbbtanulók ismerik az átlagos kereseteket, kereseti várakozásaik megegyeznek ezekkel, és az ennek alapján kiszámítható kereseti hozamok hatását vizsgálták a továbbtanulás valószínűségére (lásd például *Gianelli-Monfardini* [2000], *Lauer* [2000]). Az eredmények szerint a kereseti hozamok hatása kimutatható volt.

Csak kevés olyan munka készült eddig, amely közvetlenül próbálta megismerni a középiskolások vagy felsőoktatásban tanulók keresetekről való ismereteit, illetve kereseti várakozásait (*Blau-Ferber* [1990], *Dominitz-Manski* [1996], *Betts* [1996], *Wolter* [2000]). Ezek a vizsgálatok viszonylag kis minta megkérdezésén alapultak, az eredmények azt mutatták, hogy a továbbtanulók meglehetősen jól ismerik a munkaerőpiacon megfigyelhető, iskolázottság szerinti kereseti különbségeket, a kérdezettek saját kereseti hozamaikat átlagosan a medián (illetve átlagos) kereseti hozamnál nagyobbban várják, a kereseti várakozások szóródása pedig nagy – nagyobb, mint az átlagos keresetekre vonatkozó becslések szóródása.

E tanulmány annyiban különbözik a hasonló, a középiskolások kereseti ismereteit és kereseti várakozásait vizsgáló elemzésektől, hogy a keresetekre vonatkozó ismeretek és a kereseti várakozások bemutatása mellett a kereseti várakozások alapján kiszámítható életkereseti hozamnak a továbbtanulási döntés valószínűségére való hatását is megvizsgálja.

### A felmérésről

Az adatfelvétel 2000 decemberében történt. Az ország 1192 középiskolájából véletlenszerűen kiválasztottunk 60 iskolát, ahol a végzős évfolyam valamennyi tanulóját megkérdeztük. A válaszmegtagadások után végül 4980 tanuló került a mintába. Ezek közül azonban kitöltési hibák miatt néhányat ki kellett hagyni az elemzésből, a feldolgozott esetek száma így végül 4954 lett.

A kérdőív kitöltése során a tanulóknak a továbbtanulási terveikre, családi háttérükre, iskolai előmenetelükre vonatkozó kérdések mellett *a különböző végzettségek munkaerőpiaci értékére* vonatkozó kérdésekre is válaszolniuk kellett. 1. Egyrészt becsléseket kel-

lett készíteniük a különböző iskolázottsággal jelenleg elérhető átlagos keresetektől, 2. másrészt arra kértük őket, hogy becsüljék meg saját leendő kereseteiket és munkához jutásuk valószínűségét. Az átlagos keresetek becslésénél a kérdés a jelenleg megfigyelhető keresetekre vonatkozott, vagyis a kérdezetteknek nem saját korosztályuk jövőbeli átlagos kereseteit kellett megbecsülniük, hanem a jelenleg megfigyelhetőt. A kérdés célja az volt, hogy megismerjük, milyen információik vannak az érettségizőknek a jelenlegi iskolázottság szerinti kereseti különbségekről, s ezáltal megítélhessük, a kereseti várakozások jelenlegi keresetektől való eltérése mögött az információ hiánya vagy más okok húzódnak meg.

Az elemzéshez a kérdőív válaszainak feldolgozása mellett még két adatbázist használtam fel: az Országos Munkaügyi Módszertani Központ által gyűjtött Az egyéni bérek (illetmények) és keresetek című adatszolgáltatás (bértarifa-felvétel) 1999-es felvételének eredményeit, valamint a Fiatal diplomások életpálya-vizsgálata elnevezésű<sup>1</sup> kutatás, az 1998-ban az állami felsőoktatás nappali tagozatán végzettekre vonatkozó eredményeit.

### *Az érettségizők ismeretei az átlagos keresetekről*

A kérdőív segítségével tehát először azt szeretnénk volna megtudni, hogy milyen ismereteik vannak az érettségizőknek az iskolázottság szerinti átlagos keresetekről. A kérdezetteknek egyrészt különböző életkorú *középiskolai végzettségűek*, másrészt különböző életkorú *diplomások átlagos* keresetét kellett megbecsülniük. Az átlagos középiskolai végzettségű és az átlagos diplomás keresetéről három időpontra kellett a becslést elvégezniük: 1. a pályakezdők, 2. a harmincéves és 3. a negyvenéves munkavállalók keresetére vonatkozóan, vagyis a középiskolai végzettségűek és a diplomások életkereseti görbéjének három pontját kellett megjelölniük.

Az érettségizők az életpálya minden pontjára azt feltételezték, hogy a diplomások keresetei magasabbak, mint a középiskolai végzettségűek keresetei, a becsült keresetek mind a középiskolai végzettségűek, mind a diplomások esetében az életkorral együtt növekedtek. A diplomásokra vonatkozó kereseti becslések nagyobb növekedési ütemet feltételeztek, mint az érettségizettekre vonatkozó becslések, a pályakezdés és a 30. életév között gyorsabb keresetnövekedést tartottak jellemzőnek, mint harmincéves kor után. Ezek a feltételezések mind megegyeznek azokkal a tapasztalatokkal, amelyek az életkereseti görbék iskolázottság szerinti különbségeinek általános jellemzőire vonatkoznak (lásd például *Cippolone* [1995]).

A középiskolások becsléseinek átlaga – a negyvenéves diplomások keresetére vonatkozó becslés kivételével – 10 százalék körüli értékben tért el a megfigyelhető keresetektől,<sup>2</sup> a mediánbecslés ennél is közelebb volt a valóságos keresetekhez (*1. táblázat*). A negyvenéves diplomásokra vonatkozóan a kereseti becslések átlaga viszont 30 százalékkal magasabb volt a jelenleg ténylegesen megfigyelhető keresetknél, a mediánbecslés pedig majdnem húsz százalékkal haladta meg a tényleges kereseteket.

Azt, hogy az utolsó becslés ilyen nagy arányban tért el a valóságos keresetektől, magyarázhatná az is, hogy minél messzebb van egy-egy kérdezett életkor a középiskola befejezésétől, annál kevesebb információval rendelkeznek az érettségizők az akkor elér-

<sup>1</sup> A kutatást az Oktatási Minisztérium megbízásából és finanszírozásában a BKÁE emberi erőforrások tanszékén működő kutatócsoport végzi.

<sup>2</sup> A tényleges keresetek az 1999. évi bértarifa-felvétel alapján számított keresetek. Mivel az érettségizők kérdezése 2000 decemberében történt, a bértarifa-felvétel adatai pedig az 1999. május havi keresetekre vonatkoznak, ezért a bértarifa-felvétel adatait indexáltam a teljes munkaidőben foglalkoztatottak havi nettó átlagkeresetének 1999. második negyedévi és 2000. negyedik negyedévi – jegybank által publikált – adatainak felhasználásával.

*I. táblázat*  
Az érettségizők becslései az átlagos középiskolát végzett és az átlagos diplomás kereseteiről

Megnevezés	Az érettségizők becslései						Tényleges keresetek (ezer forint)	Becslések átlaga	Becslések medninája	
	átlag (ezer forint)	medián (ezer forint)	p10*	P90**	P90/p10	szórás				relatív szórás (százalék)
Érettségizett pályakezdő	43,1	40,1	30	80	2,6	17,7	41,1	38,3	112,5	104,7
Érettségizett 30 éves	60,7	60,0	40	80	2,0	23,0	37,8	64,9	93,5	92,4
Érettségizett 40 éves	70,8	60,0	40	100	2,5	29,6	41,8	66,7	106,1	90,0
Diplomás pályakezdő	74,7	70	40	110	2,5	31,4	42,0	68,2	109,5	102,6
Diplomás 30 éves	102,4	100	60	160	2,7	43,1	42,1	105,2	97,3	95,0
Diplomás 40 éves	127,1	110	70	200	2,8	116,8	91,9	96,3	131,9	119,60

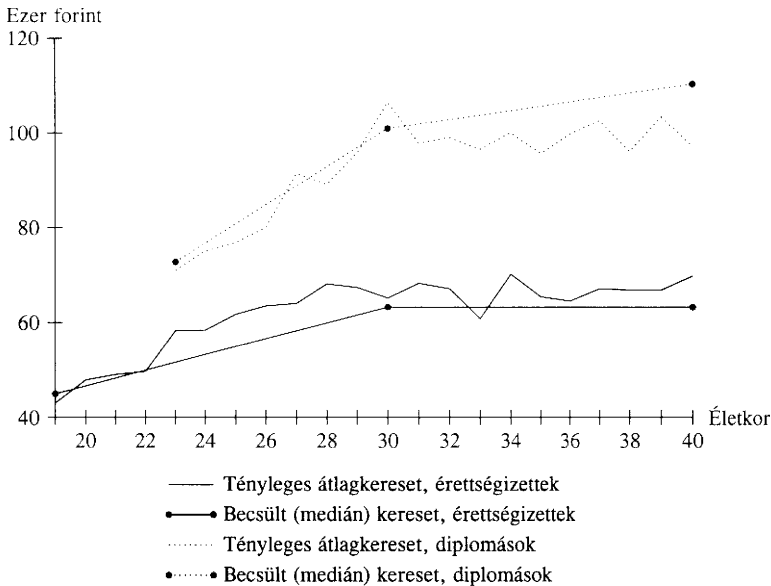
\* 10. percentilis.

\*\* 90. percentilis.

hető keresetekről. Ennek azonban ellentmondani látszik, hogy a középiskolai végzettségű, negyvenévesek keresetének meghatározásakor sokkal kisebb hibát vétettek. Valószínűbb magyarázatnak tűnik, hogy a középiskolások kevésbé ismerik a jelenlegi munkaerőpiaci helyzetnek a rendszerváltozáshoz köthető sajátosságait. Az érettségizők ugyanis azt feltételezték, hogy a keresetek az életkorral együtt növekszenek, így a negyvenéves diplomások keresetét a harmincévesek kereseténél magasabbra becsülték, ami rendszerint jogos feltételezés. A valóságban azonban jelenleg a negyvenéves diplomások átlagosan kevesebbet keresnek, mint a harmincévesek, mivel a rendszerváltozás következtében az idősebb generációk munkaerejének piaci értéke általában is leértékelődött, de különösen nagy volt a szocializmus idején megszerzett tudás viszonylagos értékvesztése a diplomások körében (lásd erről Köllő [2000], Kertesi-Köllő [2001]).

Az 1. ábrán a diplomások és a középiskolai végzettségűek tényleges életkereseti görbéit tüntettem fel, valamint a mediánbecslés alapján megrajzolható életkereseti görbéket. Az ábráról még jobban nyomon követhető, hogy az érettségizők becslési hibái miből adódnak.

1. ábra  
Becsült és tényleges nettó keresetek  
(ezer forint)



Látjuk, hogy a pályakezdéstől harmincéves korig a diplomával elérhető átlagos keresetekről meglepően jó becslést adtak a középiskolások. A becslés mind a keresetek nagyságára, mind növekedési ütemére nagyon jól közelítette a valóságot. A válaszolók harmincéves kor után a keresetek növekedési ütemének csökkenését feltételezték, de azzal nem számoltak, hogy harmincéves kor után megáll a keresetek növekedése.

Az érettségizők a középiskolai végzettségűek kereseteit tökéletesen megbecsülték a pályakezdés időszakára vonatkozóan, és a későbbi időpontokra is elég jó közelítést adtak a keresetek növekedési ütemére, de a mediánbecslés valamelyest elmaradt a ténylegesen megfigyelhető keresetektől.

A középiskolások összességükben tehát meglepően pontosan ismerik, mekkora kereseti különbségek figyelhetők meg iskolázottság és életkor szerint. Az egyes tanulók véleke-

dései között ugyanakkor elég nagy különbségek mutatkoztak. A kereseti becslések relatív szórása – megint csak az utolsó becslés kivételével – 40 százalék körüli volt. A 90. percentilishez tartozó becslés két-két és félszer haladta meg a 10. percentilishez tartozó becslést. Az érettségizők egyes csoportjainak becslései között jellegzetes különbségek voltak megfigyelhetők (*Függelék F1. táblázat*). A budapestiek átlagosan 20 százalékkal magasabbra becsülték az átlagos kereseteket, mint az ország más régióiban vagy más településtípusokon tanulók, a férfiak nagyobb átlagos kereseteket feltételeztek valamennyi életkorban és mindkét végzettség esetén, mint a nők. Ugyancsak jellegzetes különbségek mutatkoztak attól függően, hogy valaki érettségi után azonnal továbbtanulni kíván-e, vagy nem. Azok, akik továbbtanulnak, az érettségivel elérhető *átlagos kereseteket* alacsonyabbra, a diplomával elérhető kereseteket pedig magasabbra becsülték valamennyi életkorban, mint azok, akik nem kívánnak továbbtanulni. A továbbtanulni szándékozók tehát nagyobb kereseti *többletet* kaptak a felsőfokú végzettséghez. A továbbtanulók közül azok, akik önköltséges helyre is jelentkeznek, magasabb becslést adtak valamennyi átlagos keresetre, mint a csak állami finanszírozású helyre jelentkezők.

Annak vizsgálatára, hogy az érettségizők egyéni kereseti becslési hibáira a válaszolók milyen megfigyelhető jellemzői vannak hatással, regressziós modelleket állítottam fel, ahol a függő változó az érettségizők keresetekre vonatkozó becslési hibája (a becsült kereset tényleges keresettől való százalékos eltérése) abszolút értékének logaritmusosa volt.<sup>3</sup> A magyarázó változók között a következők szerepeltek: a tanuló neme, a családi háttérre vonatkozó változók (a szülők iskolázottsága, a család egy főre jutó jövedelme), a középiskola típusa, a középiskola milyen településtípuson található; valamint hogy a tanuló érettségi után azonnal tovább kíván-e tanulni felsőoktatási intézményben.

A regressziós becslést elvégeztem a középiskolások által meghatározott mind a hat kereset hibájára vonatkozóan. (Az eredményeket a 2. *táblázat* közli: egy-egy regressziós becslés eredményét egy-egy oszlop tartalmazza.) A modellek rossz illeszkedése arra utal, hogy a magyarázó változók a becslési *hibát* együttesen igen kevésbé magyarázzák, ugyanakkor néhány magyarázó változó hatása a középiskolások kereseti becsléseinek hibájára szignifikáns volt, vagyis vannak olyan jellemzők, amelyek hajlamosítanak a keresetek alul- vagy fölülbecslésére.<sup>4</sup>

A férfiak mind a hat kereset meghatározásakor szignifikánsan nagyobb abszolút hibát vétettek, mint a nők. Az, hogy valaki tovább kíván tanulni felsőfokon az érettségivel elérhető keresetekre vonatkozó becslésének hibáját csökkentette, de nem volt szignifikáns a különbség a továbbtanulók és tovább nem tanulók között. A diplomával elérhető keresetek meghatározásakor viszont a továbbtanulók mindhárom esetben szignifikánsan nagyobb hibáztak, mint a tovább nem tanulók. Az iskolatípus csak a 4 osztályos gimnázium esetén volt hatással a becslés hibájára, a többi jellemző rögzítése mellett. A hagyományos gimnáziumba járók mind a hat keresetet szignifikánsan nagyobb hibával becsülték meg, mint a szakközépiskolai tanulók. A családi változók közül a szülők iskolázottsága általában nem volt hatással a keresetek meghatározásának pontosságára, ami vala-

<sup>3</sup> Függő változó =  $\ln \left| \frac{(\text{becsült kereset} - \text{tényleges kereset})100}{\text{tényleges kereset}} \right|$ . Az abszolút érték használata mellett elkerülhető

az a becslési torzítás, hogy a hiba nagysága attól függően mutatkozna kisebbnek vagy nagyobbak, hogy felfelé vagy lefelé hibázott-e valaki a keresetek meghatározásakor. Lásd erről *Betts* [1996] 42. o.

<sup>4</sup> Érdeemes megjegyezni, hogy nagyon hasonló modellek alapján az Egyesült Államokban (*Betts* [1996]) és Svájcban (*Wolter* [2000]) készült vizsgálatok is azt találták, hogy a végzős középiskolások, illetve elsőséves felsőfokon tanulók átlagos keresetekre vonatkozó becslési hibáit együttesen csak igen kevésbé magyarázták a hasonló magyarázó változók. (Hasonlóan alacsony  $R^2$  mellett a keresetekre vonatkozó becslések abszolút hibájára csak néhány magyarázó változónak volt szignifikáns hatása, például a válaszoló nemének.)



## 2. táblázat

Az érettségizők átlagos kereseteiről adott becslési hibáinak modellje  
(Függő változó: a tanulók által becsült tényleges keresetektől való százalékos eltérés abszolút értékének logaritmus)

Megnevezés	Érettségizett pályakezdő		Érettségizett harmincéves		Érettségizett negyvenéves		Diplomás pályakezdő		Diplomás harmincéves		Diplomás negyvenéves	
	becsült együttható	t	becsült együttható	t	becsült együttható	t	becsült együttható	t	becsült együttható	t	becsült együttható	t
<i>Nem</i>												
Férfi	8,11	6,96	2,40	3,025	6,748	6,817	7,09	7,07	1,73	2,10	23,0	6,51
Tovább-tanul-e	-0,878	-0,65	-0,44	-0,481	-1,74	-1,52	3,67	3,17	3,71	3,88	7,54	1,82
<i>Iskolatípus (gimnázium)</i>												
Nyolcosztályos	-2,28	-0,83	0,562	0,302	-1,68	-0,73	0,092	0,03	1,74	0,90	-0,337	-0,40
Hatosztályos	1,47	0,58	-0,17	-0,099	2,09	0,97	0,629	0,28	2,91	1,62	0,53	0,06
Négyosztályos	0,97	0,70	2,02	2,142	2,68	2,28	2,65	2,23	2,02	2,06	13,22	3,15
<i>Településtípus</i>												
Budapest	6,64	4,02	1,93	1,715	6,47	4,60	2,69	1,88	0,524	0,44	21,55	4,28
Megyei jogú város	-1,07	-0,80	0,12	0,136	0,76	0,67	-1,30	-1,14	-1,91	-2,03	-0,55	-0,13
<i>Egy főre jutó családi jövedelem (ezer forint)</i>												
-30	-4,76	-3,32	-2,16	-2,21	-6,15	-5,04	-5,18	-4,19	-2,16	-2,13	-13,75	-3,15
31-60	-5,13	-3,11	-3,95	-3,50	-3,64	-2,60	-6,84	-4,82	-5,44	-4,66	-13,97	-2,79
61-100	0,69	0,35	-1,39	-1,046	-1,97	-1,19	-4,02	-2,39	-2,14	-1,55	0,95	0,01
<i>Szülők végzettsége</i>												
Anya érettségizett	-0,86	-0,59	-0,38	-0,39	-2,68	-2,17	-0,280	-0,22	-0,89	-0,87	-1,52	-0,34
Anya diplomás	-0,47	-0,26	0,510	0,409	-2,34	-1,51	-0,887	-0,56	1,36	1,05	2,41	0,43
Apa érettségizett	-0,03	-0,02	-0,06	-0,07	-1,28	-1,06	-0,16	-0,13	0,20	0,20	2,65	0,61
Apa diplomás	-0,01	-0,01	0,18	0,153	0,15	0,101	0,23	0,15	-0,74	-0,59	-1,80	-0,33
<i>Konstans</i>	25,70	13,72	25,75	20,11	30,69	19,25	30,9	19,14	29,58	22,27	29,69	5,21
F próba	8,96		2,74		10,02		8,60		5,83		64,66	
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,025		0,081		0,026		0,022		0,014		0,163	
Mintabeli esetszám	4743		4721		4717		4699		4688		4688	

Referenciacsoportok: nő, szakközépiskola, város, egy főre jutó családi jövedelem 100 ezer forint felett, apa középiskolánál alacsonyabb végzettségű, anya középiskolánál alacsonyabb végzettségű.

mennyire meglepő eredménynek tekinthető, mert azt várhatnánk, hogy a magasabban iskolázott szülők gyerekei pontosabb információkkal rendelkeznek legalább a diplomával elérhető keresetekről. Egyedül a negyvenéves érettségizettek kereseteire vonatkozó vélekedések pontosságát javította az, ha a tanuló anyjának középiskolai végzettsége van.

Szignifikáns különbségekhez vezetett viszont az egy főre jutó családi jövedelem a tanulók becsléseinek pontosságára. Azok az érettségizők, akiknek a családjában az egy főre jutó családi jövedelem 60 ezer forint alatti, jóval kisebbet hibáztak az átlagos keresetek meghatározásakor, mint a referenciakategóriának választott – 100 ezer forint fölötti egy főre jutó családi jövedelmű – családokban élő társaik. A településtípus hatása nem volt mind a hat esetben szignifikáns, de a Budapesten tanulók az érettségizettek keresetének meghatározásakor mind a három életkor esetén szignifikánsan nagyobb hibáztak, mint a más városokban tanulók, és hasonló hibát vétettek a diplomás keresetek megbecslésekor is két esetben: a nagyobb egy főre jutó családi jövedelmű családokban élő tanulók, a budapestiek, a férfiak, becslései felfelé tértek el a megfigyelhető keresetektől.

Látjuk, hogy ezeknek a jellemzőknek elkülöníthető hatása van a kereseti becslések pontosságára – a középiskolai végzettséggel elérhetőkére éppúgy, mint a diplomával megszerezhetőkére. Vagyis ezek a csoportok hajlamosak *általában* túlértékelni az átlagos kereseteket. A továbbtanulás viszont csak a diplomával elérhető kereseti becslések pontosságát rontotta (szignifikánsan felfelé hibáztak a továbbtanulók), a középiskolai végzettséggel elérhető keresetek meghatározásának pontosságára nem volt szignifikáns hatással, ami azt jelenti, hogy ez a csoport a *felsőfokú végzettség kereseti hozamát* hajlamosabb túlértékelni.

#### *A diplomások tudományterületek szerinti kereseti különbségeiről*

Az egy-egy tudományterületen megszerzett diplomával elérhető keresetek az átlagos diplomás keresetek körül nagy arányban szóródnak. A pályaválasztási döntések meghozatalára nem egyszerűen az érettségizettek és diplomások átlagos kereseteinek lehet hatása, hanem a továbbtanulás szakirányának megválasztásakor annak is, hogy egy-egy tudományterület képviselőinek milyen a relatív kereseti pozíciója a többi diplomához képest. Az érettségizők ismereteit a különböző diplomákkal elérhető keresetekről oly módon igyekeztünk megismerni, hogy különböző tudományterületek egy-egy jellegzetes foglalkozásának keresetéről kérdeztük őket. A tanulóknak azt kellett megbecsülniük, hogy mekkora egy átlagos harmincéves munkavállaló nettó keresete az adott foglalkozásban. Az eredményeket összevettem a valóságosan megfigyelhető keresetekkel (*3. táblázat*).<sup>5</sup>

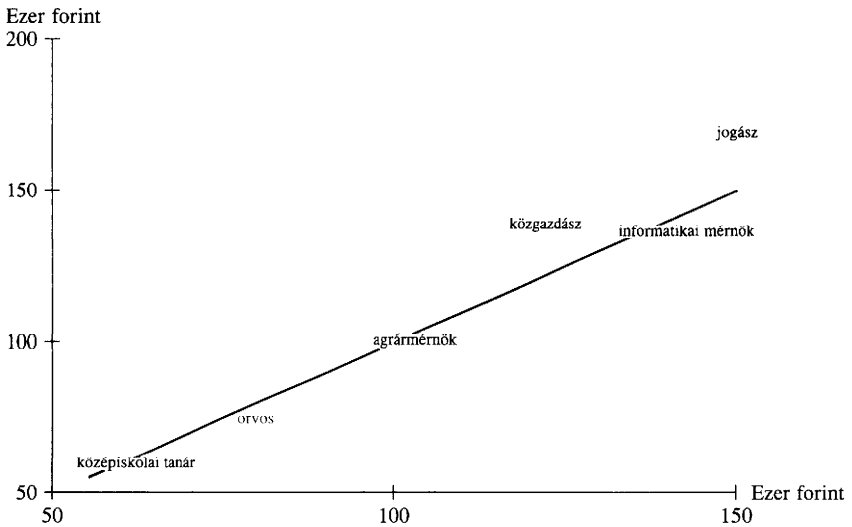
Hasonlóan a diplomával, illetve középiskolai végzettséggel a különböző életkorokban elérhető átlagos keresetek becsléséhez, az érettségizők meglepő pontossággal határozták meg, hogy mennyit kereshet egy-egy foglalkozásban egy harmincéves munkavállaló. A mediánbecslések két foglalkozás kivételével 10 százaléknál kisebb hibával határozták meg a kereseteket, a közgazdászok és jogászok átlagos keresetének meghatározásakor ennél nagyobb hibát vétettek, kisebb kereseteket becsültek a valóságosnál. A becslések

<sup>5</sup> A tényleges keresetek a bértarifa-felvételből számított keresetek. Az adott foglalkozás kereseteit a FEOR besorolás alapján különítettem el. Ez a foglalkozások egy részében (középiskolai tanár) egyetlen FEOR-besoroláshoz tartozó keresetek átlaga, míg más foglalkozások esetében (jogász, közgazdász, orvos, informatikai mérnök) egy-egy FEOR-besorolás szerinti csoport kereseteinek átlaga. Néhány foglalkozásban – építész mérnök, fizikus, történész – a megfelelő korévhez (harmincéves) csak néhány eset tartozott a bértarifa-felvételben, ezért ezt nem használtam az összehasonlításához. A bértarifa-felvételből származó kereseti adatokat itt is indexáltam a foglalkoztatottak átlagos nettó kereseteinek 1999. második negyedévi és 2000. negyedik negyedévi adatainak felhasználásával.

3. táblázat  
Az érettségizők becslései különböző felsőfokú végzettséget igénylő foglalkozások átlagos kereseteiről (harmincéves munkavállaló)

Foglalkozás	Érettségizők becslései						Tényleges kereset (ezer forint)	Becslések átlaga/tényleges kereset (százalék)	Becsült médian-/tényleges kereset (százalék)	
	p10 (ezer forint)	medán (ezer forint)	P90 (ezer forint)	átlag (ezer forint)	P90/p10	Szórás (ezer forint)				Relatív szórás (százalék)
Agrármérnök	60	100	180	112,7	3,0	55,6	49,3	100,0	112,3	100
Közgazdász	75	120	210	140,5	2,8	87,0	61,9	138,5	101,4	86,6
Jogász	90	150	300	177,6	3,3	102,0	57,6	168,9	105,1	88,8
Informaticai mérnök	80	140	250	157,0	3,1	89,5	57,0	137,0	114,5	102,1
Építészmérnök	80	130	250	148,9	3,1	85,4	57,3	n. a.	n. a.	-
Középiskolai tanár	40	55	80	58,4	2,0	26,4	45,2	58,8	99,3	93,5
Orvos	50	80	170	101,2	3,4	65,3	64,5	73,6	137,5	108,7
Történész	50	80	120	83,7	2,4	47,1	56,3	n. a.	n. a.	-
Fizikus	50	80	145	88,4	2,9	57,7	65,2	n. a.	n. a.	-

2. ábra  
Becsült és tényleges nettó havi keresetek  
(ezer forint)



pontságára még jobban érzékelhető a mediánbecsléseket és a valódi kereseteket ábrázoló 2. ábrán, ahol egy-egy foglalkozás valódi keresetét a foglalkozás neve jelöli.

A különböző foglalkozások kereseteire vonatkozó becslések szórása nagyobb volt, mint az átlagos keresetekre vonatkozó becsléseké. A relatív szórás a legtöbb foglalkozás esetében 50-60 százalék körül mozgott, a 90. percentilishez tartozó becslés nagyjából háromszorosa volt a 10. percentilishez tartozó becslésnek. A továbbtanulási döntés meghozatala szempontjából racionálisnak látszik, hogy a választott szakterület, foglalkozás várható kereseteiről pontosabb információkat szerezzenek a középiskolások, mint más foglalkozások kereseteiről. Gyakran azonban olyan aggodalmak is megfogalmazódnak – főként az oktatásirányítók részéről –, hogy néhány tudományterületen a jelentkezők hajlamosak a munkaerő-piaci előnyök túlértékelésére, ahová ezért a valóságos munkaerő-piaci előnyök indokolta mértéknél jóval nagyobb arányban jelentkeznek, így ezeken a tudományterületen indokolt a felvehető számának korlátozása.

A felvétel alapján meg lehetett vizsgálni, hogy az egy-egy tudományterületre jelentkezők pontosabban vagy kevésbé pontosan ismerik-e az adott tudományágat képviselő foglalkozás keresetét, mint a más szakterületeken továbbtanulni szándékozók, hajlamosak-e túl- vagy alulértékelni az általuk választott szakma kereseti lehetőségeit, vagy pontosabb információkat szereztek lehetőségeiről, mint a többi szakra jelentkezők. A két csoport (az adott tudományterületre<sup>6</sup> jelentkezők és más tudományterületre jelentkezők) kereseti becsléseinek egyszerű összehasonlítását a 4. táblázat mutatja.

Látjuk, hogy a legtöbb foglalkozás esetén csekély különbség mutatkozik a két csoport becslése között. Mivel az érettségizők becsléseit a tanulók más – iskolai, családi stb. –

<sup>6</sup> A felsőoktatási szakokat 14 tudományterületi csoportba soroltam be: 1. művészeti; 2. nyelvi-irodalmi; 3. egyházi; 4. tanító, óvodapedagógus, nevelőtanár; 5. egészségügyi; 6. agrármérnöki; 7. egyéb mérnöki; 8. gazdasági, gazdálkodási; 9. jogász, igazgatási; 10. rendvédelmi; 11. számítástechnikai; 12. egzakt és természettudományi; 13. humán; 14. egyéb. A besorolás nagyjából követi a FIDÉV-vizsgálat szakképesítési besorolási csoportosítását. Néhány tudományterületen olyan kicsi volt az esetszám, hogy az nem szerepel a táblázatban.

4. táblázat

Az adott szakterületet és más szakterületet választó, továbbtanuló érettségizők becslései különböző felsőfokú végzettséget igénylő foglalkozások átlagos kereseteiről (harmencéves munkavállaló, ezer forint)

Foglalkozás	Az adott tudományterületre jelentkezik*		Más tudományterületre jelentkezik	
	átlag	medián	átlag	medián
Agrármérnök	102,9	90	111,4	100
Közgazdász	147,8	120	145,2	120
Jogász	153,4	150	145,2	150
Informatikai mérnök	193,0	150	160,3	135
Építésmérnök	178,5	150	146,1	120
Középiskolai tanár	54,7	50	58,5	55
Orvos	88,9	80	101,5	80
Történész	83,0	80	80,1	80
Fizikus	85,2	70	79,3	95

\*Az összehasonlítás során a csoportok a következők voltak: 1. *agrármérnök*: az agrármérnöki szakokra és egyéb szakokra, 2. *közgazdász*: a gazdasági-gazdálkodási szakokra és egyéb szakokra, 3. *jogász*: a jogi, igazgatási szakokra és egyéb szakokra, 4. *informatikai mérnök*: a számítástechnikai szakokra és egyéb szakokra, 5. *építésmérnök*: a műszaki (egyéb mérnök) szakokra és egyéb szakokra, 6. *középiskolai tanár*: az összes tanárszakra és egyéb szakokra, 7. *orvos*: az egészségügyi tudományterületre és egyéb szakokra 8. *történész*: a humán tudományterületre és egyéb szakokra, 8. *fizikus*: az egzakt és természettudományi szakokra és egyéb szakokra jelentkezők. A középiskolások 1. helyen történő jelentkezése szerint.

jellemzői is meghatározzák, annak megállapítására, hogy van-e elkülöníthető hatása egy adott foglalkozás kereseteiről való vélekedésben annak, hogy valaki arra a tudományterületre jelentkezik, regressziós becsléseket végeztem.<sup>7</sup> A függő változó a becsült kereset logaritmus, a magyarázó változók között pedig olyan kétértékű változó is szerepelt, amely azt mutatta, hogy a középiskolás ugyanarra a tudományterületre jelentkezik-e, mint amit az adott foglalkozás képvisel.

A számításokat valamennyi kérdezett foglalkozásra elvégeztem. Az eredmények azt mutatták, hogy csak néhány esetben volt szignifikáns, elkülöníthető hatása a középiskolások kereseti becsléseire annak, hogy valaki arra a tudományterületre jelentkezik-e, mint amit a kérdezett foglalkozás képvisel, vagy máshová. A gazdálkodási szakokra jelentkezők 4 százalékkal magasabba becsülték a közgazdászok keresetét, mint a más változók szempontjából (nem, családi jövedelem, szülők iskolázottsága, iskola- és településtípus) hozzájuk teljesen hasonló, de más tudományterületre pályázó középiskolások. Az informatikai mérnök keresetét 10 százalékkal becsülték magasabbra azok, akik számítástechnikai szakokra jelentkezők, mint a hasonló máshová jelentkezők. Az építésmérnök foglalkozás keresetét 13 százalékkal többre, az orvosok keresetét pedig 10 százalékkal kevesebbre becsülték az adott tudományterületre jelentkezők, mint hasonló, máshová jelentkező társaik. Vagyis az egészségügyi tudományterületre jelentkezők az orvosok keresetét a valóságban megfigyelhető átlagos keresetekhez közelebb, az informatikai mérnökök keresetét a számítástechnikai szakra jelentkezők valamivel távolabb, a gazdálkodási szakokra jelentkezők pedig egész kicsit távolabbra becsülték, mint a más tudományterületekre jelentkezők.

<sup>7</sup> A regressziós becslések részletes eredményeit – azokra a foglalkozásokra, ahol az adott tudományterületre történő jelentkezés hatása szignifikáns volt – a *Függelék F2. táblázata* közli.

A középiskolások átlagos keresetekre vonatkozó ismereteiről látottakat tehát a következőképpen foglalhatjuk össze. Az érettségizők átlaga meglepően jól ismeri, hogy középiskolai és felsőfokú végzettséggel mekkora keresetekre lehet szert tenni az életpálya folyamán. A továbbtanulni szándékozók nagyobb kereseti hozamot kapcsolnak a felsőfokú végzettséghez, mint azok, akik nem jelentkeznek felsőfokú intézménybe. Hasonlóan pontos ismereteik vannak az érettségizőknek a diplomások foglalkozásonkénti kereseti különbségeiről is, a továbbtanulók között viszont néhány tudományterületen – gazdálkodási, számítástechnikai – az oda jelentkező tanulók hajlamosak túlértékelni az adott tudományterület átlagos kereseti lehetőségeit. Az eredmények tehát azt mutatják, hogy az érettségizők elég pontos információkkal rendelkeznek mind az iskolázottság szerinti, mint a felsőfokú végzettségűek foglalkozások szerinti kereseti különbségeiről.

### Az érettségizők saját kereseteikre vonatkozó várakozásai

Az eddigiekben azt tekintettük át, hogy mit tudnak az érettségizettek az *átlagos* keresetekről, hogyan vélekednek a különböző diplomák értékéről. Egy-egy érettségiző továbbtanulási döntésének meghozatalakor azonban elsősorban nem az *átlagos* keresetekről való vélekedésnek, hanem a *saját* vélt, jövőbeli kereseti lehetőségeknek, a kereseti várakozásoknak lehet elsősorban hatása. Ennek kialakításában szerepet játszanak az átlagos keresetekről való ismeretek, de az egyéni kereseti várakozások több okból is eltérhetnek az átlagos keresetekre vonatkozó vélekedésektől. Egyrészt a pályaválasztás és a munkába állás időpontja között, majd az életpálya további időszaka folyamán is megváltozhat egy-egy végzettség relatív kereseti pozíciója, a jelenben megfigyelhető kereseti arányok különbözhetnek a jövőbeliektől, például egy-egy végzettség relatív keresetének és kínálatának változása miatt. Másrészt, az egyéni keresetek szóródnak az átlagos keresetek körül. Egy-egy középiskolás, akkor is, ha ismeri az átlagos kereseteket, saját jövőbeli kereseteit ennél magasabbra vagy alacsonyabbra becsülheti, ha például úgy gondolja, hogy ő jobb vagy rosszabb képességű, mint az átlag, olyan régióban, munkahelyen fog elhelyezkedni, ahol a keresetek meghaladják az átlagos kereseteket stb.

A középiskolásokat arra kértük, hogy saját jövőbeli kereseteiket kétféleképpen is becsüljék meg. Egyrészt azt feltételezve, hogy a középiskola befejezése után nem tanulnak tovább, hanem munkába állnak, és középiskolai végzettséggel fognak a továbbiakban dolgozni. Másrészt azt, hogy felveszik őket az általuk első helyen választott felsőoktatási szakra, és ott végzettséget szereznek. Azért kérdeztük meg őket arról a hipotetikus életkereseti görbéről, amelyet arra az esetre tételeznek fel, ha nem tanulnának tovább, hogy egyrészt felmérhető legyen, mekkora kereseti *többletet* remélnék a továbbtanulásuktól, másrészt lássuk, hogy a felsőoktatásban való részvétel mekkora elmulasztott keresettel jár a középiskolások véleménye szerint. A tovább nem tanulók egy része is megfogalmazta saját, diplomával elérhető valószínűnek vélt kereseteit. A saját keresetekre vonatkozó várakozásokat ugyanazokra az időpontokra kellett meghatározniuk az érettségizőknek, mint az átlagos keresetekre vonatkozó becsléseket (tehát a pályakezdés idejére, harminc- és negyvenéves korban). Arra kértük őket, hogy saját kereseti válaszaik megfogalmazásakor az árváltozások hatását ne vegyék figyelembe, így azok közvetlenül összehasonlíthatók a jelenleg megfigyelhető átlagos keresetekre vonatkozó vélekedéseikkel.

Az érettségi előtt állók saját jövőbeli kereseteiket mind középiskolai végzettséggel, mind felsőfokú végzettséggel *magasabbra* becsülték, mint amekkora kereseteket az átlagos keresetek becslésekor megadtak. A középiskolai végzettséggel saját maguk számára elérhető kereseteket mindhárom időpontra átlagosan 5 százalékkal tették magasabbra, mint az átlagos középiskolai végzettségűek kereseteit, a felsőfokú végzettséggel megsze-

5. táblázat

Az érettségizők saját kereseteikre vonatkozó várakozásai középiskolai és felsőfokú végzettséggel

Megnevezés	Átlag	Medián	p10	P90	P90/p10	Szórás	Relatív	A becs-
	(ezer forint)				(százalék)	(ezer forint)	(százalék)	lések átlaga... *
Érettségivel pályakezdő	45,5	40	28	60	2,1	29,1	64,0	105,5
Érettségivel 30 éves	64,6	60	40	100	2,5	53,4	82,7	106,4
Érettségivel 40 éves	74,6	60	40	110	2,8	62,0	83,1	105,5
Diplomával pályakezdő	87,6	80	40	140	3,5	57,1	65,2	117,3
Diplomával 30 éves	118,8	100	60	200	3,3	81,5	68,6	116,0
Diplomával 40 éves	155,5	120	60	260	4,3	178,6	114,8	122,3

\* A becslések átlaga az átlagos keresetekre vonatkozó becslés százalékában.

rezhető keresetüket pedig átlagosan húsz százalékkal becsülték többre, mint amekkora keresetet az átlagos diplomásra jellemzőnek tartottak (5. táblázat). Vagyis, átlagosan jóval nagyobb kereseti *többletet* remélnék a továbbtanulástól, mint amit az átlagos diplomás esetben jelenleg jellemzőnek tartanak.

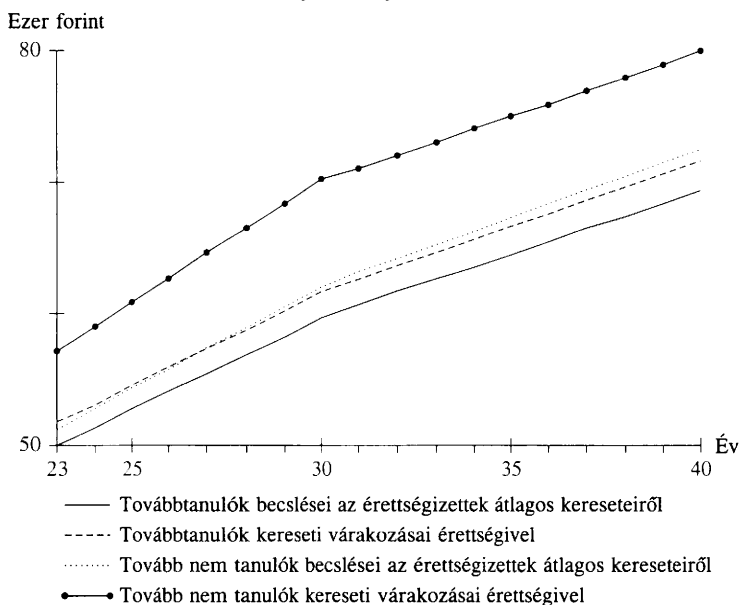
A mediánhoz tartozó becslések a saját és az átlagos keresetek meghatározásakor megegyeztek akkor, amikor a középiskolai végzettséggel elérhető keresetekről kérdeztünk. Felsőfokú végzettséggel azonban saját keresetét a mediánválaszoló is magasabbra értékelte pályakezdőként és negyvenéves korban. Ez azt jelenti, hogy saját maga számára a mediánválaszoló is nagyobb kereseti hozamot remél a felsőfokú tanulmányoktól, mint amit a jelenlegi kereseti különbségekre vonatkozó ismeretei alapján átlagosan jellemzőnek tart.

A saját keresetek meghatározásakor a becslések szórása nagyobb volt, mint az átlagos keresetek esetében, vagyis saját lehetőségeik megítélésében nagyobb különbségek mutatkoznak a középiskolások között, mint az átlagos keresetekről szóló vélekedéseikben. A különbségek nagyobbak mutatkoztak a diplomával elérhető keresetek esetében, mint a középiskolai végzettséggel megszerezhető kereseteknél, és az életpálya távolabbi pontjaira vonatkozóan nagyobbak voltak, mint a pályakezdő keresetekre. Az érettségizők különböző csoportjai között itt is jellegzetes különbségek mutatkoztak a válaszokban. A budapestiek 15-20 százalékkal magasabb kereseteket várnak, mint az ország többi régiójában tanulók, a fiúk 50-60 százalékkal magasabb keresetekre számítanak, mint a nők, és jellegzetes különbségek mutatkoznak aszerint is, hogy tovább kíván-e tanulni valaki, és ha igen, milyen képzési formában.

A régióként, illetve nemeként mutató különbségek iránya megegyezik a valóságban tapasztalható különbségekkel, de valamivel nagyobb bérelőnyt remélnék a középiskolások, mint amekkora jelenleg megfigyelhető. (A saját keresetekre vonatkozó becslések nemek, település- és iskolatípusok és továbbtanulás szerinti értékeit a *Függelék F3. táblázata* tartalmazza.)

A kérdezettek kereseti becslései alapján felvázolható volt, hogy milyen életkereseti görbét látnak előre a középiskolások. Az érettségizők életkereseti görbéjük három pontját becsülték meg: a pályakezdéskor, harmincéves és negyvenéves korukban elért keresetüket. A 3. ábra azokat az életkereseti görbéket mutatja, amelyeket az érettségizők kereseti várakozásai alapján lehetett megrajzolni arra az esetre, ha a középiskola befejezése után nem tanulnának tovább, valamint azt a kereseti görbét, amelyet az átlagos középiskolai végzettségűekre vonatkozóan becsültek a középiskolások. A 4. ábra pedig azokat, amelyeket felsőfokú végzettség megszerzése esetén tartottak saját maguk számára elérhe-

3. ábra  
Átlagos és saját kereset



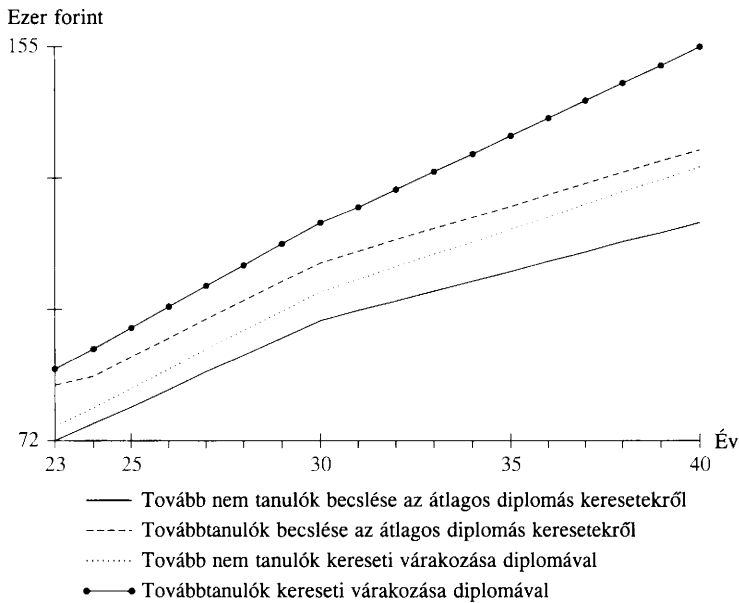
tőnek, illetve amelyet az átlagos diplomás kereseteire vonatkozó becslésük alapján lehetett felrajzolni. Mindkét ábrán az érettségi után azonnal továbbtanulni akarók és a tovább nem tanulók becslései külön láthatók.

Az átlagos kereseteket mindkét csoport alacsonyabbra becsülte, mint saját lehetséges keresetét. Legalacsonyabban az a görbe fekszik, amelyet a továbbtanulók becsültek az átlagos középiskolai végzettségűek keresetére vonatkozóan. A továbbtanulók ennél valamivel magasabbra becsülték azt a keresetet, amelyet ők érnének el, ha érettségi után azonnal munkába állnának, de ez a görbe alacsonyabban volt valamivel annál, mint amit a tovább nem tanulók az átlagos érettségizettek kereseteire jelöltek be.

Az érettséggel elérhető keresetek közül legmagasabban az az életkereseti görbe fekszik, amely a tovább nem tanulók saját kereseteikre vonatkozó várakozásai alapján készült. A diplomával elérhető kereseti görbék esetén is azt látjuk, hogy mindkét csoport úgy gondolta, hogy ő maga nagyobb keresetet tud majd elérni, mint az átlagos diplomás, de ebben az esetben a kereseti görbék közül a legalacsonyabban az fekszik, amelyet a tovább nem tanulók becsültek az átlagos diplomás keresetekre. Ezt követi a továbbtanulók átlagos keresetekre vonatkozó becslései alapján megrajzolt görbe, amely majdnem egybeesik a tovább nem tanulók saját esetleges továbbtanulásuk esetén maguk számára elérhetőnek vélt kereseti görbéjével. A legmagasabban fekvő és legnagyobb meredekséggel emelkedő görbét a továbbtanulók saját felsőfokú végzettség esetén várt keresetei alapján lehetett megrajzolni. A továbbtanulók tehát a tovább nem tanulókhoz képest jóval nagyobbak várják a felsőfokú végzettségből következő *kereseti előnyt*, részben abból következően, hogy a középiskolával megszerezhető jövedelmeket alacsonyabbra becsülik, mint a tovább nem tanulók, részben azért, mert a diplomával jóval nagyobb kereseteket várnak, mint a másik csoport. Ez azt is jelenti, hogy a felsőfokú tanulmányok költségeit, a tanulmányok miatt elmulasztott kereseteket a tovább nem tanulók nagyobbak, a továbbtanulók kisebbnek gondolják.



4. ábra  
Átlagos és saját kereset diplomával



*Kereseti várakozások tudományterületenként*

A korábbiakban láttuk, hogy a középiskolások meglehetősen pontosan ismerik a diplomások között meglévő, *foglalkozások szerinti átlagos* kereseti különbségeket. A következőkben azt tekintjük át, hogy tudományterületenként milyen különbségek figyelhetők meg a saját keresetekre vonatkozó várakozásokban. Úgy tűnik, a pályakezdők, bármely tudományterületre jelentkeznek is, saját lehetőségeiket jóval kedvezőbbnek ítélik, mint a jelenlegi, átlagos, pályakezdő diplomás lehetőségeit. A 6. táblázatban a középiskolások pályakezdő keresetekre vonatkozó várakozásait, a tényleges pályakezdő keresetek átlagát és a ténylegesen megfigyelhető, 90. percentilishez tartozó kereseteket tüntettem fel nemenként, tudományterületenként. A középiskolások – mind a fiúk, mind a lányok – saját, pályakezdő kereseteiket jóval magasabbra becsülték valamennyi tudományterületen, mint amekkora a valóságban megfigyelhető pályakezdő keresetek átlaga. Becsléseik a tényleges pályakezdő keresetek felső negyedébe estek, de valamennyi tudományterületen kisebbek voltak a tényleges maximális pályakezdő keresetnél, a legtöbb tudományterületen a 90. percentilishez tartozó keresetekhez álltak közel.

A férfiak a legtöbb tudományterületen a 90. percentilishez nagyon közeli kereseteket várnak, a gazdálkodási, közgazdasági szakokra jelentkezők ennél alacsonyabb, a számítástechnikai, nyelvi és humán szakokra jelentkezők a 90. percentilishez tartozó keresetnél magasabb (de a maximális keresetnél kisebb kereseteket). A nők pályakezdő kereseti várakozásai valamennyi tudományterületen magasabbak, mint a ténylegesen megfigyelhető, a 80. percentilishez tartozó keresetek, és alacsonyabbak a tényleges maximális keresetknél. A tényleges keresetek tükrében a jogi, agrártudományi és természettudományi szakokra jelentkezők a legbizakodóbbak a valóságban megfigyelhető keresetekhez képest.

A középiskolások tehát saját maguk számára jóval magasabb kereseti hozamot várnak, mint amit az átlagos diplomás számára most jellemzőnek tartanak. Ez a bizakodás nem

## 6. táblázat

A középiskolások saját pályakezdő kereseteikre vonatkozó várakozásai diplomával és a tényleges pályakezdő keresetek\* tudományterületenként

Tudományterület	Férfiak			Nők		
	becsült saját pályakezdő kereset	tényleges pályakezdő kereset, átlag	tényleges pályakezdő kereset, P90	becsült saját pályakezdő kereset	tényleges pályakezdő kereset, átlag	tényleges pályakezdő kereset, P90
Művészeti	86	50	89	61	40	56
Nyelvi, irodalmi	137	67	111	65	52	83
Tanító, óvodapedagógus	..	..	..	51	39	50
Egészségügyi	82	52	88	62	51	84
Agrár	87	55	83	86	51	78
Műszaki	109	76	112	83	60	89
Gazdálkodási	115	86	134	85	73	112
Jogi	121	..	..	84	56	60
Rendvédelmi	91	40	40	73	29	33
Számítástechnikai	126	95	112	78	69	162
Egzakt és természettudományi	70	46	78	69	42	56
Humán	91	55	77	61	50	84
Egyéb	114	62	98	86	52	107

\*A FIDÉV adatbázisának felhasználásával számított adatok. Mivel a FIDÉV-felvétel az 1999. május havi kereseteket kérdezte, a kereseti adatokat indexáltam az MNB A teljes munkaidőben foglalkoztatottak nettó havi átlagkeresete 1999. második negyedévi és 2000. negyedik negyedévi adatainak felhasználásával.

abból fakad, hogy a válaszolók között túlreprezentáltak lennének az azokra a tudományterületekre jelentkezők, ahol magasabb kereseteket lehet elérni (láttuk, hogy valamennyi tudományterületen a jelenleg megfigyelhető keresetek felső negyedébe várják kereseteiket az érettségizők), de nem is abból, hogy nem ismernék a jelenleg megfigyelhető kereseti különbségeket.

A jelenségre két magyarázat lehetséges: a középiskolások vagy az iskolázottsághoz kapcsolható kereseti előnyök további növekedésével számolnak, vagy saját képességeiket (lehetőségeiket) értékelik túl.

### Az álláshoz jutás valószínűségének megítélése

A továbbtanulási döntésre a várható kereseti előnyök mellett egyéb munkaerő-piaci előnyöknek is hatása lehet, így az elhelyezkedési esélyek – felsőfokú végzettséghez kapcsolható – javulásának. Az érettségizőket – a különböző kereseti becslések mellett – álláshoz jutásuk valószínűségének értékelésére is megkértük. Egyrészt egy ötfokú skálán értékelnük kellett, hogy mennyit segít középiskolai végzettségük, illetve mennyit segítene felsőfokú végzettségük abban, hogy elhelyezkedhessenek (7. táblázat). Emellett meg kellett becsülniük, hogy hány százalék az esélyük arra, hogy állást találjanak középfokú végzettségükkel, illetve arra, hogy felsőfokú tanulmányaik befejezését követően azonnal állást találjanak (8. táblázat). A különböző szinteken továbbtanulók és a tovább nem tanulók között a várakozásoknak megfelelően alakultak a különbségek.

A tovább nem tanulók jóval többre értékelték az érettségi munkaerő-piaci értékét, mint

7. táblázat

A középiskolások értékelése az érettségi és a diploma munkaerő-piaci értékéről továbbtanulás szerint

Megnevezés	Egyáltalán nem segít (1)	2	3	4	Nagyon segít (5)	Együtt
<i>Mennyit segít az érettségi az elhelyezkedésben</i>						
Nem tanul tovább	8,3	18,4	45,7	19,6	8,0	100
Akkreditált felsőfokú szakképzésben	8,4	27,7	47,1	10,9	5,9	100
Főiskolán	14,4	34,2	34,7	11,4	5,3	100
Egyetemen	24,3	36,0	27,0	8,7	4,0	100
Együtt	15,7	30,0	35,7	12,9	5,7	100
<i>Mennyit segít a diploma az elhelyezkedésben</i>						
Nem tanul tovább	0	3,3	30,0	36,7	30,0	100
Akkreditált felsőfokú szakképzésben	1,9	5,7	27,6	42,9	21,9	100
Főiskolán	0,6	2,2	24,2	45,9	27,1	100
Egyetemen	0,6	2,1	15,8	38,9	42,6	100
Együtt	0,7	2,3	20,4	42,4	34,2	100

8. táblázat

Az álláshoz jutás valószínűsége középiskolai és felsőfokú végzettséggel a középiskolások véleménye szerint (százalék)

Megnevezés	Érettségivel	Diplomával
Nem tanul tovább	58,2	–
Akkreditált felsőfokú szakképzésre jelentkezik	53,9	60,6
Főiskolára jelentkezik	50,1	63,9
Egyetemre jelentkezik	51,6	69,0

a tovább tanulók: több mint egynegyedük gondolta úgy, hogy az érettségi nagyon vagy eléggé segít az elhelyezkedésben, és csak alig több, mint 8 százalékuk gondolta azt, hogy egyáltalán nem segít. Minél magasabb szintű oktatásba jelentkezik valaki, annál kevésbé gondolja, hogy hasznát látná középiskolai végzettségének. Az egyetemre jelentkezők több mint 60 százaléka gondolja, hogy az érettségi egyáltalán nem, vagy alig segítené elhelyezkedését. A főiskolára jelentkezők ennél kicsit bizakodóbbak az érettségi értékének megítélésében, az akkreditált szakképzésre jelentkezők értékelése pedig alig különbözik a tovább nem tanulókétól. A diploma munkaerő-piaci értékének megítélésében kisebb különbségek mutatkoznak ezek között a csoportok között: a tovább nem tanulónak is majdnem 70 százaléka értékeli úgy, hogy a diploma nagyon vagy eléggé segíti az elhelyezkedést. A tovább nem tanulók és a különböző felsőoktatási formákba jelentkezők eltérően értékelték, hogy mekkora lenne az esélyük középiskolai végzettséggel elhelyezkedni. A tovább nem tanulók átlagosan 58 százalék eséllyel számoltak, legalacsonyabb esélyt a főiskolára jelentkezők látnak.

Minél magasabb szintű oktatásra jelentkeznek a középiskolások, annál nagyobb *javulást* várnak elhelyezkedési esélyükben. Az akkreditált felsőfokú szakképzésre jelentkezők 7 százalékpont körülit, a főiskolára jelentkezők 14, az egyetemre jelentkezők pedig

több mint 17 százalékpontnyi javulást remélnék (8. táblázat). Érdemes megjegyezni, hogy ugyanakkor a felsőoktatásba jelentkezők is alacsonyabb esélyt látnak arra, hogy a felsőfokú tanulmányok befejezését követően azonnal állást találjanak majd, mint amit az 1998-ban pályakezdők tapasztalatai mutatnak. Az 1998-ban végzett pályakezdő diplomások közül egy évvel később 78 százalék volt foglalkoztatott azok közül, akik egyetemi szinten végeztek, és 72 százalék azok közül, akik főiskolai szakokat végeztek (Galasi–Timár–Varga [2000]). A nagyobb borúlátás annál is érdekesebb, mivel a kereseti lehetőségek tekintetében – mint láttuk – az érettségizők az átlagosnál optimistább várakozásokat fogalmaztak meg. Az elhelyezkedési esélyek viszonylag kedvezőtlenebb megítélése fakadhat információhiányból, de lehetséges, hogy a most érettségizők a diplomások kínálatának növekedését figyelembe véve, már számolnak az elhelyezkedési lehetőségek kisebb mértékű romlásával.

### A továbbtanulási döntés meghatározói

Az érettségizők tehát elég pontosan ismerik az iskolázottság és foglalkozások szerinti átlagos kereseteket, saját kereseti lehetőségeiket a jelenlegi, átlagosnál kedvezőbbnek, elhelyezkedési lehetőségeiket pedig valamivel rosszabbnak ítélik a megfigyelhetőnél. Milyen szerepe van ezeknek a várakozásoknak a pályaválasztási döntésekben? Befolyásolják-e azt, hogy az érettségiző jelentkezzen-e felsőfokú tanulmányokra, és milyen szintű tanulmányokat folytasson? A következőkben ezeket a kérdéseket vizsgáljuk.

A kérdezettek körülbelül 70 százaléka tervezi, hogy az érettségi után azonnal jelentkezik felsőoktatási intézménybe. A jelentkezési arányok iskolatípusonként különböznek, míg a szakközépiskolában érettségizőknek alig több, mint a fele akar azonnal továbbtanulni, a 6 és 8 évfolyamos gimnáziumba járók 90 százalék fölötti, a hagyományos gimnáziumba járóknak pedig 90 százalék körüli aránya. Lehetséges azonban, hogy az iskolatípusok között megfigyelhető különbségek a tanulók más jellemzőivel függnek össze: a különböző iskolatípusokban másfajta társadalmi, szociális háttérű fiatalok tanulnak, akik eltérő munkaerő-piaci várakozásokat kapcsolnak a felsőoktatáshoz. Tehát ami a felsőoktatási jelentkezésekben iskolatípusok szerinti különbségnek tűnik, valójában nem az iskolatípushoz, hanem ezekhez a jellemzőkhöz kötődik.

Annak vizsgálatára, hogy a munkaerő-piaci várakozások és az érettségizők más megfigyelhető jellemzői hogyan hatnak annak valószínűségére, hogy valaki nem azonnal jelentkezik továbbtanulásra, vagy ha jelentkezik, milyen szintű tanulmányokat választ: akkreditált felsőfokú szakképzést, főiskolát vagy egyetemi szakot, úgynevezett rangsorlogit (*ordered logit*) modellt becsültem, amely a tovább nem tanulás, az akkreditált felsőfokú, a főiskolai és az egyetemi továbbtanulás valószínűségét becsli.

A rangsorlogit modell a rangsorolt kimenetek (esetünkben: 1. tovább nem tanulás, 2. akkreditált felsőfokú szakképzésbe jelentkezés, 3. főiskolára jelentkezés, 4. egyetemre jelentkezés) és a magyarázó változók közötti kapcsolatot vizsgálja. A modell egyrészt három osztópontot becsül a függő változó megfigyelt értékei alapján. Másrészt a magyarázó változók lineáris függvényeként egy pontszámot ( $S$ ):

$$S = b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n,$$

ahol  $b_n$  a becsült paramétereket,  $x_n$  a magyarázó változókat jelöli.

A becsült osztópontokat  $C_1$ -gyel,  $C_2$ -vel,  $C_3$ -mal, a modell által logisztikus megoszlásnak feltételezett reziduumot pedig  $u$ -val jelölve, a tovább nem tanulás és a különböző fokozatokon történő továbbtanulás becsült valószínűsége a következőképpen adódik:

$$\Pr(\text{nem tanul tovább}) = \Pr(S + u < C_1),$$

$\Pr(\text{akkreditált felsőfokú szakképzésre jelentkeznek}) = \Pr(C_1 < S + u < C_2)$ ,

$\Pr(\text{főiskolára jelentkeznek}) = \Pr(C_1 < S + u < C_3)$ ,

$\Pr(\text{egyetemre jelentkeznek}) = \Pr(C_3 < S + u)$ .

A továbbtanulási döntési modell *magyarázó változói* a következők.

1. A *munkaerő-piaci várakozásokat* jellemző változók:

a) a felsőoktatás – a középiskolások saját kereseti várakozásai alapján kiszámolható – életkereseti hozama. Ezt a felsőfokú végzettség megszerzése esetén felhalmozott „emberi tőkénk” *nettó jelenértékével mértem*,<sup>8</sup>

b) a diplomával becsült álláshoz jutási valószínűség,

c) az érettségivel becsült álláshoz jutási valószínűség.

2. A középiskolás *családi háttérét*, társadalmi, gazdasági helyzetét jellemző változók:

a) a család egy főre jutó jövedelme,

b) az apa és az anya iskolázottsága, valamint

c) az esetleges települési hátrányok, illetve előnyök mérésére egy olyan kétértékű változó, amely azt mutatta, hogy a középiskolás azon a településen lakik-e, ahol tanul.

3. A *képességeket*, illetve a felsőoktatásba bekerülési *esélyeket* mérő változó, amelyet az érettségiző tanulmányi eredményei alapján és annak figyelembevételével alakítottam ki, hogy a középiskolásnak van-e nyelvvizsgálója, és az milyen típusú. A változó a tanulóknak a felvételi eljárás során alkalmazott „hozott pontszáma” volt (mivel a kérdés 2000 decemberében történt, értelemszerűen nem álltak rendelkezésre az utolsó évi, csak az azt megelőző érdemjegyek, így azt feltételeztem, hogy az utolsó évben nem változik a középiskolások tanulmányi előmenetele).

4. További magyarázó változók voltak: a *középiskola típusa* és az *érettségiző neme*.

Az eredményeket a 9. táblázat mutatja. A *munkaerő-piaci várakozásokat* jellemző változók közül az életkereseti hozam szignifikáns összefüggésben van az érettségiző továbbtanulási valószínűségével. A nagyobb életkereseti hozamvárakozás növeli a továbbtanulás esélyét.

Az álláshoz jutás esélyéről való vélekedés viszont nem befolyásolja a pályaválasztási döntést, sem olyan értelemben, hogy azok, akik érettségivel nagyobb esélyt látnak az elhelyezkedésre, kisebb valószínűséggel tanulnának tovább, sem pedig olyan módon, hogy ha valaki nagyobb esélyt lát a diplomával való elhelyezkedésre, akkor az kisebb valószínűséggel jelentkezne felsőoktatási intézménybe.

A *szociális háttér változó* hatása igen érdekes eredményekre vezetett. A továbbtanulási valószínűségekre csak két változó hatása bizonyult szignifikánsnak. Az anya felsőfokú végzettsége növeli a továbbtanulási valószínűséget, és ugyancsak növeli az, ha valaki ugyanazon a településen lakik, mint ahová középiskolába jár.

A szülők iskolázottságát mérő többi változó – az apa középfokú vagy felsőfokú végzettsége, az anya középfokú végzettsége – nem volt szignifikáns hatással az érettségizők továbbtanulási valószínűségére. A referenciakategória az érettségivel nem rendelkező anya, illetve apa volt. Bár azt gondolhatnánk, hogy a szülők magasabb végzettsége mindenképpen növeli a továbbtanulás valószínűségét, ez úgy tűnik, nem pontos megfigyelés. Csak azoknak a középiskolásoknak különbözik szignifikánsan a továbbtanulási valószínűségük a referenciakategóriához tartozókéktól, akiknek a családjában az anya felsőfokú végzettségű. Ennek magyarázata lehet, hogy rendszerint inkább az anyák foglalkoznak

<sup>8</sup> A nettó jelenértéket 10 százalékos diszkontráta felhasználásával számítottam ki:

$$NCV = \sum_{t=1}^{44} \frac{(W_{\text{felső}} - W_{\text{középfok}})_t}{(1 + 10)^t}, \text{ ahol } W_{\text{felső}} \text{ az érettségizők saját kereseti várakozásainak megfelelő, diplo-}$$

mával elérhető keresete,  $W_{\text{középfok}}$  a saját maguk számára becsült, érettségivel elérhető kereset. Az oktatás költségei ebben az esetben is az elmulasztott keresetekre korlátozódnak.

## 9. táblázat

A továbbtanulási valószínűség (rangsorlogit) becslés eredményei  
(Függő változó: 1 = nem tanul tovább, 2 = akkreditált felsőfokú szakképzésre jelentkezik,  
3 = főiskolára jelentkezik 4 = egyetemre jelentkezik)

Magyarázó változók	<i>b</i>	<i>z</i>
<i>Nem</i>		
Férfi	0,5531323	5,154
<i>Iskolatípus</i>		
Szakközépiskola	-0,7780479	-6,770
8 osztályos gimnázium	0,3559067	1,603
6 osztályos gimnázium	0,4963812	2,440
<i>Munkaerő-piaci várakozások</i>		
Életkereseti hozam	0,0004774	4,047
Álláshoz jutás valószínűsége érettségivel	-0,0000745	-0,034
Álláshoz jutás valószínűsége diplomával	0,0022946	1,147
<i>Szociális háttér</i>		
Azon a településen tanul, ahol lakik	0,2255083	2,149
Apa középfokú végzettségű	-0,0711259	-0,551
Apa felsőfokú végzettségű	0,017274	0,114
Anya középfokú végzettségű	0,0967317	0,688
Anya felsőfokú végzettségű	0,5401146	3,300
<i>Egy főre jutó családi jövedelem</i>		
- 30 ezer forint	-0,1575022	-1,173
31-50 ezer forint	-0,1733037	-1,172
51-100 ezer forint	-0,0838305	-0,496
Pontszám	0,1186703	17,975
Alsó osztópont	0,195317	
Középső osztópont	1,893342	
Felső osztópont	6,238275	
Khi-négyzet	802,76	
Induló loglikelihood	1774,2668	
Záró loglikelihood	-1372,9971	
Pszeudó- $R^2$	0,2262	
Esetszám	2141	

gyerekük tanulmányi előmenetelével, a felsőfokú végzettségű anyák valószínűleg nagyobb értéket tulajdonítanak az iskolázottságnak, és így jobban ösztönzik gyerekük továbbtanulását. Úgy tűnik, hogy a felsőfokú végzettségű apa – ha a másik szülő ennél alacsonyabb végzettségű – nem változtat a középiskolás továbbtanulási valószínűségén.

Ugyancsak figyelemreméltó eredménynek tűnik, hogy az egy főre jutó családi jövedelem nem volt szignifikáns hatással a továbbtanulási valószínűségekre: a többi megfigyelhető jellemzőt rögzítve, a magasabb jövedelem nem növeli a továbbtanulási valószínűséget. (A pontszám változójának elhagyása – annak figyelembevétele, hogy a családi háttér a tanulmányi eredményen keresztül gyakorolhat hatást a továbbtanulási hajlandóságra – érdemben nem változtat az eredményen). Ezzel szemben korábban láttuk, hogy az átlagos keresetek becslésére és a saját keresetek becslésére is hatott a családi jövedelem, mindkettőt növelte, és így emelte az iskolázottság becsült hozamát is. Valószínűnek tűnik

ezért, hogy a családi jövedelemnek van hatása a középiskolások továbbtanulási valószínűségére, de ez a hatás nem közvetlen. A családi jövedelem nem olyan módon befolyásolja a továbbtanulási valószínűséget, hogy az alacsonyabb jövedelmű középiskolások családjának „nincs pénze” a gyermek taníttatására, hanem úgy, hogy az alacsonyabb jövedelmű családok gyermekei kisebb kereseti hozamot kapcsolnak a felsőfokú tanulmányokhoz, a kisebb keresetihozam-várakozás pedig csökkenti a továbbtanulás valószínűségét. A továbbtanulási valószínűségekre vonatkozó becslésekből viszont azt látjuk, hogy ha minden más szempontból hasonlóak a középiskolások megfigyelhető tulajdonságai, akkor önmagában az alacsonyabb családi jövedelem nem csökkenti a továbbtanulási valószínűséget egyik kategóriában sem.

A településtípusnak viszont, úgy tűnik, van hatása a továbbtanulási döntésekre. Azok a középiskolások, akiknek ugyanazon településen van az állandó lakóhelyük, mint a középiskolájuk, az összes kategóriában nagyobb valószínűséggel jelentkeznek felsőfokú tanulmányokra. Mivel a középiskolák (a mintában egyetlen kivétellel) városokban, megyei jogú városokban vannak, a községben élő középiskolások tartoznak abba a csoportba, amely tagjai nem ott tanulnak, mint ahol laknak. Ők tehát, ha a többi változót rögzítjük, kisebb valószínűséggel jelentkeznek továbbtanulásra. Ennek oka lehet, hogy számukra a felsőoktatásban való részvétel jóval nagyobb költséggel jár, mint a másik csoport számára.

A továbbtanulási valószínűségekre vonatkozó becslési eredmények azt is mutatják, hogy az iskolatípusnak önmagában is – azonos családi háttérváltozók, munkaerő-piaci várakozások, képességek mellett – van hatása a továbbtanulás valószínűségére. A szakközépiskolát végző középiskolások szignifikánsan kisebb, a 6 osztályos gimnáziumba járó tanulók szignifikánsan nagyobb valószínűséggel kívánnak továbbtanulni, mint a hagyományos 4 osztályos gimnáziumba járók. A szakközépiskolák főként a szaktárgyakból készítik fel a középiskolásokat a továbbtanulásra, ezért a szakközépiskolások főként olyan szakirányú felsőoktatási tanulmányokra jelentkeznek, amilyen középiskolájuk típusa, a máshova jelentkezés pedig valószínűleg nagyon megnövelné a szakközépiskolába járók számára a felsőoktatásba történő felvétel költségeit.

Az eredmények azt mutatták, hogy a képességeket vagy felvételi esélyeket mérő pontszámváltozó hatása szignifikáns és pozitív volt, tehát a jobb tanulmányi eredményeket elérő középiskolások – a várakozásoknak megfelelően – nagyobb valószínűséggel jelentkeznek felsőoktatásba.

Végül, figyelemreméltó eredmény az is, hogy ha a többi változót rögzítjük, úgy a férfiak nagyobb valószínűséggel pályáznak felsőoktatási férőhelyre. A nők felsőoktatási részvételének növekvő arányát tehát ezek szerint más változókhoz – például a jobb középiskolai eredményekhez – lehet kapcsolni.

\*

A középiskolások továbbtanulási döntéseit vizsgáló tanulmányok többsége Magyarországon elsősorban az érettségizők társadalmi helyzetének hatását vizsgálta a továbbtanulás valószínűségére, és általában azt mutatta ki, hogy a szülők iskolázottsága, foglalkozása, a család jövedelmi viszonyai döntően befolyásolják azt, hogy a középiskolát végzők közül ki szándékozik továbbtanulni (lásd például *Róbert* [2000]).

Ebben a tanulmányban azt tekintetem át, hogy milyen szerepe van a középiskolások továbbtanulási döntésében a gazdasági motívumoknak, megvizsgáltam, hogy kimutatható-e az érettségizők választásában a felsőfokú tanulmányokhoz kapcsolódó munkaerő-piaci hozamvárakozások szerepe. Az eredmények azt mutatták, hogy a középiskolások életkereseti hozamvárakozásai befolyásolják annak valószínűségét, hogy egy érettségiző egyáltalán jelentkezik-e felsőfokú tanulmányokra, és ha igen, akkor milyen szintű tanulmányokra. Az

eredmények tehát igazolták azoknak a modelleknek a feltételezéseit, amelyek az iskolázási döntéseket haszonmaximálól szereplőket feltételezve írják le. Nem lehetett viszont kimutatni a munkanélküliség valószínűségének a felsőfokú tanulmányokhoz kapcsolt csökkenésének hatását az érettségizők döntésére. Tehát az a feltételezés, amely szerint sokan egyszerűen a munkanélküli státus elkerülése céljából hosszabbítják meg tanulmányi éveiket, úgy tűnik, nem megalapozott. Az eredmények ugyanakkor azt is mutatták, hogy a család társadalmi háttérét leíró jellemzők többsége nem hat *közvetlenül* a továbbtanulás valószínűségére, inkább a keresetihozam-várakozásokon keresztül lehet hatása.

A keresetihozam-várakozásokat vizsgálva, először az érettségizők jelenlegi kereseti különbségekről való *ismereteit* tekintettük át, hogy lássuk, ha a jelenlegi átlagos kereseti hozamoktól eltérő várakozásaik vannak a középiskolásoknak, az információhiányra vezethető-e vissza. Azt találtuk, hogy az érettségizők mind az iskolázottság szerinti kereseti különbségekről, mind a különböző diplomás foglalkozásokban elérhető keresetekről pontos információkkal rendelkeznek. A kereseti várakozások vizsgálata pedig azt mutatta, hogy a továbbtanulók, bármely tudományterületre jelentkezzenek is, saját, felsőfokú végzettséggel elérhető kereseteiket a jelenleginél jóval magasabbra, középiskolai végzettséggel elérhető kereseteiket pedig kicsit magasabbra várják, vagyis a jelenleg átlagosnak tartott kereseti hozamoknál magasabb hozammal számolnak. Ez annyit jelent, hogy a középiskolások vagy az iskolázottság szerinti kereseti különbségek további növekedését várják, vagy saját lehetőségeiket (képeségeiket) az átlagosnál kedvezőbbnek ítélik meg.

#### Hivatkozások

- BETTS, J. R. [1996]: What Do Students Know About Wages? Evidence from a Survey of Undergraduates. *The Journal of Human Resources*, Vol. 31. No. 1. 27–57. o.
- BLAU, F. D.–FERBER, M. A. [1990]: Career Plans and Expectations of Young Women and Men. The Earnings Gap and Labor Force Participation. *Journal of Human Resources*. 26. 581–607. o.
- CIPPOLONE, P. [1995]: Education and Earnings. Megjelent: *Carnoy, M.* (szerk.): *International Encyclopedia of Economics of Education*. Második kiadás, Pergamon, Oxford, 145–149. o.
- DOMINITS, J.–MANSKI, C. F. [1996]: Eliciting Student Expectations of the Returns to Schooling. *The Journal of Human Resources*, Vol. 31. No. 1. 1–26. o.
- FREEMAN, R. B. [1971]: Training Lags and the Cobweb Pattern in Engineering. Megjelent: *Burton, K. F.–Lee, L. K.–Vaughn, W. M.–Flanagan, R. J.* (szerk.): *Readings in Labor Market Analysis*. Holt, Rinehart and Winston, Chicago.
- FREEMAN, R. B. [1976]: A Cobweb Model of the Supply and the Starting Salary of New Engineers. *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 29. No. 2. 236–248. o.
- GALASI PÉTER–TIMÁR JÁNOS–VARGA JÚLIA [2000]: Jelentés az állami felsőoktatás nappali tagozatán 1998-ban végzett fiatal diplomások munkaerő-piaci életpálya-vizsgálatának eredményeiről. Budapest, június.
- GIANELLI, G. C.–MONFARDINI, C. [2000]: Joint decisions on Household Membership and Human Capital Accumulation of Youths. The role of expected earnings and local markets. IZA Discussion Paper, 191.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [2001]: Economic Transformation and the Revaluation of Human Capital – Hungary 1986–1999. Az *Understanding Skills Obsolescence: Theoretical Innovations and Empirical Applications* című konferenciára készült kézirat. Maastricht, május 11–12.
- KÖLLŐ JÁNOS [2000]: Iskolázottság és életkor szerinti különbségek: az „emberi tőke” átértékelődése. Megjelent: *Fazekas Károly* (szerk.): *Munkaerő-piaci tükör*. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest.
- LAUER, C. [2000]: Enrolments in Higher Education in West Germany. The Impact of Social Background, Labour Market Returns and Educational Funding. ZEW Discussion Paper, No. 00-59.
- RÓBERT PÉTER [2000]: Bővülő felsőoktatás. Ki jut be? *Educatio*, 1. sz. 79–95. o.
- SIOW, A. [1984]: Occupational Choice under Uncertainty. *Econometrica*, Vol. 52. No.3. 631–645. o.



- ZARKIN, G. A. [1983]: Cobweb Versus Rational Expectations Models: Lessons from the Market for Public School Teachers. *Economic Letters*, Vol. 13. 87–95. o.
- WOLTER, S. C. [2000] : Wage Expectations: A Comparison of Swiss and US Students. *Kyklos*, Vol. 53. 51–69. o.

### Függelék

#### *F1. táblázat*

Az érettségizők becslései az átlagos keresetekről régióként, településtípusonként, iskolatípusonként, nemeként és a továbbtanulási tervek szerint (ezer forint)

Magyarázó változó	Pálya- kezdő érett- ségizett	Harminc- éves érett- ségizett	Negyven- éves érett- ségizett	Pálya- kezdő diplomás	Harminc- éves diplomás	Negyven- éves diplomás	Eset- szám
<i>Régió</i>							
Budapest	48,3	68,9	79,8	83,6	117,1	152,3	1169
Északnyugati	44,4	62,7	72,6	76,9	104,5	127,7	621
Délnyugati	39,4	55,4	66,5	70,7	96,9	116,7	516
Közép-keleti	43,3	59,2	68,1	74,3	100,2	122,1	712
Északkeleti	40,2	56,5	67,2	70,0	94,7	116,7	956
Délkeleti	40,5	56,7	65,8	69,0	94,5	114,2	822
<i>A település jellege</i>							
Budapest	48,3	68,9	79,8	83,6	117,1	152,3	1169
Megyei jogú város	41,3	58,1	68,1	71,9	98,0	120,0	2178
Város	41,4	57,7	67,5	72,0	97,2	117,7	1433
Község	41,3	64,3	71,25	66,9	93,1	110,0	16
<i>Iskolatípus</i>							
Szakközépiskola	43,0	60,9	71,1	73,9	99,9	120,1	2633
8 osztályos gimnázium	42,0	59,4	68,9	74,1	102,6	126,9	243
6 osztályos gimnázium	46,7	65,3	75,8	80,9	115,4	143,3	313
4 osztályos gimnázium	42,9	59,3	69,3	74,9	104,0	135,9	1530
Egyéb	47,8	66,4	77,3	79,4	107,0	132,7	91
<i>Nem</i>							
Férfi	46,9	66,8	78,5	82,9	113,8	145,0	2089
Nő	40,1	55,9	64,8	68,4	93,7	113,3	2700
<i>Továbbtanul-e azonnal?</i>							
Igen	42,8	59,9	69,8	75,8	104,3	130,9	3282
Nem	43,5	62,4	73,1	72,7	98,3	119,2	1470
<i>Milyen képzésre jelentkeznek?</i>							
Egyetemi	43,3	60,5	70,5	78,3	109,4	142,8	1528
Főiskolai	41,9	58,8	68,6	73,6	100,0	121,7	1685
Akkreditált felsőfokú szakképzés	49,0	67,0	77,9	74,1	102,5	118,9	143
<i>Milyen finanszírozású helyre jelentkeznek?</i>							
Csak állami	42,3	59,0	69,0	74,9	102,8	127,8	2701
Önköltséges is	45,0	63,5	73,2	79,6	111,0	144,9	647

F2. táblázat  
A különböző foglalkozású diplomások keresetéről való vélekedések meghatározói  
(Függő változó: a kereset logaritmus)

Magyarázó változó	Közgazdász		Informatikai mérnök		Építész- mérnök		Orvos	
	becsült paraméter	<i>t</i>	becsült paraméter	<i>t</i>	becsült paraméter	<i>t</i>	becsült paraméter	<i>t</i>
<i>Nem</i>								
Férfi	0,123	7,39	0,145	7,95	0,112	6,30	0,0931	5,23
<i>Iskolatípus</i>								
8 osztályos gimnázium	0,129	3,82	0,059	1,60	-0,107	-3,04	-0,0312	-0,85
6 osztályos gimnázium	0,079	2,49	0,040	1,17	-0,069	-2,10	-0,0018	-0,05
4 osztályos gimnázium	0,11	6,33	0,025	1,30	0,0076	0,40	0,0559	2,87
<i>Településtípus</i>								
Budapest	0,115	4,87	0,128	4,98	0,119	4,86	-0,1367	-5,39
Megyei jogú város	0,008	0,416	-0,038	-1,85	-0,038	-1,90	-0,0331	-1,60
<i>Egy főre jutó családi jövedelem</i>								
30 ezer forint alatt	-0,0949	-4,63	-0,046	-2,06	-0,082	-3,86	-0,0627	-2,85
30–60 ezer forint	-0,0607	-2,62	-0,0059	-0,23	-0,0055	-0,23	-0,0203	-0,82
61–100 ezer forint	0,0207	0,77	0,0641	2,21	0,0558	2,02	0,030	1,06
<i>A foglalkozással azonos tudomány- területre jelentkezik</i>								
	0,0438	2,26	0,1029	2,15	0,1337	4,81	-0,1024	-3,1
<i>A szülők iskolázottsága</i>								
Apa középiskolai végzettségű	-0,0132	-0,64	0,00642	0,28	-0,0165	-0,77	0,0010	0,04
Apa felsőfokú végzettségű	0,0385	1,60	-0,0138	-0,52	-0,0380	-1,52	-0,0294	-1,1
Anya középiskolai végzettségű	0,0339	1,53	0,0145	0,60	0,0159	0,69	-0,0130	-0,5
Anya felsőfokú végzettségű	0,0405	1,56	0,0349	1,24	0,0201	0,75	-0,0432	-1,5
Konstans	4,715	169,8	4,856	162,8	4,859	171,0	4,536	154,9
<i>F</i> -próba	21,11		15,39		15,47		7,96	
Kiigazított <i>R</i> <sup>2</sup>	0,084		0,067		0,067		0,0309	
Mintabeli esetszám	3049		3041		3030		3058	

F3. táblázat

Az érettségizők saját kereseteikre vonatkozó várakozásai középiskolai és felsőfokú végzettséggel régióként, településtípusonként, iskolatípusonként, nemeként és a továbbtanulási tervek sze int (ezer forint)

Magyarázó változó	Pálya-kezdő érettségizett	Harminc-éves érettségizett	Negyven-éves érettségizett	Pálya-kezdő diplomás	Harminc-éves diplomás	Negyven-éves diplomás	Eset-szám
<i>Régió</i>							
Budapest	52,9	76,3	88,2	101,3	143,6	197,0	920
Északnyugati	48,6	66,6	75,2	88,5	118,4	146,7	386
Délnyugati	41,0	58,0	66,5	81,4	107,5	136,9	351
Közép-keleti	41,4	57,8	67,0	86,6	112,2	141,4	502
Északkeleti	41,8	61,8	73,0	81,9	109,5	145,2	625
Délkeleti	43,1	59,6	68,1	75,9	101,5	129,2	545
<i>A település jellege</i>							
Budapest	52,9	76,3	88,2	101,3	143,6	197,0	920
Megyei jogú város	43,4	61,9	72,4	82,2	110,7	142,5	1518
Város	42,6	59,0	66,7	82,8	107,3	135,4	886
<i>Iskolatípus</i>							
Szakközépiskola	45,8	65,4	75,4	84,3	109,9	136,3	1395
8 osztályos gimnázium	42,2	59,6	66,8	91,2	127,3	166,9	229
6 osztályos gimnázium	49,3	71,8	82,2	95,7	138,1	182,1	298
4 osztályos gimnázium	44,2	62,3	72,5	88,3	121,9	166,7	1335
Egyéb	53,4	71,7	84,9	97,5	135,4	185,2	65
<i>Nem</i>							
Férfi	52,8	78,3	91,5	106,4	145,6	202,0	1367
Nő	39,9	54,0	61,5	74,6	100,2	123,1	1958
<i>Továbbtanul-e?</i>							
Nem	48,0	70,8	80,6	(84,4)	(117,3)	(143,5)	1468 (112)
Igen	44,3	61,8	71,9	87,8	118,9	156,1	3217
<i>Milyen képzésre jelentkeznek?</i>							
Egyetemi	45,4	63,1	74,2	94,8	133,3	184,7	1506
Főiskolai	43,3	61,0	70,2	81,7	107,5	132,4	1656
Akkreditált felsőfokú szakképzés	45,6	67,9	74,9	80,2	98,5	119,2	118
<i>Milyen finanszírozású helyre jelentkeznek?</i>							
Csak állami	43,3	60,4	69,6	85,0	114,9	149,7	2650
Önköltséges is	48,3	69,6	82,9	99,0	137,1	183,9	620



HORVÁTH ÁGNES–SZALAI ZOLTÁN

## A kevésbé fejlett EU-tagországok konvergenciájának tapasztalatai

A kevésbé fejlett EU-tagországok (Görögország, Írország, Portugália és Spanyolország) tapasztalatainak áttekintése természetes kiindulópont Magyarország jövőbeli euróövezet-részvételének vizsgálatához. A szerzőpáros arra hívja fel a figyelmet, hogy Magyarország nem feltétlenül azokkal a gazdaságpolitikai dilemmákkal fog szembesülni, amelyeket e négy országnak kellett megoldania a csatlakozást követő időszakban és a kilencvenes évek konvergenciafolyamata során. Másféle gazdasági környezet jellemzi Magyarországot, és a gazdaságpolitikai lehetőségek köre is jóval szűkebb. Mindazonáltal a konvergenciatapasztalatoknak vannak hasznos tanulságai – különös tekintettel érdemes azt elemezni, mi húzódnak meg a vizsgált országok eltérő sikerrel zajló felzárkózása mögött.\*

Írország 1973-ban, Görögország 1981-ben, Portugália és Spanyolország pedig 1986-ban csatlakozott az Európai Közösségekhez. Integrációs tapasztalataik, útjuk a monetáris unióba természetes kiindulási pontként szolgálnak a kelet-európai jelöltek lehetőségeit, kihívásait vizsgálók számára. Az ilyen összehasonlításokból csak nagy gondossággal lehet tanulságokat levonni: egyrészt eltérő külső gazdasági környezettel, másrészt más jellegű gazdaságpolitikai kihívásokkal szembesültek/szembesülnek az akkor és a most csatlakozók.

A kevésbé fejlett tagországok csatlakozása idején méreteiben kisebb, intézményi/szervezeti szempontból kevésbé kialakult, gazdaságpolitikai szempontból kevésbé harmonizált, összességében kevésbé integrált gazdasági közösségről beszélhetünk, mint napjainkban.

Bár a vámunió viszonylag hamar megvalósult, a belső piac kiteljesítésének programja csak a nyolcvanas évek közepén kapott új lendületet az Európai Közösségekben. A tőke-mozgások liberalizálásának megvalósítása pedig még később – a Gazdasági és Monetáris Unió első szakaszában –, a kilencvenes évek elején került napirendre. A liberalizálásnak és privatizációnak köszönhető nagyobb verseny mellett a növekedés feltételeinek javításában Európában is elsődleges fontosságúvá vált a monetáris stabilitás. A nyolcvanas évekhez képest az EU, illetve az euróövezet a monetáris stabilitás övezetévé vált a kilencvenes évek második felére – az euró bevezetésére való felkészülés, illetve a közös monetáris politika prioritásai miatt.

Magyarországot és a többi csatlakozó országot tehát egy stabil és kiszámítható gazdaságpolitikai környezet veszi körül, amely egyértelműen meghatározza a gazdaságpolitika orientációját. A kilencvenes évekre elért magasabb integrációs fok ugyanakkor a kelet-

\* A cikk jelentős mértékben támaszkodik a szerzők Konvergencia és alkalmazkodás az EMU-ban című, közeljövőben megjelenő MNB műhelytanulmányra. A tanulmány a szerzők nézeteit tartalmazza, és nem feltétlenül tükrözi az MNB hivatalos álláspontját. A cikk korábbi változatához fűzött észrevételeiért és tanácsaiért köszönetet mondunk Szapáry Györgynek és Gáspár Pálnak.

európai országok részéről feszítettebb csatlakozási programot követel meg, amely nem feltétlenül esik egybe az optimálisnak tartott pályával. A gazdaságpolitika célfüggetlenségének feladása azonban – az importált hitelességen keresztül – nagy valószínűséggel csökkenti a stabilizáció, illetve a fenntartható növekedési pályára állás költségeit.

Az általunk vizsgált dél- és nyugat-európai országok az integráció mélyülésével, a gazdaságpolitikai és szabályozási harmonizációval jelentős részben csak csatlakozásukat követően, már az EU-n belül szembesültek. A kelet-európai jelentkezők ezzel szemben az EU-n kívül, pontos csatlakozási dátum nélkül igyekeznek elérni a már EU-tagországok harmonizáltsági fokát. A csatlakozásra felkészültebb országokban már jelentős szerkezeti, strukturális és szabályozási változásokra került sor részben a piactudományra való áttérés keretében, részben az EU-belépés követelményeinek fokozatos teljesítése révén. A kelet-európai országok tehát a csatlakozáskor jóval nagyobb fokú makrogazdasági stabilitást fognak felmutatni, mint annak idején a vizsgált négy EU-tagország. Fontos különbség továbbá, hogy míg Írország, Görögország, Portugália és Spanyolország a reformok végrehajtása idején jelentős közösségi forrásokhoz juthatott, addig a most csatlakozók az átalakulás, illetve harmonizáció szinte teljes költségét maguk állják, korlátozva ezzel a fiskális politika mozgásterét.

A fenti különbségeket szem előtt tartva, elemzésünk nem koncentrálna a kevésbé fejlett EU-tagországok csatlakozását közvetlenül megelőző vagy követő időszakra, hanem a kilencvenes évek konvergenciatajékoztatóira. Ez az időszak adhat támpontot ahhoz, hogy Magyarország valószínűleg milyen időtávon és milyen nehézségek árán lesz képes a monetáris unió konvergenciakritériumait teljesíteni.

### Hosszú távú növekedés és reálkonvergencia

Mielőtt azonban rátérnénk a Magyarország számára általunk lényegesnek tartott kilencvenes évek fejleményeire, érdemes kitérőt tenni, hogy az euró bevezetését közvetlenül megelőző, látványos konvergenciateljesítmény mennyire illik a vizsgált négy ország hosszú távú konvergenciafolyamatába (*1. ábra*).

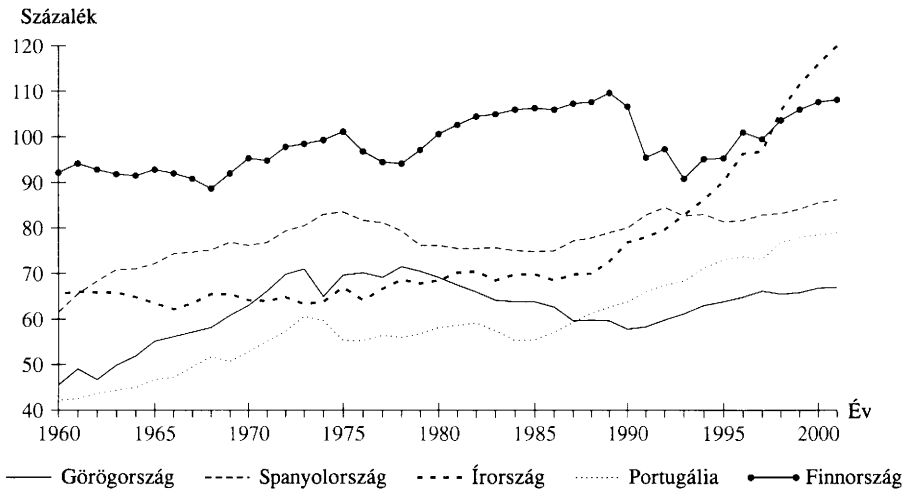
A hosszú távú konvergencia egyik mérőszáma a  $\beta$  mutató. A  $\beta$  százalékban kifejezve mutatja, hogy egy felzárkózó ország vagy régió milyen ütemben közelít az összehasonlítás alapjául választott fejlettebb régióhoz, centrumhoz, pontosabban az egy főre jutó jövedelem terén meglévő hátrányából évente átlagosan hány százalékot számol fel. Az euróövezetet 2000-től alkotó 12 ország csoportján belül átlagosan mintegy egy százalék volt a  $\beta$  mutató 1960 és 1999 között (*1. táblázat*).<sup>1</sup> A felzárkózás üteme azonban különböző alperiódusokat választva jelentősen eltér. Az olajválságig ugyan viszonylag gyors volt a felzárkózás, az 1973–1986 közötti időszakban azonban nem is volt érzékelhető. Az egységes piac mélyülésének időszakát tekintve (1986–1999) ugyanez a konvergenciaütem már kétszerese az egész időszak átlagának. Nem egyértelmű azonban, hogy a felzárkózás mennyiben tulajdonítható az integrációnak, az alkalmazott gazdaságpolitikának vagy a spontán gazdasági tevékenységnek.

A felzárkózási ütemek jelentősen különböznek akkor is, ha nem az euróövezet egészét vesszük alapul, hanem részcsoportok, tagországok szintjén vizsgáljuk. Az *1. táblázat* alapján megállapítható, hogy a négy perifériaország csoportját választva, a felzárkózás minden alperiódusra jellemző, tehát egészen napjainkig folyamatos. A tagországokat egyenként tekintve azonban ez koránt sincs így. Az olajválságig tartó időszakban Görög-

<sup>1</sup> A táblázatokban, ábrákban mindig feltüntetjük Finnországot is, mint olyan viszonyítási alapot, amely egy fejlett, kis, nyitott gazdaságot képvisel az EU-ban. Elemzésére azonban nem térünk ki, mert fejlettségi szintje jóval magasabb, mint a többi perifériaországé, és így kevésbé tanulságos a számunkra.

1. ábra

Az egy főre jutó GDP alakulása a perifériaországokban az EMU-11-hez viszonyítva, vásárlóerő-paritáson számolva (százalék)



Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

1. táblázat  
A konvergencia sebessége ( $\beta$ )  
(százalék)

Időszak	EMU-12	A négy periféria-ország	Görög-ország*	Spanyol-ország*	Írország*	Portugália*	Finn-ország*
1960-1999	1,05	1,29	0,97	0,71	1,36	1,49	0,28
1960-1973	2,28	3,42	3,43	1,74	-0,57	2,53	0,21
1973-1985	0,28	0,67	-0,93	-0,71	0,74	-0,84	0,55
1986-1999	2,05	2,97	0,51	1,02	4,13	2,51	0,14
1980-1992	-0,07	-1,00	-0,96	0,61	0,70	1,25	-0,82
1993-1999	1,61	1,61	0,92	0,66	4,48	1,86	2,23

\* EMU-11 átlaghoz képest.

Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

ország és Portugália konvergált az EMU-11 átlagot meghaladó mértékben, a második időszakban csupán Írország, 1986-tól napjainkig pedig Írország és Portugália.

Magyarország egy főre jutó jövedelme vásárlóerő-paritáson számolva jelenleg az EU-átlag körülbelül 50 százaléka. Ha feltesszük, hogy a magyar növekedési ütem átlagban 2,5 százalékkal haladja meg az euróövezet hosszú távú növekedési ütemét (azaz  $\beta = 2,5$  százalék), akkor a Lucas-szabály szerint a lemaradás az átlaghoz képest 15 év alatt a mostani felére (75 százalékra) csökken, és 28 év múlva szűnik meg teljesen.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Az európai jegybank (ECB) nyomán 2,25 százalékos hosszú távú növekedési ütemet feltételeztünk az euróövezet esetében, ami 2,5 százalékos  $\beta$  esetén 4,75 százalékos növekedési ütemet jelent Magyarországra számára. A Lucas-féle 70-es szabály értelmében egy 4,75 százalékkal növekvő ország  $70/4,75 = 14,7$  év alatt duplázza meg nemzeti jövedelmét. Hasonlóan kapjuk relatív kifejezésekben a viszonylagos pozíció kétszeresére javulását. Például a feltételezett 2,5 százalékos  $\beta$ -val jellemezhető Magyarország  $70/2,5 = 28$  év alatt éri el a centrum szintjét, ha ötven százalékos fejlettségi szintről indul.

2. táblázat  
A termelékenység alakulása a felzárkózó országokban  
(éves átlagos százalékos változás)

Ország	1970–1998		1980–1998		1990–1998		1995–1998	
	TFP	GDP	TFP	GDP	TFP	GDP	TFP	GDP
Finnország	2,2	2,5	2,1	2,6	3,1	2,1	3,6	3,6
Görögország	0,4	2,8	0,0	1,6	0,4	1,8	0,6	2,2
Írország	3,5	5,0	3,3	4,0	3,5	6,6	3,1	7,4
Portugália	0,9	3,3	0,9	2,7	1,9	2,4	....	....
Spanyolország	1,1	2,7	1,4	2,4	0,7	2,3	0,6	2,5

TFP: teljes tényezőtermelékenység (*total factor productivity*).

Forrás: Scarpetta és szerzőitársai [2000], 33–34. o. 6. táblázat és 77. o. a függelék A7. táblázata. A számítások figyelembe veszik a ledolgozott munkaórák eltéréseit, illetve a tőke és munka inputok minőségi különbségeit.

Kérdés, hogy mennyire reális egy 2,5 százalékos  $\beta$  feltételezése. Ha az EMU növekedési ütemét – az ECB nyomán – hosszú távon átlagban 2,25 százaléknak feltételezzük, és a közelmúlt magyar teljesítményét vesszük alapul (1997 és 1999 között rendre 4,6, 4,9 és 4,4 százalékos növekedési ütem, átlagban 4,7 százalék), akkor ez a hipotézis nem tűnik túlzottan optimistának.<sup>3</sup> Erre a következtetésre juthatunk akkor is, ha felidézzük, hogy az 1986–1999-es időszakban az EU-perifériaországok csaknem 3 százalékos növekedésiütem-többletet tudtak felmutatni a 13 év átlagában. Ráadásul a kevésbé fejlett EU-tagországok némileg magasabb jövedelemszíntről indultak, ezért növekedésük feltehetően lassúbb volt, mint amire Magyarország számíthat. Igaz, hogy az átlagot jelentősen növelte Írország kiugró teljesítménye, amit aligha lehet megismételni specialitásai miatt.

Noha reálisnak tartjuk, a fenti forgatókönyv csak illusztrációként szolgál. A felzárkózással kapcsolatos bizonytalanságok miatt a ténylegesen megvalósuló forgatókönyv ettől jelentősen eltérhet. Ha például a felzárkózás üteme azért lassul le, mert az EMU növekedési üteme átlagban jóval gyorsabbnak bizonyul, mint feltételeztük, akkor egy lassúbb felzárkózási ütem is legalább olyan gyors növekedést jelenthet, mint a fenti forgatókönyv. Ennek ellenére azt mutatná, hogy nem használjuk ki az összes növekedési lehetőségünket, amelyet a külső környezet biztosít. Megfordítva, ha az EMU sokkal lassúbb növekedési ütemre váltana, akkor a gyors felzárkózás mögött kisebb teljesítmény is meghúzódhatna. Igaz, részben legalább magyarázatot adna a vártnál lassúbb ütemű növekedésre.

Már utaltunk rá, hogy a vizsgált országok növekedése különbségeket mutatott a növekedési tényezőkben. Míg a déli országok felzárkózása főként a fizikai és a munkainputok intenzívebb felhasználásán, addig Írországé – ugyanezen tényezők fontossága mellett – a teljes tényezőtermelékenység növekedésén és az inputok minőségi javulásán alapult. A 2. táblázat a vizsgált országok teljes tényezőtermelékenységét és GDP növekedését mutatja.

Írországbán a humán tőke fejlesztése és a korszerűbb termelési eljárások, inputok alkalmazása elsősorban a közvetlen külföldi beruházások révén valósult meg. A beruházások (és megtakarítások) szintje – ellentétben azok hatékonyságával – nem volt magasabb Írországbán, mint Spanyolországban vagy Portugáliában, de míg az íreknél főleg gépekbe ruháztak be, addig a két ibériai országban a beruházásokon belül nagyobb részt képviselt az építőipar. Görögország esetében az instabil makrogazdasági környezet és a

<sup>3</sup> Ideális esetben a  $\beta$ -t vásárlóerő-paritáson számolt adatok alapján kellene számolni. A vásárlóerő-paritáson alapuló adatok tér- és időbeli összehasonlítása azonban módszertani okok miatt számos kérdést vet fel. Ráadásul az adatok – különösen az átalakuló országok esetében – gyakori revízióknak vannak alávetve.

fiskális átláthatóság hiánya miatt hagyományosan alacsony volt a beruházások hatékonysága és egyes periódusokban – a nyolcvanas évek közepén – a szintje is. Hasonló okokból a közvetlen külföldi beruházások sem játszottak jelentős szerepet a felzárkózás elősegítésében. Az elmúlt évtized második felében a stabilizációra és a fiskális átláthatóság megteremtésére irányuló erőfeszítéseknek köszönhetően – elsősorban az EU által társfinanszírozott közösségi beruházások növekedése miatt – a görög beruházások aránya és (különösen) hatékonysága megnövekedett.

A gazdaságok eltérő nyitottsági foka miatt a külső kereslet szerepe is nagyon eltérő. Az export GDP-hez viszonyított aránya 1998–1999-ben Írorszáiban meghaladta a 80 százalékot, miközben Portugália és Spanyolország esetében 31 és 27 százalék, Görögországban pedig csak 18 százalék volt (*EC* [2000] 320–321. o., 36. táblázat). Az EMU-n kívüli nyitottság hasonló különbségeket mutat: Írorszáiban a teljes külkereskedelem 68,4 százaléka, Spanyolországban 41,9 százaléka, Portugáliában 31,3 százaléka irányult az euróövezeten kívüli országokba 1999-ben.<sup>4</sup>

Megállapíthatjuk, hogy a vizsgált országok esetében a gyors felzárkózás záloga a közvetlen külföldi beruházásokra (is) támaszkodó, feldolgozóiparra koncentrált, hatékony beruházásokat és inputfelhasználást lehetővé tévő, illetve makrogazdasági stabilitással párosuló stratégia volt. Ebből kiindulva a magyar átalakulás ígéretesnek tűnik, hiszen legfontosabb jellemzőiben jobban emlékeztet a legsikeresebbnek bizonyult ír stratégiára, mint a déli országokéra. Hangsúlyoznunk kell azonban, hogy a feldolgozóipar húzóágazat szerepe – az új gazdaság és a szolgáltatások térnyerésével – a kilencvenes évekre jelentősen csökkent, ezért ebből a szempontból biztosan nem ismételték meg a korábbi felzárkózási sikereket. Napjaink ír növekedésének is fontos motorja például az új technológiákat gyártó, illetve alkalmazó szektorok bővülése.

### A kilencvenes évek sikere

A vizsgált perifériaországok relatíve nagy jövedelemszint-különbséggel léptek be az Európai Közösségekbe, ezért esetükben – hasonlóan Magyarországhoz – a konvergencia-kritériumok teljesítése mellett nagy hangsúlyt kapott a reálkonvergencia (az egy főre jutó reáljövedelem növekedésének) előmozdítása is. Vizsgálatunk azonban elsősorban a nominális konvergenciafolyamatra koncentrált, megállapításaink közvetlenül az 1992–1993-as ERM-váltás, a maastrichti egyezmény (TEU) hatálybalépése utáni időszakra vonatkoznak. Ekkor már elfogadták a monetáris unió létrehozásának ütemtervét, és széles körben ismertté váltak az euróövezet-tagság előfeltételei. Tehát a tagországok gazdaságpolitikájukban 1993-tól számolhattak az euróövezet létrejöttével, sőt szigorúan véve csak a harmadik szakasz kezdetéről szóló dublini döntéstől, 1996 decemberétől vált bizonyossá az euró bevezetésének pontos időpontja.

A négy tagország nagyon különböző makrogazdasági helyzetből indult a kilencvenes évek elején, és ennek megfelelően eltérő felzárkózási és konvergenciapályákat választottak. A konvergencia sikerességében jelentős szerepet játszott a jövőendő euróövezet-résztétel perspektívája, amely orientálta a várakozásokat, de kimutatható a gazdaságpolitikai stratégia megválasztásának eredményességére gyakorolt hatása is.

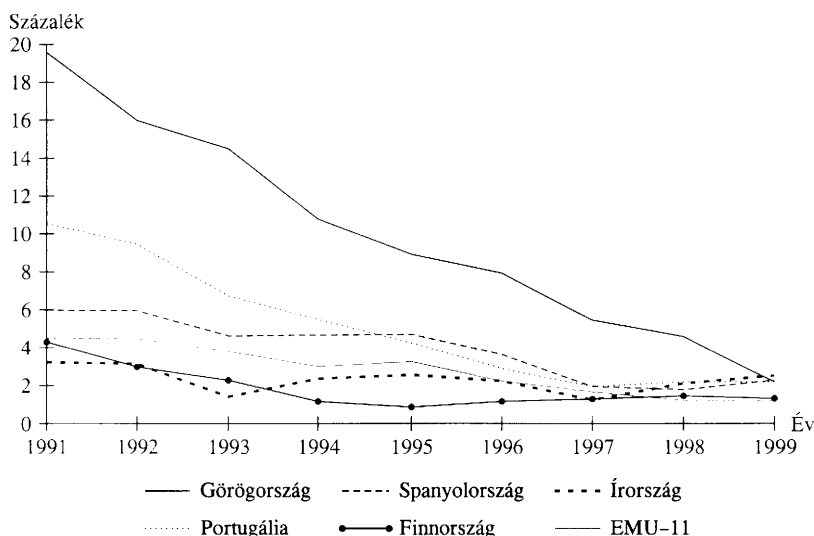
A 2. ábra mutatja, hogy a vizsgált tagországok mindegyikében a fogyasztói árindex folyamatos csökkenése figyelhető meg a kilencvenes évek során. Görögországgal és Portugáliával ellentétben, Spanyolországban és Írorszáiban már 1991-ben egy számjegyű volt az infláció. Közismert, hogy az elsőkörös euróövezeti résztvevők esetében az inflációs konvergencia 1997-re, Görögország esetében pedig 1999-re valósult meg.

<sup>4</sup> Saját számítás *IMF* [2000a] és *EC* [2000a] 258–259. o. alapján.



2. ábra

Harmonizált fogyasztói áridex (HICP) (éves átlagos, 1995-ig nemzeti fogyasztói árindex) (százalék)



Forrás: OeNB [2000] 8.3.4. és 8.3.3. táblázat.

A dezinfláció outputköltségeiben jelentős eltérést figyelhetünk meg országonként és dezinflációs periódusonként (3. táblázat). A Ball [1993] kritérium<sup>5</sup> szerint meghatározott dezinflációs időszakokra számított output-áldozati arány (*sacrifice ratio*) azt mutatja meg, hogy 1 százalékpontos inflációcsökkenésért cserébe a trendhez képest milyen mértékű kumulált növekedéscsökkenést kellett az országnak elviselnie. Láthatjuk, hogy Görögország kilencvenes évekbeli erőltetett dezinflációja bizonyult a legköltségesebbnek, de a nyolcvanas években végrehajtott ír és spanyol stabilizációnak is érzékelhető volt a hatása. Nem mutatható ki outputáldozat Portugáliában, illetve a kilencvenes években Spanyolországban.

A dezinfláció költségeiben mutatkozó különbségek magyarázhatók a ténylegesen alkalmazott stabilizációs csomagok összetételével, azok átfogó jellegével, végső soron a programok hitelességével. A dezinfláció csak azokban az időszakokban volt sikeres, amikor a restriktív monetáris politikát a gazdaságpolitika más elemei is támogatták. Ezt segítette elő a jegybankok fokozatos függetlenné válása, a fiskális fegyelem megteremtése és a visszafogott jövedelempolitika a csatlakozás előre haladtával.

Például míg Írországban, Portugáliában és Spanyolországban az árfolyam a dezinfláció kezdetétől fogva hatékony nominális horgony szerepet töltött be, addig Görögországban az árfolyam-politika csak jó néhány évvel az árfolyamcél meghirdetése után, a kilencvenes évek második felében vált hitelessé. Jelentős eltérés továbbá, hogy – ellentétben a többi országgal – Spanyolországban a dezinfláció terhe kezdetben szinte teljes egészében a monetáris politikára hárult: csak a kilencvenes évek közepétől sikerült a monetáris és

<sup>5</sup> Ball [1993] meghatározott számú, egymást követő, azonos előjelű inflációváltozás alapján határozza meg az úgynevezett dezinflációs időszakokat. Az outputáldozat számításakor egy lineáris trendű GDP-növekedést feltételez a dezinflációs időszak végpontjai között, ehhez viszonyítja a tényleges növekedési teljesítmény kumulált eltérését.

3. táblázat  
Output-áldozati arányok

Ország	Dezinflációs időszak	Évek száma	Output-áldozat
Görögország	1986–1989	3	1,01
	1990–1999	9	-1,34
Írország	1981–1987	6	-0,61
Portugália	1984–1987	3	-0,07
	1989–1997	8	0,99
Spanyolország	1977–1985	8	-1,08
	1989–1998	9	0,09

Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

fiskális politika megfelelő összehangolása. A kilencvenes évek kezdetére Írország, Portugália és Spanyolország valutái már részt vettek az ERM árfolyam-mechanizmusban és az 1992–1993-as ERM-válság óta nem került sor leértékelésre a kiszélesített,  $\pm 15$  százalékos ingadozási sávokon belül. A görög drachma 1998-tól vett részt az árfolyam-rendszerben,<sup>6</sup> és a 2000 végéig az ERM-II árfolyam-mechanizmuson belül volt rögzítve az euróhoz. Láthatjuk, hogy a monetáris unió létrejöttét megelőző években a portugál és a spanyol valuta árfolyamának volatilitása alacsony volt. Mind az ír font, mind pedig a görög drachma esetében azonban jelentős volatilitás előzte meg a visszafordíthatatlan rögzítést. A 3. ábrából az is jól látszik, hogy az ír font nominálisan jelentősen leértékelődött a konverziós ráta rögzítése előtt, valamint hogy a görög drachma is – eltekintve az egyszerű leértékelést követő rövid időszaktól –, leértékelődő trendet mutat az ERM-II árfolyam-mechanizmuson belül. Megállapítható, hogy a vizsgált tagországok – a versenyképességi szempontokat szem előtt tartva – ügyeltek arra, hogy ne túlértékelt árfolyamon rögzítsék a konverziós rátákat.

A kilencvenes években Írországban már nem voltak külső egyensúlyi problémák, míg a többi három országban többnyire a turizmus bevételei tették fenntarthatóvá a fizetési mérleg hiányát. Egy felzárkózó országnak elvben nem kell egyensúlyra törekednie, de a felzárkózásnak tükröződnie kellene a külső pozíció javulásában és az áralapú versenyképesség helyett a minőségre alapozott versenyképességben. E téren Görögország szinte egyáltalán nem javított a helyzetén, Spanyolország és Portugália esetében érzékelhető ugyan a javulás, de nem kielégítő: a versenyképesség meghatározója továbbra is a munkaköltség. Írország ebből a szempontból is kivétel, mert a bérek terén a versenyképességet ötvözni tudta a minőségre alapozott versenyképesség javulásával.

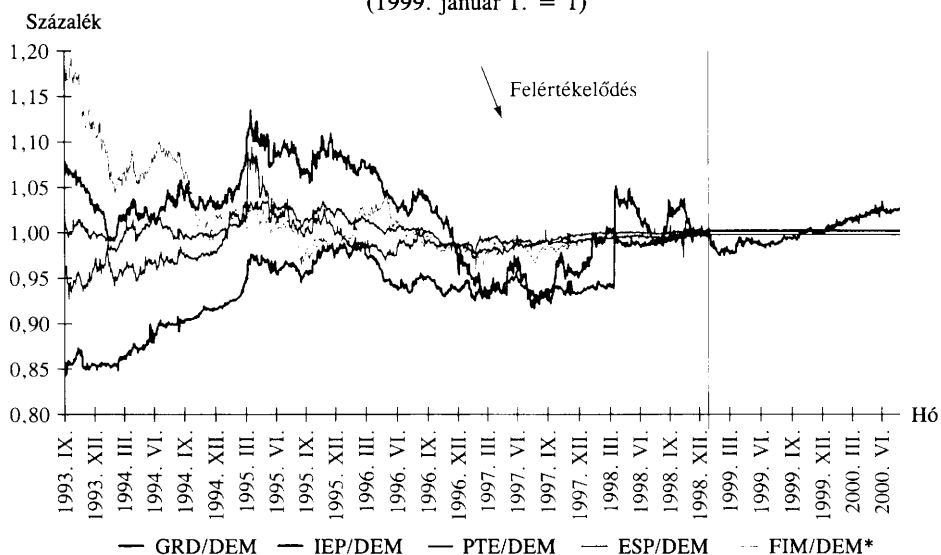
A vizsgált tagországok mindegyikében tapasztalhattunk bizonyos mértékű fogyasztóiár-alapú reálleértékelődést a kilencvenes években (4. ábra), miközben versenyképességüket az munkaköltség-alapú (ULC) reálárfolyamok stabilan tartásával, illetve reálleértékelődésével őrizték meg (5. ábra). Mindegyik országban központi, konszenzusos bértárgyalásokon érték el a bérkialamlás visszafogását. Írországban és Spanyolországban nagyobb sikerrel, míg Görögországban és Portugáliában időről időre eltérve a megállapodástól.

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy az EMU-t közvetlenül megelőző időszakban mindegyik tagországban az EU átlagára mérséklődött az infláció. A relatíve magas szinten tartott rövid távú kamatok az utolsó időszakban tehát már nem a monetáris politika

<sup>6</sup> Finnország 1996 őszén lépett be az ERM-be.

3. ábra

Napi nominális árfolyam 1993.szeptember 1.–2000. július 5.  
(1999. január 1. = 1)

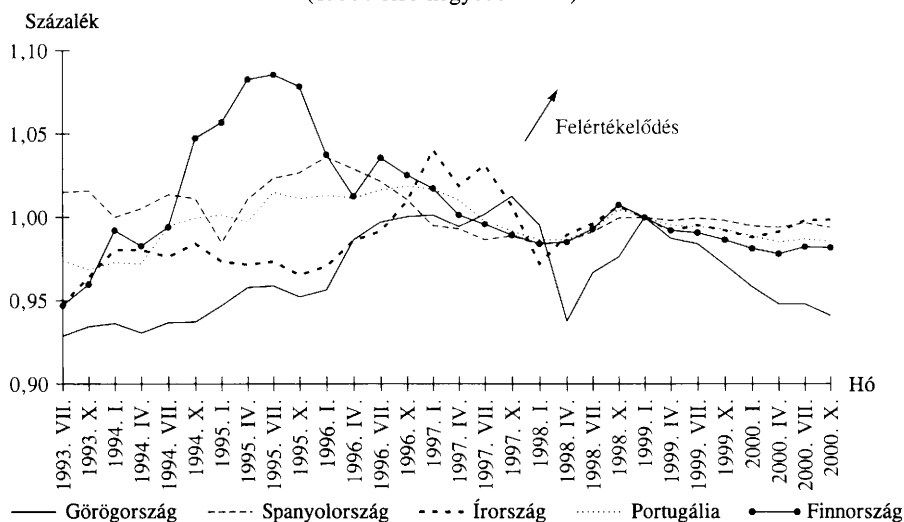


\* GRD = görög drachma, DEM = német márka, IEP = ír font, PTE = spanyol peseta, ESP = portugál escudo, FIM = finn márka.

Forrás: Reuters.

4. ábra

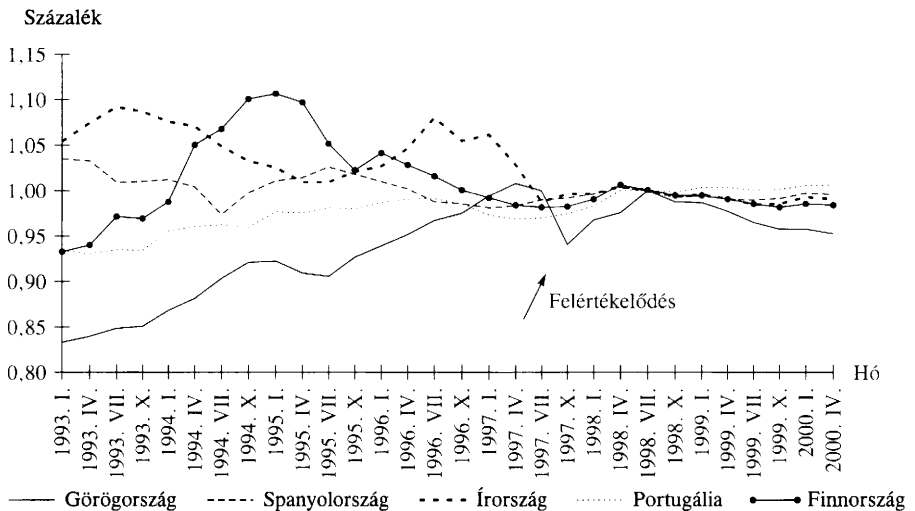
Negyedéves átlagos reálárfolyam fogyasztóiár-alapon  
(1999. első negyedév = 1)



Forrás: EC [2001].

antiinflációs törekvését tükrözik (Görögország kivételével), inkább a hitelesség megszerzésének fokozatos voltát, illetve azt, hogy a befektetők a szóban forgó országoktól kockázati prémiumot vártak a német hozamokhoz képest.

5. ábra  
Negyedéves átlagos reálárfolyam munkaköltség-alapon  
(1999. első negyedév = 1)



Forrás: EC [2001].

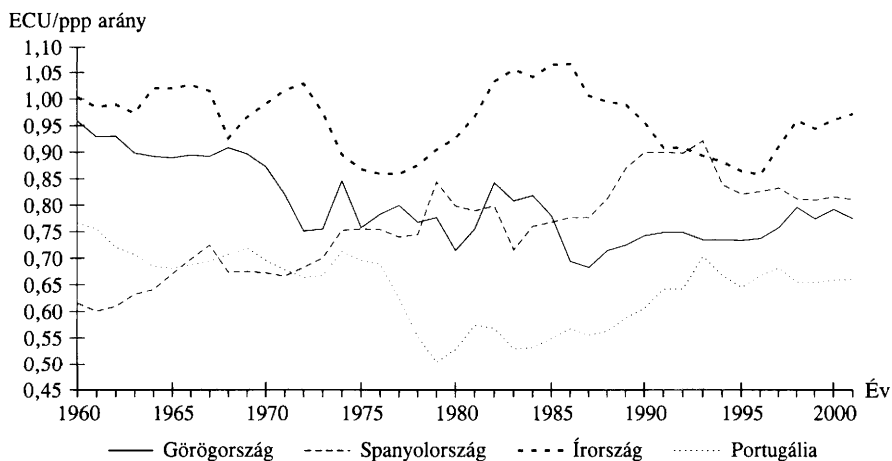
Fontos tanulság továbbá, hogy a kevésbé fejlett tagországok – a versenyképességi szempontok miatt – nem nominális felértékelődéssel dezinfláltak. 1995-től 1997 közepéig Írországban volt ugyan nominális felértékelődés (éves átlagban 3,5 százalék), ám ez a gyorsuló felzárkózással magyarázható, hiszen az infláció ekkor már stabilan az EMU átlaga közelében volt. Ugyanebben a periódusban a görög valuta felértékelődése a sikertelen dezinflációt tükrözte. 1997 közepétől Írországban és Görögországban erőteljesebb, Portugáliában és Spanyolországban enyhébb nominális leértékelődési tendencia volt megfigyelhető. A reálárfolyamok alakulása alapján megállapíthatjuk, hogy az országok elsősorban a munkaköltség-alapú (ULC-alapú) felértékelődést kívánták elkerülni, a fogyasztóiár-alapú felértékelődést esetenként megengedték. E téren a kilencvenes évek közepén már csak Görögország bizonyult sikertelennek.

A felzárkózás során tapasztalt reálfelértékelődést a rögzített nominális árfolyam melletti relatíve magasabb, elsősorban nem monetáris infláció magyarázza. Balassa és Samuelson az inflációs differenciát a külfölddel versenyző (*tradable*) és külfölddel nem versenyző (*non-tradable*) szektorok termelékenységnövekedés-ütemkülönbségére vezeti vissza. A hazai valuta reálfelértékelődése ebben az esetben egyensúlyi folyamat, s mindaddig nem igényel monetáris politikai beavatkozást, amíg a reálfelértékelődés mértéke a termelékenység növekedésében elért előnyön alapul. Mivel az árszintek felzárkózása Írország kivételével még nem fejeződött be az EMU átlagához viszonyítva, a monetáris unión belül a vizsgált országokban a mért infláció még egy strukturális komponenssel magasabb az átlagnál.

Az egy főre jutó jövedelmek piaci árfolyamon és vásárlóerő-paritáson számított értékeinek aránya – a konstrukcióból következően – megközelítően az árszintek közötti különbségeket fejezi ki a felzárkózó országok és az EMU átlaga között. Ugyanis a fejlett országok között nagyjából az árszínvonal is hasonló, és ebből következően nincs jelentős különbség a vásárlóerő-paritás, illetve a piaci árfolyam között. A felzárkózás eredményeként arra lehet számítani, hogy az árszintek fokozatosan kiegyenlítődnek, ami a piaci

6. ábra

Piaci ECU/euró árfolyam a vásárlóerő-paritáson számolt árfolyamhoz képest  
(ECU/ppp arány)



Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

árfolyamon számított jövedelemnek a vásárlóerő-paritáson számított jövedelemhez való felzárkózásához vezet.<sup>7</sup>

Hosszú távú perspektívában tekintve a négy ország esetében eltérő folyamatokat tapasztalhattunk (6. ábra). Írország kivételével a nyolcvanas évektől kezdve a piaci árfolyamnak a vásárlóerő-paritáshoz viszonyított felértékelődését – azaz a belső árszínvonal felzárkózását – tapasztaljuk az egy főre jutó GDP-nek az EMU-átlagához való felzárkózásával egyidejűleg. Írország árszínvonala már a hatvanas években azonos volt az EMU-11 átlagával,<sup>8</sup> ami rendkívül gyors alulértékelődésbe váltott két alkalommal, a hetvenes és a nyolcvanas évek közepén. Mindkét esetben az évtized végére ismét visszatért a nagyjából paritásos szintre. Láthatjuk korábban, hogy Írország fejlettségi szintje az EMU-11 átlagához képest a nyolcvanas évekig 60 százalék körül stagnált, majd hirtelen stabil felzárkózásra váltott. A látványos felzárkózás megindulása egybeesett a második nagy alulértékeltéssel és annak korrekciójával. Ezzel szemben Görögország és Portugália relatív fejlettsége az 1960-as években az EMU-11 körülbelül 40 százalékáról indult, miközben valutájuk alulértékeltége<sup>9</sup> Görögország esetében elhanyagolható (3-4 százalék), Portugáliában pedig 20 százalék volt. A hetvenes évektől a két érték nagyon közel került egymáshoz mindkét országban, majd párhuzamosan haladt. Spanyolország esetében – amely jóval kevésbé nyitott a többi országnál – nincs ilyen törés a két mutató alakulásában.

Mind a fejlettség, mind az árak felzárkózása a hatvanas években körülbelül 60 százalékról indul és együtt halad az 1999-es 80 százalékos szintig. A nyolcvanas években az árak felzárkózása érzékelhetően felgyorsult a három dél-európai országban, amit az 1992–1993-as ERM-válság megállított, és a folyamat máig terjedően nagyjából stagnált. Ez

<sup>7</sup> *Pelkmans és szerzőtársai* [2000] 121. o. Balassa Béla eredetileg a Balassa–Samuelson-hatásként említett jelenséget a piaci árfolyamok vásárlóerő-paritástól való tartós eltérései fundamentális magyarázatának szánta.

<sup>8</sup> Valószínűleg az angol fonttal évtizedekig fenntartott valutaunió miatt. Ezért nem tekinthető az ír felzárkózás tipikusnak, hiszen a jövedelmek felzárkózása már azonos árszint mellett ment/megy végbe. Bővebben lásd *Pelkmans és szerzőtársai* [2000] 121. o.

<sup>9</sup> Alulértékeltésen a piaci árfolyamon számított GDP-nek a vásárlóerő-paritáson mért GDP-hez viszonyított különbségét értjük.

valószínűleg a gazdaságpolitikának volt köszönhető, amely a versenyképesség romlását kívánta megelőzni az inflációs és az árfolyam-kritériumnak való egyidejű megfeleléssel. Azaz, a belső árszint növekedését nem engedték megjelenni a nominális árfolyam növekedésében. Ennek oka lehetett az is, hogy nem hittek a hatóságok abban, hogy az árszint-emelkedés a termelékenység javulását tükrözi, vagy attól tartottak, hogy a piacok nem hisznek benne. Valószínűleg túlságosan eleven volt még az EMS-válság emléke. Írország e téren is külön utat járt. Az EMS-válság előtt az ír valuta egyre inkább alulértékeltté vált, amely tendencia 1994-től az ellenkezőjére fordult: a piaci árfolyam gyorsuló ütemben zárkózott fel a vásárlóerő-paritáson számított árfolyamhoz.

A 4. táblázat adatai periodikus bontásban mutatják, hogy az árszintek lemaradása milyen ütemben mérséklődött az egyes országokban a felzárkózás során. Azaz, milyen ütemben közeledett a piaci és a vásárlóerő-paritáson számított árfolyam. Ezek értelmezhetők úgy, hogy az egyes periódusok átlagában évente a táblázatban szereplő értékekkel volt magasabb az árak növekedésének üteme a felzárkózó országokban. A negatív érték azt mutatja, hogy a nominális árfolyam növekedése elmarad az árszínvonal felzárkózásától, azaz növekszik a piaci árfolyam alulértékelttsége.

4. táblázat  
Az árszintek konvergenciájának üteme  
(százalék)

Időszak	Görögország	Spanyolország	Írország	Portugália
1960–1999	-0,5	0,7	-0,1	-0,4
1960–1773	-1,7	0,9	-0,2	-1,0
1973–1999	0,17	0,59	-0,05	-0,05
1980–1992	0,26	1,22	-0,30	2,38
1986–1992	0,84	2,47	-2,51	3,07
1993–1999	1,03	-0,41	1,23	-0,11

Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

Összefoglalóan megállapítható, hogy a jövedelmek és az árak felzárkózása a nyolcvanas évektől nagyjából párhuzamosan haladt a vizsgált országokban, noha egyes periódusokban – különösen a konvergenciakritériumok teljesítésének idején – pályáik évekre is elváltak egymástól. A hetvenes éveket megelőzően tapasztalt nagy eltérés a két mutatóban valószínűleg az akkor jellemző makrogazdasági, monetáris és devizasabályozási rezsimekkel magyarázható.

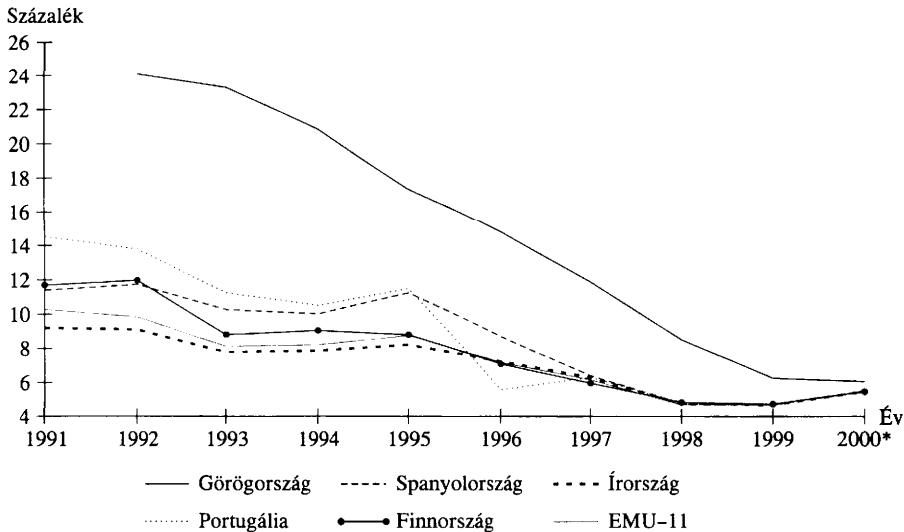
A csökkenő inflációval párhuzamosan a hosszú távú (tízéves állampapír) kamatok is csökkenő tendenciát mutatnak a vizsgált országokban a kilencvenes években (7. ábra). Görögország a lényegesen nagyobb inflációs különbözet és árfolyamkockázat<sup>10</sup> miatt szignifikánsan magasabb kamatszintről indul, amely – bár folyamatosan csökkent – csak 1999-re közelítette meg a többiek átlagát. Látható továbbá, hogy még a relatíve alacsonyabb inflációjú országokban is csak a monetáris unió forгатókönyvének véglegesítése<sup>11</sup> után csökkennek érzékelhető mértékben a hosszú távú kamatok.

Az 1996 decembere utáni látványos hosszú távú kamatsökkenés már az úgynevezett konvergenciájáttékkal magyarázható: a nominális konvergenciára számító befektetők ugyanis először a hosszú lejáratú eszközökből vásárolnak be, aminek eredményeként a hoza-

<sup>10</sup> Görögország csak 1998 óta tagja az európai árfolyam-mechanizmusnak.

<sup>11</sup> 1996. december, Dublin.

7. ábra  
Hosszú lejáratú, rögzített kamatozású állampapírok kamata  
(10Y, százalék)



\* 2000. szeptember.

Forrás: OeNB [2000] 8.1.1 táblázat.

mok először a hozamgörbe hosszú szegmensében konvergálnak. 1999-ben a belátható időtávon belüli várható EMU-részvétel felélénkítette a konvergenciaspekulációt a rövid szegmensben is. A befektetők ugyanis tudják, hogy a rövid kamatok legkésőbb az EMU-ba belépés első napján az euróövezetben érvényesülő szintre zuhannak. A konvergenciajátéknak elvben van egy harmadik eleme is, nevezetesen az a bizonytalanság, hogy az euróövezet-részvétel előtt még lehetnek visszaesések a nominális konvergenciában.<sup>12</sup>

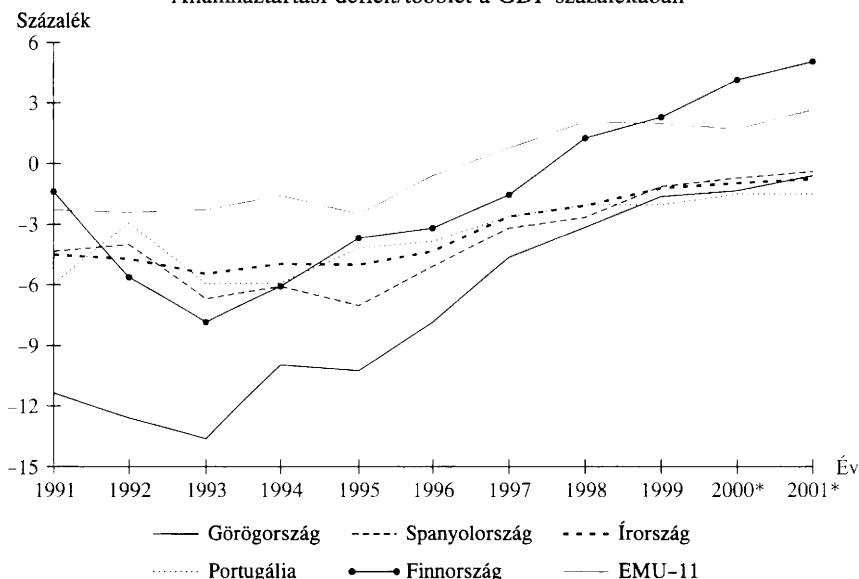
Az államháztartási egyenleg alakulását vizsgálva, meg kell állapítanunk, hogy – Írország kivételével – a kilencvenes évek elején az országok jelentős államháztartási deficitel indultak (8. ábra). A vizsgált tagországok mindegyike hajtott végre fiskális reformot a kilencvenes években. Többségük a fiskális konvergenciakritériumtól függetlenül kényszerült a megszorításokra. A maastrichti szerződésben rögzített túlzott deficit eljárás és az euróövezet-részvétel kritériumai azonban egyrészt segítették a kiadáscsökkentések politikai eladhatóságát – különös tekintettel a jóléti állam reformjára –, másrészt visszafogták a kormányok eladósodási hajlamát.

Írország második fiskális kiigazítása a nyolcvanas évek végén már nem a bevételek növelésére épült – mint az első kiigazítás –, így jelentős kínálatoldali reformot tudott végrehajtani. Ez – párosulva más, mikroökonómiai politikákkal (külföldibefektető-barát környezet, oktatási, infrastrukturális beruházások, munkapiaci és migrációs liberalizálás) – konzisztens politikának bizonyulva, a versenyképesség látványos javulásához vezetett. Spanyolország a megvalósult felzárkózás ellenére kevésbé egyértelműen bizonyult sikeresnek: a fiskális konszolidáció és az évtized végén visszafogott bérpolitika nem hozott áttörést: a munkapiaci merevségek túlberuházásokhoz vezetve, csak részlegesen tudták javítani az ország versenyképességét. Portugália sikeresebb volt a munkapi-

<sup>12</sup> Ezt figyelhettük meg például az 1992–1993-as ERM-válság idején, amikor nyilvánvalóvá vált, hogy a közös valuta bevezetése nem lesz korai.

8. ábra

Államháztartási deficit/többslet a GDP százalékában



\* Előrejelzés.

Forrás: EC [2000] A.4.14. táblázat.

aci reformok terén, de versenyképessége az évtized második felében ismét romlani kezdett. Végül Görögország fiskális reformja és EMU-elkötelezettsége az évtized végén javulást hozott a makrogazdasági teljesítményben, de a versenyképességben nem.

Megállapíthatjuk, hogy mind a négy ország képes volt a szükséges megszorításokra, ha egyszeri nagy erőfeszítés árán egy komoly célt kellett elérni (az ERM-válság következményeinek leküzdése vagy a konvergenciakritériumok teljesítése az EMU-csatlakozáshoz), de hosszabb időn keresztül konzisztens csak Írország volt. Láthatjuk azt is, hogy bár a fiskális reform fontos, önmagában nem elegendő a felzárkózáshoz.

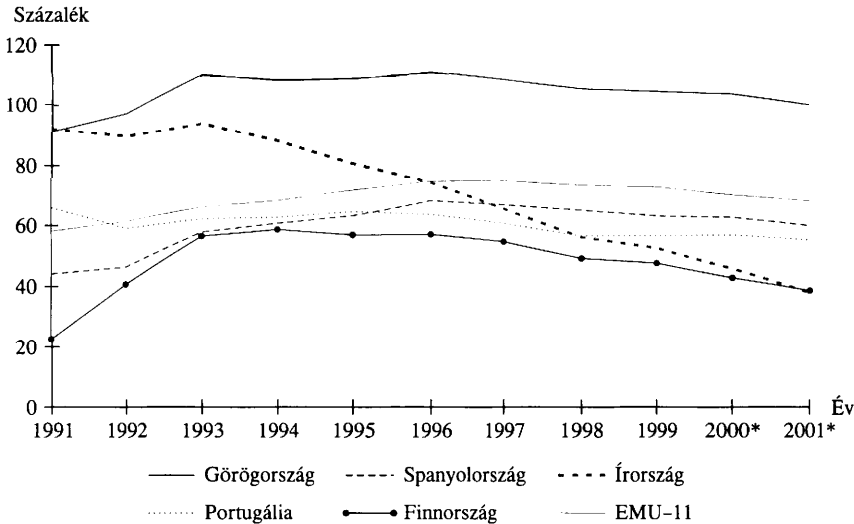
Jelentős különbség mutatkozik az országok eladósodottságában, sőt eladósodottsági szerkezetében is. Láthatjuk, hogy a kilencvenes évek elején Görögország és Írország bruttó adósságállománya meghaladta a GDP 90 százalékát (9. ábra). Míg Írország folyamatosan közelített a túlzott deficiteljárás 60 százalékos referenciaértékéhez, addig Görögországnak nem sikerült jelentősen csökkentenie az adósságállományát, sőt, Portugália közepesen eladósodott országgént kezdte, és csak mérsékelt javulást sikerült elérnie a konvergenciafolyamat során. Spanyolország indult a legkedvezőbb pozícióból, azonban – hasonlóan Görögországhoz – az adósságállomány növekedését csak 1996 után sikerült megállítania.

A vizsgált országok elsősorban hazai valutában adósdottak el. A görög és a spanyol adósságpapírokat 1991 és 1997 között átlagban 77, illetve 92 százalékban hazai valutában bocsátották ki. Ugyanezen időszak alatt Írország folyamatosan növelte kibocsátásait hazai valutában (1992-ben még csak 60, 1997-ben már 73 százaléka a teljes adósságállománynak). Portugália az egyetlen talán, amelynek esetében csökkentek a hazai valutában denominált kibocsátások, de ez a csökkenés a rendkívül magas kezdeti 93 százalékos arányról következett be 81 százalékra 1997-ig.

Döntően hazai (rezidens) tulajdonosai vannak az állampapíroknak mindegyik országban. Spanyolországban és Portugáliában csökkent ugyan a hazai tulajdonosok részesedé-



9. ábra  
Bruttó államadósság a GDP százalékában



\* Előrejelzés.

Forrás: EC [2000] A. 4.16. táblázat.

se, azonban itt is meg kell jegyeznünk, hogy nagyon magas kezdeti arányhoz képest: 1997-re Spanyolországban 90 százalékról 80-ra, Portugáliában 85 százalékról 75-re csökkent. Görögországban ugyanezen időszak alatt átlagosan 75 százalék volt a belföldi eladósodottság mértéke. Az egyetlen ország Írország, ahol viszonylag alacsony volt a kilencvenes évek elején a hazai tulajdonosok részesedése (50 százalék), ami fokozatosan 74 százalékra nőtt 1997-re.

Írország kivételével jelentős változáson ment keresztül a tagországok bruttó államadósságának lejárat szerkezete is. Összhangban az infláció mérséklődésével és a tőkepiac hosszabb szegmenseinek kialakulásával, jelentősen csökkent a rövid (éven belüli) lejáratú papírok aránya. A legnagyobb változás Spanyolországban zajlott le (az 1991-es 63 százalékról 30 százalékra 1997-ben), de jelentős volt az adósságszerkezet átalakulása Görögországban is (40 százalékról 13 százalékra). Mérsékeltebb volt a rövid lejáratú állomány részesedésének csökkenése Portugáliában (ugyanezen időszakban 39 százalékról 33 százalékra). Írországban azonban a kilencvenes évek eleje óta rendkívül alacsony, csak 9 százalék körüli a rövid lejáratú állomány részesedése.

### Reál- versus nominális konvergencia

Aglietta [1995] hangsúlyozza, hogy – többek között – az eltérő kiinduló makroökonómiai környezettől, a szükséges alkalmazkodás mértékétől, a tőkemozgások irányától és mértékétől függően eltérhet a reál- és nominális konvergenciapályák dinamikája. Amennyiben feszültség van a reál- és nominális konvergencia között (például az úgynevezett konvergencijáték következményeként), költséges és veszélyes lehet a kevésbé konvergáló ország számára a „túl korai” árfolyamrögzítésre való törekvés. Rögzítés esetén ugyanis a várható reálárfolyam-változás(ok) hatása meghatározó lehet a fizetési mérlegre, végső soron a versenyképességre és a növekedési lehetőségekre. Aglietta ezért egyedi és rugalmas árfolyam- és fiskális politikát ajánl a monetáris unió részvételt kitűző, kevésbé

konvergáló országok számára (*multiple transitions*).<sup>13</sup> A reál- és a nominális konvergencia lehetséges feszültsége miatt ugyanis kis, nyitott gazdaságok esetében szükség lehet a kevésbé hatékony kamatcsatorna mellett az árfolyam közvetlen és azonnali átárázó hatására a konvergenciafolyamat során.

A reál- és a nominális konvergencia közötti feszültség lehetséges problémája inkább a kevésbé fejlett, felzárkózó országok konvergenciája során jelentkezik. A probléma alapja az, hogy a pénzügyi és a reálszektor dinamikája eltérő, összhangba kerülésük pedig jóval bonyolultabb feladat a felzárkózó, mint – az Európai Unióra jellemző – fejlettebb országok esetében. A felzárkózó ország növekedési üteme tipikusan magasabb az euróövezet átlagánál, ami tőkebeáramlást indukál. Ez a tőke részben a reálszektorba (közvetlen beruházás), részben pedig a pénzügyi piacokra (portfólióbefektetés) áramlik. Fennáll azonban a veszélye annak, hogy a pénzügyi piacokon kialakuló spekuláció – a jövőbeli magasabb hozamokra számítva – túllő a hosszú távon fenntartható hozamszinten. A pénzügyi hozamok túllövéséhez a nominális árfolyam felértékelődése is hozzájárulhat, illetve az árfolyamra magára is spekulálhatnak.

Még bonyolultabb a helyzet, ha figyelembe vesszük, hogy a megfigyelt inflációs különbséget nem feltétlenül csak a termelékenységnövekedési ütemkülönbség okozhatja, hanem a munka- és árupiaci merevségek is. Amennyiben ugyanis a magasabb átlagos infláció hat a versengő szektor béreire, illetve a nem versengő szektor fontos inputot jelent a versengő szektor számára, akkor az inflációs differencia ezen része versenyképesség-romlást jelent. *Alberola-Tyrväinen* [1998] rámutatnak azonban, hogy ez nem látható az *ex post* adatokból, mert a cégek, elbocsátásokkal vagy akár csőddel reagálva a versenyképesség romlására, végül javuló átlagos versenyképességet mutathatnak fel a hagyományos (reálárfolyam-) mutatók alapján (*Alberola-Tyrväinen* [1998] 47–48. o.). Ezek a mutatók közvetlenül nem figyelhetők meg, így csak késéssel és bizonytalansággal állnak rendelkezésre. Ezért a gazdasági szereplők nincsenek tökéletesen informálva az adott időpontbeli reálfelértékelődés tényleges okairól és lehetséges következményeiről. Ez egyébként igaz a monetáris unión belül is, de ott már nincs önálló valuta, amelynek az árfolyamában ez a bizonytalanság ingadozásokat idézne elő.

A kevésbé fejlett EU-tagországok vizsgálata alapján általánosítható tapasztalat, hogy a monetáris hatóságoknak a konvergencia előrehaladtával csak rendkívül korlátozott befolyása van a különböző lejáratú pénz- és tőkepiaci kamatokra, azokat elsősorban a monetáris unió részvételre vonatkozó piaci várakozások határozzák meg. Míg az euróövezet-részvétellel kapcsolatos várakozások optimistábbá válása – kivétel nélkül – a hosszú távú kamatok viszonylag gyors konvergenciáját hozta minden tagországban, addig a rövid távú kamatok azonos szintűvé válása csak az euróövezeti tagság bizonyosságát követően valósult meg.

Az előre kiszámítható kamatcsökkenés a magas ár- és árfolyam-stabilitással együtt jelentősen hozzájárult a növekedési kilátások javulásához. Sőt, az eleve átlagot meghaladó gazdasági teljesítményt felmutató felzárkózó országokban a túlfűtöttség veszélyének kérdése került előtérbe. A nominális árfolyamot és az inflációt elsősorban a rövid kamatok relatíve magas szintje stabilizálta, amely – a konvergenciájáértéke miatt – egyben folyamatos tőkebeáramlást is indukált. A konvergencia során megfigyelhető tőkebeáramlás kevésbé „forró” komponense a relatíve magas termelékenységgel volt magyarázható. Az optimális gazdaságpolitika meghatározását nehezíti azonban, hogy a kedvező kilátások és a szinte folyamatos tőkebeáramlás következtében a pénzügyi piacok könnyen túllőhetnek, és ezzel visszafordíthatják a kedvező irányzatot.

<sup>13</sup> Az ECB és az Európai Bizottság is a csatlakozó országok számára egyedi, a sajátosságaiknak megfelelő árfolyam-stratégiát javasolnak. Az ECB – az ERM-II kereteit adottságnak tekintve, és az adott ország konvergenciáját alapul véve – a jelölt országgal közösen állapítja meg a belépés időpontját, a középárfolyamot és a sávzélességet. A makrogazdasági konvergenciaprogramot hasonló módon, a szóban forgó ország körülményeire szabják az adott ország hatásaival közösen.

A fenti tényezők arra a veszélyre mutatnak rá, hogy a pénzügyi piacokon kialakuló optimizmus hirtelen pesszimizmusba csaphat át, amikor már kellően sokan gondolják, hogy a kialakult pénzpiaci árfolyamok nem maradhatnak fenn tartósan. Ráadásul a befektetői hangulat megváltozása túllőhet a másik irányban is, tovább növelve ezzel a pénzügyi környezet bizonytalanságát, illetve gátolva a reálkonvergenciát. A felzárkózó országokra tehát jellemző a fenntartható reálnövekedéssel és pénzügyi árfolyamokkal kapcsolatos nagyobb bizonytalanság. A bizonytalanság csökkentéséhez, a pénzügyi stabilitás megőrzéséhez mikroszinten a pénzügyi szektor megerősítése, prudenciális szabályozása, makroszinten pedig megfelelő gazdaságpolitika szükséges. *A gazdaságpolitikának elő kell segítenie, hogy a reál- és nominális konvergencia egymást támogassa, ne pedig – mint a fentebbi negatív forgatókönyvben – egymást gátolja.* Noha a túlfűtöttség és az infláció termelékenységnövekedési ütemkülönbséget meghaladó része hozzájárulhat a versenyképesség romlásához, az általános tapasztalat az, hogy a belátható időn belül valószínű valutaövezet-részvétel jelentősen csökkentette a gazdaságpolitikuskok és a piacok – versenyképesség-romlás miatt növekvő – külső egyensúlytalansággal kapcsolatos aggályait.

### A konvergencia ciklikus meghatározó szerepe

Az üzleti ciklusok konvergenciája azért fontos az EMU-hoz való csatlakozás szempontjából, mert ha nagyon eltérők az országok ciklusai, akkor a közös monetáris politika szuboptimális lehet az egyes országok vagy akár az egész valutaövezet számára.

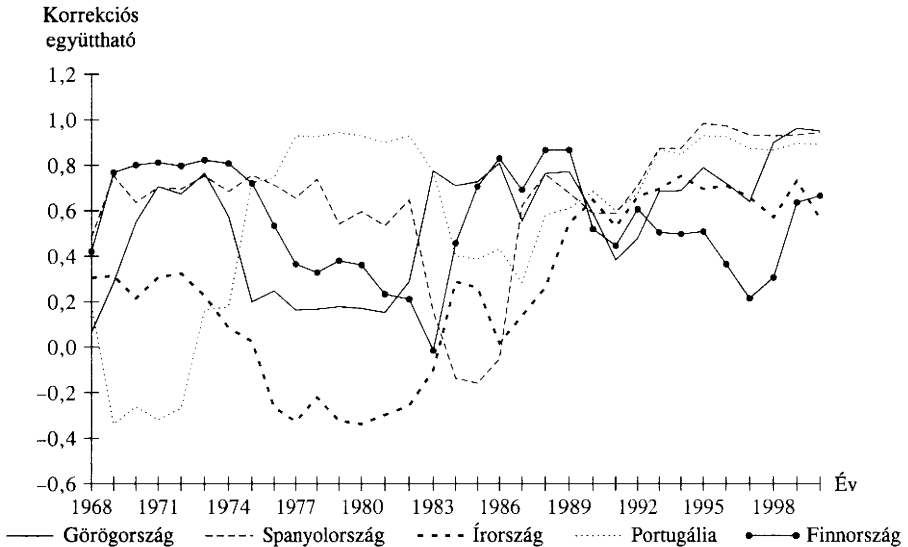
A nyolcvanas évek közepe óta a felzárkózó EU-tagországok üzleti ciklusai fokozatosan összhangba kerültek a későbbi euróövezetet alkotó országokéval. A ciklusok korrelációja pozitívvá vált, és az ERM-válságot követően 0,7-0,9 korrelációs együtthatót mutattak (10. ábra). Egyedül a német egyesítés idején lehetett az együttmozgás átmeneti gyengülését tapasztalni. Ez alól kivétel volt Írország, amelyik némileg eltávolodott az EMU-11-től pozitív irányban, amikor a nagy kontinentális országok növekedése lelassult.

A megfigyelt konvergenciát elősegítette a szoros kereskedelmi kapcsolatok kiépülése és az árfolyamrendszer, amely megkövetelte a nominális árfolyamok stabilizálását, és ezen keresztül a kamatok konvergenciáját. Ez utóbbi Görögországban csak 1998-tól, az ERM-II-be való belépéssel érvényesült. Láthattuk korábban, hogy Spanyolország és Portugália külkereskedelmének nagy része az euróövezeten belülré irányul, ami itt a magasabb korrelációs együtthatókban mutatkozik meg. Bár Magyarország esetében a hasonló számítások csak fenntartással kezelhetők a rövid idősorok és strukturális változások miatt, az empirikus tanulmányok szerint a szóban forgó periódusban az üzleti ciklus korrelációja legalább olyan erős volt, mint a vizsgált országoké (1993–1999 között 0,75, illetve 0,63 százalék – IMF [2000b] 143. o. 4. 5. táblázat és Fidmurec–Schardax [2000] 34. o.).

A monetáris unióban való részvétel azonban az általunk vizsgált országok esetében fontos következménnyel járt: miközben a nagy, kontinentális országok növekedése lelassult, a periféria növekedése felgyorsult a harmadik szakasz indulása óta. Ha a ciklusok korrelációját mechanikusan tekintjük, akkor a korábbi konvergencia megfordulását, divergenciáját tapasztaljuk. Felmerül a kérdés, hogy ezeknek az országoknak a számára szuboptimális-e az EMU-részvétel. Mivel az európai jegybank kizárólag az euróövezet-szintű folyamatokra reagál, nem válaszolhat kamatemeléssel a periféria gyorsabb növekedésére. Ha viszont ezek a kisebb, gyorsan növekvő országok nem vennének részt az EMU-ban, akkor a jegybankok magasabb kamatszintre törekedhetnének és/vagy hagyhatnák, hogy árfolyamuk felértékelődjön. A növekedési teljesítményt nézve inkább pozitív az euróövezeti részvétel eddigi mérlege, ha azonban a lehetséges inflációs nyomást nézzük, akkor tapasztalhatunk némi veszélyt. Ám az esetlegesen magasabb regionális

10. ábra

A perifériaországok GDP ciklikus komponensének korrelációja az EMU-11-ével  
(8 év gördülés, Hodrick–Prescott-szűrő)



Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

infláció ezekben az országokban éppen a monetáris unió miatt kevésbé veszélyes. Ekkor ugyanis – ellentétben egy hasonló helyzetben lévő, de euróövezeten kívüli országgal – kizárt az árfolyam-spekuláció. Ezért azt mondhatjuk, hogy a pozitív irányban tapasztalt divergencia nem feltétlenül az EMU-részvétel szuboptimális voltának a jele.

Ezért ha az üzleti ciklus korrelációja nem eléggé szoros az egyes periódusokban, ez önmagában még nem jelenti azt, hogy a monetáris unióban való részvétel szuboptimális volna egy kis ország számára. Ha ugyanis azért alacsonyabb az üzleti ciklusok szinkronitása, mert az EMU többi részében visszaesés van, akkor az még előnyös is lehet. Hiszen ebben az esetben az adott kis ország részben függetleníteni tudta magát a negatív ciklustól, éppen kis mérete miatt. Ez különösen fontos egy trendfelzárkózásra számító ország esetében, amelynek növekedését a ciklusok kevésbé határozzák meg.

Felvethető ezzel szemben, hogy az adott országnak kevesebb gazdaságpolitikai eszköze marad az esetleges túlfűtöttség megakadályozására a monetáris politika centralizációja miatt. Monetáris unión kívül megtehetné, hogy a kamatok és az árfolyam emelkedése révén szigorítja a monetáris kondíciókat. Ezzel szemben fennáll azonban az a veszély, hogy egy ilyen ország árfolyama spekulációnak volna kitéve, és nagyobb lenne a makrogazdasági bizonytalanság. Összességében egyelőre azt láthatjuk, hogy az euróövezet létrejötté óta a kis, periférikus országok növekedése meghaladja a nagy kontinentális országokét, és jól ki tudják használni a közös valuta előnyeit.

\*

Négy EU-tagország – Portugália, Írország, Spanyolország és Görögország – tapasztalata a megközelítően hasonló fejlettségi szint alapján irányadó lehet a magyar konvergencia számára. Megállapítottuk, hogy Írországra, de a spanyol és portugál esetekre is jellem-

z, hogy már jóval az EMU-t megelőzően (legkésőbb az 1992–1993 utáni években) megszerezték a szükséges hitelességet és a költségvetések is megfelelően alkalmazkodtak. Ennek tudható be egyébként, hogy nem volt eredményes az 1995-ös spekulációs támadás a peseta és escudo ellen. A görög konvergenciafolyamat azért bizonyult költségesebbnek a többinél, mert az elégtelen fiskális alkalmazkodás és a viszonylag későn megteremtett monetáris politikai hitelesség miatt szuboptimális gazdaságpolitika alkalmazására kényszerült: magas kamatok fenntartásával tudta csak a belső és külső célt (dezinfláció és árfolyam-stabilitás) elérni. Általában azonban jellemző, hogy a piacok egyik vizsgált ország EMU-részvételét sem kérdőjelezték meg komolyan.

A maastrichti kritériumok szándékoltan olyanok, hogy nagyon korlátozott a lehetőség arra, hogy egyet (vagy többet) a többi rovására teljesítsenek. Vagyis, tudatosan úgy alkották meg azokat, hogy a tartós és hiteles konvergenciát mutassák, amelyeket egyszeri és átmeneti intézkedésekkel nem lehet megkerülni. A dilemma tehát úgy fest, hogy ha nem hiteles a konvergencia, de a hatóságok mégis törekednek rá, akkor az nagyobb költséggel jár, mintha hiteles lenne. Gyors csatlakozással viszont hamarabb élvezheti az ország az EMU előnyeit. A valódi kérdés tehát az, hogy hogyan alakítható ki az optimális gazdaságpolitikai mix és hogyan tehető hitelessé.

A tapasztalatok alapján meghatározhatjuk a gyors és sikeres EMU-belépést biztosító gazdaságpolitika főbb jellemzőit. Egyik legfontosabb eleme a monetáris stabilitás relatíve korai megteremtése és fenntartása. A kevésbé fejlett EU-tagországok ezt nem a nominális árfolyamon, hanem elsősorban a kamatokon keresztül megvalósított szigorítással érték el. A monetáris politikát mind a fiskális politika, mind pedig a jövedelempolitika támogatta. A vizsgált országok esetében azonban nem állapítható meg, hogy a fiskális politikát mennyiben határozták meg a dezinflációs célok és mennyiben a maastrichti fiskális kritériumnak való megfelelési kényszer. Nagyon fontos szerepet játszott a meghirdetett gazdaságpolitika intézményi támogatása is. A vizsgált országokban mindenütt sikerült a hatékony gazdaságpolitikai mix mellé széles támogatás szerezni, beleértve a mérsékelt bérköveteléseket is, igaz Görögországban csak második kísérletre. Továbbá, a konvergenciát jelentősen segítette a jegybank és a kormányzat együttes és hiteles elkötelezettsége az EMU-belépés mellett.

### Hivatkozások

- AGLIETTA, M. [1995]: The transition to EMU: Structural and strategic aspects, Federal Reserve Bank of New York, Research Paper, No. 9511. június.
- ALBEROLA, E.–TYRVÄINEN, T. [1998]: Is there scope for inflation differential in EMU? An empirical evaluation of the Balassa-Samuelson model in EMU countries. Bank of Spain, Working Paper, No. 9823.
- BALL, L. [1993]: What determines the sacrifice ratio? NBER Working Paper, No 4306, <http://www.nber.org>.
- EC [2000]: The EU Economy: 1999 Review. European Economy, No 69, European Commission, Brüsszel.
- EC [2001]: Quaterly Report on the Price and Cost Competitiveness of the European Union and its Member States. European Commission, [http://europa.eu.int/comm/economy\\_finance/document/pccr/pccr\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/economy_finance/document/pccr/pccr_en.htm).
- FIDRMUC, J.–SCHARDAX, F. [2000]: More 'pre-ins' ante portas? Euro-Area Enlargement, Optimum Currency Area and Nominal Convergence. Megjelent: *Oesterreichische Nationalbank: Focus on Transition*, 2. sz. december, 28–47. o.
- HORVÁTH ÁGNES–SZALAI ZOLTÁN [2001]: Konvergencia és alkalmazkodás az EMU-ban. Kézirat.

- IMF [2000a]: Direction of Trade Statistics Yearbook. International Monetary Fund Statistics Department, Washington, szeptember.
- IMF [2000b]: World Economic Outlook. International Monetary Fund, Washington, október.
- OENB [2000]: Statistisches Monatsheft, No. 12, <http://www.ocub.at>.
- PELKMANS, J.–GROS, D.–FERRER, J. N. [2000]: Long-run Economic Aspects of the European Union's Eastern Enlargement. Working Documents, WRR, Hága.
- SCARPETTA, S.–BASSANINI, A.–PILAT, D.–SCHREYER, P. [2000]: Economic Growth in the OECD Area: Recent Trends at the Aggregate and Sectoral Level. Economics Department Working Papers, No. 248.

LUDÁNYI ARNOLD

## A tőkeerő és az alapítói háttér hatása a kockázatitőke-szervezetek befektetési magatartására – I.

---

A kétrészes tanulmány a kockázatitőke-ágazat befektetőszervezeteinek egyes csoportjait hasonlítja össze. Empirikus módszerrel vizsgálja az alapítói háttér és a tőkeerő feltételezett hatásait a magyar kockázatitőke-szervezetek magatartási jellemzőinek alakulására. Az első rész a magatartási jellemzők kiválasztásának szempontrendszerét, módszertani hátteret, valamint a magyar kockázatitőke-szektor alapvető jellemzőit és a vizsgálatba bevont egységeket mutatja be. Az empirikus eredmények összefoglalása és a következtetések megfogalmazása a második részben kap helyet.

---

Annak ellenére, hogy a kockázatitőke-társaságok mind Nyugat-Európában, mind az Egyesült Államokban növekvő szerepre tettek szert a vállalatfinanszírozásban, a nyolcvanas évek közepéig csak kis számban születtek empirikus kutatáson alapuló tudományos publikációk a kockázati tőke témakörében. A nyolcvanas évek második felére tehető, hogy a pénzügyi és az alkalmazott közgazdaságtan képviselőinek érdeklődése intenzívebben fordult az ágazat felé (*Fried–Hisrich* [1988], [1994], [1995], *Barry* [1994], *Wright–Robbie* [1998]). Bár ma már a kockázatitőke-finanszírozás természetéről sokkal többet tudunk, mint akár 10-15 évvel korábban, a jelenleg elérhető kutatási eredmények általános magyarázóerejét csökkenti, hogy

- az empirikus kutatások többsége az Egyesült Államokban készült, ottani esetekről szól

- az elemzések általában egy adott időpontra vonatkoznak,

- viszonylag kevés országot érintő, a kockázatitőke-szervezeteknek csak egyes csoportjai közötti összehasonlító elemzés vált publikussá.

Kutatásunk központi kérdése a magyarországi kockázatitőke-társaságok egyes csoportjainak feltérképezése volt (*Ludányi* [2001]). Erre különös indokkal az szolgált, hogy – amint azt a magyar kockázatitőke-ágazatra vonatkozó egyik legátfogóbb empirikus kutatás is megállapította – a magyar kockázatitőke-ágazat működése bizonyos jellemzők tekintetében jelentősen eltér az angolszász országokétól, és a magyar kockázatitőke-társaságok a stratégiai és magatartási jellemzők tekintetében nem alkotnak homogén csoportot (*Karsai–Wright* [1997]). Mindezek alapján első közelítésben az a kérdés fogalmazódott meg, hogy milyen jellemzők, adottságok mentén ragadható meg a magyar kockázatitőke-ágazat szereplőinek inhomogenitása.

Több korábbi elemzés a tulajdonosi háttér, a tulajdonosi forma hatását vizsgálta a pénzügyi közvetítő intézmények teljesítményére. *Kroszner–Rajan* [1994] azt kutatta, hogy a független vagy a kereskedelmi bankokhoz tartozó pénzügyi közvetítők sikeresebbek-e a tőzsdei bevezetések terén. *Cordell–MacDonald–Wohar* [1993] kutatási kérdése a szövetkezeti és a társasági formában

működő hitelintézetek tevékenységének összehasonlítására vonatkozott. A vizsgálatoknak ezt a vonulatát a kockázati tőke-finanszírozás területén *Gompers–Lerner* [1998] folytatta, amikor arra keresett választ, hogy a független vagy a vállalatokhoz tartozó kockázati tőke-társaságok esetében van-e nagyobb esély a tőzsdén történő értékesítésre.

Az említett kutatások alapján az a feltételezés fogalmazódott meg, hogy a kockázati tőke-társaságok alapítói háttere hatást gyakorolhat a magatartási, működési, stratégiai jellemzőik alakulására. Emellett a kockázati tőke-szervezetek közötti differenciálódásban meghatározó szerepe lehet a méretnek, a tőkeerőnek. Néhány kockázati tőke-finanszírozásra vonatkozó kutatási részeredmény is erre enged következtetni. *Bygrave–Timmons* [1992] állítása szerint az (ügylet)keresési fázist nagymértékben meghatározza a kockázati tőke-szervezetek tőkeereje. Hasonló következtetésre jutott *Aylward* [1997] is, amikor az ázsiai és kelet-európai feltörekvő piacok kockázati tőke-szervezeteire vonatkozóan azt állítja, hogy a nagyobb tőkeerő általában növeli az ügyletgeneráló képességet.

### Szemponatok a kockázati tőke-szervezetek magatartásának összehasonlításához

Abban a tekintetben, hogy a tőkeerő és az alapítói háttér hatását mely magatartási ismérvek mentén célszerű vizsgálni, a korábbi kutatások kérdései és eredményei voltak az irányadók. A kockázati tőke-szervezetekkel kapcsolatosan alapvető fontosságú, központi kutatási kérdés az, hogy azok valóban hatékonyak-e a források allokációjában. Valóban azokra a területekre irányítják-e a megtakarításokat, ahol azok a legkedvezőbb megtérüléshez vezetnek?

Jelenleg azok az empirikus eredmények vannak többségben, amelyek a kockázati tőke-szervezeteket inkább konstruktív, mintsem destruktív forrásallokációs szereplőnek tekintik. Kivétel ez alól *Amít és szerzőtársai* [1990] állítása, amely szerint a kockázati tőke-finanszírozás általánosan elterjedt konstrukciója elriasztja a valóban tehetséges és ígéretes vállalkozásokat, emiatt a kockázati tőke igazán csak a kedvezőtlenebb kilátásokkal küszködő és gyakran nem igazán hozzáértő cégeket találja meg. Érvelésük szerint a kockázati tőke döntő többsége olyan vállalkozásokba investál, amelyek sokkal nem fértek hozzá más alternatív finanszírozási forrásokhoz.

Sokkal inkább az ágazat általános megítélését fejt ki *Chan* [1983] és *Sahlman* [1990], amikor amellett érvelnek, hogy a kockázati tőke hatékony forrásallokációs mechanizmust segít elő. Szintén ezt az álláspontot képviseli *Jensen* [1993], *Shleifer–Vishny* [1997], akik szerint a kockázati tőke-ágazat gyors fejlődése elsősorban annak tulajdonítható, hogy ez a finanszírozási struktúra valóban hatékony a motivációs és az információs aszimmetriából származó nehézségek kezelésében.

E művek általános hatékonysági megítélésre vonatkozó érvrendszerét, empirikus hátterét nagyrészt azok a munkák szolgáltatták, amelyek a kockázati tőke-társaságok döntéselőkészítési, portfóliókezelési és értékesítési, illetve egyéb stratégiai, magatartási és működési jellemzőit kutatták. Első közelítésben ezek megkülönböztethetők attól függően, hogy a kutatási kérdés 1. az ágazat egészére, 2. a kockázati tőke-társaságokra 3. vagy a portfólióba tartozó vállalatokra vonatkozik. Az egyes tanulmányok elkülöníthetők a szerint is, hogy a kockázati tőke-finanszírozás mely aspektusára irányul a kutatási kérdés.

*Fried–Hisrich* [1988] a kockázati tőke-ágazatra vonatkozó kutatásokat, a vizsgálatok alapvető területeit a következő csoportokba sorolta: 1. a kockázati tőke-társaságok portfóliója, 2. befektetési döntések, 3. működési jellemzők, 4. hatás a cégek gazdálkodására, 5. gazdaságpolitikai szempontok.

A terület kutatási eredményeinek egy későbbi összefoglalója lényegében *ad hoc* alapon a követ-



kező kérdésekre koncentrált (Barry [1994]): hogyan működnek a kockázatitőke-társaságok? Mi a bizonyíték a kockázatitőke-társaságok sikerességére, pozitív gazdasági szerepére? Mi jellemzi a kockázatitőke-társaságok által irányított tőzsdei bevezetéseket? Hogyan jellemezhető a kockázatitőke-társaságok szerződéses struktúrája és gyakorlata az alapok tulajdonosaival és a célvállalatokkal?

Wright–Robbie [1998] a kockázatitőke-finanszírozásra vonatkozó kutatási eredmények összegzésekor és a lehetséges jövőbeli vizsgálati irányok kijelölése során az elemzést ágazati, illetve vállalati szintre bontotta, és analitikus keretül Porter [1980] klasszikus stratégiai modelljét választotta.

A kutatásunk szempontjából fontos magatartási, működési és stratégiai jellemzők azonosításához, az esetlegesen viszonyítási pontként szolgáló korábbi empirikus eredmények összegyűjtéséhez és rendszerezéséhez, az eddig csak kevésbé ismert kutatási területek és jelenségek feltérképezéséhez négy alapvető kérdés jelentette a kiindulópontot.

1. Hogyan választják ki és valósítják meg a kockázatitőke-szervezetek a befektetéseiket? (Norton–Tannenbaum [1993], Bruno–Tyebjee [1986], Hustede–Pulver [1992], Szirmai [1998], Ludányi–Várhegyi [1998], Lemák [2000].)

2. Hogyan kezelik és értékesítik a kockázatitőke-szervezetek a vállalatokat? (Osman [1997], Kleiman–Suhlman [1992], Hoban [1981], Manigart és szerzőtársai [1993].)

3. Hogyan hat a befektetői-tulajdonosi háttér a kockázatitőke-szervezetek magatartására, stratégiájára? (Sahlman [1990], Lerner [1994], Abbot–Hay [1995] Gompers [1994].)

4. Milyen szerepet játszanak a külső környezeti feltételek a kockázatitőke-szervezetek működésében? (Schertler [1998], Gompers–Lerner [1999].)

A korábbi vizsgálatok áttekintése alapján a következő elemzési keretet választottuk a kockázatitőke-szervezetek magatartási jellemzőinek vizsgálatához.

#### *1. Általános jellemzők*

##### *2. A döntési folyamat vizsgálata*

- keresési technika
- ügyletgeneráló képesség
- döntési szempontok
- a döntési folyamat struktúrája
- az ügyletek strukturálása

##### *3. A befektetési portfólió kezelése és értékesítése*

- a portfólióvállalatok jellemzői
- kilépési (exit) utak
- hozamkövetelmények
- tényleges hozam
- osztalékpolitika
- részesedésnagyság
- képviselet
- jelentések rendszere
- részvétel a vállalatok gazdálkodásában
- kapcsolati tőke

##### *4. Szervezeti jellemzők, motiváció, tőkeszükséglet*

- létszám
- szervezet
- kapacitás
- motivációs rendszer
- minimális tőkeszükséglet

##### *5. A külső környezet megítélése*

- piaci lehetőségek
- verseny
- szabályozás
- állami szerepvállalás

### Módszertani megfontolások

A kockázati tőke mint kutatási terület megítélése módszertani szempontból ellentmondásos. Egyrészt számos, elméleti és gyakorlati kérdés fogalmazható meg e finanszírozási formával kapcsolatban. Másrészt általános nézet, hogy a téma nehezen kutatható.

A pénzügyi közgazdaságtan művelői számára komoly nehézséget jelent, hogy a tradicionális vállalatfinanszírozási tranzakciókhoz (hitelezés, vállalatfelvásárlás stb.) képest a kockázati tőke-ügyletek több alapvető ponton eltérnek. Ez a finanszírozási forma elsősorban a tőzsdén nem jegyzett cégekre irányul, így

- a befektetések likviditása kisebb,
- az összehasonlítás más ügyletekkel nehezkesebb,
- a befektetési döntéskor rendelkezésre álló információk kevésbé megbízhatók,
- és összegyűjtésük is komolyabb erőfeszítést igényel.

Mindezen túl a kockázati tőke-finanszírozásra – a klasszikus vállalatfinanszírozási konstrukciók többségétől eltérően – többlépcsős döntési struktúra, ezt követően pedig aktív és közvetlen monitoringtevékenység a jellemző (Wright–Robbie [1998]).

A kvantitatív jellegű statisztikai vizsgálódás lehetősége így eleve sokkal kisebb, mint a nagyobb nyilvánosság mellett működő vállalatok esetében. Erre utal az is, hogy a tőzsdéi árfolyam hiányában eleinte nem sikerült olyan általánosan elfogadott számszerűsíthető és mérhető függő változót találni, amely oksági összefüggések tesztelésére alkalmas lett volna, és ezáltal az ágazat egészére védhető következtetéseket lehetett volna megfogalmazni (Brophy [1982], Kierulf [1986], Tyebjee–Bruno [1984], Wetzel [1982]).

Az is kérdésesnek tekinthető, hogy a pusztán pénzügyi közelítés egyáltalán képes-e megragadni a kockázati tőke-befektetés lényegét, figyelembe véve, hogy a kockázati tőke-társaság a finanszírozás mellett a vállalati működés számos más részterületére gyakorolhat számottevő, de csak bizonytalanul számszerűsíthető hatást.

A matematikai-statisztikai módszerekre épülő vizsgálatok alkalmazásának nehézségei ellenére a tanulmányok többsége implicit módon a pénzügyi közgazdaságtan fő elméleteire épít (Bygrave [1987]). Ez elsősorban az ügynök (*agency theory*), valamint a tulajdonosi joggyakorlás (*corporate governance*) elméletére igaz (Eisenhardt [1989a], Prowse [1994], Angyal [1998]).

A nagy mintán végzett kvantitatív, matematikai-statisztikai vizsgálatok csak az 1990-es évek második felében kezdtek megjelenni (Gompers–Lerner [1998], [1999]) – elsősorban azért, mert ekkorra már az Egyesült Államokban összeállt néhány szisztematikus adatbázis (*Venture ONE*, *Venture Economics*).

Az elmondottak alapján felvetődik, hogy – különösen azokban az országokban, amelyekben még nem léteznek szisztematikus ágazati adatbázisok – a kockázati tőke-ágazat kutatására a viselkedéstudományok és az alkalmazott közgazdaságtan területén legitimnek tekintett esettanulmányos, illetve kérdőíves módszerek lehetnek inkább alkalmasak.

Kutatásunk által támasztott adatkövetelmények és az a tény, hogy a hazai kockázati tőke-szervezetekről jelenleg még nem folyik szisztematikus számbavétel, három lehetőséget kínált a szükséges primerinformációk összegyűjtésére:

- kérdőíves felvétel,
- lazán strukturált interjúk (*semi structured*),
- strukturálatlan mélyinterjúk.

Az egyes módszerek mellett és ellen szóló érvek mérlegelése alapján végül a lazán strukturált interjúk mellett döntöttünk. Így a kutatás kvalitatív módszertanon alapult, és jellegét tekintve az esettanulmányok alapvető sajátosságait mutatta:

- olyan situációval foglalkozott, amikor a változók száma meghaladta a mintaelem-számot,

- elsődleges és másodlagos forrásokat egyaránt felhasználtunk,
- az adatállomány összeállítása és elemzése során a korábbi elméleti következtetésekből merítettünk.

### A magyar kockázati tőke-szektor alapvető jellemzői

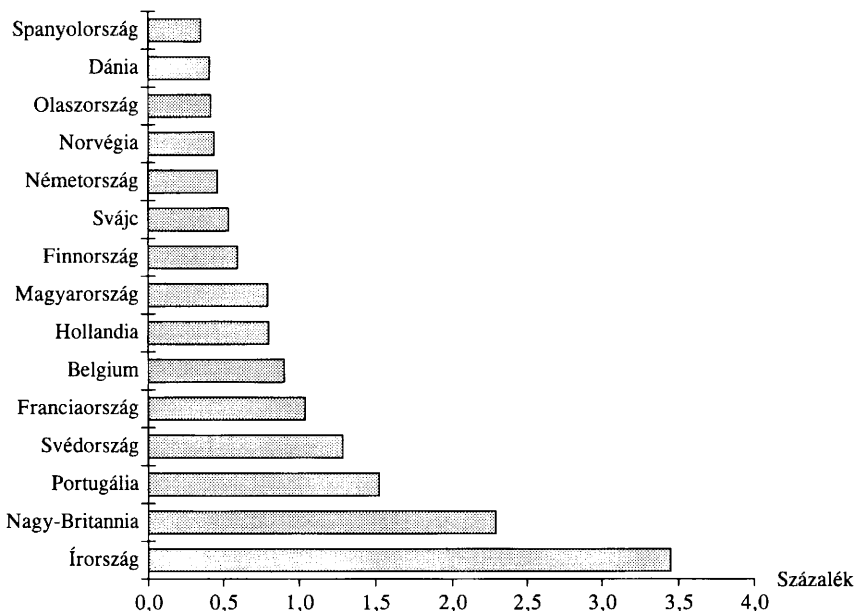
Az 1990-es évek magyar közgazdasági irodalmában – másodlagos információforrásokra támaszkodva – több szerző elemezte a magyar kockázati tőke-szektor méret- és szerkezeti adottságait (Karsai [1995], [1997], Márkus [1997]). A következőkben ezekre a munkákra és későbbi másodlagos forrásokra<sup>1</sup> támaszkodva rendszerezzük a magyar kockázati tőke-ágazat alapvető jellemzőit, és végezzük el a kockázati tőke-szervezeteknek a kutatási kérdés szempontjából célszerűnek tartott csoportosítását.

A kockázati tőke-ágazatot illető nagyságrendek és a szerkezeti ismérvek számbavételét nehezíti, hogy jelenleg Magyarországon még nem folyik szisztematikus adatgyűjtés a szektorról. Ennek ellenére mind a Magyar Kockázati Tőke Egyesület (MKTE) közleményei, mind a különböző sajtóforrások azt a feltételezést erősítik, hogy az 1990-es évek második felében a Magyarországon befektetett, illetve befektetési lehetőséget kereső kockázati tőke volumene bővült.

Az MKTE 2000-es becslése szerint Magyarországon 1999 végén összesen mintegy 1,2 milliárd dollár<sup>2</sup> volt a befektetett és a még rendelkezésre álló kockázati tőke. Eddig az

1. ábra

A kockázati tőke-ágazat GDP-arányos mérete néhány európai országban, 1996 (százalék)



Forrás: EVCA és IMF adatai alapján.

<sup>1</sup> MKTE [1999], *Forrásköztől* [1999], *Budapest Business Journal* [1998], [1999], [2000].

<sup>2</sup> Az értékadatok a tanulmányban a könnyebb összevethetőség miatt dollárban jelennek meg. Az átszámítások a 2000. januári átlagos devizaárfolyamon történtek (251,15 forint/dollár).

időpontig mintegy 300-400 vállalatba helyeztek el kockázati tőkét, és mintegy 440 millió dollár keres új befektetési lehetőséget (*Világgazdaság* [2000]). Ez az adat azt jelzi, hogy a kockázati tőke volumene 1996-hoz képest (*Márkus* [1997]) mintegy két-két és félszeresére nőtt.

Egyes források azt is megerősítik, hogy a magyar kockázatitőke-szektor kelet-európai összehasonlításban is jelentős. 1997-es adatok szerint az egy főre jutó (befektetett és még befektetésre váró) kockázati tőke a Cseh Köztársaságban a magyar értéknek csupán 44 százalékát érte el, a lengyel adat pedig a magyarnak csak 53 százalékát tette ki. A többi egykori szocialista országban ennél is kisebb volt ez a mutató (*Karsai* [1997]).

Mint az *I. ábrán* látható, 1996-ban a befektetett kockázati tőke 350 millió dolláros volumene a magyar GDP 0,8 százalékának felelt meg. Ez az arány tágabb nemzetközi összehasonlításban is kedvező, több EU-tagország mutatójánál magasabb.

Összességében a magyar kockázatitőke-ágazat mind tágabb nemzetközi, mind kelet-európai összehasonlításban jelentősnek tekinthető az ország gazdasági adottságaihoz, jövedelemtermelő képességéhez viszonyítva, és az 1990-es évek második felében a kockázati tőke volumene számottevően bővült.

### *A kockázati tőkések csoportosítása*

A kockázatitőke-társaságok csoportosításának legcélszerűbb módja kutatásunk szempontjából, ha első közelítésben a források eredetét (*fund raising*), az alapítói kört vizsgáljuk. Ennek alapján a magyar piacon négy markáns csoport rajzolódik ki:

- nemzetközi intézményi befektetők,
- bankok,
- hazai befektetők,
- állam.

A **nemzetközi intézményi befektetők** által finanszírozott alapok egyik csoportját a regionális (kelet-európai), a másikat a kizárólagosan magyar befektetésekre létrehozott úgynevezett országalapok adják.

A *regionális alapok*. A nagy regionális alapok aktivizálódása 1997–1998-ra tehető Közép-Európában. A Deloitte & Touche egyik tanulmánya 1998-ban hét olyan regionális alapot sorolt fel, amelyek egyenként 100 millió dollár felett rendelkeznek, és a visegrádi négyeken (Csehország, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia) kívül Horvátországra, Szlovéniára, Romániára és Bulgáriára koncentrálnak (*MKTE* [1999]).

Ebből a körből az egyik legjelentősebb az Advent International. Ez az alap hárommilliárd dolláros tőkéjének 75 százalékát fekteti be az Egyesült Államokon kívül, ebből 200 millió dollárt Közép- és Kelet-Európában. Hasonló tőkeerejű regionális alap a New Europe Fund, amelynek magyarországi befektetéseit eleinte a Central Europe Trust, később az AIG-CET Capital Management végezte. A kockázatitőke-társaságoknak ebbe a csoportjába sorolható még a 200 millió dolláros Innova Capital, a 24,5 millió dollár felett rendelkező Riverside Central Europe Fund, a két alaphól együttesen 50 millió dollárt befektető 3TS Venture Partners GmbH, a 100 millió dollár felett diszponáló Bancroft Advisors és a TVK-ban is tulajdont szerző, összesen 180 millió dolláros regionális kockázatitőke-alap, a Croesus Central European Funds.

A regionális alapok általános jellemzője, hogy elsősorban a nagyobb befektetési lehetőségek iránt érdeklődnek. A Riverside Central Europe Fund és az Advent International alapszabálya szerint a minimális befektetés nagyság 2 millió dollár. Az Innova Capitalnál 3, az Új Európa Alap esetében 10, a Croesusnál és a Bancroftnál pedig elvileg 5 millió dolláros lehet a legkisebb tranzakció.

## 1. táblázat

A regionális alapok tőkeereje és befektetési limitjei, 1999  
(millió dollár)

Kockázati tőke-befektető	Tőkeerő	Befektetési minimum	Befektetési maximum
Advent International	360	2	nincs
AIG-CET Capital Management (az Új Európa Alap kezelője)	320	10	30
Innova Capital LLC (Poland Partners alap kezelője)	200	3	12
Croesus Central European Fund	180	5	50
Bancroft Advisors	100	5	15
3TS Venture Partners GmbH (Technologierholding CEE I., II. alapok kezelője)	50	n. a.	n. a.
Riverside Central Europe Fund	24,5	2	8

Forrás: MKTE [1999], vállalati tájékoztatók, sajtóközlemények.

*Az országalapok.* Az országalapok közé tartozik a Róna és Társa Rt. által kezelt Első Magyar Alap (125 millió dollár), a CA IB Értékpapír Rt. érdekeltségi körébe tartozó Equinox Ventures Befektetési és Tanácsadó Kft. által menedzselt Hungary Private Equity Fund (15 millió dollár), a MAVA Befektetési Kft. által kihelyezett alapok a Magyar Amerikai Vállalkozási Alap (70 millió dollár), a HEP (49 millió dollár), valamint a külön alapkezelő szervezettel rendelkező, de a MAVA holdudvarába tartozó Hungarian Innovative Technology Fund (HITF, 5 millió dollár) és a Bankár Holding Rt. által kezelt Magyar Tőke Alap (50 millió dollár). A magyar piacon elsőként az Első Magyar Alap és a Magyar–Amerikai Vállalkozási Alap jelent meg 1989–1990-ben. A Hungary Private Equity Fund és Magyar Tőke Alap csak 1995-ben, a HITF pedig csak 1999-ben kezdte működését.

Az alapítók szempontjából további figyelmet érdemel a Bankár Holding Rt. által kezelt Magyar Tőke Alap és a MAVA Befektetési Kft. által kezelt alapok. A vizsgált körben a Magyar–Amerikai Vállalkozási Alap az egyetlen, amelynek tőkéjét nem külföldi intézményi és magántőkések adták össze, hanem az amerikai kongresszus szavazta meg a kelet-európai demokráciák támogatását szolgáló törvény (SEED) rendelkezései szerint, azzal a céllal, hogy elősegítse a vállalkozások fejlődését. Ennek megfelelően az alap befektetési és finanszírozási politikájában – az összes többitől eltérően – nem kizárólagos szempont a minél nagyobb nyereség, illetve hozam elérése. A befektetési döntésekben exportösztönző, munkahelyteremtő és környezetvédelmi szempontok is felmerülhetnek.

A Bankár Holding Rt. helyzete abból a szempontból sajátos, hogy a nemzetközi intézményi befektetők (EBRD, Citibank London, Sun Life Assurance, CVC Venture Capital stb.) által jegyzett Magyar Tőke Alap létrehozását megelőző időszakban is aktívan jelen volt a magyar kockázati tőke-szektorban. A hazai magántőkéből létrehozott Bankár az 1990-es évek első felében főleg reorganizációs tranzakciókat valósított meg saját tőkéje terhére vagy hitelből. Így ez a társaság csak 1995 után került át a külföldi országalapok kezelői közé.

A külföldi intézményi és magánbefektetők által létrehozott két alap esetében (Első Magyar Alap, Hungary Private Equity Fund) a minimális befektetési méretre vonatkozó megkötés nagyjából megegyezik a regionális alapok közül az Advent International és a Riverside által meghatározott szinttel: 1,5–2,5 millió dollár. A MAVA ennél kisebb tranzakciókban is részt vesz, míg a Bankár Holding Rt.-vel kapcsolatban nem tudunk ilyen jellegű megkötésről.

**A banki forrásháttérű kockázati tőke-társaságok.** Ebbe a csoportba az elemzés azo-

2. táblázat  
Az országalapok tőkeereje és befektetési limitjei, 1999  
(millió dollár)

Kockázati tőke-befektető	Tőkeerő	Befektetési minimum	Befektetési maximum
Equinox Ventures (a Hungary Private Equity Fund kezelője)	15	1,5	n. a.
MAVA Befektetési Kft. (a HAEF és a HEP Alapok kezelője)	119	n. a.	n. a.
Hungarian Innovative Technology Fund	5	n. a.	n. a.
Róna és Társai Rt. (az Első Magyar Alap kezelője)	125	2,5	15
Bankár Holding Rt. (a Magyar Tőkealap kezelője)	50	n. a.	n. a.

*Forrás: MKTE [1999], vállalati tájékoztatók, sajtóközlemények.*

kat a szervezeteket sorolja, amelyek finanszírozói között nagy kereskedelmi bankok is meghatározóan jelen vannak. Magyarországon mintegy öt ilyen szereplő működik, illetve működött a piacon (3. táblázat).

Az ABN Amro Capital Kft. az Antra Kft. felvásárlásával jött létre, és jelenleg ahhoz a nemzetközi ABN-Amro befektetési hálózathoz tartozik, amely összesen 1,2 milliárd dollár felett rendelkezik. A tervek szerint 2002-2003-ig részvételével mintegy 40-50 milliárd dollár értékű befektetés valósulhat meg Magyarországon.

Az Antra Kft. által kezelt 20 milliárd dolláros Euroventures Hungary Fund futamideje 1999-ben járt le. A befektetők az ABN-Amro Bank, az MKB, az IFC, az Euroventures BV és a BNP Dresdner Bank voltak.

Szintén ebbe a csoportba tartozik az ABN Amro Bank, a Postabank és a Westerheide holding tulajdonában lévő Venture Capital Hungary BV (amely 2000-ben fejezte be működését, és mintegy hárommillió dollárt fektetett be Magyarországon), valamint a Deutsche Bank, a DEG, a DBG és a Mitsubishi Corporations tulajdonában lévő DBG Eastern Europe Kft., illetve a bécsi székhelyű Raiffeisen Private Equity Management Ltd.

3. táblázat  
A banki forráshátterű szervezetek tőkeereje és befektetési limitjei, 1999  
(millió dollár)

Kockázati tőke-befektető	Tőkeerő	Befektetési minimum	Befektetési maximum
ABN Amro Capital Kft. (Az ABN Amro Bank nemzetközi befektetési hálózatába tartozó kockázati tőke-társaság)	kb. 40-50	1-2	nincs
DBG Eastern Europe Kft.	90	5	10
Raiffeisen Private Equity Management (az RZB Ausztria csoporthoz tartozó kockázati tőke-társaság)	40	5	15
Antra Kft. (az Euroventures Hungary Alap kezelője)	20	n. a.	n. a.
Venture Capital Hungary B.V	3	0,1	0,5

*Forrás: MKTE [1999], vállalati tájékoztatók, sajtóközlemények.*

**A hazai megtakarításokat mobilizáló társaságok.** Ebben a szegmensben a legjelentősebb szereplő a Dunaholding Rt., amely a kilencvenes években számos, különböző méretkategóriába és ágazatba tartozó vállalatba fektetett be reorganizációs és fejlesztési céllal. Szintén ebbe a csoportba sorolható a Concorde Rt. érdekeltségi körébe tartozó,

648 millió forintos alaptőkéjű kockázatitőke-társaság: az Eclipse Rt., valamint korábban ide tartozott a Bankár Rt. és a csődbe ment Globex Holding is.

Új szereplőnek számítanak a hazai forrásokat mobilizáló szervezetek között az új gazdaság cégeire szakosodott befektetési társaságok, amelyek tulajdonrészesedésért cserébe forrásokat, stratégiai, pénzügyi, üzletviteli tanácsadást és infrastruktúrát nyújtanak. A befektetések kedvelt területei az internettel kapcsolatos, valamint a technológiaintenzív, kisebb méretű, esetleg induló vállalkozások. Az egyik ilyen kockázatitőke-társaság a FastVentures, amelyet Fodor Péter, az Equinox igazgatója és magánbefektetők hoztak létre. A cég működését 2000-ben kezdte, tőkeereje 2 millió dollár körüli, a 100 és 500 ezer dollár közötti befektetési tartományt részesítik előnyben (*Figyelő* [2000]). Ilyen jellegű kezdeményezés a 2000 októberében indított iHouse is, amelynek tulajdonosai a Videoton, a Műszertechnika és a Gamax. Ez a társaság 50-100 ezer dolláros befektetésekben gondolkodik, és az alapító elektronikai cégek révén olyan hasznos szolgáltatásokat is kínál a kiszemelt technológiaintenzív cégek számára, mint például a műszaki konzultáció vagy a redisztribúció megszervezése.

**Az állami kockázatitőke-szervezetek.** Magyarországon az első kockázatitőke-jellegű szervezeteket az állam alapította. Ezek a társaságok – gyakorlatilag rendszeridegen elemként – az 1980-as évek végén jelentek meg, a műszaki fejlesztésre és innovációra koncentrálva. E kategóriába sorolható az 1989-ben alapított Multinova Kft., valamint az 1990-ben létrehozott Covent Ipari Kockázati Tőkebefektető Rt., amelynek jogelődje az Ipari Kockázati Tőke Kft. volt. Az állam a tulajdonosi jogokat minisztériumokon keresztül gyakorolja. Mindkét társaság eredendően műszaki fejlesztések finanszírozását tűzte ki céljául, de mára már nemcsak ilyen jellegű befektetések szerepelnek a befektetési portfóliókban. Elsősorban igaz ez a Covent esetében, amely reorganizációs, privatizációs és menedzsmentkivásárlási tranzakciókba is beszáll. Mindkét társaság főként kis- és közepes vállalatokat finanszíroz, amelyet az alapítói szándék mellett a viszonylag alacsony kapitalizáció is indokol. A Covent portfóliója 1998 végén névértéken 480 millió forint, a Multinováé 120 millió forint volt. A még kihelyezésre váró tőke az előbbi társaság esetében csak 200 millió forint, az utóbbinál csupán 100 millió forint körüli. A két társaság összes rendelkezésre álló és befektetett tőkéje nem éri el a 3,5 millió dollárt.

Az állami forrásokat mobilizáló kockázatitőke-társaságok legnagyobb csoportját a Magyar Fejlesztési Bank (MFB Rt.) által alapított, majd 2000-ben a Regionális Holding Rt.-hez áthelyezett regionális fejlesztési társaságok (rft.) jelentik. Eddig 11 ilyen jellegű társaság jött létre, közülük nyolc végez kockázatitőke-finanszírozást.

Az első társaság 1993. évi megalapítását (Dél-Alföldi Rft.) 1994-ben további három (Északkelet-Magyarországi Rft., Balatoni Rft., Közép Pannon Rft.), majd 1995 végén két újabb társaság (Közép-Magyarországi Rft., Duna-Tisza Rft.) követte. Ezután 1996 tavaszán az MFB Rt. kisebbségi tulajdonhányadot szerzett a már működő Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.-ben, és 1997 januárjában elindította a Nyugat-Pannon Rft.-t is. A regionális fejlesztési társaságok között regionális munkamegosztás van. Egy társaság tevékenysége 2-3 megyére irányul, így a nyolc társaság Magyarország egész területét átfogja.

A legtöbb társaság többségi tulajdonosa az MFB Rt. volt. A Magyar Fejlesztési Bank tipikusan 60-80 százalékos részesedése mellett önkormányzatok és helyi vállalkozások jelennek meg kisebbségi tulajdonosként (*Magyar Pénzügyi és Tőzsdei Almanach* [1998], [1999]). Az önkormányzati tulajdonosok száma jelenleg száz körüli. A regionális fejlesztési társaságok összes jegyzett tőkéje 1998 végén meghaladta a 27 millió dollárt, amelyből az MFB Rt. részesedése 76 százalékos volt. A társaságok átlagos tőkeereje 3-4 millió dollár. Ez valamivel nagyobb a már említett két állami kockázatitőke-társaság, a Covent és Multinova méreténél, de nagyságrendekkel marad el a külföldi forrásokat mobilizáló alakoktól.

Az egyes társaságokra nem jellemző a szektorális specializáció. A fejlesztési társaságok elsődleges célcsoportjának a kis- és közepes vállalkozások tekinthetők, amelyekben általában kisebbségi, 10-20 millió forintos részesedéseket szereznek három-öt éves távra.

Szintén az MFB Rt. kockázatitőke-finanszírozásra szakosodott társasága az 1997-ben egymilliárd forinttal létrehozott Corvinus Nemzetközi Befektetési és Tanácsadó Rt., amely magyar vállalatok külföldi befektetéseihez társul tulajdonosként. 1999-ben az új vezetés a Corvinus Rt. tevékenységét a környező országokra, elsősorban Romániára, Szlovákiára és Horvátországra koncentrált.

#### 4. táblázat

Az állami kockázatitőke-társaságok tőkeereje és befektetési limitjei, 1999  
(millió dollár)

Kockázatitőke-befektető	Tőkeerő	Befektetési minimum	Befektetési maximum
Covent Ipari Tőkebefektető Rt.	2,48	0,004	0,02
Corvinus Nemzetközi Befektetési Rt.	4	0,02-0,4	0,4
Multinova Kft.	0,98	0,006-0,18	0,18
Balaton Rt.	3,4	0,02	0,2
Dél Alföldi Rt.	2,9	0,02	0,2
Duna-Tisza Rt.	2,8	0,02	0,2
Északkelet-Magyarországi Rt.	4,4	0,02	0,2
Közép-Magyarországi Rt.	3,2	0,02	0,2
Közép-Pannon Rt.	2,6	0,02	0,2
Nyugat-Pannon Rt.	3,1	0,02	0,2
Dél-Dunántúli Rt.	4,8	0,02	0,2
Regionális Tőkealap Kezelő Rt. (az Északkelet-Magyarországi Kockázati Tőkealap kezelője)	3	0,02	0,2

*Forrás: MKTE [1999], vállalati tájékoztatók, sajtóközlemények.*

Várhatóan az idén kezdi működését az Északkelet-Magyarországi Kockázati Tőkealap (ÉKTA) – felerészben a PHARE, fele részben a magyar állam (Gazdasági Minisztérium, Magyar Fejlesztési Bank, Közép-Magyarországi Rt., Északkelet-Magyarországi Rt.) finanszírozásában. A jelenlegi árfolyamon közelítőleg 1,2-1,3 milliárd forint nagyságú alapot a Regionális Kockázati Tőkealap Kezelő Kft. (RKTA) fogja befektetni, amelyet összesen 60 millió forintos törzstőkével hozott létre az MFB, valamint Északkelet-Magyarországi és a Közép-Magyarországi Rt.

Az ÉKTA és az RKTA az első a magyarországi kockázatitőke-finanszírozást végző szervezetek közül, amely bejelentkezett az 1998. évi XXXIV. számú kockázatitőke-törvény hatálya alá, vállalva ezzel a törvény által előírt jelentési kötelezettséget, a kihelyezések ütemezését érintő kötöttségeket, cserébe a szabályozás által kínált társasági adó kedvezményért.

#### *A kockázatitőke-szervezetek megoszlása tőkeerő és alapítói kör szerint*

A magyar kockázatitőke-szektor fontos jellemzője, hogy tőkenagyság szerint a külföldi megtakarításokat mobilizáló társaságok a meghatározók. Ebben a körben egyrészt a csak Magyarországra koncentráló országalapok, másrészt a magyar piacon is jelen lévő kelet-



európai regionális kockázati tőke-alapok, valamint a nagyobb bankforrás-háttérű társaságok szerepelnek. Ezekhez az alapokhoz viszonyítva az állami tőkével működő, a hazai megtakarításokat befektető kockázati tőke-társaságok részesedése az összes forrásból elenyésző.

Ha viszont a kockázati tőke-szervezetek számát vesszük figyelembe, akkor módosul a kép. A Magyarországon jelen levő mintegy 30-35 kockázati tőke-befektető közel fele belföldi forrásokat kihelyező szervezet. Ezen a csoporton belül pedig az állami tőkét mobilizáló társaságok vannak többségben.

A tőkeerőre vonatkozó adatokat áttekintve, az látszik, hogy a kisebb kockázati tőke-szervezetek tőkeereje nem éri el az 5 millió dollárt, a nagyobbaké pedig meghaladja a 15 millió dollárt. Az 5 és 15 millió dolláros sávban nem működik kockázati tőke-befektető. Mindezek alapján felvázolható a magyar kockázati tőke-szervezetek alapítói kör és tőkeerő szerinti – a vizsgálat szempontjából lényeges – struktúrája (5. táblázat).

A kutatáshoz kedvező adottság, hogy mind a kisebb (5 millió dollár alatti), mind a nagyobb (15 millió dollár feletti) kockázati tőke-szervezetek között található különböző alapítói köröket reprezentáló szervezet. Kivételt jelentenek az állami kockázati tőke-társaságok, amelyek mindegyike kisebb 5 millió dollárnál.

5. táblázat

A kockázati tőke-szervezetek méret és alapítói kör szerint

Alapítói kör	Tőkeerő	
	5 millió dollár alatt	15 millió dollár felett
Nemzetközi intézményi befektetők  (50),	HITF (5)	Equinox (15), Riverside (24,5), Bankár Holding (50), Bancroft (100), MAVA (119), Róna és Társa (125), AIG-CET (300), Advent (360), Innova Capital (200), 3 TS Venture  Croesus (180)
Bankforrás-háttérű szervezetek	Venture Capital Hungary (3)	DBG Eastern Europe (50), Raffeisen Private Equity (50), Antra Kft. (20), ABN Amro Capital (50)
Hazai magánbefektetők	Eclipse Rt. (2,6) FastVentures (2), iHouse	Dunaholding Rt. (19)
Államiforrás-háttérű szervezetek	Multinova (1), Covent (2,48), Corvinus (4), Balatoni Rft. (3,4), Dél-Alföldi Rft. (2,9), Duna-Tisza Rft. (2,8), Északkelet-magyarországi Rft. (3,2), Közép-Magyarországi Rft. (2,68), Közép-Pannon Rft. (2,6), Nyugat-Pannon Rft. (3,1), Dél-Dunántúli Rft. (4,8),	

### A vizsgálati egységek kiválasztása

A vizsgálati egységek kiválasztásakor meghatározó volt, hogy a kutatási kérdés több eset párhuzamos áttekintését tette szükségessé. A kockázatitőke-szervezetek fenti, tulajdonosi kör és méret szerinti eloszlása alapján lehetőség volt az úgynevezett elméleti mintavételi eljárás alkalmazására. *Eisenhardt* [1989b] szerint ez a módszer olyan, a kutatási kérdés szempontjából hasznosnak ítélt esetekre irányul, amelyek az elméleti feltételezéseket megjelenítik, illetve kiterjesztik, azáltal, hogy megfelelően illeszkednek a kutatás során alkalmazott fogalmakhoz (jelen esetben a tulajdonosi és méret jellemzőkhöz).

Az elméleti mintavételi eljárásnak ez a felfogása lényegében megegyezik a módszertani művekben elterjedtebb „elméleti ismétlésekkel” (*theoretical replication*), amely az „egyszerű ismétlésektől” (*literal repetition*) abban különbözik, hogy a megadott szempontrendszer szerinti előzetes várakozások nem azonos, hanem esetenként eltérő eredményekre vonatkoznak, és az eseteket (vizsgálati egységeket) előre megadott olyan elméleti kritériumok szerint választják ki, amelyek az eltérések hátterében állhatnak.

Az „elméleti ismétlések” elnevezés egyértelművé teszi, hogy nem statisztikai értelemben vett mintáról van szó. A cél nem az alapsokaságra vonatkozó általánosítások megfogalmazása, hanem elméleti feltételezések felállítására volt. A hipotézisek helyett a feltételezések (*propositions*) megjelölés használata *Whetten* [1989] ajánlása alapján is célszerűbb. Míg a hipotézisek mért kapcsolatot feltételeznek a változók között, addig a következtetések koncepcionális kapcsolatok valószínűsítését is megengedik, emiatt kvalitatív jellegű kutatások esetében használatuk inkább javasolt.

A módszertani megfontolások alapján a vizsgálati egységek kiválasztásakor alapvető követelmény volt, hogy az alapítói kategóriák és a mérettartományok által meghatározható szervezettípusok mindegyike reprezentálva legyen a vizsgálatban. A mintaelem-számot növelte, hogy az állami és a nagy nemzetközi forrásháttérű kockázatitőke-szervezetek esetében célszerűnek láttuk egy-egy olyan szereplő bevonását is, amely regionális befektetési orientációjú. A 6. táblázat tartalmazza, hogy mely kockázatitőke-szervezetekben került sor empirikus felvételre.

6. táblázat  
A vizsgálatban szereplő szervezetek\*

Alapítói kör	Méret	
	5 millió dollár alatt	15 millió dollár felett
Nemzetközi intézményi befektetők	HITF	Róna és Társai Rt., Bancroft Advisors
Bankiforrás-háttérű szervezetek	Venture Capital Hungary	ABN Amro Capital Kft.
Hazai magánbefektetők	Eclipse Rt.	Dunaholding Rt.
Államiforrás-háttérű szervezetek	Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Társaság, Corvinus Rt.	-**

\* Az 5-15 millió dolláros méretkategóriában nem működik kockázatitőke-szervezet Magyarországon.

\*\* Az állami forrásháttérű kockázatitőke-társaságok mindegyike 5 millió dollár alatti.

*Hivatkozások*

- ABBOTT, S.–HAY, M. [1995]: Investing for the Future. Ft-Pitman, London.
- AMIT, R.–GLOSTEN, L.–MULLER, E. [1990]: Robust Financial Contracting and the Role of Venture Capitalists. *Journal of Finance*, június, 371–402. o.
- ANGYAL ÁDÁM [1998]: A vállalati kormányzás gyakorlata. *Vezetéstudomány*, XXIX. évf., 10. sz. 1–17. o.
- AYLWARD, A. [1997]: Trends in Venture Capital Finance in Developing Countries. IFC Discussion Papers, No. 36. 30. o.
- BARRY, C. [1994]: New Directions in Research on Venture Capital Finance. *Financial Management*, Vol. 23, No. 3, 3–15. o.
- BROPHY, D. J. [1982]: Venture Capital Research. Megjelent: *Kent, C. A.–Sexton, D. L.–Vesper, K. H.* (szerk.): *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J., 165–192. o.
- BRUNO, A. V.–TYEBJEE, T. T [1986]: The Destinies of Rejected Venture Capital Deals. *Loan Management*, No. 2., 43–53. o.
- BUDAPEST BUSINESS JOURNAL [1998], [1999], [2000]: Listák Könyve.
- BYGRAVE, W. D.–TIMMONS, J. [1992]: *Venture Capital at the Cross Roads*. Boston Harvard Business School Press, Boston, 328. o.
- CHAN, Y. [1983]: On the Positive Role of Financial Intermediation in Allocations of Venture Capital in a Market with Imperfect Information. *Journal of Finance*, december, 1543–1561. o.
- CORDELL, L.–MACDONALD, R.–WOHAR, E. [1993]: Corporate Ownership and the Thrift Crises. *Journal of Law and Economics*, No. 36, 719–756. o.
- EISENHARDT, K. [1989a]: Agency theory: an Assessment and Review. *Academy of Management Review*, Vol. 14. No. 1. 57–74. o.
- EISENHARDT, K. [1989b]: Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, Vol. 14. No. 4. 532–550. o.
- FORRÁSKOKTÉL [1999]: Kockázati tőke- és tőkebefektető társaságok ajánlatai. *Forráskoktél*, 3. sz.
- FRIED, V. H.–HISRICH, R. D. [1988]: *Venture Capital Research: Past, Present and Future*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, őszi szám, 15–28. o.
- FRIED, V. H.–HISRICH, R. D. [1994]: Towards a Model of Venture Capital Investment Decision Making. *Financial Management*, őszi szám, No. 3. 28–37. o.
- FRIED, V. H.–HISRICH, R. D. [1995]: The Venture Capitalist: A Relationship Investor. *California Management Review*, téli szám, No. 2. 101–113. o.
- GOMPERS, P. A. [1994]: *Grandstanding in the Venture Capital Industry*. University of Chicago, kiadatlan kézirat.
- GOMPERS, P. A.–LERNER, J. [1998a]: The Determinants of Corporate Venture Capital Success: Organisational Structures, Incentives and Complementarities. NBER Working Papers, No. 6725.
- GOMPERS, P. A.–LERNER, J. [1999]: What Drives Venture Capital Fundraising? National Bureau of Economic Research, Working Paper, No. 6906.
- HOBAN, J. P. [1981]: Characteristics of Venture Capital Investment. *American Journal of Small Business*. No. 2. 3–12. o.
- MAGYAR PÉNZÜGYI ÉS TŐZSDEI ALMANACH [1999]: *Magyar Pénzügyi és Tőzsdei Almanach*, 1998–1999. Tas-11 Kft., Budapest, 2. kötet.
- HUSTEDDE, R.–PULVER, G. [1992]: Factors Affecting Equity Capital Aquisitions: the Demand Side. *Journal of Business Venturing*, Vol. 7, No. 5. 363–380. o.
- JENSEN, M. C. [1993]: Presidential Address: the Modern Industrial Revolution, Exit and the Failure of Internal Control Systems. *Journal of Finance*, Vol. 48. 831–880. o.
- KARSAI JUDIT [1995]: A kockázatitőke-finanszírozás nyílt és rejtett csatornái Magyarországon. *Külgazdaság*, 10. sz. 17–36. o.
- KARSAI JUDIT [1997]: A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalatok finanszírozásában. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz. 165–174. o.
- KARSAI JUDIT–WRIGHT, M. ÉS SZERZŐTÁRSAIK [1997]: *Venture Capital in Transition Economies: the Case of Hungary*. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 21, 18. o.
- KIERULF, H. [1986]: Additional Directions for Research in Venture Capital. Megjelent: *Sexton,*

- D.–Smilor, R. W. (szerk.): *The Art & Science of Entrepreneurship*. Ballinger, Cambridge, 145–149. o.
- KLEIMAN, R.–SHULMAN, J. [1992]: The Risk-Return Attributes of Publicly Traded Venture Capital: Implications for Investors and Public Policy. *Journal of Business Venturing*, Vol. 7, No. 3., 195–208. o.
- KROSZNER, R.–RAJAN, G. [1994]: Is the Glass Steagall Act Justified? A study of the US Experience of Universal Banking Before 1933. *American Economic Review*, No. 8, 810–832. o.
- LEMÁK GÁBOR [2000]: Kockázattőke-társaságok Magyarországon. *Bankszemle*, 7. sz., 18–44. o.
- LERNER, J. [1994]: The Syndication of Venture Capital Investments. *Financial Management*, őszi szám, 16–27. o.
- LUDÁNYI ARNOLD–VÁRHEGYI ÉVA [1998]: A kockázati tőke a magyar vállalkozásokban – profitorientált vállalat fejlesztés, részvétel a finanszírozásban és a menedzsmentben. *Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány*, Budapest, 88 o.
- LUDÁNYI ARNOLD [2001]: A kockázattőke-társaságok részvétele a magyar vállalkozások menedzsmentjében és finanszírozásában. *Strukturális adottságok, magatartási, működési és stratégiai jellemzők*. Pénzügykutató Rt., Budapest, kézirat, 169 o.
- MANIGART, S. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1993]: *The Performance of Publicly Traded European Venture Capital Companies*. Megjelent: *Chuchill, N. és szerkesztőtársai* (szerk.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Wellesley, MA.
- MÁRKUS CSABA [1997]: A kockázati tőkebefektetés jogi infrastruktúrája. *Cégvezetés*, 2. sz. 30–38. o.
- MKTE [1999]: *A Magyar Kockázati Tőke Egyesület Évkönyve*. Magyar Kockázati Tőke Egyesület, Budapest, 54. o.
- NORTON, E.–TANNENBAUM, B. H. [1993]: Specialisation versus Diversification as a Venture Capital Investment Strategy. *Journal of Business Venturing*, szeptember, 431–442. o.
- OSMAN PÉTER [1997]: Együtt sír, együtt nevet. *Cégvezetés*, március, 129–133. o.
- PORTER, M. [1980]: *The Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York.
- PROWSE, S. [1998]: The Economics of the Private Equity Market. *Federal Reserve Bank of Dallas Economic Review*, harmadik negyedév, 22–37. o.
- SAHLMAN, W. A. [1990]: The Structure and Governance of Venture Capital Organisations. *Journal of Financial Economics*, október, 473–521. o.
- SCHERTLER, A. [1999]: *Venture Capital in Offenen Volkswirtschaften – Ein theoretisches modell*. Kiel Institute of World Economics, Working Papers, május, 95 o.
- SHLEIFER, A.–VISHNY, R. W. [1997]: A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance*, Vol. 52. 737–783. o.
- SZIRMAI PÉTER (szerk.) [1998]: *Egy kockázatos iparág... A kockázati tőke Magyarországon*. BKE Alkalmazott Gazdaságtan Tanszék Kisvállalkozás Kutató Csoport, Budapest, 126. o.
- TYEBJEEE, T. T.–BRUNO, A. V. [1984]: A Modell of Venture Capital Investment Activity. *Management Science*, szeptember, 1051–1066. o.
- VILÁGGAZDASÁG [2000]: Kockázati tőke az informatikában. *Világgazdaság*, január 17.
- WETZEL, W. E. [1982]: *Risk Capital Research*. Megjelent: *Kent, C. A.–Sexton, D. L.–Vesper K. H.* (szerk.): *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J., 140–164. o.
- WHETTEN, D. A. [1989]: What constitutes a theoretical contribution? *Academy of Management Review*, 14. 490–495. o.
- WRIGHT M.–ROBBIE K. [1998]: *Venture Capital and Private Equity: a Review and Synthesis*. *Journal of Business & Finance*, Vol. 25, Nos. 5&6, 521–571. o.
- YIN R. K. [1984]: *Case Study Research*. SAGE Publications, Beverly Hills, CA.

IFJ. SIMON GYÖRGY

## Reform és növekedés Kínában

---

Kína a reform és nyitás politikájának köszönhetően az utóbbi évtizedekben a világ egyik leggyorsabban fejlődő gazdaságává vált. Hatalmas belső piaca vonzó befektetési lehetőségeket kínál a külföldi tőke számára. A szerző a reformfolyamat főbb sajátosságait és eredményeit vizsgálja, összehasonlítva Kínát India, Japán és az Egyesült Államok gazdaságával. Számszerűen is értékeli a reform szerepét Kína teljesítményének alakulásában, felhasználva a nemzetközi szakirodalmat, valamint a kínai feldolgozóiparra végzett saját vizsgálatának eredményeit.\*

---

Kínát a gazdasági reform és nyitás politikájának köszönhetően rendkívül dinamikus növekedés jellemezte az utóbbi két évtizedben. E növekedés alapjai már a reform előtt létrejöttek, bár ezt az időszakot súlyos gazdaságpolitikai hibák és politikai megrázkódtatások („nagy ugrás”, „kulturális forradalom”), valamint a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban végbement éles fordulatok is terhelték. A *reform előtti időszak* röviden a következőképpen jellemezhető.

1. A népköztársaság 1949-es kikiáltása után radikális földreformot hajtottak végre, államosították a komprádor és külföldi tőke érdekeltségeit. Az ily módon kialakult vegyes gazdaság – amely kistermelői, állami, szövetkezeti, magántőkés és államkapitalista szektorra oszlott – az ötvenes évek közepéig működött. 1953-ban szovjet típusú tervezési rendszert vezettek be, azonban a vállalatvezetést és a vállalatok közötti koordinációt bizonyos fokú rugalmasság jellemezte.

2. Az ötvenes években, amikor Kína a centralizált tervezés és elosztás modelljét követte, a Szovjetunió és a kelet-európai országok támogatásával megkezdett iparosítás hatására az állami szektor gyors ütemben bővült. A mezőgazdaság és a kisipar kollektivizálása következtében 1955–1956-ban csaknem teljesen megszűnt a kistermelői, és nagymértékben kiszélesedett a szövetkezeti szektor, míg a tőkés magánvállalatokat az államkapitalista szektor olvasztotta magába. Az 1958–1960 közötti „nagy ugrás” során a városokban az állami, a falvakban pedig a szövetkezeti szektor vált uralkodóvá, s kialakult az úgynevezett népi kommunák gazdálkodási és közigazgatási rendszere.

3. Miután 1960-ban a Szovjetunióval való gazdasági együttműködés főként ideológiai okok miatt megszakadt, a Mao Ce-tung köré tömörült kínai vezetés – a társadalmi mobilizáció szükségességét hangsúlyozva – az önerőre való támaszkodáson alapuló gazdaságfejlesztésre tért át. Ekkor kezdődött a fejlődő, elsősorban afrikai országok segélyezése is, amelyek számára Kína modellül szolgált. 1961 és 1965 között a „nagy ugrás” okozta visszaesés következményeinek felszámolása érdekében folytatott kiigazítási politika ke-

---

\* A szerző köszönettel tartozik *Tálas Barna* professzornak értékes tanácsaiért és észrevételeiért. A cikk tartalmáért természetesen kizárólag a szerző felelős.

retében korlátozottan engedélyezték az egyéni és családi vállalkozásokat, a háztáji parcellák megművelését és termékeik szabadpiaci értékesítését.

4. A „kulturális forradalom” idején (1966–1976), amikor az első években a termelés és életszínvonal újabb visszaesése következett be, a gazdaságpolitikában ismét a társadalmi (állami és szövetkezeti) tulajdon erősítését szorgalmazták. Ugyanakkor a hatvanas-hetvenes években vidéki iparosítási programokat hajtottak végre, s jelentős mértékben decentralizálták a tervezést, a beruházást és az elosztást. A hetvenes évek elejétől kezdve sor került a politikai és gazdasági kapcsolatok normalizálására az Egyesült Államokkal és más nyugati országokkal.

5. A reformpolitika közvetlen előzményeként 1977–1978-ban az úgynevezett négy modernizálás megvalósítása került előtérbe a mezőgazdaság, az ipar, a honvédelem, valamint a tudomány és technika területén (Mészáros [2000], Tóth [1994], [1995], [1998], Van Ness [1989], Walder [1996], Woo [1999]).

### A reformfolyamat jellemzése

1978 decemberében Teng Hsziao-ping kezdeményezésére a pekingi vezetés politikájában olyan fordulat következett be, amely megnyitotta az utat az ország adottságaival és lehetőségeivel reálisabban számoló gazdaság- és társadalomfejlesztési stratégia megvalósítása előtt. A reform és nyitás politikájának keretében 1979-ben nagyjából egy időben megkezdődött a centralizált tervgazdasági rendszer fokozatos lebontása és az exportorientált gazdaságfejlesztés, amelyben ugyanakkor az importhelyettesítő stratégia elemei is jelen voltak. A gazdaságpolitika súlypontját az önerőre való támaszkodásról az aktív kereskedelmi politikára, a külföldi technológia és tőke behozatalára helyezték át. Ennek eredményeként Kínában olyan sokszektorú gazdasági rendszer alakult ki, amelyen belül elvileg egyenlő esélyekkel rendelkező állami, szövetkezeti, magán-, egyéni, vegyes és külföldi tulajdonú vállalatok működnek.

A társadalmi-gazdasági átalakulás főbb irányvonalait az állam határozza meg, amely a kulcsfontosságú stratégiai ágazatokat (energiagazdálkodás, közlekedés, távközlés, katonai-ipari komplexum stb.) továbbra is ellenőrzése alatt tartja (Csaba [1995], Jordán [1996], [2000], Tóth [1994]).

Miként jellemezhetők a reform főbb szakaszai?

1. A fokozatosan kibontakozó kínai reform úgynevezett vidéki szakaszában (1978. december–1984. szeptember) a népi kommunákat a falvakban a termeléshez kapcsolt családi felelősségi rendszer váltotta fel. A kommunák rendelkezésére álló földeket felparcellázták, és egyéb fontos termelőeszközökkel együtt bérbe adták a parasztsaládoknak, amelyek szerződésben vállaltak kötelezettséget arra, hogy meghatározott mennyiségű gabonát és néhány egyéb terméket (például gyapot, olajos magvak, tea stb.) az állam által megállapított árakon adnak el a felvásárló szervezeteknek. Az ezen felüli termékmennyiséggel szabadon rendelkezettek: elfogyaszthatták, takarmányként hasznosíthatták, vagy eladhatták az ismét engedélyezett szabadpiacokon (Oppers [1997], Sachs–Woo [1997], Woo [1999]). Így a mezőgazdasági termékek centralizált felvásárlása helyébe a termelőknek kedvező szerződések, megrendelések léptek, ami az ipari és mezőgazdasági termékek közötti árdifferencia megváltozásához vezetett az agrárszféra javára.<sup>1</sup>

Az iparban eleinte főleg a vállalatok konszolidálása volt napirenden, s az állami szek-

<sup>1</sup> A családi felelősségi rendszer bevezetése a túlnyomórészt agrárjellegű kínai gazdaságban akár egy újabb földreformnak is tekinthető, s a gyakorlatban a mezőgazdaság dekollektivizálását jelentette (Csaba [1995] 9. o., Van Ness [1989] 184. o.).

torban a vállalati önállóság jelentős kiszélesítésével különböző gazdaságirányítási reformkísérleteket hajtottak végre (*Bagchi* [1987], *Tálas* [1994]). Ezzel egyidejűleg megkezdődött a külkereskedelem decentralizációja és egy hosszú távú exportorientált gazdaságfejlesztési és modernizációs stratégia realizálása, amelynek során Fucsien és Kuangtung tartományban négy különleges gazdasági övezetet (Hsziamen, Santou, Sencsen és Csu-haj) hoztak létre, s 14 tengerparti várost megnyitottak a külföldi tőkebefektetők előtt.

Közben Kína 1980-ban a Világbank és a Nemzetközi Valutaalap (IMF) tagja lett. A pekingi vezetés 1982-ben meghirdette a „minden irányban való nyitás” politikáját, amely a Szovjetunióval és más szocialista országokkal való gazdasági kapcsolatok fejlesztését is előirányozta. Ezekkel az országokkal Kína 1984-ben és 1985-ben egyezményeket kötött az ötvenes években épült ipari létesítmények fejújításáról (*Tálas* [1994] 36. o.; *Van Ness* [1989] 286., 288. o.).

2. A reform városi szakaszában (1984. október–1991. december) az ipari vállalatoknak a nagyobb döntéshozatali autonómiával együtt megadták a nyereséggel való rendelkezés jogát, s az eszközök hatékonyabb elosztására törekedtek (*Csaba* [1995], *Tálas* [1995], *Van Ness* [1989]). Az átfogó piacépítés, az árreform<sup>2</sup> és a makroszintű irányítás, tervezés reformja, a kormányzati és vállalati funkciók szétválasztása következtében olyan átmeneti gazdasági rendszer alakult ki, amelyben lényegesen csökkent a kötelező tervmutatók száma, és egyre nagyobb szerephez jutottak a piaci szabályozás módszerei. A tervezési rendszer kétszintűvé (kötelező és eligazító tervek), az árrendszer pedig háromszintűvé (kötelező tervárak, úgynevezett eligazító tervárak vagy megállapodásos árak, továbbá szabad árak) vált. A nyolcvanas évek közepén kísérleti jelleggel alkalmazni kezdték a részvénytársasági rendszert.<sup>3</sup>

A mezőgazdaságban engedélyezték a bérlet átadásának jogát, és a bérleti viszony sokféle formája mellett foglaltak állást a térítés elve és a földhasználat árujellegének joga alapján (*Jordán* [1996] 49. o.).

A külgazdasági nyitás folytatásaként létrejött az egész Hajnan-szigetre kiterjedő ötödik különleges gazdasági övezet. A külföldi befektetések számára megnyitották a Gyöngy- és a Jangce-folyam deltavidékét, valamint a Csöcsiang tartomány déli és Fucsien tartomány északi megyéinek egy részét felölelő tengerparti háromszöget. Dél-koreai és tajvani mintára *high-tech* parkokat, gazdasági és műszaki fejlesztési övezeteket, exportra termelő offshore feldolgozó övezeteket és vámszabad területeket hoztak létre (*Démurger* [1995], *Hiemenz* [1999], *Jordán* [2000], *Oppers* [1997]).

Megjegyzendő, hogy a pekingi vezetés 1979–1981 és 1989–1991 között a megbomlott alapvető makrogazdasági arányok helyreállítása, a vállalatok pénzügyi konszolidálása érdekében kiigazítási politikát folytatott, melynek keretében visszafogták a gazdasági növekedés ütemét, mivel a dinamikát az egyensúlyi szempontoknak rendelték alá. Az 1989-es Tienanmen téri események nyomán kialakult helyzetben a konzervatív erők a gazdasági liberalizáció lefékezésével próbálkoztak. A kilencvenes évek elején azonban az új vezetésnek Csiang Cö-minnel az élen sikerült megszilárdítani és bizonyos területeken továbbvinni a reform- és nyitási politika korábban elért eredményeit (*Tálas* [1994], [1995], [1998]).

3. A piaci és tervszabályozás hatékony összekapcsolása érdekében a kínai gazdaságpolitika súlypontja 1992-től a régi intézmények lebontásáról az új rendszer kiépítésére, az egyedi, részleges intézkedésekről a komplex és összehangolt reformokra helyeződött át.

<sup>2</sup> Az árreformot Kínában 1984-től kezdve a dereguláció és az állami ellenőrzés egymást váltó ciklusai jellemezték (*OECD* [1996] 75. o.).

<sup>3</sup> Kína első részvénytőzsdéje 1990 decemberében Sanghajban, a második 1991 júliusában Sencsenben nyílt meg (*Jordán* [1996] 52. o.).

A vállalatok saját eszközeinek növelése céljából felülvizsgálták az addigi meglehetősen alacsony amortizációs kulcsokat, és a termelőberendezések műszaki felújításának érdekében gyorsabb leírást vezettek be (Tálas [1994] 24. o.). A piaczgazdasági rendszerre való áttérés során az állami vállalatok esetében a gyors ütemű privatizáció helyett a piaci viszonyokhoz és a hatékonyabb gazdálkodás követelményeihez való fokozatos hozzászoktatás politikáját folytatták. Japán és dél-koreai mintára nemzetközileg is viszonylag versenyképes nagyvállalatokat és vállalatcsoportokat hoztak létre. 1993 óta már csak a nagyobb állami vállalatokban törekednek a többségi tulajdon fenntartására, de még ezeket is társaságokká (esetenként részvénytársaságokká) kívánják alakítani, míg a kisebb cégek bérbe adhatók vagy eladhatók.<sup>4</sup>

1994 januárjában megszüntették a jüan korábbi kettős árfolyamát, és a vállalatközi devizabörzéken kialakult szint alapján egységes hivatalos árfolyamot vezettek be.<sup>5</sup> Megkezdődött ugyanakkor a pénzügyi, költségvetési és adórendszer átfogó reformja, amelynek alapvető célja a költségvetési bevételek növelése és áttekinthetőbbé tétele, továbbá racionálisabb és méltányosabb arány kialakítása a központi és területi költségvetéshez befolyó adóbevételek között.

A költségvetési bevételek vonalán szigorúbb ellenőrzéssel ésszerű megtakarításokra és hatékonyabb felhasználásra törekednek. A reform eredményeként kialakult háromszintű bankrendszer keretében a központi jegybank szabályozza, ellenőrzi és felügyeli a pénzügyi szférát. A pénzügyi eszközök felhalmozása és termelésbe való befektetése céljából úgynevezett politikai jellegű bankokat (fejlesztési bankot, import-export bankot, mezőgazdaság-fejlesztési bankot) hoztak létre, ezek a pekingi kormány beruházási, külkereskedelmi és mezőgazdasági politikája végrehajtásában kapnak meghatározott szerepet. A pénzügyi tranzakciókat a szakosított állami és a vegyes tulajdonú kereskedelmi bankok végzik (Oppers [1997], Sachs-Woo [1997], Tálas [1998], Walder [1996] és Woo [1999]).

Az agrárszektorban jelenleg az egyéni gazdálkodók önkéntes társulásainak létrehozása van napirenden a mezőgazdasági technika beszerzése, a földek közös megművelése és az értékesítés céljából. A mezőgazdaság modernizálása a reformidőszakban kiélezte a foglalkoztatottság és a munkaerő hatékony alkalmazásának problémáját, amit azonban enyhített a falusi és mezővárosi vállalatok széles körű hálózatának kialakulása az ipar, építőipar, közlekedés és szállítás, kereskedelem és egyéb szolgáltatások területén. Ezek a vállalatok formálisan a szövetkezeti szektorba tartoznak, de valójában inkább magánvállalkozásokként gazdálkodnak, sőt egy részük külkereskedelmi tevékenységet is folytat (Hiemenz [1999], Sachs-Woo [1997], Tálas [1998], Walder [1996] és Woo [1999]).

A több mint két évtizedes reformfolyamat eredményeként Kínában nagymértékben megnőtt a termelés volumene, bővült az előállított termékek választéka, minősége és versenyképessége. A külföldi befektetések ösztönzése, a vegyes és kizárólagos külföldi tulajdonban lévő vállalatok létrehozása a korszerű technológia és irányítási módszerek alkalmazását segítette elő. Kiéleződött ugyanakkor az állami vállalatok – amelyek jelentős része veszteséges – rentabilitásának kérdése (Raiser [1995]). Az egyes szektorokra és régiókra korlátozódó gazdasági reformot a liberalizáció és recentralizáció egymást követő hullámai jellemezték, míg politikai téren nem alakult ki a fejlett nyugati országokra jellemző demokratikus intézményrendszer (Pin [1999]).

4. A 2000 és 2010 közötti évtizedben a pekingi vezetés a kínai gazdaság nemzetközi versenyképességének növelése, az információs társadalom kialakulása érdekében a nem-

<sup>4</sup> A tulajdonviszonyok diverzifikálásának szükségességét hangoztatva, a kínai vezetés 1997 szeptemberében rendkívül fontos döntést hozott az állami vállalatok nagyszabású privatizációjáról (Woo [1999] 8. o.).

<sup>5</sup> A jüan konvertibilitása a folyó fizetési mérleget tekintve, 1996-ban valósult meg (Sachs-Woo [1997] 42. o.).



zetgazdaság és az ipar szerkezeti átalakítására, a vidéki ipar és az ország elmaradottabb nyugati tartományainak fejlesztésére, az infrastruktúra modernizálására törekszik. Az állami szektorban számos reform végrehajtását tervezik a részvény-tulajdonjogok megosztása, a vagyonkezelés, a szabályozó-felülvizsgáló rendszer, valamint a belső ügyvitel területén. Feladatul tűzték ki továbbá a vállalatok teljes önállóságának megvalósítását, az ország adottságainak megfelelő és a vállalkozásoktól független, de üzleti alapon működő társadalombiztosítási rendszer kiépítését, a hazai és nemzetközi piacok lehetőségeinek jobb kihasználását, a nyitási program gyorsabb kiterjesztését az energiagazdálkodás, a szállítás, a távközlés és az infrastruktúra más területeire, a külföldi befektetések feltételeinek javítását, valamint a Világkereskedelmi Szervezetbe (WTO) való belépést (Wu [2000]).

### A gazdaság fejlődése

Kína gazdasági fejlődését a reform szerepe szempontjából vizsgáljuk. A következő *fő kérdésekre* keressük a választ: 1. meggyorsította-e a reform Kína gazdasági növekedését, s ha igen, milyen mértékben; 2. hogyan alakult a kínai gazdaság fejlettségi szintje a reform előtt és a reform után a hasonló szintről induló Indiához, továbbá a nagy versenytársához, Japánhoz, valamint az élenjáró világszínvonalat képviselő szuperhatalomhoz, az Egyesült Államokhoz képest.

A vizsgálatot nehezítik a rendelkezésre álló statisztikai adatok problémái, amelyek jelentős mértékben az árakkal függnek össze. A nemzetközi összehasonlításokat 1985. évi amerikai dollár felhasználásával, *vásárlóerő-paritáson* végeztük, Summers–Heston [1994] kulcsszámainak figyelembevételével. Ez vonatkozik nemcsak a nemzetgazdasági értékekre, hanem a beruházásokra és az állótökre, valamint a fogyasztásra is. A vásárlóerő-paritási adatok természetesen nem abszolút pontosak. Az 1985. év kiválasztását az indokolta, hogy Summers–Heston-szerzőpáros említett legutolsó adatbázisa ennek az évnél az összehasonlító árait tartalmazza.

Meg kell jegyezni, hogy a legújabb nyugati becslések sem térnek el számottevően az általunk kapott értékektől. Így például az egy főre jutó GDP 1996-ban Kínában 1985. évi vásárlóerő-paritási árszinten 2531 dollár, 1996. évi árak alapján 3435 dollár, az *Encyclopaedia Britannica* 2001-es kiadása szerint (CD Deluxe Edition, Analyst) 3330 dollár. A különbség csupán 3 százalék. Az ágazati kibocsátásokra vásárlóerő-paritási átszámítási kulcsokkal nem rendelkezünk. Bizonyos mértékben kivétel a feldolgozóipar, ahol Kína teljesítményét Timmer [1999] adatainak számításba vételével korrigáltuk.

A következőkben úgy járunk el, hogy a dinamikát az egyes országok összehasonlító árainak (Kína esetében 1985. évi jüan) figyelembevételével elemezzük, ami bizonyos mértékben problémákat rejt magában, főleg Kína és India esetében, ahol a belső arányok nagymértékben különböztek az egyesült államokbeliektől. Próbaszámításaink azonban azt mutatták, hogy ez ugyan befolyásolja például a nemzetgazdasági eredményeket, de nem olyan mértékben, hogy megváltoztatná alapvető következtetéseinket. A kérdésre a következő részben a feldolgozóipar vonatkozásában még visszatérünk.

A reform utáni időszakot a reform előttivel összehasonlítva azt látjuk (*I. táblázat*), hogy a gazdasági növekedés Kínában a reform során közel évi 4 százalékkal gyorsult, a termelékenység emelkedési üteme pedig több mint megkétszereződött. A foglalkoztatottak száma mindkét időszakban jelentősen nőtt, de a reform után valamivel lassabban, s ez különösen vonatkozik a reform második évtizedére. Ily módon a gazdasági növekedés gyorsulását a reformidőszakban teljes egészében a termelékenység, a hatékonyság javulása eredményezte.

## 1. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP), a létszám és a termelékenység változási üteme a nemzetgazdaságban (évi átlag, százalék)\*

Időszak	Kína			India			Japán			Egyesült Államok		
	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L
1956–1978	5,8	2,6	3,2	3,6	1,6	2,0	7,9	1,2	6,6	3,3	1,6	1,6
1979–1998	9,7	2,2	7,4	5,2	2,1	3,0	3,1	0,9	2,1	2,6	1,6	1,0
1979–1988	10,1	3,1	6,8	4,8	2,2	2,5	4,1	1,1	3,0	2,4	1,8	0,6
1989–1998	9,4	1,2	8,0	5,6	2,1	3,4	2,0	0,8	1,2	2,7	1,3	1,3
1979–1983	8,1	3,0	5,0	3,8	2,1	1,7	3,7	1,2	2,5	1,0	1,0	0,0
1984–1988	12,0	3,2	8,5	5,8	2,3	3,4	4,4	1,0	3,4	3,9	2,7	1,2
1989–1993	8,9	1,4	7,4	4,5	2,0	2,4	3,0	1,4	1,5	1,7	0,9	0,8
1994–1998	9,9	1,1	8,7	6,7	2,1	4,4	1,1	0,2	0,9	3,8	1,8	1,9

Y – a GDP, L – a foglalkoztatottak számának, Y/L – a termelékenység változási üteme.

\* 1985. évi összehasonlítható árakon számítva.

*Forrás:* China Statistical Yearbook. China Statistics Press, Peking; Statistical Abstract of the United States. Bureau of the Census, Washington, D.C.; National Accounts. OECD, Párizs; National Accounts Statistics. UN, New York; International Labour Statistics Yearbook. ILO, Genf; FAO Production Yearbook. Róma különböző kötetei; FAOSTAT-adatbázis; *Easterly–Yu* [2000]; *Summers–Heston* [1994]; *Government of India* [1999] S-3. o.; *Reserve Bank of India* [1999].

A bruttó hazai termék (GDP) évi átlagos növekedési üteme Kínában a reform előtti időszakban 1,6-szerese volt India és közel 1,8-szerese az Egyesült Államok, de alig háromnegyede Japán teljesítményének. A reformidőszakban ez a mutató Kínában 1,9-szer haladta meg India, 3,1-szer Japán és 3,7-szer az Egyesült Államok megfelelő mutatóit.

Kínában, mint általában a fejlődő országokban, rendkívül nagy szerepe van a *mezőgazdaságnak*. Milyen eredményeket hozott a reform e tekintetben? Ezt célszerű nemcsak a termelés és a termelékenység, hanem a lakosság agrártermékekkel való ellátottsága tekintetében is vizsgálni, felhasználva az 1. táblázat adatforrásait. Meg kell jegyeznünk, hogy a jobb összehasonlíthatóság érdekében a termelést, illetve a kibocsátást a hozzáadott érték volumenével reprezentáljuk.

A reform utáni időszakot a reform előttivel összehasonlítva, megállapítható, hogy a mezőgazdasági termelés növekedési üteme közel háromszorosára, évi 1,8 százalékról 4,9 százalékra gyorsult. A több mint 3 százalékos javulás megközelíti a nemzetgazdasági szintű eredményt. Még szembeszökőbbek a különbségek, ha a termelékenység és a lakosság ellátottságát vizsgáljuk. A reform előtti időszakban a termelékenység a kínai mezőgazdaságban stagnált, a lakosság agrártermékekkel való ellátottsága pedig nem javult, hanem romlott (évi 0,1 százalékkal). A reform után viszont a termelékenység évi 4,1 százalékkal, a lakosság ellátottsága 3,6 százalékkal javult. A javulás a reform két évtizedében nagyjából azonos mérvű volt: a termelékenységet illetően évi 4,2 és 4 százalék, a lakosság ellátottsága tekintetében évi 4 és 3,1 százalék.

A kínai mezőgazdaság fejlődését célszerű a hasonló fejlettségi szintről induló Indiával összehasonlítani. Az egész periódust (1956–1998) tekintve *Kína eredményei jobbak*. A mezőgazdaság növekedési üteme évi 3,3 százalék volt, Indiában 2,7 százalék, a termelékenységé évi 1,9 százalék, Indiában 1,3 százalék, a lakosság ellátottságáé 1,7 százalék, Indiában 0,5 százalék. Ugyanakkor *a reform előtt még India eredményei voltak kedvezőbbek, csak a reform után fordult meg a helyzet*. Mit jelent ez közelebből?

A reform előtt a mezőgazdaság növekedési üteme Kínában – mint már láttuk – évi 1,8

százalék volt, Indiában ezzel szemben 2,5 százalék, a termelékenységemelkedés Kínában nulla százalék, Indiában évi 1 százalék, a lakosság ellátottságának változása Kínában évi -0,1 százalék, Indiában 0,2 százalék. A reform utáni időszak eredményei: növekedési ütem Kínában évi 4,9 százalék, Indiában 3 százalék, termelékenységemelkedés Kínában évi 4,1 százalék, Indiában 1,7 százalék, a lakosság ellátottságának javulása Kínában évi 3,6 százalék, Indiában 0,9 százalék.

A vázoltak alapján megállapítható, hogy a feudális maradványoktól és a korábbi gazdaságpolitikai hibáktól megszabadult reform utáni kínai mezőgazdaság jóval eredményesebben fejlődött, mint az indiai agrárgazdaság, amelyet még mindig jelentős mértékben terhelnek feudális tényezők.

A kínai feldolgozóiparban (2. táblázat), amely a gazdaság húzóágazatának szerepét töltötte be, a hozzáadott érték növekedése 1956 és 1978 között másfélszer múlta felül India és közel 2,5-szer az Egyesült Államok teljesítményét, Japánénak viszont csak körülbelül kilenctizedét érte el. Ebben az időszakban a növekedés több mint fele a létszám bővülésének tudható be, s az iparosításhoz az erőforrásokat a mezőgazdaságból merítették. A reform után, 1979 és 1998 között Kína feldolgozóipara Indiáénál 1,9-szer, Japánénál 3,6-szer, az Egyesült Államokénál 4,1-szer nőtt gyorsabban. A hozzáadott érték növekedésének több mint négyötöde a termelékenység emelkedésének volt köszönhető. A tízéves időszakokat tekintve, a gazdasági reform második évtizedében volt leggyorsabb a növekedés és a termelékenységemelkedés.

## 2. táblázat

A feldolgozóipari hozzáadott érték, a létszám és a termelékenység változási üteme\*  
(évi átlag, százalék)

Időszak	Kína			India			Japán			Egyesült Államok		
	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L
1956–1978	10,1	5,5	4,3	6,6	3,0	3,5	10,9	3,1	7,6	4,1	0,9	3,1
1979–1998	11,6	2,2	9,2	6,2	0,9	5,2	3,2	0,2	3,0	2,8	-0,2	3,0
1979–1988	10,8	5,0	5,6	5,6	1,0	4,6	5,6	0,9	4,7	2,3	-0,2	2,5
1989–1998	12,5	-0,4	12,9	6,7	0,9	5,8	0,9	-0,5	1,4	3,3	-0,3	3,6
1979–1983	7,6	4,1	3,4	4,5	2,1	2,4	5,5	1,2	4,3	-0,2	-1,7	1,5
1984–1988	14,1	5,9	7,8	6,7	-0,1	6,8	5,8	0,7	5,1	4,8	1,3	3,5
1989–1993	12,7	1,4	11,1	5,2	0,4	4,7	1,2	1,0	0,2	1,1	-1,6	2,7
1994–1998	12,3	-2,2	14,8	8,3	1,4	6,8	0,5	-2,0	2,6	5,6	1,0	4,6

\* 1985. évi összehasonlítható áron számítva.

Forrás: lásd az 1. táblázatot, továbbá Yearbook of Industrial Statistics (UN, New York); International Yearbook of Industrial Statistics (UNIDO, Bécs) különböző kötetei; UNIDO-adatbázis; *China* [2000]; *World Bank* [1994].

Milyen főbb szerkezeti változások történtek a kínai gazdaságban 1955 és 1998 között? Az 1. és 2. táblázat adatforrásai alapján megállapítható, hogy a mezőgazdaság részaránya a foglalkoztatottak számában 73,1 százalékról 47,5 százalékra csökkent, míg az iparé 6,9 százalékról 13,3 százalékra, a feldolgozóiparé 6,1 százalékról 11,9 százalékra, a szolgáltatásoké 20 százalékról 39,2 százalékra nőtt. A foglalkoztatottak aránya a népesség lélekszámához viszonyítva 41,4 százalékról 55,7 százalékra növekedett.

A strukturális változások szempontjából szintén karakterisztikusan különbözik egymástól a reform előtti és utáni időszak. A mezőgazdaságban foglalkoztatottak részaránya a reform után gyorsabban csökkent (14,5 százalékponttal, 62-ről 47,5 százalékra), mint

a reform előtt (11,1 százalékponttal, 73,1-ről 62 százalékra). Ugyanakkor gyorsabb volt a reform után a foglalkoztatottak arányának növekedése a nemzetgazdaságban: 8,2 százalékpont szemben a reform előtti 6,1 százalékponttal.

Az iparban és a feldolgozóiparban a reform *előtt* nőtt meg a foglalkoztatottak részaránya: 6,4 és 5,6 százalékponttal. A reform után, 1979–1998-ban az iparban foglalkoztatottak részaránya nem változott, a feldolgozóiparban pedig e mutató csupán 0,2 százalékponttal nőtt. A reform utáni strukturális átalakulás legerőteljesebben a szolgáltatások terén mutatkozott meg. Itt a reform előtt a foglalkoztatottak részaránya csupán 4,8 százalékponttal (20-ról 24,8 százalékra), utána viszont 14,4 százalékponttal nőtt.

A mezőgazdaság részarányának csökkenése és a szolgáltatások súlyának megnövekedése megfelel a világméretű tendenciáknak. Ugyanakkor *a kínai reform sajátossága* nemcsak az, hogy a növekedés átmenetileg sem esett vissza, *hanem inkább nagymértékben meggyorsult*, de még az is, hogy a reform után a foglalkoztatottak részaránya nem csökkent, hanem növekedett, és országos méretű, *tömeges munkanélküliség nem keletkezett*. Nem nehéz belátni, hogy az elsőként említett sajátosság nem kis mértékben az utóbbi következménye. Meg kell azonban jegyezni, hogy a foglalkoztatási probléma még nem teljesen megoldott. A parasztok egy része számára a földművelés már nem nyújt biztos megélhetést, a gazdasági más ágában pedig többnyire csak alkalmi munkához jutnak. Ez nemcsak foglalkoztatási, hanem egyre inkább közbiztonsági és közegészségügyi probléma, amelynek megoldása csak hosszabb távon, a további gyors gazdasági növekedés viszonyai között remélhető.

Ami a tulajdonviszonyok átalakulását illeti, a kínai iparban 1978 és 1998 között az állami vállalatok részaránya a bruttó kibocsátás 77,6 százalékaról 28,2 százalékra csökkent, a szövetkezeti vállalatoké viszont 22,4 százalékról 38,4 százalékra emelkedett. Ezenkívül 1998-ban a kibocsátás 17,1 százalékát az egyéni, 16,3 százalékát pedig az egyéb tulajdonformájú vállalatok adták (*China Statistical Yearbook* [1999] 423. o.). Ez lényegében azt jelenti, hogy *a magánszektor*, amely a reform előtt, 1978-ban gyakorlatilag nem létezett, *1998-ban már a kínai ipar egyharmadát tette ki*.

Hogyan változott a reform időszakában a kínai gazdaság fejlettségi színvonala? A 3. táblázat adatai szerint 1978-ban az egy főre jutó GDP Kínában az amerikai szint kevesebb mint 4 százalékát tette ki, 1998-ra azonban már 13 százalékát közelítette meg. Japánhoz viszonyítva ez az arány a háromszorosára, míg Indiához képest közel 2,7-szeresére nőtt. Ugyanakkor az egy foglalkoztatottra jutó GDP-t tekintve Kína India duplájára, Japán 2,3-szeresére és az Egyesült Államok 2,7-szeresére javította teljesítményét. *A gazdaság növekedési képességét tekintve, Kína ma már egyre inkább az Egyesült Államokkal veszi fel a versenyt*. Vásárlóerő-paritáson számított GDP-je, amely az amerikai volumennek 1955-ben még csak 10,4, 1978-ban pedig 16,8 százalékát tette ki, 1998-ban már 59,8 százalékát érte el (*Bureau of Economic Analysis* [2001]; *China Statistical Yearbook* [1999], 57–58. o.; *Summers–Heston* [1994]). A nyolcvanas évek végétől a hatékonyságra való törekvés Kínában a gazdasági tevékenység gyújtópontjába került. Ez többek között azt eredményezte, hogy az erőforrásokat a magasabb outputtal kecsegtető régiókba csoportosították át. Ennek következtében az ország régióinak fejlettségi színvonalában a különbségek növekedtek (*Jordán* [1998] 83. o.).

Az egy foglalkoztatottra jutó GDP növekedése Kínában általában pozitívan befolyásolta a bérek alakulását, amint azt a fogyasztói árindexszel korrigált havi bérek figyelembevételével végzett vizsgálat mutatja (a feldolgozóipar példáján). A 4. táblázat adatai alapján kiszámítható, hogy a reálbérek évi átlagos növekedési üteme 1979–1998-ban 4,5 százalék volt. A relatív bérszínvonal tekintetében Kína a reformidőszakban 2,6-szeresen csökkentette elmaradását az Egyesült Államokhoz és közel 2,7-szeresen Japánhoz képest, az indiai szintet pedig az időszak végén már több mint két és félszeresen felülmúlta.

## 3. táblázat

Az egy lakosra és az egy foglalkoztatottra jutó GDP Kínában  
(1985. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson\*)

Év	Egy lakosra számítva				Egy foglalkoztatottra számítva			
	dollár	Egyesült Államok	Japán	India	dollár	Egyesült Államok	Japán	India
	százalékában				százalékában			
1978	611	3,9	6,3	64,7	1465	4,2	7,5	61,3
1980	685	4,3	6,6	74,9	1610	4,7	7,7	69,0
1985	1060	6,0	9,0	99,0	2275	7,0	9,7	83,6
1988	1367	7,1	10,4	113,0	2822	6,1	10,8	92,4
1990	1434	7,2	9,9	109,8	2592	6,2	9,1	78,9
1995	2392	11,3	15,7	156,7	4297	9,7	14,5	112,7
1998	2989	12,9	19,0	173,0	5365	11,2	17,5	124,3

\* 1 dollár = 0,79 jüan.

Forrás: lásd az 1. táblázat forrását.

## 4. táblázat

Reálbérek a kínai feldolgozóiparban  
(1985. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson\*)

Év	Dollár/hó	Index (1978 = 100)	Évi átlagos változás (százalék)	Relatív bér-színvonal		
				Egyesült Államok	Japán	India
				százalékában		
1978	96,84	100	–	5,4	8,3	40,2
1980	105,34	109	4,4	6,4	8,8	44,9
1985	121,82	126	2,9	7,3	9,6	63,8
1988	138,07	143	2,6	8,4	10,3	75,9
1990	137,20	142	-0,4	8,7	9,8	80,7
1995	187,18	193	6,3	11,8	18,1	147,6
1998	231,63	239	7,4	14,3	22,0	265,3

\* 1 dollár = 0,76 jüan.

Forrás: Yearbook of Labour Statistics. ILO, Genf és International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C. különböző kötetei; UNIDO-adatbázis.

Meg kell azonban jegyezni, hogy a reformidőszakban megnöttek a jövedelmkülönbségek mind az ország egyes régiói, mind pedig a lakosság különböző rétegei között. Egyes becslések szerint jelenleg a családok leggazdagabb 20 százaléka az összes családi jövedelem több mint felét kapja, a legszegényebb 20 százalék viszont kevesebb mint huszad részét, s még körülbelül a lakosság 4 százaléka él az abszolút szegénységi szint alatt.<sup>6</sup> A jövedelmi differenciálódás bizonyos értelemben természetes következménye a piaccgazdaságra való áttérésnek. Mértéke a kevésbé fejlett országokban általában nagyobb,

<sup>6</sup> Tólas Barna közlése alapján.

mint a fejlettekben. Ezért remélhető, hogy a további gyors gazdasági növekedés Kínában a helyzetet e tekintetben is javítani fogja.

Az 5. táblázat adatai kapcsán meg kell jegyezni, hogy a külkereskedelem és a GDP összehasonlítása a hivatalos devizaárfolyamok alapján történik. Ez Kína és India esetében jelentős torzítást okoz, mivel a GDP vásárlóerő-paritáson számítva ezekben az országokban háromszor-négyszer akkora, mint a hivatalos devizaárfolyamok alapján. Ezért a reális külkereskedelmi arányok háromszor-négyszer kisebbek a közöltéknél. A dinamikát tekintve azonban az 5. táblázat adatai így is sokatmondók.

5. táblázat  
A külkereskedelem GDP-hez viszonyított aránya  
(folyó áron, százalék)

Időszak	Kína		India		Japán		Egyesült Államok	
	teljes volumen*	ebből: export	teljes volumen*	ebből: export	teljes volumen*	ebből: export	teljes volumen*	ebből: export
1956–1978	8,0	4,1	9,1	4,2	18,6	10,2	9,8	4,9
1979–1998	29,6	15,3	15,1	6,5	16,2	9,5	16,3	7,0
1956–1965	8,3	4,5	9,5	3,8	16,7	8,5	6,1	3,5
1966–1978	7,9	4,0	8,9	4,3	18,8	10,3	11,1	5,3
1979–1988	18,9	8,9	11,9	4,7	19,1	11,0	14,6	6,1
1989–1998	34,9	18,4	17,1	7,7	15,0	8,9	17,2	7,5

\* Az export és az import összege.

Forrás: China Statistical Yearbook és International Financial Statistics Yearbook különböző kötetei.

A reformidőszakban a kínai gazdaság nyitottsága közel négyszeresére nőtt. Ugyanebben az időszakban az indiai gazdaságé alig több mint másfélszeresére. Kína részesedése a világkereskedelemben 1978 és 1998 között 0,8 százalékról 3 százalékra (az exportban 0,8-ról 3,4 százalékra, az importban 0,9-ről 2,5 százalékra) bővült. A feldolgozóipari termékek részaránya a kínai exportban az 1980. évi 49,7 százalékról 1998-ban 88,8 százalékra, az importban ugyanakkor 65,2 százalékról 83,6 százalékra nőtt (*International Financial Statistics Yearbook* [1999] 128., 129., 132., 133. o.; *China Statistical Yearbook* [1999] 579–580. o.).

A reformidőszakban Kína az OECD-országok legnagyobb kereskedelmi partnerévé vált. Megjelenése a világpiacon több munkaigényes termékeket előállító kelet- és délkelet-ázsiai ország számára jelentett kihívást. A külkereskedelem liberalizálása és decentralizálása ösztönzően hatott az exportra. A magas vámvédelem azonban a hazai piac nagy részét még mindig megóvja a nemzetközi verseny hatásaitól, bár az exportorientált vállalatok szabadon importálhatnak (*Fukasaku–Wu* [1993] és *Fukasaku–Solignac Lecomte* [1996]).

A külső források jelentős szerepet játszottak a kínai gazdaság fejlődésében. Így 1979–1998 között Kínában összesen 265,6 milliárd dollár külföldi működőtőkét fektettek be, ebből 1998-ban 45,5 milliárdot, ami a nemzeti össztermék (GNP) 4,8 százalékának felelt meg. 1998-ban a külföldi befektetések 64,4 százaléka az iparba, 56,3 százaléka a feldolgozóiparba, 34,2 százaléka a szolgáltatásokba és 1,4 százaléka a mezőgazdaságba áramlott. Ezekből a befektetésekből a keleti régióknak 87,3, a középsőnek 9,7, a nyugatinak pedig 3 százalék jutott. A legnagyobb befektetők közé Hongkong, az Egyesült Államok, Japán, Szingapúr és Tajvan tartozott (*China Statistical Yearbook* [1999] 594–600. o., *Jordán* [2000] 620, 623. o., *World Bank* [2000] 162. o.).

A gazdasági reform időszakában Kína 16 százalékos körüli beruházási hányada magasabb volt, mint Indiáé, de valamivel alacsonyabb, mint az Egyesült Államoké, és jóval alacsonyabb, mint Japáné (6. táblázat).

6. táblázat

Bruttó állótőke-beruházás a GDP százalékában  
(1985. évi dollár alapján, vásárlóerő-paritáson)

Időszak	Kína	India	Japán	Egyesült Államok
1979–1998	15,7	10,7	28,8	17,7
1979–1988	15,7	10,2	27,1	18,0
1989–1998	15,8	11,0	29,9	17,4
1979–1983	15,7	10,1	27,2	18,1
1984–1988	15,7	10,4	27,1	18,0
1989–1993	16,3	10,4	30,5	16,0
1994–1998	15,5	11,5	29,5	18,5

*Megjegyzés:* Kínában a beruházások esetében 1 dollár = 1,48 jüan, a GDP esetében 1 dollár = 0,79 jüan, Indiában analóg módon 1 dollár = 6,5, illetve 3,26 rupia, Japánban 1 dollár = 238,64 illetve 225,38 jen.

*Forrás:* China Statistical Yearbook; National Accounts, OECD; National Accounts Statistics, UN; International Financial Statistics Yearbook különböző kötetek; *Summers-Heston* [1994].

Kína külföldi adósságai 1980 és 1998 között 4,5 milliárdról 154,6 milliárd dollárra emelkedtek. A GNP-hez viszonyítva a bruttó adósságállomány 2,2 százalékról 16,4 százalékra, a kamatfizetések 0,2 százalékról 0,8 százalékra nőttek. Ugyanakkor a devizataralékok a teljes adósságállományhoz képest 224,1 százalékról 98,9 százalékra csökkentek (*World Bank* [1999] 152., 154. o. és [2000] 162., 164. o.).

A 7. táblázatból kiszámítható, hogy az 1979–1998-as időszakban a tőkefelszereltség a kínai gazdaságban évi 6,8 százalékkal növekedett. A feldolgozóiparban ennél valamivel lassabb ütemű, 5,4 százalékos növekedés ment végbe. Összehasonlítva ezeket az adatokat az egy foglalkoztatottra jutó GDP, illetve hozzáadott érték 1. és 2. táblázat szerinti növekedési ütemével, megállapítható, hogy a tőkefelszereltség növekedési üteme nemzetgazdasági szinten kilencvenedik, a feldolgozóiparban pedig háromötöd volt a termelékenység növekedésének.

A 8. táblázatból látható, hogy a relatív tőkefelszereltség Kínában az Egyesült Államokhoz és Japánhoz viszonyítva mind a nemzetgazdaság, mind pedig a feldolgozóipar szintjén nagyon alacsony volt, de a reformidőszakban a különbségek többnyire csökkentek, különösen nemzetgazdasági szinten. A nemzetgazdaság egészét tekintve, Kína tőkefelszereltségi szintje a kilencvenes évek első felétől kezdve már meghaladta Indiáét. A feldolgozóipari adatok Indiával kapcsolatban nem teljesen összehasonlíthatók, mivel azok nem az egész feldolgozóiparra, hanem csak az indiai gyáriparra vonatkoznak, amely a foglalkoztatottak számát tekintve, csupán egyharmada vagy egynegyede a teljes feldolgozóiparnak, de erre nincsenek termelési és tőkeadataink.

A relatív tőkefelszereltség 8. táblázatbeli adatait a 3. táblázat termelékenységi adataival összehasonlítva megállapítható, hogy Kínában az amerikai és japán szinthez viszonyítva a relatív termelékenység magasabb volt, mint a relatív tőkefelszereltség. Ez azt jelentette, hogy Kína kevesebb fizikai tőkét használt fel egységnyi termeléshez, mint az Egyesült Államok vagy Japán.

A 9. táblázat adatai azt mutatják, hogy a képzettségi szint Kínában 1975 és 2000 között magasabb volt India és a fejlődő országok átlagánál. Kína e tekintetben szintén

7. táblázat  
Az egy foglalkoztatottra jutó állótöke bruttó értéke Kínában  
(1985-ös árakon)

Év	Nemzetgazdaság			Feldolgozóipar		
	ezer dollár*	index (1978 = 100)	évi átlagos növekedés (százalék)	ezer dollár*	index (1978 = 100)	évi átlagos növekedés (százalék)
1978	2,08	100	–	6,04	100	–
1980	2,28	110	4,7	6,28	104	2,0
1985	2,85	137	4,6	6,99	116	2,2
1988	3,48	167	6,9	7,82	129	3,8
1990	3,88	187	5,6	8,82	146	6,2
1995	5,83	280	8,5	11,87	197	6,1
1998	7,79	375	10,1	17,48	289	13,8

\* 1 dollár = 1,48 jüan.

Forrás: lásd a Függelékben szereplő becslést.

8. táblázat  
A relatív tőkefelszereltség alakulása Kínában 1978 és 1998 között  
(1985. évi dollárarak alapján)

Év	Nemzetgazdaság			Feldolgozóipar		
	Egyesült Államok	Japán	India	Egyesült Államok	Japán	India*
	százalékában			százalékában		
1978	1,6	4,5	72,7	10,3	15,2	24,9
1980	1,7	4,5	74,5	9,9	14,8	23,9
1985	2,0	4,5	83,6	9,1	13,4	21,2
1988	2,4	4,7	88,1	9,9	12,7	20,2
1990	2,6	4,8	92,6	10,6	12,9	20,4
1995	3,7	5,7	116,4	12,6	13,0	20,0
1998	4,8	6,9	132,0	17,3	16,6	22,9

\* India esetében gyáripari adatok.

Forrás: Kínát illetően lásd a 7. táblázat forrását, India adatait hasonló módon becsültük. Lásd továbbá Flows and Stocks of Fixed Capital. OECD, Párizs; National Accounts Statistics, UN; Statistical Abstract of the United States; International Financial Statistics Yearbook; Yearbook of Labour Statistics megfelelő köteteit.

csökkenteni tudta elmaradását Japánnal és az Egyesült Államokkal szemben. Ez az oktatás jelentős fejlesztésének volt köszönhető. Ugyanakkor az „agyelszívás” Kínában is érvényesült: például az 1979–1995-ös időszakban a nyugati országokba főként posztgraduális képzésre kiutazott 220 ezer kínai állampolgár közül mindössze 70 ezer tért haza (Mészáros [2000] 32. o.).



9. táblázat  
A képzettség alakulása Kínában 1975 és 2000 között  
(a 15 éven felüli népesség adatai alapján)

Év	Év/fő	százalékában			
		Egyesült Államok	Japán	India	Fejlődő országok
1975	4,38	45,2	56,3	162,2	141,7
1980	4,76	40,1	55,9	145,6	133,3
1985	4,94	42,7	56,5	135,7	124,4
1990	5,85	49,8	65,3	142,7	132,4
1995	6,11	51,4	66,2	135,2	127,6
2000	6,35	52,7	67,1	125,5	123,8

Forrás: Barro-Lee [2000].

### A növekedés tényezői és a reform szerepe

Kína gazdasági nagyhatalommá válásának folyamata már hosszabb ideje a növekedés-elmélettel foglalkozó közgazdászok és más elemzők érdeklődésének homlokterében áll. A szakirodalomban több munka foglalkozott a növekedési tényezők szerepével a kínai gazdaság fejlődésében. Milyen főbb eredményei voltak az eddig végzett vizsgálatoknak?

*Krugman* [1994] leszögezte, hogy Kína akkor is gazdasági nagyhatalommá válik, ha a nyugati országok termelékenységi szintjének csupán töredékét éri el, bár szerinte a kínai statisztika gyors ütemű növekedést mutató adatai nem eléggé megbízhatók. *Démurger* [1995] a reformpolitika és az ipari fejlődés összefüggéseit vizsgálta az 1988 és 1991 közötti időszakban 434 kínai várost felölelő adatbázisra támaszkodva. Megállapította, hogy a növekedést két alapvetően fontos mechanizmus befolyásolja: a külföldi technológiához való hozzájutás és az exportnak a termelésre gyakorolt ösztönző hatásából eredő pozitív externalitások. *Raiser* [1995] arra a következtetésre jutott, hogy a kínai iparban a reformintézkedések nemcsak az állami vállalatok termelésének bővülését, hanem a növekvő piaci verseny következtében rentabilitásuk csökkenését is maguk után vonták.

*Collins-Bosworth* [1996] nemzetgazdasági szintű vizsgálatuk eredményeként azt állapították meg, hogy Kínában 1960 és 1994 között a tényezők együttes hatékonysága nagyobb mértékben járult hozzá a gazdasági növekedéshez, mint az egy foglalkoztatottra jutó állótőke. *Hu-Khan* [1997] szerint a kínai gazdaság 1978 utáni fellendülésének mozgatórugója a termelékenység emelkedése volt. Ebben a döntő szerepet a piaci reformok játszották, amelyek megteremtették a vidéki vállalatok és a magánkézben lévő vállalkozások nyereségérdekelttségét, ezáltal is előmozdítva a gazdasági növekedést.

*Timmer* [1999] Kína, India, Indonézia, Dél-Korea és Tajvan 1963 és 1993 közötti feldolgozóipari termelékenységét hasonlította össze az Egyesült Államok színvonalával. Megállapította, hogy a kínai feldolgozóiparban az egy munkára jutó fizikai tőke még mindig jóval alatta van az Egyesült Államok szintjének, s így bőven van lehetőség a tőkefelszereltség növelésére. Rámutatott arra, hogy a később iparosodó országok nem húzhatnak automatikusan hasznot a világ növekvő technológiai szintjéből, tőkefelszereltségüket is növelniük kell.

Young [2000] a tényezők együttes hatékonyságát nemzetgazdasági szinten, valamint a nem mezőgazdasági szektorban vizsgálta. Krugmanhoz hasonlóan arra a következtetésre jutott, hogy a kínai gazdaság utóbbi évtizedekben végbement növekedése a hivatalos adatoknál alacsonyabb ütemű volt. Szerinte a kínai vállalatok 1978 és 1998 között alábecsülték az inflációt, ami a nem mezőgazdasági szektorban a növekedési ütem évi 2,5 százalékos felértékeléséhez vezetett.

Dayal-Gulati-Husain [2000] tartományi szintű idősorok vizsgálata alapján azt állapította meg, hogy a kínai gazdaság fellendülése jórészt a külföldi működőtőke segítségével történő technológia transzfernek köszönhető. Ez regionális szinten – legalábbis rövid távon – növekvő jövedelem különbségekkel jár együtt az ország keleti tartományainak javára.

Zheng-Liu-Bigsten [2000] 700 állami vállalat termelékenységét vizsgálta a kínai iparban az 1980–1994-es időszakban. A vizsgált vállalatok alacsony átlagos hatékonyságát állapították meg. Kimutatták, hogy a képzettség és az anyagi ösztönzők pozitív hatást gyakorolnak a termelékenység emelkedésére.

A növekedési tényezők és a reform szerepét illetően tulajdonképpen két alapvető kérdés merül fel. 1. Hogyan alakult a tényezők együttes hatékonysága Kínában a fejlett országokhoz képest? 2. Milyen szerepe volt a főbb tényezőknek, ezzel összefüggésben a gazdasági reformnak? Alább mindkét kérdést a modern gazdaság húzóágazata, a feldolgozóipar példáján fogjuk vizsgálni.

A növekedési tényezők, s ennek kapcsán a reform szerepének értékeléséhez egy nemrég publikált modellt, termelési függvényt használunk fel (Simon [2001] 195–199. o. primálmódel). Ennek paramétereit a legjelentősebb fejlett országok (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia és Franciaország) adatai (feldolgozóipar és szolgáltatások) alapján határozták meg az 1951–1992-es időszak figyelembevételével. A modell általános alakja  $Y = gG_I G_R M$ , ahol  $Y$  a kibocsátás volumene (hozzáadott érték, illetve GDP 1985. évi dollárban),  $M$  a munkaórák száma, a  $g$  paraméter az egy munkaóra alatt állótőke nélkül előállított kibocsátás,  $G_I$  és  $G_R$  szupertényezők:  $G_I$  a fizikai és humán tőke azonnali,  $G_R$  pedig a késleltetett hatását jellemzi.

Miként analizálható a tényezők együttes hatékonysága a fejlett országokhoz képest? Vizsgálatunk gondolatmenete a következő: behelyettesítve a termelési függvény jobb oldalába a kínai tényezőértékeket (a feldolgozóipar 1955–1998. évi adatai alapján), a kínai feldolgozóipar hozzáadott értékének becsült idősorát kapjuk (1985. évi dollárban). Ezek a becslések – ha a tényezők együttes hatékonysága Kínában nem tér el a fejlett országok szintjétől – jól közelítik a tényleges idősort. Az eltérések globális jellemzésére bevezettünk egy szorzótényezőt ( $Y = a g G_I G_R M$ ), ahol az  $a$  paraméter 1 körüli értéke arra utal, hogy a tényezők együttes hatékonysága Kínában nagyjából megfelel a fejlett országokban tapasztaltaknak a vizsgált időszak (1955–1998) egészét tekintve. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy a termelékenység ( $Y/M$ ) Kínában eléri a fejlett országok szintjét, hanem azt, hogy amennyiben a fejlett országok fizikai és humán tőkével való ellátottsága kínai szinten lenne, valószínűleg ők sem érnének el lényegesen jobb eredményt.

Az egyenletet lineáris regressziós modellként kezelve, az  $a$  paramétert a legkisebb négyzetek módszerével becsültük. A főbb becslési eredmények a következők:  $\hat{a} = 0,99$ ,  $se(\hat{a}) = 0,155$ ,  $t = 6,38$ ,  $R^2 = 0,911$ . Mint látható, az  $a$  paraméter becsült értéke ( $\hat{a}$ ) alig tér el 1-től, s ugyanakkor a determinációs együttható ( $R^2$ ) viszonylag magas: 90 százalék körüli érték. Utóbbi nem zárja ki, hogy az egyes években ne lennének számottevő eltérések  $Y$ , illetve  $Y/M$  tényleges és a modellel becsült értékei között. Ennek vizsgálata ese-

tünkben azért lényeges, mert értékelhetővé teszi, legalábbis közelítően, a gazdasági reform szerepét a termelékenység és a gazdasági növekedés alakulásában.<sup>7</sup>

A főbb tényezők szerepét modelltranszformáció felhasználásával vizsgáljuk: a függvény mindkét oldalát  $gM$ -mel osztjuk, majd logaritmizáljuk:

$$\ln(Y/gM) = \ln G_I + \ln G_R + \varepsilon.$$

Itt  $\varepsilon$  a logaritmikus maradéktag, amely pozitív, ha az adott évben a kínai feldolgozóiparban a tényezők hatékonysága magasabb a fejlett országokbelinél, ellenkező esetben negatív. A  $g$  paraméter Simon [2001] 1. táblázata alapján 0,151. A bal oldalon álló kifejezés lényegében az egy munkaóraóra jutó termelékenység logaritmizált értéke, ahol a munkaórák száma szorozva van a minimális (állótöke nélküli) termelékenységgel, amelyet, mint arra már utaltunk, a  $g$  paraméter jellemez.

#### 10. táblázat

A termelékenység tényezői Kína feldolgozóiparában

Év	Megnevezés	$\ln(Y/gM)$	$\ln G_I$	$\ln G_R$	$\varepsilon$
1955	logaritmus	0,5100	0,5474	0,0625	-0,0999
	százalékos megoszlás	100,0	107,3	12,3	-19,6
1978	logaritmus	1,5612	1,7699	0,2954	-0,5041
	százalékos megoszlás	100,0	113,4	18,9	-32,3
1988	logaritmus	2,1467	2,0045	0,3981	-0,2559
	százalékos megoszlás	100,0	93,4	18,5	-11,9
1998	logaritmus	3,4848	2,6591	0,5573	0,2684
	százalékos megoszlás	100,0	76,3	16,0	7,7

Forrás: lásd a Függelék.

Milyen következtetések vonhatók le a 10. táblázat adatai alapján?

1. A fizikai és humán tőke *azonnali* kombinált hatását kifejező szupertényezőnek ( $G_I$ ) domináns szerepe volt a kínai feldolgozóipar termelékenységének alakulásában.

2. Ugyanakkor az egész időszakot (1955–1998) tekintve növekedett az *iskolai végzettséggel és K+F-fel összefüggő szupertényező* ( $G_R$ ) súlya.

3. A logaritmikus maradéktagot ( $\varepsilon$ ) figyelembe véve, állíthatók a következők:

- a vizsgált időszak elején, 1955-ben a tényezők együttes hatékonysága a kínai feldolgozóiparban elmaradt a fejlett országok szintjétől;
- az elmaradás a reform előtti időszakban nem csökkent, hanem növekedett;
- kedvező irányú fordulat következett be a reform első évtizedében, s ez folytatódott a második évtizedben.

A 11. táblázatban szereplő  $\Delta\varepsilon$ -t figyelembe véve, számszerű következtetések is levonhatók a tekintetben, hogy *milyen mértékben gyorsította meg a reform Kínában a növekedést a gazdaság húzóágazatában, a feldolgozóiparban.*

Megállapítható, hogy a reform hiánya, a „nagy ugrás” és a „kulturális forradalom” viharos időszakai 1956–1978-ban közel évi 2 százalék növekedéskiesést okoztak. Ezzel szemben a *reformidőszak* a kiesést bőven pótolta: 1979–1998-ban közel évi 4 százalék növekedési többletet biztosított.

<sup>7</sup> Indiával kapcsolatban egy hasonló, de viszonylag egyszerűbb vizsgálat eredményét lásd *ifj Simon* [2001] 194. o.

11. táblázat  
A termelékenységnövekedés tényezői a kínai feldolgozóiparban

Időszak	Megnevezés	$\Delta \ln(Y/gM)$	$\Delta \ln G_I$	$\Delta \ln G_R$	$\Delta \varepsilon$
1956–1978	évi átlagos változás	0,0457	0,0531	0,0101	-0,0175
	százalékos megoszlás	100,0	116,2	22,1	-38,3
1979–1998	évi átlagos változás	0,0962	0,0445	0,0131	0,0386
	százalékos megoszlás	100,0	46,3	13,6	40,1
1979–1988	évi átlagos változás	0,0585	0,0235	0,0103	0,0247
	százalékos megoszlás	100,0	40,2	17,6	42,2
1988–1998	évi átlagos változás	0,1338	0,0655	0,0159	0,0524
	százalékos megoszlás	100,0	49,0	11,9	39,1

Fontos megjegyeznünk, hogy a *reformtényező* pozitív hatása a második évtizedben több mint kétszerese volt az első évtizedbelinek: évi 2,5 százaléok helyett több mint 5 százaléok. Ez feltehetőleg főként a külföldi tőkeberuházások felgyorsulásával, valamint a reform következetesebb kibontakozásával függ össze.

*Young* [2000]-et figyelembe véve, a reformtényező szerepe a fentebb számítotttnál ugyan mérsékeltebb volt, de az évi 2,5 százalékokat levonva is jelentős pozitív hatás adódik. Kérdéses továbbá, hogy *Young* [2000] becslése mennyiben helytálló.

\*

Mi a kínai reform sikerének magyarázata? A Magyarországon 1968-ban bevezetett új gazdasági mechanizmushoz hasonlóan az 1978-as kínai reform a tervutasításos rendszer piacorientált gazdasággá való átalakítására, a bürokratikus centralizáció piaci szabályozás általi felváltására, a gazdaságfejlődés intenzifikálására és a fogyasztói igények jobb kielégítésére irányult. A reform legfőbb célkitűzése a gazdasági hatékonyság emelése volt (*Van Ness* [1989] 208–209. o.). A gazdasági növekedés folyamata Kínában a reform során 1989 után sem szenvedett törést, ami feltehetőleg lényegében azzal függ össze, hogy a kínai reform a sokkterápia helyett a *fokozatosság* elvét alkalmazta, s ebben a helyzetben is sikerült megoldani a *külföldi tőke nagyarányú bevonását* a kínai gazdaságba. A kínai reformstratégia alapvetően növekedés- és exportorientált gazdaságpolitikára épül az iparosítás folytatása és a lakosság életkörülményeinek javítása érdekében (*Bara-Szabó* [2000] és *Csaba* [1995]).

Kínában a kilencvenes évek második felében már több külföldi működőtőkét fektettek be, mint bármely más országban. Kína ma a Világbank legnagyobb hitelfelvéője. Mivel a pekingi vezetés szigorú, megszorító jellegű pénzügyi és monetáris politikát folytatott, az ázsiai válság lényegében nem befolyásolta Kína pénzügyi stabilitását (*Tálas* [1998] 37. o.).

A reform időszakában bővültek a technológiatranszfer lehetőségei, amelyek a szakemberek közötti információcserét, továbbá a fejlett technológiával előállított gépek és berendezések behozatalát jelentették. A technológiaimport mellett növekvő szerepet kapott a technológiaexport, amely főleg számítógépekből, távközlési felszerelésekből, elektronikai és háztartási cikkekből állt. A kínai ipar műszaki és szerkezeti szempontból azonban még mindig a kevésbé fejlettek közé tartozik. Ez abban is megnyilvánul, hogy az önálló tudományos-műszaki fejlesztéssel szemben az esetek többségében a külföldről átvett eredményeket adaptálják (*Mészáros* [2000] 34., 37., 39., 40. o.).

## Hivatkozások

- BAGCHI, A. K. [1987]: Public Intervention and Industrial Restructuring in China, India and Republic of Korea. International Labour Organisation Asian Employment Programme, New Delhi.
- BARA ZOLTÁN–SZABÓ KATALIN (szerk.) [2000]: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba. Aula Kiadó, Budapest.
- BARRO, R. J.–LEE, J. W. [2000]: International Data on Educational Attainment: Updates and Implications. Center for International Development at Harvard University. Working paper no. 42 (április). Appendix Data Tables: [www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html](http://www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html).
- BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS [2001]: National Income and Product Accounts. U.S. Department of Commerce, Washington, D.C. ([www.bea.doc.gov/bea/dn/gdplev.htm](http://www.bea.doc.gov/bea/dn/gdplev.htm)).
- CHINA [2000]: China at a glance. Internet file: 8/30/00 ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)).
- CHINA STATISTICAL YEARBOOK [1999]: China Statistical Yearbook. China Statistics Press, Peking.
- COLLINS, S. M.–BOSWORTH, B. P. [1996]: Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation. Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 2. 135–203. o.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: The Political Economy of the Reform Strategy: China and Eastern Europe Compared. Kopint-Datorg Discussion Papers. No. 34 (november).
- DAYAL-GULATI, A.–HUSAIN, A. M. [2000]: Centripetal Forces in China's Economic Take-off. IMF Working Paper, WP/00/86. Revised: 6/14/00 (június).
- DÉMURGER, S. [1995]: Ouverture et croissance industrielle en Chine. Centre de Développement de l'OCDE. Document technique, no. 108 (szeptember).
- EASTERLY, W.–YU, H. [2000]: Global Development Network Growth Database. The World Bank, Washington, D.C. ([www.worldbank.org/research/growth/GDNdata.htm](http://www.worldbank.org/research/growth/GDNdata.htm)).
- FUKASAKU, K.–WU, M. [1993]: China as a Leading Pacific Economy. OECD Development Centre. Technical Paper No. 89 (november).
- FUKASAKU, K.–SOLIGNAC LECOMTE, H. B. [1996]: Economic Transition and Trade-policy Reform: Lessons from China. OECD Development Centre. Technical Paper No. 112 (július).
- GOVERNMENT OF INDIA [1999]: Economic Survey 1999–2000. Ministry of Finance, New Delhi.
- HIEMENZ, U. (szerk.) [1999]: Growth and Competition in the New Global Economy. OECD Development Centre, Párizs.
- HU, Z.–KHAN, M. S. [1997]: Why is China Growing So Fast? IMF Staff Papers, Vol. 44. 103–131. o.
- INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS YEARBOOK [1999]: International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C.
- JORDÁN GYULA [1996]: A privatizáció Kínában – tények és feltevések. Közgazdasági Szemle, 43. évf., 1. sz. 45–57. o.
- JORDÁN GYULA [1998]: Peking és a tartományok. A regionalizmus és a decentralizáció problémái Kínában. Társadalmi Szemle, 2. sz. 77–87. o.
- JORDÁN GYULA [2000]: A külföldi működőtőke szerepe Kína gazdaságában. Közgazdasági Szemle, 47. évf., 7–8. sz. 619–635. o.
- KOO, B. H.–PERKINS, D. H. (szerk.) [1995]: Social Capability and Long-Term Economic Growth. St. Martin's Press, New York.
- KRUGMAN, P. [1994]: The Myth of Asia's Miracle. Foreign Affairs, Vol. 73, No. 6. 62–78. o.
- MÉSZÁROS KLÁRA [2000]: A modernizáció útja és dilemmái Kínában. Külgazdaság, 44. évf., 10. sz. 29–52. o.
- OECD [1996]: China in the 21<sup>st</sup> Century. Long-Term Global Implications. OECD, Párizs.
- OPPERS, S. E. [1997]: Macroeconomic Cycles in China. IMF Working Paper. WP/97/135 (október).
- PIN, J. L. [1999]: L'ouverture économique de la Chine (1978–1999). Au profit de qui? La documentation Française, Párizs.
- RAISER, M. [1995]: Industrial Reforms in China: State-Owned Enterprises Between Output Growth and Profitability Decline. Kiel Working Papers, No. 672 (január).
- RESERVE BANK OF INDIA [1999]: Structure of India's GDP. Internet file: [www.indiaonestop.com/gnp.htm](http://www.indiaonestop.com/gnp.htm).
- SACHS, J.–WOO, W. T. [1997]: Understanding China's Economic Performance. NBER Working Paper No. 5935 (február).

- SIMON GYÖRGY [2001]: Növekedési mechanizmus – növekedési modell. *Közgazdasági Szemle*, 48. évf., 3. sz. 185–202. o.
- SIMON GYÖRGY, IFJ. [2001]: Egy potenciális „elefánt”: India. *Statistikai Szemle*, 79. évf., 2. sz. 178–197. o.
- SUMMERS, R.–HESTON, A. [1994]: The Penn World Table 5.6 ([www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm](http://www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm)).
- TÁLAS BARNÁ [1994]: A kínai kommunisták újabb „hosszú menetelése” a szocialista piacgazdaság felé. *Budapest Bank Tanulmányok*, 18. sz.
- TÁLAS BARNÁ [1995]: Kína alkalmazkodása a világgazdaság változásaihoz. *Budapest Bank Tanulmányok*, 21. sz.
- TÁLAS BARNÁ [1998]: Kína az ezredfordulón. *Keleti Füzetek. Külkereskedelmi Főiskola, Budapest*.
- TIMMER, M. P. [1999]: Climbing the Technology Ladder Too Fast? An International Comparison of Productivity in South and East-Asian Manufacturing, 1963–1993. *ECIS Working Paper 99.2.*, Eidhoven Centre for Innovation Studies, február.
- VAN NESS, P. (szerk) [1989]: *Market Reforms in Socialist Societies: Comparing China and Hungary*. Lynne Rienner Publishers, Boulder & London.
- WALDER, A. G. (szerk) [1996]: *China's Transitional Economy*. Oxford University Press, New York.
- WOO, W. T. [1999]: *The Economics and Politics of Transition to an Open Market Economy: China*. OECD Development Centre. Technical Paper No. 153 (október).
- WORLD BANK [1994]: *World Tables of Economic and Social Indicators, 1950–1992*. Internet file: [fisher.lib.virginia.edu](http://fisher.lib.virginia.edu).
- WORLD BANK [1999]: *Global Development Finance. Country Tables 1999*. Washington, D.C.
- WORLD BANK [2000]: *Global Development Finance. Country Tables 2000*. Washington, D.C.
- WU, B. [2000]: Kína gazdasága a 21. század küszöbén. *Külgazdaság*, 44. évf., 10. sz. 71–74. o.
- YOUNG, A. [2000]: Gold into Base Metals: Productivity Growth in the People's Republic of China during the Reform Period. *NBER Working Paper*, No. 7856 (augusztus).
- ZHENG, J.–LIU, X.–BIGSTEN, A. [2000]: Efficiency, Technical Progress, and Best Practice in Chinese State Enterprises (1980–1994). Göteborg University, Department of Economics. Working Paper in Economics no. 30 (szeptember).

## Függelék

A kínai feldolgozóiparra vonatkozó kiinduló adatokat, továbbá az állótőkebecslés módszerét ismertetjük (utóbbi Indiára is vonatkozik). A modellszámítás az 1955–1998-as időszakot ölelte fel éves bontásban. A késleltetett hatások miatt szükség volt néhány korábbi év adataira is. Ezt a *Fl. táblázat* összeállításakor figyelembe vettük. A modellben a következő változók szerepeltek:

- $Y$  – a hozzáadott érték (value added) 1985. évi dollárban;
- $L$  – a foglalkoztatottak száma;
- $K$  – a bruttó állótőke (1985. évi dollárban);
- $H$  – a képzési évek száma;
- $R$  – a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök ( $K + F$ ) száma;
- $M$  – az évi munkaórák száma.

Az *állótőke* (bruttó állóeszközök) 1952-es indulóértékét az amortizáció alapján becsültük. Ehhez az adatok folyó áron rendelkezésre álltak. Az amortizációt a GDP-deflátorral számítottuk át 1985-ös árszintre. Ezután ágazonként meghatároztuk az állótőke bruttó értéke/amortizáció hányadost: feldolgozóipar = 20, ipar (industry) = 19,9, mezőgazdaság = 17,5, szolgáltatások (lakásokkal) = 32,3 (1985-ös amerikai adatok alapján), utóbbival szoroztuk az amortizáció 1985-ös árszinten számított értékét.

A további évek állótőkeadatait oly módon határoztuk meg, hogy az előző évi értékhez

hozzáadtuk az állóeszköz-beruházások (megelőző év) és a reálamortizáció (kiselejtett állóeszközök bruttó értéke összehasonlítható áron) különbségét. A reálamortizáció kulcsai az állóeszköz bruttó értékére: feldolgozóipar és ipar évi 3,5 százalék, mezőgazdaság évi 2 százalék, szolgáltatások (lakásokkal) évi 1,5 százalék. A mezőgazdaság kivételével ezek hozzávetőlegesen az Egyesült Államok reálamortizációs kulcsai az 1960–1985 közötti időszakban. A mezőgazdasági reálamortizációt japán adatok alapján becsültük.

A *H/L* mutató éves értékei az ötéves periódusokon belül interpoláltak, illetve az 1975 előtti adatok részben becsültek. Az *R/L* hányados estében az utolsó, 1996-ra vonatkozó publikált adatokból indultunk ki, a dinamikát becsültük. A munkaidő (*M/L*) tekintetében az 1991-es és 1992-es, valamint az 1998-as értékek forrása a Yearbook of Labour Statistics 2000. A közbeeső évek adatai interpoláltak. Az 1991 előtti értékeket más szocialista országok, elsősorban a Szovjetunió statisztikai adatainak figyelembevételével becsültük.

*F1. táblázat*  
A kínai feldolgozóipar adatai

Év	<i>Y*</i> (milliárd dollár)	<i>L</i> (millió fő)	<i>K**</i> (milliárd dollár)	<i>H/L</i> (év)	<i>R/L</i> (ezrelék)	<i>M/L</i> (ezer óra)
1952	–	13,7	7,4	–	–	–
1953	–	15,1	11,5	1,54	0,76	–
1954	–	16,5	16,2	1,61	0,75	–
1955	9,72	15,4	20,9	1,69	0,88	2,51
1956	12,5	15,1	28,4	1,77	0,97	2,50
1957	13,9	15,4	35,3	1,86	1,03	2,49
1958	21,4	15,6	52,6	1,95	1,10	2,48
1959	27,6	31,7	74,9	2,04	0,59	2,47
1960	29,3	32,7	99,1	2,14	0,62	2,46
1961	17,8	24,4	104	2,24	0,89	2,45
1962	15,5	18,7	106	2,35	1,26	2,44
1963	17,5	17,9	108	2,47	1,43	2,43
1964	22,0	18,6	112	2,58	1,49	2,43
1965	27,7	20,1	119	2,71	1,50	2,42
1966	33,3	21,7	129	2,84	1,51	2,41
1967	26,8	22,3	136	2,98	1,59	2,40
1968	22,9	20,2	140	3,13	1,67	2,39
1969	30,6	26,0	149	3,28	1,61	2,38
1970	40,8	32,5	167	3,44	1,36	2,37
1971	46,3	35,5	185	3,61	1,38	2,36
1972	48,6	38,4	203	3,79	1,38	2,35
1973	52,4	40,7	222	3,98	1,41	2,34
1974	51,3	42,9	241	4,17	1,45	2,33
1975	58,3	47,1	264	4,38	1,44	2,33
1976	53,9	51,6	282	4,45	1,42	2,32
1977	62,3	52,8	299	4,53	1,50	2,31
1978	88,2	53,3	322	4,60	1,61	2,30
1979	95,9	55,2	345	4,68	1,68	2,29
1980	108	58,9	370	4,76	1,71	2,28
1981	110	61,2	391	4,80	1,78	2,27
1982	116	63,3	420	4,83	1,88	2,26
1983	127	65,1	449	4,87	1,98	2,25

F1. táblázat (folytatás)

Év	Y* (milliárd dollár)	L (millió fő)	K** (milliárd dollár)	H/L (év)	R/L (ezrelék)	M/L (ezer óra)
1984	146	70,3	481	4,90	2,00	2,24
1985	173	74,1	518	4,94	2,06	2,23
1986	190	80,2	558	5,11	2,08	2,22
1987	217	83,6	614	5,29	2,16	2,21
1988	247	86,5	677	5,47	2,27	2,21
1989	264	85,5	721	5,66	2,48	2,20
1990	277	86,2	761	5,85	2,65	2,19
1991	320	88,4	811	5,89	2,80	2,18
1992	387	91,1	869	5,94	2,96	2,22
1993	448	92,9	950	5,99	3,12	2,17
1994	529	96,1	1042	6,05	3,30	2,13
1995	601	98,0	1164	6,11	3,48	2,08
1996	671	97,6	1287	6,16	3,82	2,04
1997	735	96,1	1377	6,20	4,18	1,99
1998	799	83,2	1454	6,25	5,24	1,95

\* 1 dollár = 1,45 jüan.

\*\* 1 dollár = 1,48 jüan.

*Forrás:* lásd a tanulmányban szereplő táblázatok forrásait, továbbá UNESCO Statistical Yearbook, Párizs, különböző kötetei, *Koo-Perkins* [1995] 100. o., *Timmer* [1999] 5. o., valamint saját becslés.



## Racionalitás és méltányosság Tanulmányok Augusztinovics Máriának

Szerk.: Király Júlia–Simonovits András–Száz János  
Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest, 2000, 444 oldal

### I.

A rendszerváltozás évtizedében megszokhattuk, hogy a szabadság kaotikus rendtelenséget szült, legalábbis a könyvkiadás és a könyvterjesztés területén. Egyfelől: a harmincas évek óta nem tapasztalt ütemű pezsgés jele az, hogy évi 18-20 ezer cím jelenik meg, ami több mint bármely aranykorra minősített időszakban. Ugyanakkor e kínálatnak a töredéke kapható, különösen folyamatosan. A könyvértékesítés ugyanolyan profitérdekelt és készletminimáló szakmává vált, mint mondjuk a vendéglátás, a tipikus tétel a frissensült, az egynyarai könyv, a krimi, a legújabb hogyan legyünk könnyen gyorsan gazdagok című kézikönyv. A magasabb mondandót hordozó, tudományos igényű könyveknek már a megszületése is különös történet, s hazai elméleti munka esetén nem is nagyon szokásos, hogy az eredetileg erre szakosodott kiadók tegyék hozzáférhetővé a szellemi terméket. Ezen a sajátos helyzeten segít immár jelentékenynek mondható könyvkiadói tevékenységével a Közgazdasági Szemle Alapítvány, amelynek kiadásában ismét „tartós fogyasztási cikkel” lehettünk gazdagabbak. Az Augusztinovics Mária tiszteletére összeállított *Festschrift* a magyar szellemi élet igazi eseménye, az igényes kivitel és az izgalmas tartalom méltó egységbe foglalása.

Augusztinovics Mária közgazdasági életünk különleges értéke. Mint a jelen kötetet bemutató rendezvényen többen is észrevételezték, a születésnap alkalmából olyanok jöttek össze, akik hosszú évek óta nem keresték egymás társaságát. S a kötetben is jól megfér egymás mellett a legkülönbözőbb közgazdasági iskolák, a legkülönbözőbb politikai szemléletek és megközelítések együttese. Nem kevesebb, mint huszonkilenc neves szerző vállalta és teljesítette az ilyen alkalmakkor lekéshetetlen határidőt, s alkotott színvonalasat, többnyire – vélhetően – maradandót is. És ez a teljesítmény összegzően jellemzi azt, ami Guszti személyiségén keresztül összehozta a szerzőket: a minőség és a színvonal iránti feltétlen igényesség. Ez társul a korunkban ugyancsak hiánycikké vált többirányú nyitottsággal, a más nézetten lévők, a más eljárásokat alkalmazók elfogadására való készséggel, hogy ne mondjuk: eredeti kíváncsisággal, ami nem hagy helyet az előítéleteknek és a sémáknak.

Az ilyen kötetben szokásos – és mindig érdekes – életpálya-interjú követően a kötet hat fő részre tagolódik. Az első, az életpályamodellekkel foglalkozik, az együtt élő korosztályok közti elosztási kérdéseket vizsgálja. A második nagy rész a kilencvenes évek közéleti slágertémájának számító nyugdíjreform kérdéseit taglalja, technikai és szociológiai összefüggésekre egyaránt kitérve. A harmadik rész tanulmányainak tárgya a piac és a pénz, míg a negyedikben a vállalati és a népgazdasági teljesítmények mérése, a *mi mennyi* kérdése áll az elemzések tengelyében. Az ötödik rész térségünk fejlődési pályáját vizsgálja, az EU és a külsőforrás-bevonás, valamint a vállalkozásfejlesztés összefüggésében. Végül – kissé félrevezetően – globalizáció címszó alatt a megváltozó makro- és mikrogazdaság különféle

összefüggéseiről, új megközelítést igénylő jelenségeiről olvashatunk tanulmányokat. A kötetet az ünnevelt tudományos közleményeinek jegyzéke zárja.

Már a témák felsorolása és számasságuk is kizárja azt, hogy egy ily szerteágazó tematikájú kötetéről konvencionális ismertetőt lehessen írni, hogy – talán az ünneveltet leszámítva – senki sem tekintheti magát e sokféle kérdés megítélésére egyaránt illetékesnek. A jelen recenziót ízelítőnek szánva, a gazdaságpolitikai irányultságú 5. és a nemzetközi kérdéseknek szentelt 6. részből emelnék ki néhány gondolatébresztő tanulmányt.

*Ehrlich Éva* és *Révész Gábor* a térségbeli átalakulás és az EU-csatlakozás kérdéséről közölnek nagyívű összegző áttekintést. Az elemzésben (például 288–289. o.) kiemelt helyet kap annak bemutatása, hogy a tagjelölt országok a közösségi vívmányok teljes körű és maradéktalan átvételére tartalmilag nincsenek fölkészülve, ugyanakkor az EU fogadókészsége sem éppen maradéktalan. A pénzügyi korlátok és a keleti bővülés következményeinek eltulzása egyaránt tartózkodóvá teszik az uniót. A kibővíthetőség – húzák alá – az EU strukturális reformjainak függvénye.

*Halpern László* és *Neményi Judit* az EU-hoz való fiskális konvergencia kérdéseit elemzik. Kiemelik, hogy a fönntartható növekedéshez további fiskális kiigazításra lesz szükség. Ugyanakkor a reálkonvergencia követelménye és az árfolyam felértékelődése között feszültségek jöhetnek létre, aminek áthidalása nem triviális feladat a tagjelöltek gazdaságpolitikája számára.

*Kovács Álmos* elemzése az 1993–1994. és az 1998–1999. évi makrogazdasági folyamatokat állítja párhuzamba. A két szakasz közti különbségeket hangsúlyozva, a szerző kiemeli az államháztartás csökkenő és a közvetlen, befektetési célú vállalkozói hitel-felvételek növekvő szerepét. Véleménye szerint a forrásbevonás az évtized végén nem a hazai megtakarítások elégtelenségét ellensúlyozó jellegű volt, ezért kiigazító lépésekre nincs szükség. A szerző vitába száll a megtakarítási hányad feltétlen és jelentős növelését szorgalmazó, általa többséginek vélt álláspont híveivel is, mivel a túl magas beruházás hatékonysága nem látszik biztosíthatónak.

*Tímár János* tanulmánya az önfoglalkoztatás és az egyéni vállalkozások fejlődését nemzetközi egybevetésben vizsgálja. Megállapításai közt érdekes az, hogy bemutatja, mily csekély szerepet játszott – a várakozások ellenében – az önfoglalkoztatás a gazdaság munkahely-teremtő képességében és különösen a munkanélküliek reintegrálásában (358. o.). Az önfoglalkoztatók többsége igazából továbbra is inkább megélni, mint vállalkozni kívánna, és a gazdaságpolitika foglalkoztatási felelőssége ily módon nem csökken automatikusan.

A nemzetközi kérdésekről szóló részben A karaván halad című esszéjében *Antal László* veszi fel a küzdelmet a gazdaság legtöbb vagy éppen minden gondjáért a globalizációt hibáztató nézetekkel. A szerző kiemelten fontosnak tartja a társadalmi tudatot tudományos súlyuktól függetlenül is nagyban formáló nézetek kritikai elemzését, kiemelve, hogy a tőkemozgások révén a növekedés finanszírozhatóbbá vált, miközben az összefolyamat bizonytalansága is megnőtt. Elsősorban a bizonyos körökben már-már Bibliaként szolgáló David Kortén elképzeléseinek utópikus volta mellett annak fejlődésgátló hatását is kimutatja.

E felfogással szöges ellentétben áll a néhai *Rabár Ferenc* e kötetbe fölvelt írása, ahol a globalizáció nemzetállamot és szolidaritást veszélyeztető, fenyegető folyamatként jelenik meg, s amivel szemben a szerző (410. o.) a társadalom újrafelfedezésére biztat.

*Szabó Katalin* elemzése a tanulás és a tudás vállalati nézőpontú áttekintését adja. A tudásalapú gazdaság létrejötté ma már nem jelszó, hanem a nemzetközi vállalatok üzemi és munkaszervezését átalakító gyakorlat, ami viszont kihívást jelent az ipari korszak elhatárolásai szerint létrejött, kategóriarendszerét ebből absztrahált közgazdasági elmélet

egésze számára. A jórészt a működés (termelés) közben, nem attól elkülönülten végbe-  
menő folytonos tanulás időnként teljesen új struktúrákat alakít ki. A szervezet túlélőké-  
pességét egyre inkább információfeldolgozási képessége, annak eredményessége alakít-  
ja. A rendszer működését sokkal inkább a hálózati kapcsolatok dinamikája határozza  
meg, mint bármiféle előre adott, exogén szabályrendszer (427. o.). Ez más oldalról azt  
is jelenti, hogy sem elvileg, sem gyakorlatilag nem létezhet olyan szereplő (szuper-  
agy), aki minden szükséges információ birtokában lehetne; így pedig csak az eleve a  
decentrális információk meglétére építő módszerek lehetnek hatékonyak. A szisztema-  
tikus kísérletezésre, a szereplők informális tudására épített rendszerek bizonyulnak  
életképesebbeknek.

A valóban csak kedvcsinálóként megemlített tanulmányok messze nem fedik a kötet  
teljes témakörét: volt kormánytagok, tanszékvezetők, társadalomkritikusok és -kutatók  
írásai szinte teljes körben mutatják fel azt, amit ma az izgalmas, releváns magyar közgaz-  
daságtan kínál az ez iránt érdeklődőknek. S mielőtt elhinnénk azt a gyakorta ismételtetett  
– bár senki által még nem igazolt – tézist, amely szerint a magyar közgazdaságtan elhalt  
volna, tessék olvasni, tessék választani! E kötetben mindenki találhat kedvére való, érté-  
kes és időtálló olvasmányt.

**Csaba László**

## II.

Az értékes kötet, amely méltó Augusztinovics Máriához és az általa képviselt szellemi-  
séghez, 29 neves magyar közgazdász tisztelgése a magyar közgazdasági közélet megha-  
tározó személyisége előtt. Ez fokozza a kiadvány jelentőségét, de igencsak megnehezíti a  
recenzens dolgát. Egyedül talán nem is vállalkoztam volna arra, hogy képet adjak a  
kötetről, de olvasván nagyra becsült kollégám, Csaba László recenzióját, már nem tűnt  
annyira lehetetlennek a vállalkozás. A kötet szerzőit – ahogyan az ilyen *Festschrifte*knél  
szokásos – nem a témák, a megoldandó közgazdasági dilemmák vagy az intellektuális  
érdeklődés hozta össze, hanem az Augusztinovics Mária iránt érzett tisztelet és szeretet.  
Ezen túl nehéz lenne bármilyen közös nevezőt találni a tanulmányok készítői között.  
Ebből következik, hogy a recenzióban nem annyira a szerzők érdeme, hanem sokkal  
inkább a recenzens horizontjának határai domborodnak ki. Kénytelen vagyok ugyanis  
töredelmesen bevallani az olvasónak, hogy a neves szerzők közül csak azoknak a dolgo-  
zatára térek ki, akiknek a fejtegetéseit magamhoz leginkább közelinek éreztem. (Ezúton  
kérek elnézést azoktól, akik ily módon kimaradtak a recenzióból!) Még ebben a körben  
sem várhatják tőlem, hogy súlyuknak megfelelően kezelem az egyes dolgozatokat, ezt  
ugyanis sem ismereteim, sem a recenzió terjedelme nem teszi lehetővé. Erősen bízom  
azonban abban, hogy ikerrecenzióink nyomán sokakban támad fel érdeklődés a könyv  
iránt, így az olvasók ütik majd helyre a recenzensek „igazságtalanságát”. Nem ismétlem  
meg Csaba László általános jellegű méltató sorait, és ismertetek tételzem fel a szóban  
forgó kötet szerkezetéről írottakat is. A folyóirat által felkínált hasáboakat inkább az egyes  
dolgozatok bemutatására használom fel.

*Kézdi Gábor és Köllő János* neveihez fűződik az *Életpályamodellek* átfogó címet vise-

lő első rész vezető tanulmánya, amely a szakmastruktúra változásának folyamatosságát vizsgálja. (Hogy örült volna ennek Jánossy Ferenc!) Az a kérdés izgatja a szerzőpárost, hogy a rendszerváltozás évtizede hogyan változtatta meg a korosztályok közötti jövedelem-újraelosztás feltételeit, a háztartások optimális fogyasztási stratégiáit, illetve miképpen alakulnak át a munkahelyi karrierpályák. A tanulmány ennek az óriási témakörnek egy viszonylag jól mérhető szeletét elemzi: az életkor-specifikus kereseti különbségek megváltozását, annak lehetséges okait és következményeit. A szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy a rendszerváltozás jelentős változásokat implicált a generációs kereseti arányokban, ezen belül is elsősorban a diplomás szakmákban. Miközben a tanulatlan és a középfokú végzettségűek esetében a generációs előny lényegében változatlan maradt, a felsőfokon iskolázottak körében az idős kimenő korosztályoknak a hasonló végzettségű pályakezdő fiatalokhoz viszonyított előnye az 1972-es 220 százalékról 1997-re 130-150 százalékra esett vissza.

*Simonovits András* a demográfiai modellcsaládot igyekszik gazdagítani az együtt élő korosztályok elméletének alapmodelljéből kiindulva. A téma szakértőinek bizonyára nagyon izgalmas az a módszer, ahogyan a szerző a két tipikusan állandósuló állapot (az aranszabály, illetve a kiegyensúlyozott állapot) feltételeinek módosulását mutatja be az alapmodell általánosításai révén, azaz a modellt kiterjesztve a halálozási kockázatot, a népesség- és a termelékenységváltozást is figyelembe vevő modellekre.

A korosztályok (generációk) közötti elszámolás, illetve újraelosztás modelljével, illetőleg az Auerbach, Gokhale és Kotlikoff neveihez fűződő módszer alkalmazásával elért eredményeket ismerteti *Szabó Miklós* és *Gál Róbert Iván* áttekintő tanulmányukban, kitérve a módszer alkalmazásának korlátaira is.

Tudományterületünkön – úgy tűnik – egyre inkább létjogosultsága lesz az alkalmazott közgazdaságtan egy viszonylag új ágának, a nyugdíjgazdaságtannak. Az ezt a címet viselő második rész *Bod Péter* tudományos esszéjével indít a magánnyugdíj-pénztárak működésének jövőjéről. A szerző az 1998-ban törvénybe iktatott kétpilléres vegyes rendszert vizsgálja abból a szempontból, hogy elfogadható szintű öregségi nyugellátást biztosít-e, illetve miképpen kezeli a nem öregségi típusú kockázatokat a tőkével fedezett nyugdíjrendszer. Az alkalmazott szimulációs módszer és feltevések mellett arra a következtetésre jut, hogy a kétpilléres rendszer elfogadható öregségi nyugdíjat ad, ha nincsenek a járulékfizetésben jelentős mértékű kiesések. Ha ilyen kiesések vannak, akkor a két pillér már nem egyformán kezeli ezeket. A társadalombiztosítási nyugdíj szintje szempontjából nincs jelentősége annak, hogy a kiesés az aktív életpálya melyik szakaszán következik be. Nem így a magánnyugdíjnál, ahol azonos nagyságú kiesés a bérnövekedés indexe és a kamatláb viszonyától függően lehet előnyös vagy hátrányos aszerint, hogy a kiesés az életpálya korai vagy késői szakaszára esik. A nem öregségi típusú szolgáltatások közül Bod Péter a rokkantellátást és az úgynevezett hátramaradotti ellátást vizsgálja, és arra a következtetésre jut, hogy a második pillér (a magánnyugdíj) nem tudja megfelelően kezelni egyik kockázatot sem.

A magyar társadalomszociológia „nagyasszonya”, *Ferge Zsuzsa* a magyar nyugdíj-reform történetét írta meg – a maga nézőpontjából és felfogásában. Eszerint a történet két nagy fejezetre bomlik: a Világbank „beavatkozása” előtti és utáni korszakra, és ez a két szakasz nagyjából egybeesik a rendszerváltás előtti, illetve az azt követő időszakokkal. Ferge Zsuzsa szerint a nyolcvanas évek végén a magyar nyugdíjrendszer „pocsék, de javítható állapotban volt” (102. o.), amelyet a sokféle számítással alátámasztott, 10-15 éve érlelt nyugdíjreformtervek jeleztek. A rendszerváltás után a magyar kormányok – elsősorban a Világbank nyomására – „elfeledtek ezekről a tervekről”. A tanulmány előbb áttekinti a Világbank törekvéseit, javaslatait a többpilléres nyugdíj-

rendszerre vonatkozóan, majd összegezi, hogy ezek hatására mi történt a magyar nyugdíjrendszer intézményrendszerében. A világbanki koncepció – Ferge Zsuzsa szerint – azon az egyszerű, de mélyen ható tévedésen alapul, hogy egyetlen pillér nem képes egyszerre megvalósítani a megtakarítási-biztosítási, illetőleg a redisztributív célokat, holott a társadalombiztosítási rendszernek éppen ez a lényege. Ehhez azonban a nyugdíjnak valóban keresetarányosnak kell lennie. A kilencvenes évek reformlépései azonban a társadalombiztosításból fokozatosan kiemelték a keresetarányos elemeket, és a megtakarítási-biztosítási funkciót a magánnyugdíj rendszerének kiépítéséhez kapcsolták. A polgárok ezért érhetően tömegesen léptek át a magánpénztárakba, miközben a magánnyugdíj „előnyeiről” még nem lehettek meggyőződve. A fergei ítélet súlyos: a mai nyugdíjrendszer társadalombomlasztó, és veszélyezteti az idősek jelentős részének biztonságát.

*Martos Béla* összehasonlító tanulmányában azt vizsgálja, hogy öt európai országban (Nagy-Britannia, Magyarország, Olaszország, Lengyelország és Svédország) milyen szabályokat és formulákat alkalmaznak a nyugdíjjogosultság és az öregségi nyugdíj induló értékének megállapítására. Figyelmet érdemelnek a szerző következtetései. Lássunk ezek közül néhányat! Egyes országokban különbséget tesznek férfiak és nők között, máshol nem (Svédország és Olaszország). A nyugdíjbiztosító rendszerek egy része nemcsak a biztosítottaknak, hanem családtagjaiknak is nyújt valamit, valódi családi jellegű biztosításról azonban csak Nagy-Britannia és Svédország esetében beszélhetünk. Mindegyik rendszer tartalmaz biztosítékot arra, hogy a kisjövedelmű nyugdíjasok is megközelítsék a létminimumot. És végül az utolsó szempont: az egyszerűség. Az olasz szabályozás látszik a legegyszerűbbnek, ezt követi a svéd. A lengyel formulák bonyolultak, logikájukat mégis könnyű követni. A két legbonyolultabb rendszer a brit és a magyar. Igazán lesújtó azonban az utolsó mondat. „A magyar szabályozás teljesen zavaros és áttekinthetetlen, egy nyugdíjas sem képes ellenőrizni, annyi nyugdíjat állapítottak-e meg neki, amennyi jár” (133. o.).

A harmadik rész *Bekker Zsuzsa* nagy ívű tanulmányával indul, amely a közgazdaságtan egy-egy alapkérdésének apropóján végigviszi az olvasót a közgazdasági elmélet szinte teljes fejlődéstörténetén. A tanulmány alapkérdése szerintem<sup>1</sup> az, hogy a közgazdaságtanban miért nem alakult ki mindmáig az elméletnek és az empiriának az a szimbiózisa, amely azt a természettudományokéhoz hasonló státusba emelné ezt a tudományt? A „mérés kora” a neowalrasi világkép és a „formalista forradalom” házasságával kezdődik – hivatkozik a szerző Rimára. A huszadik század első felét olyan nagy nevek fémjelzték, mint Chamberlain, Robinsón, Myrdal, akik alig gyakoroltak hatást a későbbi főáramlat alakulására, szemben Hicksszel, Samuelsonnal, Neumannal és Morgensternnel, akiknek a munkái viszont alig ismertek a gyakorló közgazdászok körében. Ez előbbieik hozzájárulása inkább szubsztantív, az utóbbiaké inkább metodológiai természetű volt, és végül is ez utóbbi irányzat határozta meg alapvetően a közgazdaságtan későbbi főáramlatú fejlődésének természetét. Ha a közgazdaságtan nem képes a „high theory” és az empiria szintézisére, akkor megnövekszik a veszélye annak, hogy újjáélednek a „politikai aritmetika” legrosszabb hagyományai, amely a közgazdaságtant az uralkodó gazdaságpolitika kiszolgálójává süllyesztette le. Ez a veszély hatványozottan jelentkezik például a kelet-európai régióban végbemenő gazdasági-társadalmi transzformáció közgazdasági elemzésével kapcsolatban. A szocialista rendszerek összeomlásával nemcsak a világgal való kommunikáció gátjai omlottak össze, hanem az ökonometriai műhelyek rengeteg olyan

<sup>1</sup> Ha egy rövid cikk ennyi fontos kérdést vet fel, mint Bekker Zsuzsáé, nem könnyű megtalálni azt az egyet, amiért a cikk íródott – és mi tagadás, ebben a szerző sem nyújt elég segítséget az olvasónak.

tapasztalata és ismerete is, amelyek csak abban a rendszerben voltak érvényesek. Újra felmerül tehát a „mit mérjünk” dilemmája. Mintha csak egy történelmi rövidzárlat következett volna be, amiben nem igazítanak már el az elméletek, a létező statisztika, sőt a történelem módszerei sem. Ismét csak remélhetjük, hogy a schumpeteri tanítás, a „command of techniques”, a közgazdász mint szakma valamikor majd ismét visszanyeri az érvényét.

*Király Júlia* és *Száz János* – eredetileg indulatosnak készült – irata egyszerre szól a jogászoknak és a számviteleseknek. Üzenete, hogy a jogszabályok (pontosabban: a jogszabályi megfogalmazások) és a számviteli előírások alkalmazkodása szükségszerűen lassúbb, mint a piac fejlődése. Ám a pénzügyi piacokon az elmúlt évtizedben tapasztalt robbanásszerű fejlődés ezt a lassúságot még inkább nyilvánvalóvá tette, a „múlt századi vicinálisokra megfogalmazott szabályokat próbálunk alkalmazni az elektronikus sztrádákon” (180. o.). Jelenleg a jog és a számvitel nem tud semmit sem kezdeni olyan pénzügyi termékekkel, mint például a szintetikus devizabetét, a swap-pozíció vagy a határidős ügyletek. A tanulmány példákon keresztül érzékelteti a nehézségeket, ám tovább is megy: megmutatja a megoldás irányát is! A pénzügyelmélet megtaníthat arra, hogy a pénzügyi rendszer mindenkor elemi befektetési termékekre bontható, és ebből bármely konkrét szituáció összerakható. Ez a módszer segíthet megérteni az összetett termékek értékelési alapelveit – és talán annak jogát és számvitelét is.

*Medvegyev Péter* azon szerzők közé tartozik, akik viszonylag ritkán publikálnak, de akkor úgy, hogy az „nagyot szóljon”. A kötetben megjelent tanulmánya nem kevesebbet állít, mint hogy a piaci koordináció semmivel sem magasabb rendű, mint a bürokratikus.<sup>2</sup> Ennek az az alapvető oka, hogy az emberek önzők, ösztönvezéreltek és nem racionálisak, és hajlamosak a hatalmat (legyen az állami bürokratikus eredetű vagy vállalati) önmagáért „felhalmozni”. „Ha a piaci gondolkodást, értékrendet hagyjuk a társadalmon »eluralkodni«, hosszú távon a társadalom »erőforrásai« ugyanúgy kimerülnek, mint a diktatúrában” (216. o.). Ezt az állítást nyugodt lélekkel besorolhatnánk a tételeiket sokkal inkább provokatív megfogalmazásokkal, semmint bizonyítékokkal alátámasztani igyekvők végtelen sorába, ha a szerző nem azzal indítaná a gondolatmenetét, hogy a közgazdaságtan alapkérdései iránti, az utóbbi időkben tapasztalható közöny mögött az elmélet és a tapasztalat között megmutatkozó távolság húzódik meg. Ez az indítás az olvasóban felfokozott várakozásokat gerjeszt, amit azonban a szerző csak részben elégít ki. Sajnos az empiriához való közeledés kimerül a „magától értetődő”, „megmutatható” és „a jelentőségét nem kell hangsúlyozni” típusú utalásokban. A Szovjetunióval kapcsolatos gondolatmenet pedig a végleteleg elnagyolt. A dolgozatban felvetett kérdések jelentőségét azonban mindezek nem kisebbítik.

A kötet negyedik része is a mérés problematikáját járja körül, ám sokkal inkább a gyakorlat, semmint az elmélet felől közelítve. A rész indító tanulmányában *Chikán Attila* a vállalati teljesítményelemzés egy matematikai-statisztikai modelljét, az útelemzést mutatja be. Ez a módszer a fogyasztói igény kielégítési képességet helyezi a vizsgálat középpontjába. Ezen keresztül teremt kapcsolatot a vállalati teljesítmény és a vállalati működés tényezői között.

*Hetényi István* végre publikálhatta a két világháború közti adóterhek és a GDP viszonyára vonatkozó régebbi kutatásainak eredményét – annak az általános kérdésnek az apropóján, hogy vajon az adók GDP-hez való viszonyítása helyesen fejezi-e ki az adóterheket. E mutatóval a fő baj az, hogy a GDP tartalmazza az amortizációt is, ami viszont nem jövedelem. Emiatt torzulhatnak a számítások. A magyar amortizáció hányada a kilencvenes évek közepe táján jóval nagyobb, mint a külföldi, és mint a két világháború közötti magyar adatok. Emiatt „magasabb, felnövesztett” GDP-hez viszonyítunk, mint

mások. Ennek következtében néhány százalékkal magasabb a tényleges adóterhünk, mint a kimutatott.

Remélem e némileg önlényesen kiválogatott gondolatok is meggyőzték az Olvasót arról, hogy érdemes kezébe venni ezt a kötetet. Benne nemcsak a kerek évfordulónak és a kiváló közgazdásznak kijáró tisztelgés kap hangsúlyt, hanem számos új, fontos gondolat is, a hazai közgazdaságtudomány egyfajta keresztmetszetét nyújtva az érdeklődőknek.

**Bara Zoltán**

---

<sup>2</sup> A hűség kedvéért meg kell jegyezni, hogy a szerző nem ezeket a Kornai-kategóriákat használja, de mondanivalóját szerintem ez a kategóriapáros fejezi ki a leghívebben. Kornaira egyébként is szívesen és többször hivatkozik a tanulmányban.

Közgazdasági Szemle, XLVIII. évf., 2001. július–augusztus (700–703. o.)

## Egy modern közgazdasági elméletörténeti mű

**Bekker Zsuzsa (szerk.): Alapművek, alapirányzatok**  
Gazdaságelméleti olvasmányok sorozat, Aula Kiadó, Budapest, 2000, 639 oldal

Az 1990-es évek során jelentős változás következett be a hazai közgazdaságtan-oktatás tartalmában, ami alapvetően új körülményeket teremtett a közgazdasági elméletek történetének oktatása terén is. A BKÁE közgazdasági elméletek története tanszék oktatói kollektívája Bekker Zsuzsa vezetésével kísérletet tett az új igényekhez való alkalmazkodásra. E folyamat során elsősorban az oktatási igények kiszolgálására született meg a *Gazdaságelméleti olvasmányok* című könyvsorozat kiadásának ötlete. Az ígéretes szellemi vállalkozás az *Alapművek, alapirányzatok* című kötettel – a klasszikusok gondolatainak közreadásával – indul.

A kötet, ahogy azt a szerkesztő a bevezetőben írja „... eredeti *klasszikusnak tekinthető szöveggyűjtemény, magyarázó tanulmányokkal és bibliográfiai kiegészítésekkel.*” (19. o.) A valóságos hiányt pótló mű így egyaránt hasznos összefoglaló tankönyv és szakkönyv egyetemi hallgatók, közgazdaságtan-oktatók és a közgazdaságtan iránt érdeklődők számára is. Az Alapművek, alapirányzatok elsődlegesen újszerű szerkezetével tűnik ki a hazai elméletörténeti irodalomból. Minden egyes fejezet elején viszonylag rövid *bevezető tanulmány* olvasható, ezt követik a könyv gerincét képező *szemelvények* (a tulajdonképpeni szöveggyűjtemény) és a fejezetet záró *arcélek*.

A modern elméletörténet követelményeinek megfelelően az irányzat és a legjelentősebb szerzők munkásságának bemutatása mellett a bevezető tanulmányok készítői nagy hangsúlyt helyeztek általában az adott történelmi korszak és annak főbb gazdasági problémáinak a tárgyalására is. A szemelvények kiválasztását a bevezető tanulmányok szerzői nagy gonddal végezték el. A könyvben megjelent hatvan szemelvény közül 19 most jelent meg először magyar nyelven – így az eredeti klasszikus értékű szövegek közül több írás (például Walrasé, Marshallé) is. Ezeket a szemelvényeket részben a könyv szerzői, részben tanszékhez kötődő külső munkatársak fordították. A több mint negyven arcél a klasszikus gondolkodók életpályáját és munkásságát mutatja be. Az esetleges kutatói érdeklődést is tanúsító olvasónak nagy segítséget nyújthat az arcéleket követő bibliográfia, amely az adott szerző főbb műveinek és a vele foglalkozó jelentősebb írások bibliográfiai adatait tartalmazza.

A könyv egyes fejezeteit a bevezető tanulmányok szerzői gondozták, ők válogatták (több esetben fordították) a szemelvényeket, az arcélek nagy részét is maguk írták. A könyv fejezetei és a bevezető tanulmányok szerzői a következők.

1. Az ökonomia előtörténetéből (*Madarász Aladár*)
2. Klasszikus iskola (*Madarász Aladár*)
3. Marginalista forradalom, neoklasszikus gondolkodás (*Bekker Zsuzsa*)
4. A keynesi forradalom (*Bekker Zsuzsa*)
5. Monetarizmus (*Horváth László*)
6. A közgazdaságtan módszertanáról (*Hild Márta*)

Az *ökonómia előtörténetéből* című fejezet bevezető tanulmánya mindenképp azt a kérdést tisztázza, hogy „honnan kezdjük a történetet”. Erre a kérdésre különböző elméletörténeti iskoláknál különböző válaszokat találunk. A szerző végül azt az álláspontot



fogadja el, hogy bár a politikai gazdaságtan a felvilágosodás, az „Ész századának” szü-  
lött, olyan gazdasági (közgazdasági) gondolatokat, amelyek a közgazdaságtan mint tu-  
domány kialakulásához vezettek, az ókori görögöknél találunk. Ezért a fejezet szerzője  
jogosan írja azt, hogy a közgazdaságtani gondolatok bemutatásakor abból indulhatunk  
ki, hogy: „már a régi görögök is...” (26. o.). A tanulmány Arisztotelész nézeteivel  
kezdődik és a fiziokratákkal zárul.

Az ókori görögök közül a gazdasági elemzés legkidolgozottabb formáját Arisztotelész-  
nél találjuk. A közgazdaságtan előtörténetének következő fejezete a középkori skolaszti-  
kus közgazdasági gondolkodás, legismertebb képviselője Aquinói Szent Tamás.

A 16–17. században a közgazdasági gondolkodás elkülönült a mediterrán hagyomá-  
nyoktól. Ezt a folyamatot egyes tudománytörténészek „atlantizálódásnak” nevezték. Eb-  
ben az időszakban Európa különböző országaiban születtek merkantilista írások. A beve-  
zető tanulmány szerzője a merkantilizmussal kapcsolatos félreértéseket tisztázva, bemu-  
tatja a merkantilisták teljesítményét és helyét a közgazdasági gondolkodás történetében.

A 18. században Franciaországban a fiziokraták – a merkantilistáktól különböző –  
közgazdasági gondolatai jelentették a közgazdaságtanhoz vezető utat. Madarász Aladár  
merkantilistákkal és a fiziokratákkal kapcsolatos fejtegetései sok tekintetben eltérnek az  
elmélettörténetben eddig megismert hagyományos állásponttól.

A *klasszikus iskola* bemutatásánál a tanulmány szerzője először azt tisztázza, hogy  
milyen időszakot fog át a klasszikus közgazdaságtan, és kik az irányzat fő képviselői.  
Elfogadja azt a felfogást, hogy a klasszikus politikai gazdaságtan Adam Smith *A nemze-  
tek gazdagsága* című művének 1776-os megjelenésétől a *marginalista forradalom* kezde-  
téig (1871) tart, és három meghatározó képviselőjének (Smith, Ricardo és J. St. Mill)  
munkássága alapján jellemezhető. Ezen túlmenően a klasszikus közgazdaságtanhoz tarto-  
zott még Malthus, James Mill, McCulloch, Torrens, J. B. Say és Senior. A névsorból  
hiányzik Marx neve. A szerző ezt a következőkkel indokolja: „... noha politikai gazda-  
ságtana (Marxé) a klasszikus ökonómia beható ismerete nélkül érthetetlen, inkább képví-  
sel önálló fejezetet, mintsem egyike lenne a Ricardo utáni klasszikus közgazdászok-  
nak”. (114. o.) (A könyv bevezetésében a szerkesztő, Bekker Zsuzsa is fontosnak tartja,  
hogy magyarázatot adjon arra, hogy Marx miért csak a klasszikus iskola Arcél rovatában  
szerepel.)

A *marginalista forradalom, neoklasszikus gondolkodás* című fejezet bevezető tanulmá-  
nya a következő fő kérdéseket tárgyalja: gazdasági és elméleti problémák a korban; a  
marginalista forradalom; Marshall és Walras a neoklasszikus gondolkodás kiemelkedő  
képviselei; a neoklasszikus paradigma általánossá válása.

A szerző először bemutatja a 19. század utolsó évtizedeiben megjelenő, a klasszikus  
közgazdaságtannal kapcsolatos kritika forrásait, amelyek hozzájárultak az új elmélet (pa-  
radigma) kialakulásához:

1. a gazdasági élet jelenségei és a politikai gazdaságtan tantételei közötti diszkrepancia  
egyre nyilvánvalóbbá vált, sőt fokozatosan nőtt;
2. a közgazdaságtudomány fokozatosan professzionalizálódott, tantételeit egyre szak-  
szerűbb kritikai elemzéseknek vetették alá;
3. a rendszer gyakorlati működése során egyre több gazdasági és társadalmi diszfunkció  
jelentkezett.

A 19. század hetvenes éveiben a klasszikus közgazdaságtannal szemben jelentkezett az  
úgynevezett marginalista forradalom. Annak ellenére, hogy ennek eredményei már évti-  
zedek óta beépültek a mikroökonómia oktatásába is, Bekker Zsuzsa szerint a „...  
»marginalista forradalom« néven elterjedt jelenség máig az elmélettörténet-írás egyik  
sokat kutatott rejtélye, illetve rejtvénye”. (216. o.)

A szerző a marginalizmus nagy alakjainak (Stanley Jevons, Carl Menger, Léon Walras)

elmélete mellett bemutatja más közgazdászok (előfutárok és követők) hozzájárulását is a fordulathoz. Végül az úgynevezett marginalista forradalom lényegét a következőképpen foglalja össze: „... a közgazdaságtan alaporientációját nem változtatta meg, de tárgyában és vizsgálati körében egyfajta szűkítést és átfogalmazást valósított meg (...) megteremtette az érték és jövedelemelosztási elmélet közötti kapcsolatot. ... Maga a »forradalom« sem a határháson forradalma néven maradt meg az utókor emlékezetében, hanem a határelemzés, azaz az alkalmazott metodológiai eljárás forradalmaként.” (222. o.).

A tanulmány részletesen elemzi a neoklasszikus gondolkodás két legkiemelkedőbb képviselőjének, Marshallnak és Walrasnak a teljesítményét. Walras elmélete ma talán közzismertebb, Marshall eredeti hozzájárulása a mai mikroökonómiához azonban csak részben ismert. A szerző úgy mutatja be Marshall elméletét, mint ami a klasszikus tradíció és a marginalista fordulat szintézise. Marshallnak ez a teljesítménye csak a mikroökonómia egyes kérdéseivel kapcsolatban vált ismertté (például az időtényező szerepe, *ceteris paribus* technika). Marshall éppúgy, mint Walras iskolateremtő közgazdász, meghatározó szerepük volt a neoklasszikus világnép kialakításában és elterjesztésében. Tanítványaik, valamint az osztrák iskola képviselői voltak azok, akik döntő szerepet játszottak a neoklasszikus paradigma általánossá válásában.

A *keynesi forradalom* című fejezetben tárgyalt főbb témák a következők: gazdasági és elméleti problémák a korban; a keynesi rendszer alapvonalai és a fordulat fő komponensei; a rendszer befogadása, kiterjesztése és interpretációi.

A keynesi forradalom kapcsán eredeti környezetben olyan fogalmakkal ismerkedünk meg, amelyek a legtöbb makroökonómia tankönyvben szerepelnek. Bekker Zsuzsa úgy mutatja be a keynesi rendszer kiterjesztésének és interpretációjának főbb teljesítményeit, hogy eközben felhívja a figyelmet azokra a vitákra is, amelyek az eredeti keynesi elmélet értelmezéséről folytak, valamint azokra a kísérletekre is, amelyek a keynesi felfogás interpretációjára vonatkoznak (*IS-LM* görbék rendszere, gazdasági növekedés, pénzkeresleti függvény, dinamikus egyensúly, illetve egyensúlytalanság).

A *monetarizmusról* írt tanulmány két alfejezetben mutatja be a mai közgazdaságtan legjelentősebb közgazdászainak nézetét. Az ortodox monetarizmus című fejezetben a modern makroökonómiában részletesen tárgyalt mennyiségi pénzelmélet kialakulásának története található, amely már a 16–19. század gazdaságpolitikai vitáiban jelentkezett. A korai viták történetének bemutatása után a szerző összefoglalja a klasszikus mennyiségi pénzelmélet sajátosságait, és bemutatja a Friedman által újrafogalmazott mennyiségi pénzelméletet. Ezen alfejezet további témája az infláció modern elméletéhez kapcsolódó vázlatokkal kibővített Phillips-görbe, valamint a nyitott gazdaság makroökonómiájának egyik fontos problémája, a fizetési mérleg monetarista elmélete.

Az újklasszikus iskola című alfejezetben a szerző egyrészt olyan elméleteket mutat be, amelyek megjelennek a modern makroökonómiában is (racionális várakozások hipotézise), másrészt a piacmegtisztulás fogalmának a speciális felfogását is tárgyalja (az állandó piacmegtisztulás feltételezése). Amint azt Horváth László helyesen bemutatja, az újklasszikusok az aggregált kínálat újszerű elméleteivel a makroökonómiában megismert aggregált kínálati függvények modern változatát fejlesztették ki. Az alfejezetben az újklasszikus iskolai gazdaságpolitikai következtéseit is megismerhetjük, amelyek olyan makrogazdasági problémák megoldásának újszerű megközelítései, mint az infláció és a munkanélküliség.

Végül a szerző az újklasszikus iskola felfogásában bekövetkezett radikális szemléletváltást, a reálciklus-elmélet kialakulását mutatja be.

A *közgazdaságtan módszertanáról* készített bevezető tanulmány először olyan általános fogalmakat igyekszik tisztázni, mint a metodológia és tudományfilozófia viszonya. Ezt követően a szerző a 20. század két legjelentősebb tudományfilozófusának, Popper-

nek és Kuhnnak az elméletét tárgyalja, majd Feyerabend és Lakatos tudományfilozófiai újításaival ismerteti meg. Hild Márta rámutat arra is, hogy ezek a tudományfilozófiai irányzatok és elméletek jelentősen hozzájárultak ahhoz, hogy a közgazdaságtan módszertana mára önálló aldiszciplínává vált.

A tanulmány végül bemutatja a közgazdaságtan módszertanának azokat a nyitott kérdéseit, amelyekről napjainkban sincs egyetértés a közgazdászok között. Ilyenek többek között: a közgazdaságtan vizsgálatának tárgyköre; a társadalomtudományok és a természettudományok jellege és módszertana közötti különbség; az empirikus vizsgálatok szerepe a közgazdaságtanban; az elméletalkotás célja. Véleményem szerint a könyv utolsó fejezetével válik teljessé a közgazdasági elmélettörténet bemutatása.

A könyvhöz még két fontos információt tartalmazó *függelék* kapcsolódik. 1969–1999-ig terjedően a *Nobel-díjas közgazdászok listája*, amely minden esetben közli a Nobel-díj odaítélésének alapját, valamint a fontosabb *elmélettörténeti könyvekről* összeállított bibliográfia.

Az Alapművek, alapirányzatok című könyv a Gazdaságelméleti olvasmányok sorozat első kötete, amely a szerzői kollektíva szándéka szerint a közeljövőben kiegészül a második kötettel, a magyar közgazdaságtan történetével. A jelen kötet ismeretében az is színvonalas és még inkább hiánypótló műnek ígérkezik.

**Harmat Zsigmond**

# ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

## **Is the health spending of post-communist countries internationally unusual?**

*János Kornai and John McHale*

What factors determine a country's spending on health? And what factors determine the share of spending financed by the public sector? Taking these factors into account, is post-communist health spending unusual? For the OECD economies, we find that per capita health spending is strongly related to per capita income, with an elasticity of about 1.5. The elasticity for developing economies is close to one. Spending is also positively related to the elderly dependency rate, but the relationship is weaker than a static comparison of spending by the elderly and non-elderly would suggest. Even though health spending as a share of GDP in the post-communist countries of Eastern and Central Europe is below the OECD average, there is evidence of above-normal health spending in most countries when we control for income and demographics. For the OECD sample, four development indicators account for half the variation in the public-sector share of total health spending. Political variables help to explain the remainder. If the post-communist countries converge to the market-economy pattern, the share of public financing will fall, yet still remain well above half.

## **Foreign ownership in the Hungarian banking system**

*Éva Várhegyi*

The foreign-owned credit institutions, most of them controlled by foreign banks, play a decisive part in the Hungarian banking system. Some foreign banks obtained their properties by greenfield investment and some through privatization. By comparing the various groups of banks, the author sets out to examine how the investing, marketing and managing strategies of the foreign owners and the timing and method of market entry have affected the performance of their interests in Hungary. Among the reasons for success that she emphasizes are early market entry, broad market activity, absence of inherited problems, and employment of Hungarian management. The second half of the paper sets out to gauge the effects of the entry made by the foreign banks. The author identifies three decisive benefits: loosening of the monopolistic character of the banking market and strengthening competition, improvement of the quality of the banking sector, and enhancement of the country's ability to attract capital.

**The informational value of job-search data and the dynamics of search behaviour***John Micklewright and Gyula Nagy*

Labour-market analysis places much emphasis on the concept of search. But there is insufficient empirical information on (a) the relationship between reported search and job finding, and (b) how search behaviour changes over a spell without work. The authors investigate these issues using a sample constructed from Hungarian labour-force survey panel data of the flow from jobs to the state of 'joblessness'. The results on job exits call into question aspects of the standard international classification of 'unemployment' and 'out of the labour force'. Transitions during joblessness in and out of search and the various categories of non-search are found to be only modest.

**The effects of earning expectations on the decisions of school leavers about further study***Júlia Varga*

What do school leavers know about income differences when they are deciding whether to study further? What earning expectations do they have for secondary and higher educational qualifications and what other labour-market advantages do they expect from a higher education? How far do these expectations influence their decisions about whether to study further? The findings from examining these questions show that school leavers have astonishingly accurate knowledge of the income differentials according to educational attainment and of earnings in the various graduate occupations. In all fields of study, applicants expect for themselves higher than average earnings, somewhere in the top quarter of the current earnings range. The lifetime earnings surplus calculable from the income expectations of a school leaver has an effect on the likelihood of embarking on higher education and on the level of higher education chosen. In other words, secondary-school leavers behave, at least in part, as profit-maximizers in their choice of careers.

**The convergence experiences of less-developed EU member-countries***Ágnes Horváth and Zoltán Szalai*

The experiences of the less-developed EU member-countries (Greece, Ireland, Portugal and Spain) make a natural starting point for examining Hungary's future participation in the euro zone. The authors warn that Hungary will not necessarily encounter the same economic-policy dilemmas that these four countries had to address after EU accession and during the convergence process of the 1990s. Hungary has a different economic environment and a much narrower sphere of economic-policy opportunities. Nonetheless, the convergence experiences hold useful lessons for Hungary. It is especially worth analysing what may lie behind the process of catching up that is taking place in the four countries with different degrees of success.

**The effect of capital strength and founder background on the investment behaviour of risk-capital organizations, Part I***Arnold Ludányi*

This two-part study compares various groups of investing organization in the venture-capital sector. The author examines empirically the presumed effects of founder background and capital strength on the development of the behaviour characteristics of Hungarian risk-capital organizations. The first part presents the system of criteria for choosing the behavioural characteristics, the methodological background, the basic features of the Hungarian venture-capital sector, and the units covered by the examination.

**Reform and growth in China***Simon György Jr.*

China's policy of reform and opening up in past decades has turned it into one of the most rapidly developing countries in the world, with one of the largest economic potentials. Its enormous internal market offers attractive investment opportunities for foreign capital. The author investigates the main characteristics and results of the reform process, comparing China's with the economies of India, Japan and the United States. He also appraises the role of reform in China's accomplishment numerically, using international specialist literature and the results of his own investigations into China's manufacturing industry.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, July–August 2001**

**C O N T E N T S**

<i>János Kornai and John McHale</i> : Is the health spending of post-communist countries internationally unusual? .....	555
<i>Éva Várhegyi</i> : Foreign ownership in the Hungarian banking system .....	581

**THE HUMAN ECONOMY**

<i>John Micklewright and Gyula Nagy</i> : The informational value of job-search data and the dynamics of search behaviour .....	599
<i>Júlia Varga</i> : The effects of earning expectations on the decisions of school leavers about further study .....	615

**EUROPEAN UNION**

<i>Ágnes Horváth and Zoltán Szalai</i> : The convergence experiences of less-developed EU member-countries .....	640
--	-----

**WORKSHOP**

<i>Arnold Ludányi</i> : The effect of capital strength and founder background on the investment behaviour of risk-capital organizations, Part I .....	659
---	-----

**OUTLOOK**

<i>Simon György Jr.</i> : Reform and growth in China .....	673
--	-----

**BOOK REVIEW**

Rationality and Equity. Studies for Mária Augusztinovics. Edited by Júlia Király, András Simonovits and János Száz ( <i>László Csaba and Zoltán Bara</i> ) .....	693
A work on the history of modern economic theory. Zsuzsa Bekker (ed.): Basic Works, Basic Directions ( <i>Zsigmond Harmat</i> ) .....	700
English abstracts of the articles .....	704

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

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

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézből kénytelenül, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helinél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 1900 Ft

ISSN 00234346  
9 770023 434007 78

Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

A kötet megjelenését támogatta:  
Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság,  
Pénztárak Garancia Alapja, Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete,  
Társadalombiztosítási Tudományos Társaság

Ára 3500 Ft



# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. SZEPTEMBER

**TÖRÖK ÁDÁM**

Piacgazdasági érettség többféleképpen?  
Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása  
a világgazdaság három nagy régiójában

**VOSZKA ÉVA**

Privatizáció helyett újraelosztás  
Az állami vagyon sorsa 1998 és 2001 között

**KOCSIS ÉVA-SZABÓ KATALIN**

Modularitás és változatossági hozadék

**FERTŐ IMRE-LIONEL J. HUBBARD**

A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli  
kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között

**LUDÁNYI ARNOLD**

A tőkeerő és az alapítói háttér hatása a kockázati tőke-szervezetek  
befektetési magatartására – II.

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

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

Ábel István, Augusztinovic Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. szeptember**

**TARTALOM**

*Török Ádám:* Piacgazdasági érettség többféleképpen? Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világ gazdaság három nagy régiójában ..... 707  
*Voszka Éva:* Privatizáció helyett újraelosztás. Az állami vagyonsorsa 1998 és 2001 között ..... 726  
*Kocsis Éva–Szabó Katalin:* Modularitás és változatossági hozadék ..... 745

**EURÓPAI UNIÓ**

*Fertő Imre–Lionel J. Hubbard:* A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között ..... 766

**MŰHELY**

*Ludányi Arnold:* A tőkeerő és az alapítói háttér hatása a kockázatitőke-szervezetek befektetési magatartására – II. .... 779

**TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ**

Nyári közgazdaságtan műhely (*Tóth Réka*) ..... 799  
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 803

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Szerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggyűjtő: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

## TÖRÖK ÁDÁM

### Piacgazdasági érettség többféleképpen?

#### Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világgazdaság három nagy régiójában

---

Egy átalakuló gazdaság szereplői különösen jól emlékezhetnek arra, hogy a piac és a verseny értelmezése sokáig – kivált a nyolcvanas évek elejéig – erősen kétpólusú, illetve két oldalon sarkított volt. A hivatalos értelmezés hosszú időn át kifejezetten a kedvezőtlen irányba hajlott,<sup>1</sup> az ezzel szemben álló interpretáció viszont – hosszú időn át általában nem is írott formában – mintegy idealizálta a piac és a verseny fogalmát. Azt is felidézhetjük, hogy a piac és a verseny hiánya, illetve csak korlátozott jelenléte miatt Magyarországon nagyon sokak figyelmét elkerülte, hogy ezeket a fogalmakat az érett piacgazdaságokban sem mindenütt egyformán értelmezik. Több mint tíz évvel az átalakulás kezdete után érdemes kicsit elidőzni annál, hogy mit is értenek ezeken a fogalmakon, illetve hogyan alkalmazzák őket az Egyesült Államokban, a Távol-Keleten (mindenekelőtt Japánban és Dél-Koreában), illetve az Európai Unióban.\*

---

A piac és a verseny értelmezésének különbségeit részben a szakirodalom, részben azonban a gazdasági-üzleti gyakorlatot is befolyásoló kormányzati magatartásformák áttekintésével érzékeltethetjük. E kormányzati magatartásformák eltérései jól mutatkoznak meg a piacszabályozásban, pontosabban a *versenypolitikában*. Ennek nemzetközi, pontosabban globális szintre emelése különösen fontosnak tűnik akkor, amikor a multinacionális vállalatok működése kitör a nemzeti szabályozási keretek közül, és erre válaszként néha-nyan globális versenypolitikát követelnek, vagy annak lehetőségeit elemzik (Lloyd [1998]). A globális versenypolitika gyakorlati megvalósításának számos komoly szabályozási és technikai problémáját azonban nehéz mindaddig megoldani, amíg nem sikerül nemzetközileg megegyezni a piac, a verseny s a szabályozásukban lehetséges állami szerep valóban egységes értelmezésében.

A gondolkodásmód és a szóhasználat már itt is eltér a kontinensek, illetve a szakmai kultúrák között. A piacgazdaság általános elveit illető teljes szakmai és politikai egyetértés mellett az említett területen igen nagy és lényegi különbségek vannak I. az észak-

---

<sup>1</sup> A szocializmus politikai gazdaságtanának tanulói még emlékezhetnek a terv és a piac közötti ellentétet az „új gazdasági mechanizmus” szellemében *politikailag korrekt módon* feloldani kívánó formulára. Ez tömören így hangzott: „a terv primátusa”.

\* A tanulmány első változata a Magyar Tudományos Akadémia közgyűlésén, a IX. Osztály tudományos ülészakán hangzott el 2001. május 4-én. A kutatást az Európai Unió PHARE-ACE programjának a szerző által irányított *Is merger control too lax in transition countries?* című, P97-8020-R nyilvántartási számú projektje finanszírozta. A szerző köszönettel vette és felhasználta *Bélyácz Iván és Csaba László* megjegyzéseit.

amerikai, a nyugat-európai és az ázsiai (japán), 2. az angolszász és a kontinentális, 3. az európai és az ázsiai (japán) gondolkodásmód és gyakorlat között, de a felsorolt típusok sem egységesek.

Az átalakuló országok nagyobb része már kiválasztotta a piac szabályozásának követni kívánt modelljét. Ezeket a politikai döntéseket részben igen megalapozott jogi érvekkel támasztották alá, hiszen a nemzeti jogrendszerek jellege sokszor meg is kötötte a törvényalkotók és a gazdaságpolitikusok kezét. Az átalakuló országok gazdaságában és a gazdaság állami szabályozásában azonban még most is van számottevő mozgástér abban, ahogy a játékszabályokat alakítják. Az áttekintés, illetve az elemzés előtt azon máris érdemes elgondolkozni, hogy a piacgazdaság egységes elvi receptjét a különböző gazdasági-üzleti kultúrák másféleképpen valósítják meg, és a világgazdaság igazán nyitott és sokoldalú szereplőinek *ezekhez együtt* kell alkalmazkodniuk.

A továbbiakban a felsorolt háromfajta különbségre keresünk illusztrációkat. A lényeg egyelőre a különbségek bemutatásán, nem pedig a fogalmak és a meghatározások rendszerezésén van.

### A piac és a verseny európai és japán értelmezései

A két fogalom értelmezését célszerű együtt átgondolnunk, mert a pusztá definíciókérésnek itt kevés volna a gyakorlati értelme. A piac létezésének hasznosságát nem vitatják egyik említett gazdasági-üzleti kultúrában sem. Egyetértés van abban is, hogy az erőforrások és a javak-szolgáltatások allokációját nem lehet ennél jobb terepen megvalósítani. A piac működésének fenntartásában és a piaci szereplők közötti erőviszonyok alakulásában azonban már sokan máshogyan ítélik meg a verseny szerepét.

Az „európai” (tehát az európai kultúrkörhöz tartozó észak-amerikai, nyugat-európai és óceániai) felfogás sem egységes, de a választóvonalak itt nem országok és kontinensek között húzódnak. Kissé leegyszerűsítve: a chicagói iskola képviseli az egyik (a „piacpárti”) szélsőséget, a másikat pedig az európai gondolkodásmódon belül a többféle etatista irányzat között kereshetjük.

A chicagói iskola egyik fontos alapelve, hogy a piaci koordináció, illetve a piaci koordináció viselkedési szabályainak követése nemcsak a szűken értelmezett gazdaságban, hanem az emberek közötti tranzakciók (együttműködés és konfliktus) más területein is az egyéni cselekvés optimálisához legközelebbi eredményét és hasznosságát ígéri. E gondolat kutatási programként való megvalósításáért *Gary S. Becker* Nobel-díjat kapott.

*Richard A. Posner* az Amerikai Közgazdasági Társaság 1986-os éves közgyűlésén tartott plenáris beszédében fejtette ki a jogi folyamatok gazdasági elemzésének igen széles körű létjogosultságáról vallott felfogását (*Posner* [1987]). E szintizta „chicagói” gondolatkör lényege az, hogy a gazdaság és a társadalom nem piaci jelenségeit és folyamatait<sup>2</sup> is piaci analógiák alapján célszerű elemezni, a velük kapcsolatos emberi cselekvést pedig a közhiedelemhez képest sokkal gyakrabban vezérlik a piaciakhoz hasonló megfontolások.

*Posner* bíróként vált a jelenkori amerikai közgazdasági gondolkodás egyik markáns alakjává. Bírótársa, Robert Bork ugyancsak a „chicagói” iskola sokat idézett figurája, aki a reagani korszakban igen erősen kiállt az amerikai antitruszt-politika túlzottnak tekintett „aktivizmusa” ellen. Ultraliberális híre valószínűleg közrejátszott abban, hogy erősen támogatott jelölése ellenére nem választották meg az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága tagjává.

<sup>2</sup> Például a családi kötelékek, a vallásosság, a könyvkiadás és sok más terület jelenségeit és folyamatait.

Bork gondolatrendszerét átfogó piacelméleti és versenypolitikai munkájában tárja az olvasó elé (Bork [1993]). Ez a könyv igen gazdag példatár segítségével igyekszik bizonyítani azt, hogy az állam „éjjeliőr” szerepének valóban következetes alkalmazása csak elvben szolgálja a verseny tisztaságának az érdekét, de valójában éppen a versenyt korlátozza.<sup>3</sup> Tézisét sokan vitatták,<sup>4</sup> de könyvének kivételesen igényes elméleti megalapozása a vitáktól függetlenül általános elismerést keltett. Ez a szerző volt az, aki a modern szakirodalomban talán legelsőként mutatott rá, hogy a verseny közkeletű fogalmának valójában több értelme van. Emiatt pedig a versenyről vagy a piacról folyó viták gyakran súlyos fogalmi félreértéseket is rejthetnek magukban.

Bork a verseny fogalmának ötféle értelmezését különbözteti meg:<sup>5</sup>

1. versengés (*rivalry*) – az általános, köznapi felfogás szerint. Ezt *játékelméleti* értelmezésnek is nevezhetjük akkor, ha a versenyt nullaösszegű játéknak tekintve, azt feltételezzük, hogy az egyik szereplő piaci térnyerése csak egy vagy több más piaci szereplő összesen ugyanakkora mértékű térvessztése árán valósulhat meg;

2. verseny- vagy kereskedelempolitikai értelmezés, azaz a korlátozások hiánya két vagy több piaci szereplő viszonyában. Ezt nevezhetjük más szóval *liberális* vagy *szabadpiaci* értelmezésnek is, amely feltételezi azt, hogy sem az állam nem állít piacra lépési korlátokat a piaci szereplők elé, sem azok egymással szemben. Az említett *antitröszt paradoxon* miatt azonban nagyon nehéz elképzelni olyan helyzetet, amelyben az állam piacszabályozó szerepe csak éppen annyira aktív, hogy ezzel folyamatosan sikeresen akadályozza meg a piaci szereplők egymást korlátozó magatartását, de ezt a pontosan aligha meghatározható aktivitási szintet sohasem lépi túl;

3. a piac állapotának *neoklasszikus* értelmezése, amely szerint az egyes eladó vagy vásárló piaci döntéseivel nem befolyásolhatja az árakat.<sup>6</sup> Ezt *ideális* értelmezésnek is nevezhetjük, ugyanis az ilyen helyzet a szereplők és a szabályozó magatartásától nagyban függetlenül a piaci struktúra függvénye. Márpedig az egymást különböző fokon korlátozottan helyettesítő termékek modern piaci világában az ilyen – mondhatjuk: „ultrakompetitív” – piaci struktúrák igen ritkák;

4. *társadalmi vagy politikai* jellegű – így pedig közgazdaságilag nem precíz – értelmezés, amely szerint igazi verseny csak akkor lehet, ha adott (földrajzi) területen sokféle iparág és részpiac létezik, és ezek fennmaradását kisebb, helyi tulajdonú, életképes vállalkozások sokfélesége garantálja. Ezt az értelmezést „*fragmentációs*” felfogásnak is nevezhetjük. Érdekessége többek között abban áll, hogy alapvetően ellentmond az előbbi, neoklasszikus vagy ideális értelmezésnek. Míg az a tökéletes verseny modelljére épült, itt a monopolista verseny modellje van a háttérben azzal, hogy a piac termékek szerinti széttördeltségére regionális vagy földrajzi széttördeltséggel is párosul. Ez teszi lehetővé, hogy hasonló vagy azonos termékeket kínáló kisvállalkozások látszólag azonos piacon is egymás pozícióit nem érintve terjeszkedhessenek. A versenynek ez a fajtája nehezen modellezhető, mert a piacra lépési korlátok számos, gyakran csak empirikusan azonosítható válfaja mellett működik. Ez a versenyértelmezés alapozhat meg olyan szakmai vagy kormányzati koncepciókat, amelyek a verseny fejlesztésében a hagyományos versenypolitika mellett az úgynevezett vállalkozásfejlesztő politikának is nagy szerepet szánnak;

5. *gyakorlati* – Bork kifejezésével „*gyorsításos*”<sup>7</sup> – értelmezés, amely szerint a piac

<sup>3</sup> Ez a könyv címében megjelenő antitröszt paradoxon (*The Antitrust Paradox*).

<sup>4</sup> E viták összefoglalását lásd például: Scherer-Ross [1990].

<sup>5</sup> A fenti áttekintés első változata megjelent: Török [1999a] 76–77. o.

<sup>6</sup> Bork, G. J. Stiglerre hivatkozva, ezt az állapotot négy elméleti feltétel teljesüléséhez köti: 1. az összes piaci szereplő tökéletesen informált; 2. a piaci szereplők nagy száma; 3. a termék homogenitása és 4. hogy az adott termék összesített kibocsátása bármilyen arányban felosztható a piaci szereplők között.

<sup>7</sup> Azaz gyakorlati célokra különösebb magyarázat nélkül is jól használható.

állapotán kormányzati beavatkozással már nem lehet a fogyasztói jólétet növelve javítani akkor, ha az adott piac valóban tökéletes versenypiac. Ez az értelmezés jól tükrözi azt a klasszikus közgazdaságtanra visszanyúló angolszász versenyfelfogást, amely a versennyel kapcsolatos kormányzati politikák, illetve intézkedések céljával, illetve mércéjével a verseny elképzelt tökéletes állapotát tekinti (Bork [1978] 58–61. o.).

A chicagói versenyfelfogás elsősorban az utóbbi gondolatot fejleszti tovább. Ebben a felfogásban a versenypolitikai beavatkozás aszerint szükséges vagy fölösleges, sőt káros, hogy a verseny adott állapota mennyire áll közel az elképzelt ideális állapothoz, s ehhez a beavatkozás vagy a spontán piaci folyamatok vihetnek-e közelebb. Valóban, a chicagói felfogásban a spontán piaci folyamatok is lehetnek piactisztító hatásúak.

Bork felsorolásából jól látható, hogy még ugyanaz a gondolatrendszer is többféle versenyfelfogást tesz lehetővé, mert a fő kérdés az, hogy a verseny szereplői között folyó játszma melyik dimenzióját helyezzük előtérbe – márpedig a szűken vett közgazdasági dimenzió ezek közül csak az egyik. A verseny hatékonyságának mércéje így :

- a hasznok elosztása a szereplők között;
- az állami beavatkozás foka;
- az egyes piaci szereplők versenyfeltételekre való befolyásának mértéke;
- a verseny társadalom- és gazdaságdiverzifikáló hatása; illetve
- a tökéletes verseny állapotához még hiányzó távolság is lehet.

A Bork-féle lista fontos tanulsága éppen az, hogy az ötféle mérce nem egységesíthető. Az ötödik értelmezést azért tekinti „gyorsírásosnak”, mert ezzel – véleménye szerint – mintegy összefoglalni vagy gyakorlati céllal együtt helyettesíteni lehet a többi. Az ötödik értelmezés alkalmas a chicagói felfogás erősen sűrített bemutatására is.

A chicagói versenyfelfogást a szakirodalom túlnyomó része szélsőségesnek tekinti, abban azonban a legtöbb más, ugyancsak piacgazdaság-párti amerikai vagy európai iskola is egyetért vele, hogy a verseny társadalmi és gazdasági hasznai meghaladják a verseny által okozott károkat.<sup>8</sup> Sőt, az európai gazdasági kultúrkörben nem is ismert olyan jelentős piacgazdaság-felfogás, amely elképzelhetőnek tartana piacgazdaságot verseny nélkül.

A Távol-Keleten nem ez a helyzet. Hosszabb ideje közismert, hogy a japánok a világpiacon versenypártiak (*Industrial Structure Council Japan* [1993]), belső piacukon viszont nem áttalják a kereskedelmi korlátozásokat. A gyakori magyarázat európai szemmel meglehetősen sajátságos: eszerint Japán már a hatvanas évek első felében liberalizálta külkereskedelmét, de a liberalizáció által a belföldi iparnak okozott kárt aktív iparpolitikával próbálta ellensúlyozni (*Inoue-Kohama-Urata* [1993] 2. o.).<sup>9</sup>

Ez az aktív iparpolitika a formális liberalizáció előrehaladtával egyre inkább informális ösztönzőket és támogatási eszközöket alkalmazott a belföldi ipar védelme érdekében, és fontos eszköznek tekintette „az állami és a vállalati fejlesztési akciók összehangolását”. Ilyenfajta érdekegyeztetési rendszer a nyugat-európai országok egy részének iparpolitikájában nyíltan – a korporációs rendszerben<sup>10</sup> – csak a második világháború előtt fordult elő, a háború után pedig a hetvenes évekig elsősorban a spanyolok, kisebb mértékben a britek, a franciák és az olaszok éltek hasonló eszközökkel. A francóista spanyol gazdaságpolitika kivételével azonban az sem a kormány által nyíltan meghirdetett módon történt.

A japánhoz hasonló volt a dél-koreai gondolkodásmód és gyakorlat. Ott – a kilencve-

<sup>8</sup> Ez a vélemény még az Egyesült Államokban sem egyeduralkodó. Például a „tomista” versenypolitikai gondolkodásról lásd *Scherer* [1991].

<sup>9</sup> Az idézett forrás ugyanezt a felfogást tekinti érvényesnek Tajvan és Dél-Korea gazdaságpolitikájára is.

<sup>10</sup> A japán iparpolitikára ezt a kifejezést *Szentes Tamás* is használja (*Szentes* [1999] 591. o.).

nes évek végéig mindenképpen – ugyanúgy formálisan volt előtérben a szabadkereskedelmi gondolkodás, mint Japánban.<sup>11</sup>

A dél-koreai piacelméleti és versenypolitikai irodalom egyik legújabb, Európába is eljutott összefoglaló munkája (Lee [1998]) a mai japán gondolkodásmóddhoz hasonlóan általában véve a szabadkereskedelem, ezzel – a nemzetközi piacon – a szabad és korlátozásmentes verseny mellett teszi le a garast.<sup>12</sup> Ezt azonban a „tiszteséges verseny” (*fair competition*) követelménye mögé helyezi. Érdekes látni azt a logikát, ahogy a tisztességes versenyt – és valószínűleg a japánokéhoz hasonló felfogásban – nem jogi, hanem inkább erkölcsi követelményként fogalmazza meg. Eszerint a tisztességes verseny nemcsak erkölcsi parancs, amelynek a nemzeti gazdaság minden szereplője konszenzus alapján és a kormány vezetésével engedelmeskedik, hanem egyfajta önmegvalósító követelmény is.<sup>13</sup> Ez a felfogás nemcsak megnehezíti a verseny jogi alapú szabályozását, hanem az erkölcsi normákra hivatkozó kormányzat jogilag esetleg kevésbé megalapozott beavatkozását is elfogadhatóvá teszi.

A verseny – a Bork-féle első, „játékelméleti” értelmezésből különösen jól láthatóan – egyes szereplők térnyerésével jár mások rovására. Az erkölcsi alapú versenyfelfogásból kiindulva azonban a hatóságok által kedvelt vagy támogatott piaci szereplő térszűkítését könnyen a tisztességtelen versenynek lehet tulajdonítani. Ettől már csak egy lépés az, ha a versenyt általában károsnak, a verseny eredményezte szelekciót a piaci szereplők között általában társadalmilag veszélyesnek minősítik.

A távol-keleti közgazdasági gondolkodás egyes befolyásos irányzataitól valóban nem idegen a verseny erkölcsi alapú elutasítása úgy, hogy közben általában elfogadják a piacgazdaságot. Ennek a felfogásnak a megértése az európai formális logika alapján meglehetősen nehéz lenne. A magyarázatára vállalkozva távol-keleti szerzők ezért európai vagy amerikai szakirodalomra hivatkozva próbálják megvilágítani a koncepciót.

A japán Komiya Ryutaro például Joe Bainre, az ötvenes-hatvanas években aktív és azóta is sokat idézett mikroökonómia-elméleti közgazdászra hivatkozva használja a „túlzott verseny” (*excessive competition*) fogalmát (Komiya [1990] 297–298. o.). Ő is leszögezi azonban, hogy az amerikai szerzőnél mérhető fogalomról van szó, a japán közgazdaságtudomány viszont sokkal inkább értékalapú megközelítést alkalmaz. Bain csupán egyes, igen alacsony koncentrációjú iparágak jól körülhatárolható eseteire gondolt a fogalom használatakor.<sup>14</sup> A japánoknál ezzel szemben számos olyan, részben oligopolisztikus, részben államilag szabályozott iparágról van szó, ahol a verseny visszaszorítását vagy gyengítését társadalmi érdekekre hivatkozva követelik.

Komiya fejtegetése megpróbálja közelebb hozni ezt a gondolatvilágot az európai/amerikai logikához. Megközelítésében a kulcselem a *genkyoku*, ami az adott iparág jó és zavartalan működéséért felelős kormányzati egységet (minisztériumot, főosztályt, osztályt) jelenti (Komiya [1990] 298–299. o.). Ő a fogalmat a konfuciánus értékrendre vezeti vissza. A *genkyoku* számára egy iparág állapota akkor megfelelő, ha kevés piaci sze-

<sup>11</sup> A japán és a koreai forrásokat olvasni nem tudó európai szerző csak angol nyelvű publikációkra támaszkodhat. Ezekben pedig megtörténhet, hogy bizonyos verseny- és nyitásbarát megfogalmazások – akár csak árnyalatnyi különbségekkel is – „külső használatra” alakulnak ki.

<sup>12</sup> Itt azonban nem saját véleményt fejt ki, hanem a dél-koreai versenytörvényben szereplő megfogalmazást veszi kölcsön (Lee [1998] 10. o.).

<sup>13</sup> „... fairness is not merely a moral code that the government imposes upon the market but also one that it should obey itself” (Lee [1998] 10. o.).

<sup>14</sup> Például az Egyesült Államok Nyugat-Virginia államában alacsony bérekkel működő, egymás rovására árendeményeket kínáló régi, kis szénbányák vagy a távol-keleti mezőgazdasági háztartásokban kiegészítő jelleggel végzett háziipari tevékenység szabályozatlan és jelentős társadalmi veszteségeket okozó versenyére (Komiya [1990] 298. o.). A „romboló verseny” koncepcióját Bain előtt, még a 20. század elején sokkal általánosabb értelemben fejtegette ki Arthur Hadley (Scherer [1990a] 244–245. o.).

replőből áll, ezek piaci részesedése stabil, és létszámuk, forgalmuk vagy nyereségük sem változik. Ekkor természetesen a verseny intenzitása is gyenge. A verseny erősödését a *genkyoku* azért nem nézi jó szemmel, mert – és itt válik furcsává a fejtegetés az európai logika számára – előbb-utóbb állami beavatkozáshoz vezethet.

Az európai/amerikai „főárami” piacgazdasági gondolkodás – különösen a chicagói iskola – abból indul ki, hogy különleges körülményeket kivéve az állami beavatkozás megsérti a piac allokációs funkcióját, és ezért általában káros – itt a *piaci egyensúly* a vezérelv. A távol-keleti gondolkodás említett erős irányzata akkor tekinti megfelelőnek a piac működését, ha ott nemcsak közgazdasági értelemben vett egyensúly, hanem *harmónia* is uralkodik. A harmónia akkor borul fel, ha egyes piaci szereplők veszteségesse válnak, esetleg csőd fenyegeti őket, ami pedig társadalmi veszteségeket okozhat, és a *genkyoku* fáradságos munkája szükséges a rend helyreállításához. A *genkyoku* tehát – a saját jól felfogott szervezeti érdekében is – inkább a harmónia kezdeti megbomlása esetén avatkozik be csekélyebb mértékben, mint erősebben akkor, amikor már komolyabb társadalmi veszteségek keletkeztek.

A verseny pedig a harmónia gyakori – ámár többnyire csekély – megbomlásával jár, ezért a *genkyoku* érdeke a verseny folyamatos korlátozása. Jogi lehetőségei azonban kevésbé vannak erre, így informális módon próbálja érvényesíteni versenykorlátozó befolyását. *A kormányzat informális eszközeinek hatóköre* a következő jelentős különbség az európai/amerikai és a távol-keleti piacgazdasági gondolkodás között.

### **A versenypolitika hatóköre és céljai. Eltérések az észak-amerikai, a nyugat-európai és a japán felfogás között**

A versenypolitika alapelveinek, szabályainak kialakítása és gyakorlati megvalósítása a gazdasági mindennapokban tükrözi sokkal világosabban azokat a szemléleti különbségeket, amelyeket eddig csak egyes szerzők írásaiból kiragadott példákön láthattunk.

A korszerű versenypolitika amerikai találmány, amely az 1890-ben elfogadott Sherman Act rövid, alig egyoldalas szövegében öltött testet először. Ezt a törvényt később a Clayton Act (1914), majd a hetvenes években a Hart-Scott-Rodino Act finomította tovább. Az amerikai gazdaság akkori viharos fejlődése a vállalati koncentráció gyors növekedése mellett valósult meg. A törvényalkotók a verseny jogi szabályozását a kistermelők és kisiparosok akkor még gazdaságilag erős és szavazóbázisként sem jelentéktelen csoportjának védelme érdekében tartották szükségesnek.

A 19. század végén Peckham, majd 1918-ban Brandeis bíró alapvetőnek tekintett amerikai versenyjogi ítéletei<sup>15</sup> tartalmazták először azt a klasszikus elvet, hogy a kereskedelem (tehát a verseny) szabadságát korlátozza, ha olyan „kiskereskedők és érdemes emberek” („*small dealers and worthy men*”) szorulnak ki a piacról, akiknek egy élet munkáját kell feladniuk, ha nem tudnak alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez.

Az amerikai versenypolitika neve eredetileg is „antitröszt” volt, amit a versenypolitika kettős felosztása szerint az egyik nagy ágnak tekinthetünk. Itt van egyébként az egyik alapvető különbség az amerikai és az európai versenyjog között. Az amerikaiaknál csak

<sup>15</sup> A Trans-Missouri vasút ügye (1897) és a Joint Traffic-ügy (1898) – mindkettő Peckham ítéletével –, valamint a Chicago Board of Trade-ügy (1918, Brandeis ítéletével). Lásd *Bork* [1993] 22–26. o. és 41–47. o.



„antitröszt” van. Az európai felfogás szerint a versenyjog és a versenypolitika két részre oszlik: ezeket *állami* és *vállalati* versenypolitikának nevezhetjük.

Az *első* az állami szervek (kormányiszervek), illetve az állam mint tulajdonos versenytorzító magatartásának – például az állami támogatásoknak, a kereskedelemmel kapcsolatos kizárólagos állami jogoknak vagy az állami monopóliumoknak – a szabályozásával foglalkozik. Scherer szerint eléggé szokatlan megoldás, hogy az Európai Unió az állam – az EU-ban természetesen a tagállamok – versenykorlátozó magatartásának szabályozását a versenypolitika részének tekinti (Scherer [1994] 37. o.). Ezt természetesen az európai uniós versenypolitika „nemzetek fölöttisége” teszi lehetővé, amit a világ egyetlen más versenypolitikájáról sem lehet elmondani, és ez a sajátosság nem figyelhető meg az EU-tagállamok nemzeti versenypolitikáiban sem.

Nem ez azonban az európai uniós versenypolitika egyetlen – legalábbis amerikai szemmel – különleges vonása. A versenypolitika *második* nagy területe az úgynevezett *vállalati* versenypolitika, amelyet az amerikaiak „antitrösztnek” neveznek. Ezek az ügyek Amerikában és Európában is három nagy csoportra oszthatók:

- vállalati összejárás és kartell;
- dominancia vagy piaci erőfölénnyel való visszaélés;
- fúzió vagy vállalati koncentráció.

Az átalakuló országok többségében ehhez képest még más, az átalakulás által szükségessé tett vállalati versenypolitikai területek is léteznek, például a tisztességtelen verseny vagy a fogyasztómeztévesztés tilalma (Fingleton és szerzőtársai [1996], Török [1999a]). Ezek azonban nem sorolhatók a vállalati versenypolitika főáramába. Várható, hogy az átalakuló országok EU-csatlakozása után előbb-utóbb kikerülnek a versenyjogból, és megfelelő átalakítás után a fejlett országokhoz hasonlóan a polgári jog részévé válnak.

Az amerikai és az európai uniós versenypolitika és versenyjog között több koncepcionális különbség van. Ezek természetesen csak a vállalati versenypolitika területén lelhetők fel, hiszen az Egyesült Államokban úgynevezett állami versenypolitika nem is létezik. Ezek a különbségek viszonylag kisebb jelentőségűek voltak mindaddig, amíg nem keletkeztek a globális nagyvállalatokkal kapcsolatos nagy versenypolitikai ügyek (mint a Boeing–McDonnell–Douglas- vagy a Daimler–Chrysler-fúzió, legújabban az Európa és Amerika között különösen nagy vitát okozó GE–Honeywell egyesülési terv). Az ilyen és hasonló esetekben már többször összecsapott az európai és az amerikai versenyjogi-versenypolitikai gondolkodás.

– A legfontosabb különbség a versenypolitika céljának meghatározásában van. Az Egyesült Államokban a Sherman Act természetesen szentírás, amely azután bírói ítéletek sorozatán keresztül – az angolszász precedensjog („Common Law”) alapján – lett a versenyjog alkalmazásának iránytűje. A Sherman Act a fogyasztói jólét alakulását tekinti az antitröszt abszolút vezérelvének, tehát azt tekinti versenyellenes vagy versenykorlátozó cselekménynek, amely végső soron a fogyasztói jólét csökkenéséhez vezet. Az Európai Unióban csak általában fogadják el ugyanezt az elvet, ott ugyanis megengedik a fogyasztói jólét átmeneti csökkenését, ha a vitatott versenycselekmény később – hosszabb távon – mégis növeli a fogyasztói jólétet.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Ennek a felfogásnak jellegzetes gyakorlati példája volt a hetvenes évek elején – az állami versenypolitika területéről – az Airbus-program jelentős és nyilvánvalóan versenytorzító közösségi támogatása (itt arra hivatkoztak, hogy hosszabb távon és végső soron a közösségi jólétet növeli az európai légi közlekedés függetlenné válása az amerikai repülőgépgyártóktól), valamint a nyolcvanas évek elejétől a műszaki fejlesztés felgyorsítása érdekében számos iparág által élvezett csoportmentességi kedvezmény. Az utóbbi versenypolitikai eszköz részletesebb elemzésére visszatérünk.

– Ugyancsak fontos különbség a versenyszabályalkalmazás módja. Az amerikaiak bizonyos kvantitatív mérési eszközöket – például az érintett piac (releváns piac) úgynevezett SNIP-kritériumát<sup>17</sup> – szigorúan kvantitatív alapon alkalmazzák, az EU-ban ezzel szemben nem zárják ki a „kvalitatív” megítélést sem. A releváns piac európai uniós definíciója szerint „... a termékek azon csoportja, amelyek a fogyasztó döntése alapján felcserélhetők vagy egymással helyettesíthetők, a termékek tulajdonságai és szándékolt felhasználásuk miatt” (*Neven–Nuttall–Seabright* [1993] 53. o.). Ez a megközelítés nagyobb teret enged a közvetlenül nem mérhető piaci jellemzők figyelembevételének, viszont megkönnyíti az adatok önkényes interpretálását is.<sup>18</sup>

– A versenyjog alkalmazásának módszere jogi okokból is eltér. Az európai uniós versenyjog német alapokon áll (*Scherer* [1994]), ezért gyökerei a részletesen kodifikált kontinentális jog (*Civil Law*) talajából erednek. Az angolszász *Common Law*-t ezzel szemben elsősorban a bírói gyakorlat építi fel. Ezért az amerikai versenyjog szerint sajátos kettős eljárásjogi gyakorlat érvényesül, amelynek egyelőre nincs EU-beli megfelelője.<sup>19</sup>

E kettős gyakorlat egyik eleme a *per se* elve: ekkor a versenyjogi szabályok alkalmazása a megítélésre váró eset paramétereinek alapján egyértelmű, nem kíván bírói interpretációt vagy mérlegelést. A második elem a *rule of reason* elv, amelynek alkalmazását Scherer az érvek és az adatok komplex kiegyensúlyozási folyamatának nevezi (*Scherer* [1994] 35. o.): ekkor a vizsgált esetre nincs pontosan alkalmazható precedens, így megítélése és eldöntése új, önálló elemzést kíván. A *rule of reason* klasszikus megfogalmazása szerint ez az elv arra szolgál, hogy keretet adjon a Sherman Actben megfogalmazott tág jogalkalmazási mandátumnak (*ABA* [1999] 5. o.).

– Az Európai Unió rendszerében vannak intézményesített kivételek a versenyellenes cselekmények vagy vállalati magatartásformák szankcionálása alól, ami nemcsak hiányzik az amerikai rendszerből, de ők el is utasítanak minden hasonló kivételező megoldást. Erre a legjobb példa a csoportmentességi szabályozás rendszere (*Török* [1999b]). Ez a rendszer azt jelenti, hogy a Római Szerződés Amszterdamban átszámozott (rég 85 [3], új 81 [3]) kartellparagrafus szerint bizonyos feltételek teljesítése esetén a kartellmegállapodások egyes fajtái automatikusan mentesülnek a kartelleket különben sújtó szankciók alól. Idetartoznak egyebek között a szervizek által képviselt cégeknek kizárólagosságot biztosító gépjármű-kereskedelmi megállapodások, a biztosítási, franchise-, vagy technológiatranszfer-együttműködések többnyire egymással egyébként versenyben álló vállalkozások között.<sup>20</sup>

Az EU-beli és az amerikai versenypolitikai gyakorlat összehasonlítását megnehezíti, hogy a két piac egymástól igen eltérő módon működik. Az Egyesült Államok belső piacán nincsenek belépési korlátok az egyes földrajzi részpiacok között. Ezzel szemben az EU belső piaca csaknem egy évtizeddel az Egységes Európai Piac deklarált létrejötté után még mindig nem teljesen egységes.<sup>21</sup> A tagállamok közötti szabad árumozgásnak az

<sup>17</sup> SNIP = Small but Non-transitory Increase of Price (csekély, de nem átmeneti áremelés). Az úgynevezett érintett vagy releváns piac (*Török* [1999a] 105. o.) fogalma szerint a különféle versenyjogi cselekményeket olyan földrajzi és termékpiacon kell megítélni, ahol nem lép fel a megítélést torzító helyettesítési hatás. A SNIP általában 5 százalékos áremelés jelent. A releváns piacot ennek alapján úgy definiálják, hogy ha legalább ekkora tartós áremelés esetén a fogyasztók nem helyettesítik mással a kérdéses terméket, akkor azt az adott piaci szegmensben homogénnek („hipotetikus monopolistának”) kell tekinteni.

<sup>18</sup> Scherer egy korábbi írásában az amerikai antitröszt-politikát átláthatóbbnak tartja az európainál, mert az egyes ítéletek dokumentációját az Európai Unióban a nagyközönség részletesen nem ismerheti meg, az Egyesült Államokban viszont igen (*Scherer* [1974]). Ezek az eljárási szabályok azóta sem változtak meg.

<sup>19</sup> Részletes kifejtésüket és keletkezésük magyarázatát lásd *Bork* [1993].

<sup>20</sup> Egyes elemeket – például a gépjármű-kereskedeleme csoportmentességét – 2000-ben kiemelték a szabályozásból, és megszüntették rájuk a kedvezményt.

<sup>21</sup> Egy fontos részpiac, az áramszolgáltatás európai uniós piaca például még mindig nem jött létre. Lásd erről *Glachant–Finon* [2000].

1985-ös fehér könyvben (az úgynevezett Cockfield-jelentésben) bemutatott háromfajta (fizikai, adminisztratív és fiskális) akadálya közül a harmadik<sup>22</sup> még mindenképpen létezik. További fontos tény, hogy az Európai Unió belüli szabadkereskedelem több évtizedes múltja ellenére még mindig megfigyelhetők az egyértelmű fogyasztói preferenciák a hazai termékek iránt, különösen az élelmiszeriparban (*Barlet* [2000] 858. o.).

Az amerikai és az európai unióbeli versenypolitika koncepcionális és gyakorlati eltérései mögött részben történeti okok húzódnak.<sup>23</sup> Az amerikai antitörzszt-jogalkotás és -jogalkalmazás kezdeti időszakában a fogyasztói jólét maximális szintje, ezzel szoros összefüggésben pedig az optimális allokációs hatékonyság volt az egyik fő vezérelv (ebből nőtt ki később a chicagói iskola, lásd *Scherer* [1990a]), a másik pedig a nagy-szervezetek hatékonysági előnyeinek a társadalom egésze számára minél hasznosabb kiaknázása.<sup>24</sup>

A vitát végül az 1912-es amerikai elnökválasztás döntötte el, ahol a nagyvállalati párti kétszeres exelnök, Theodore Roosevelt és az általa támogatott William Howard Taft republikánus elnökjelölt elvesztette a politikai csatát a monopóliumellenes demokrata elnökjelölttel, Woodrow Wilsonnal szemben (*Scherer* [1990b] 464. o.). Az új elnök hozta létre nem sokkal később a szövetségi antitörzszt-hatóságot *Federal Trade Commission* néven, és ezzel vette kezdetét az amerikai antitörzszt csaknem hetven évig tartó úgynevezett aktivista korszaka.

Az aktivista korszak a nyolcvanas évek elején, a „*Reaganomics*” idején lezárult, amiben volt némi szerepe a Baumol és szerzőtársai által akkoriban közzétett elméletnek a „támadható piacokról” (*Baumol–Pantzar–Willig* [1982])<sup>25</sup>. Az ezredfordulón azonban vannak jelei az aktivista felfogás bizonyos mértékű visszatérésének. A nagy vihart kavart *Microsoft Explorer* ügyben 2001 júniusában elrendelték a Jackson-féle vállalatfeldarabolási ítélet megsemmisítését és az ügy újbóli vizsgálatát. Egyelőre nem tudható, hogy a fellebbviteli döntés indoka csak a bíró feltételezett részrehajlása volt-e, vagy pedig kizárólag szakmai reakció történt az aktivista ítéletre.

Az európai versenypolitikai gondolkodás természetesen a 19. században és a 20. század első felében sem volt egységes, de a legnagyobb hatása kétségtelenül a német felfogásnak volt. A szakmai köztudat a kereskedelempolitika történetéből jól ismeri a szabadkereskedelem-párti angol klasszikus közgazdászok, Smith és Ricardo álláspontját, illetve a velük szemben több mint fél évszázaddal később fellépő német Friedrich List nevét. Listet a középkorú magyar közgazdász-nemzedék többsége egyetemi emlékei alapján valószínűleg a protekcionizmus apostolának tartja, holott ez legfőljebb félig igaz. List csak átmenetileg, a versenyképes belföldi ipar kiépüléséig tartotta indokoltnak a hazai termelés erős védelmét.<sup>26</sup>

<sup>22</sup> A hozzáadottérték-adók és a helyi adók tagállamonként eltérő kulcsai.

<sup>23</sup> Ezek részletes elemzését lásd *Scherer* [1994]. A korai amerikai antitörzszt megértéséhez nélkülözhetetlen forrás *Bork* [1993]. A *Comanor–Scherer* [1995] pedig két híres korai antitörzsztügy (Standard Oil és U.S. Steel) újraelemzésével teszi fel a kérdést, hogy miként fejlődött volna a két fontos iparág, ha a két alapvető antitörzsztítélet ellentétesen alakult volna.

<sup>24</sup> Itt az volt az alapkérdés, hogy a spontán piaci erők állami beavatkozás nélküli érvényesülése vajon mikor és mely iparágakban hozhat létre a versenyben álló monopolistákból természetes monopóliumokat (*Scherer* [1990a] 245. o.).

<sup>25</sup> Az elméletet nagyon röviden összefoglalva: a monopolisztikus jellegű piaci struktúra önmagában nem bizonyíthatja a dominancia létezését. Alacsony belépési korlátok mellett olyan „támadható” piac működhet, amelyen a monopolisztikus struktúra csak nem monopolisztikus vállalati viselkedés esetén maradhat fenn. A látszólagos dominancia kihasználásának kísérlete viszont rövid idő alatt vonzóvá teheti a piacot új belépők számára, amivel a monopolisztikus struktúra gyorsan felborulhat.

<sup>26</sup> „List Frigyes felfogása lényegileg nem is áll ellentétben a szabadkereskedelmi elmélettel. Csupán a nemzetgazdaság fejlődésének távlatába helyezi a nemzetközi forgalom kérdését, és ebből a szabályozásra vonatkozó következtetéseket vonja le” (*Heller* [1947] 126. o.).

A német versenypolitikai gondolkodás fél évszázaddal List után ugyancsak látványosan kanyarodott el az angolszásztól, de a különbség itt sem jelentett szakadékot. Ugyanúgy, ahogy a szabadkereskedelmi viták idején, a 20. század első negyedében is azt lehetett megfigyelni, hogy a németek az iparfejlesztésnek rendelik alá a piac és a kereskedelem szabályozását. Nyugat-Európában a húszas-harmincas években még kartellpolitikának nevezték a versenypolitikát, és az 1933 előtti Németországban ennek önálló, különös jelentőségű irodalma volt. A legjelentősebb szerző, Robert Liefmann neve ma már kevésbé ismert, mint Listé, holott az általa kidolgozott kartellpolitikai koncepció később, a háború után erősen befolyásolta a nyugatnémet verseny törvény, majd az EK-versenyszabályozás kialakítását, sőt közvetve szerepe volt az Eucken-féle „Ordnungspolitik”, illetve a „szociális piacgazdaság” elképzelésben is.<sup>27</sup>

Liefmann szerint a kartellek állami szabályozása szükséges, de ezzel nem szabad gátolni gazdaságfejlesztő és versenyképesség-teremtő szerepüket, és az állami beavatkozásnak a piacot zavaró visszaélések megakadályozására kell összpontosítania. Ebben a gondolatrendszerben a kartell nemcsak vállalati összejártsást, versenykorlátozó képződményt jelent, hanem olyan vállalati együttműködési rendszert is, amely – a stratégiai szövetségek mai fogalmának<sup>28</sup> megfelelően – a közös fejlesztési céloknak alárendelve kapcsolja össze a vállalatok erőforrásait. Egy helyen kifejezett párhuzamot von a munkások és a vállalatok – azaz a munkaerő és a tőke – egyesülési joga között, és azt javasolja, hogy *megfelelő szabályozás mellett mindkettőt meg kell engedni*.<sup>29</sup> Ez annyit jelent, hogy a szakszervezeti mozgalmak engedélyezését (vagy eltűrését) csakis engedékeny kartellpolitika kísérhette volna a Liefmann-féle „szimmetriaelv” értelmében.

Liefmann felfogásában sokkal markánsabb az a különbség az európai és az amerikai antitröszt-gondolkodás között, amely a hatvanas évektől már az EK, majd EU és az Egyesült Államok versenyszabályozásában és szóhasználatában is látszik.<sup>30</sup> A korábban már említett csoportmentességi rendszer a jó EU-beli példa arra, hogy gazdaságfejlesztési érdekek miatt megtörik a verseny szabályozásának logikai egységét.

Kissé leegyszerűsítve úgy lehet összefoglalni az amerikai, a Liefmann-féle század eleji német és a 20. század végi európai uniós kartellpolitikai (versenypolitikai) szemlélet közötti különbséget, hogy az egyik véglet a verseny szabadságát feltétlenül előtérbe helyező amerikai felfogás, a másik pedig a Liefmann-féle, amely egyensúlyt próbál tartani a versenypolitikai és a gazdaságfejlesztési érdekek között. Az EU versenypolitikai szabályozása és gyakorlata – időben változó prioritásokkal – valahol a kettő között helyezkedik el úgy, hogy mindenképpen a versenypolitikai szempont az erősebb, de a gazdaságfejlesztés és a versenyképesség szempontja is érvényre jut.

Most már ezt a leegyszerűsített sémát táblázatban is ábrázolhatjuk, és ebbe foglalhatjuk bele a korántsem egységes, de az eddig látott háromnál is jobban gazdaságfejlesztéspárti távol-keleti versenypolitika-felfogást. Az *1. táblázatból* már látható a távol-keleti versenypolitikai modell összefoglaló értékelése. Ott természetesen ugyanúgy nincs teljesen egységes modell, mint az európai vagy az angolszász országokban, de a távol-keleti régióban alkalmazott versenypolitikák néhány fontos vonása mégis egyöntetűnek tekinthető.

<sup>27</sup> A Római Szerződés 85. és 86. cikkelye az 1957-ben elfogadott német verseny törvényre épült (Török [1999a] 88. o.). Liefmannra hivatkozik Heller [1947] 29. o. és Scherer [1994] 20–25. o.

<sup>28</sup> A magyar szakirodalomban lásd erről Tari [1998], Török [1999a] 98–95. o.

<sup>29</sup> Idézi Scherer [1994] 24. o.

<sup>30</sup> Az európaiak *versenypolitikáról*, tehát a verseny *támogatásáról* és így vállalatpárti politikáról beszélnek. Az amerikaiak *antitrösztéről*, azaz bizonyos mértékig egyfajta vállalatimogatás-ellenes és korlátozó politikáról.

## 1. táblázat

A négy versenypolitikai felfogás áttekintő összehasonlítása

Felfogás	A verseny súlya	Fejlesztési szempont	A formális jog szerepe	Társadalmi szempontok
Amerikai	nagy	nincs	igen erős	gyengék
Európai uniós	viszonylag nagy	fellelhető	erős	a háttérben megvannak
Korábbi német (Liefmann-, majd Eucken-féle)	közepes	közepes/erős	közepes	fontosak
Távol-keleti	formálisan nagy, valójában kicsi	erős	gyenge	kiemelkedők

A japán eset jellegzetessége, hogy a versenypolitikát importálták, méghozzá nem is önszántukból. A második világháború után a győztes amerikaiak egyik fontos követelése volt a háború előtti Japán hatalmas befolyású és kívülről is meglehetősen jól látható módon felépített ipari-pénzügyi csoportjainak, a *zaibatsuknak*<sup>31</sup> a feloszlátása. Ehhez az amerikaiak antitröszt-szabályozás kialakítását írták elő, és amerikai mintára Japánban megalakult a Fair Trade Commission.<sup>32</sup>

A japán mentalitás azonban képtelen volt befogadni ezt az idegen szabályozási modellt (*Komiya* [1990] 300. o.). A japán antitröszt-politika évtizedeken keresztül a gazdaságfejlesztés csúciszervével, az ipari és kereskedelmi minisztérium (MITI) törekvéseivel szoros összhangban formálódott, és a konfliktusokban rendre a minisztérium bizonyult erősebbnek (*Komiya* [1990] 300–301. o., *Scherer* [1994] 31. o.).<sup>33</sup>

A japán versenypolitika később tagadhatatlanul hatékonyabbá vált, de sohasem ért el az amerikaihoz vagy az EU-belihez hasonló fejlettségi fokot. Maga a jogrendszer, a szabályozás és az intézményi háttér kifejlődött, de a jogalkalmazás továbbra is viszonylag gyenge lábakon áll. A magyarázatot ott célszerű keresni, ahol az európai vagy az észak-amerikai gazdaságok ismerőinek ez alighanem kevésbé jutna eszébe: a japán kereskedelem és piac formális és informális működési jellemzői közötti jelentős eltérésekben.

A japán versenypolitikában azért nemcsak a jogalkalmazás gyengébb, mint több más OECD-országban, hanem viszonylag nagy a beépített kivételek száma is. Egy UNCTAD-statisztika 1996-os adatok alapján hasonlította össze azt, hogy a versenypolitika 11 területe közül az egyes országokban hány olyan van, amelyen a nemzeti szabályozás eleve kivételezési lehetőségeket tartalmaz. A nyolc megvizsgált ország (Kanada, Franciaország, Németország, Magyarország, Japán, Mexikó, Portugália, Egyesült Királyság, Egyesült Államok), valamint az Európai Unió közül mind-

<sup>31</sup> Szó szerint: „pénzügyi klikkek” (*Scherer* [1994] 27. o.).

<sup>32</sup> Szó szerint a tisztességes kereskedelem bizottsága, amely csak rövidítésében azonos az amerikai versenypolitikai hatósággal – *Federal Trade Commission (FTC)*.

<sup>33</sup> Európai szemmel igen különös kompromisszum született a később világhatalommá vált japán autóipar fejlesztése ügyében. A MITI versenyképességi és hatékonysági megfontolásokból az ötvenes években eleinte mindössze egyetlen japán autógyár fejlesztését tartotta szükségesnek, de a versenyhatóság „ellenállása” folytán kénytelen volt három, egymással versenyző piaci szereplő fejlesztésébe is belemenni. Az iparág későbbi felfutása után persze ez a vita irrelevánssá vált, és a kilencvenes években – nem is számítva a kisebb, nem független gyárakat és márkákat, mint a Daihatsu vagy a Lexus – a japán autóipar már hét nagy vagy közepes céggel (Toyota, Nissan, Honda, Mitsubishi, Mazda, Suzuki, Subaru) volt jelen a világpiacon (*Komiya* [1990] 300–301. o.).

össze Japán az, ahol mind a 11 területen vannak kivételek a szabályozás alól (UNCTAD [1997] 230. o.).

A japán belső piac világgazdasági integrációjának mutatói különös és inkonzisztens képet mutatnak. Az OECD 25 tagállamát (még a három közép-európai ország, valamint Dél-Korea nélkül) összehasonlítva Japánban

- a legalacsonyabb a teljes külkereskedelmi forgalom GDP-hez viszonyított aránya (19,1 százalékos, a legnagyobb mutató Luxemburgé: 191,1 százalékos);

- a legmagasabb az alacsony bérű fejlődő országokból származó import hányada (34,1 százalékos, a legalacsonyabb a svájci mutató 8,9 százalékkal);

- kiemelkedően magas a külkereskedelem úgynevezett volatilitási mutatója (a cserearányok éves változásainak standard szórása) 1985 és 1994 között: 10,9. Az ehhez legközelebbi mutató az ausztrál (9,9), a legalacsonyabb a kanadai (1,9);

- a legalacsonyabb az ágazaton belüli kereskedelem mutatója (0,36). A legmagasabb mutató Franciaorszáé (0,86) és Hollandiáé (0,83);

- a legnagyobb kedvezményes vámszint az Uruguay-forduló után átlagosan 3,7 százalékos volt, az OECD tagországai közül az öt legalacsonyabb mutató között;

- a nem vám jellegű importkorlátozások 1993-os átlagszintje 11,4 százalékos volt az import értékéhez képest. Ez mintegy a felét érte el az Európai Unió közös külső, körülbelül 22 százalékos értékének, de lényegesen meghaladta szinte az összes többi OECD-ország mutatóját (Garrett [1999] 907. o.).

Az összkép tehát az, hogy a japán gazdaság és belső piac világgazdasági integrációs foka kimondottan alacsony. A fejlett országokkal való piaci összefonódásra utaló ágazaton belüli kereskedelmi mutató kicsi, és ezzel összhangban áll az alacsony bérű fejlődő országokkal szembeni külgazdasági nyitottság magas foka. A kettő ugyanis együtt azt jelenti, hogy Japán elsősorban a számára nem versenytárs országok előtt nyitja meg szívesen a piacát.

A látható japán elzárkózásnak egyik oka lehet a cserearány-változások iránti erős érzékenység, de a viszonylag alacsony formális kereskedelmi akadályok látszólag ellentmondanak a külkereskedelmi adatokból kirajzolódó képnek. Valószínűnek látszik, hogy az alacsony adminisztratív piacra lépési korlátok mögött valójában jelentős stratégiai belépési korlátok állnak. A kétfajta belépési korlát között az alapvető különbség az, hogy az egyiket a kormányok állítják a piacra lépni kívánó vállalkozásokkal szemben, a másikat viszont a piaci szereplők egymással szemben (Kühn-Seabright-Smith [1992]).

A stratégiai belépési korlátokat jelentős részben a *keiretsuk*<sup>34</sup> állítják a japán import elé, amelyek a *zaibatsuk* sajátos utódai. A *keiretsuk*ról két ellentétes nézet létezik. Az egyik szerint – ezt főleg az amerikaiak hangoztatják – ezek a szerveződések versenyellenesek és kartelljellegűek. A másik nézetet inkább japánok képviselik. E felfogás szerint a *keiretsukat* külföldön többnyire félreértik, mert nem értik meg történelmi gyökereiket és hatékonyságnövelő szerepüket a japán hagyományoknak megfelelően. Ezek az informális vállalati összefonódást magas fokon megvalósító szövetségi rendszerek vertikális korlátozások segítségével, elsősorban az értékesítési láncokhoz való hozzáférés megnehezítésével gátolják a külföldi versenytársak piacra jutását (Sheard [1997] 501–502. o., Tamura [1994] 114. o.).

Ugyanez a japán szerző jegyzi meg, hogy a japán versenypolitikában – érdekes a párhuzam a régi *Liefmann*-féle elképzeléssel – valójában „jó” és rossz” kartellek vannak.

<sup>34</sup> A *keiretsu* megfelelő japán jelző használatával többféle (például pénzügyi, kereskedelmi, tulajdoni) kapcsolaton alapuló lehet vagy csak lazán összekapcsolódó cégekből is állhat. Az utóbbi eset úgy is gyakori, hogy nincs is szerződéses kapcsolat az együttműködő vállalkozások között, de kialakul közöttük az azonos rutin szerint ismétlődő és más partnereket teljesen kizáró üzleti tranzakciók gyakorlata (UNCTAD [1997] 185. o. 2. lábjegyzet).

Az első fajta kartellek működését a kormányzat által biztosított kivételes elbánás és a piacon kívüli vállalkozásokra vonatkozó speciális szabályozás („outsider regulation”) teszi lehetővé, a másodikat viszont a versenyszabályozás betűje alapján tisztességtelennek minősítik (Tamura [1994] 111. o.).

A dél-koreai versenyszabályozás számos hasonló vonást mutat a japánnal, de van egy fontos különbség. A dél-koreai gazdaság évtizedekkel később indult el hasonló pályán, mint a japán, ezért a háború utáni fejlődési pálya egészét nézve jóval hamarabb kellett vállalkoznia egy mégoly óvatos világ gazdasági nyitásra is. A japán *keiretsukhoz*, de még inkább a korábbi *zai batsukhoz* hasonló dél-koreai *chaebolok* világgazdasági jelenléte ezért nem épülhetett ki annyira, mint a japán nagyvállalatoké vagy vállalatcsoportoké, és erre sem ugyanazokban a technologiaigényes iparágakban, illetve piaci szegmensekben került sor. Így a dél-koreai versenypolitika csak rövidebb ideig állhatott nyíltan az iparfejlesztés szolgálatában. A jóval rövidebb fejlődési időszak után kiobbant gazdasági válság miatt pedig a japán versenypolitikához képest hamarabb kellett a nagy vállalatcsoportok megrendszabályozására vállalkoznia.

A dél-koreai versenypolitika alapköve az 1975-ös törvény az árstabilizációról és a tisztességes kereskedelemről (Lee [1998] 90. o.), amelynek már az elnevezéséből is jól látszik a törekvés az erős kormányzati szerepre a konszolidált piaci viszonyok megteremtésében. Ez az elnevezés a „szabad” és a „tisztességes” kereskedelem közötti, már említett fontos különbségtételre is utal. A korábbiakban ennek a megkülönböztetésnek az egyik aspektusa került szóba: mégpedig, hogy a szabad verseny elsősorban jogi norma, a tisztességes verseny viszont jórészt erkölcsi fogalom is, ezért a kormány nagyban növelheti versenypolitikai mozgásterét, ha a másodikra helyezi a hangsúlyt. Van azonban egy másik fontos szempont is: a dél-koreai versenyszabályozás az erkölcsi normák teljesítését látszólag nagyrészt a vállalatokra hagyja. Ezzel a furcsasággal magyarázható, hogy sem az 1975-ös dél-koreai versenytörvény, sem az 1991-ben és 1993-ban közzétett kiegészítései nem közvetlenül és nem is hatékonyan támadják a *chaebolokat* (Lee [1998] 90–92 o.).

Az 1975-ös dél-koreai versenytörvény a „gazdasági hatalom túlzott koncentrációjának” megakadályozását tekinti az egyik fő céljának. A nagyvállalati koncentrációt azonban csak akkor tekinti károsnak, ha az „lényeges mértékben sérti az üzleti versenyt” (uo.), de e sérelem mértékét már nem határozza meg. A törvény későbbi kiegészítései a nagy üzleti csoportok „polipszerű” diverzifikációjának és egyre újabb szektorokba való behatolásának a megakadályozására születtek meg, de ezek is megálltak félúton. Az európai/amerikai versenypolitikai gondolkodás számára sajátos rendelkezéseik nem visszavonulásra kötelezték őket, hanem csak arra, hogy jelöljék meg tevékenységük két-három kulcsterületét és a továbbiakban azokra összpontosítsanak (uo.).

Könnyű belátni, hogy az a *chaebol* reagált okosan, amely például a bankügyeket és az autópárt, valamint mondjuk az ingatlanszektort vagy a tengeri szállítást helyezte e kulcsterületek közé, viszont vállalta azt, hogy a textilipart, a bőripart és a kohászatot már nem fejleszti tovább. A *chaebolok* döntő meggyengítésére ezek a rendelkezések nem is bizonyultak elegendőnek. A végső csapáshoz csak jelentős külföldi nyomásra és az 1998-as távol-keleti gazdasági válság idején tudott erőt gyűjteni a dél-koreai kormányzat.

### Ellentétes piaci modellek?

A távol-keleti piacgazdaságok ugyanazon az elvi alapon működnek, mint az észak-amerikaiak vagy a nyugat-európaiak. Mégis a jelentős különbségeket láttunk a piac- és a versenyfelfogásban, illetve az állam versenypolitikai szerepében. Most már az a kérdés,

hogy lehet-e alapvető elméleti eltérést vagy ellentétet látni a kétfajta modell, valamint az „európai” modell tengerentúli és EU-beli válfaja között.

A távol-keleti piac- és versenyfelfogás nagyobb szerepet szán az etikai szempontoknak, mint az „európai”, és a formális szabályozásban ott kevésbé hisznek, mint a piaci szereplők informális befolyásolásában. Ugyancsak távol-keleti sajátosság, hogy a vállalatok informális együttműködését a kormányzat általában sokkal jobban eltűri, mint Európában vagy Észak-Amerikában. Sőt, főleg korábban Japánban és Dél-Koreában kifejezetten támogatta is.

Föltehetjük tehát a kérdést, hogy ezek a különbségek valójában egy másfajta piacgazdasági modell jellemzői-e, vagy csak afféle „távol-keleti útról” van-e szó, amely végső soron ugyanoda, a fejlett „szolgáltató gazdaság” állapotába vezet.

Mindeddig szándékosan hagytuk ki a kelet-európai átalakuló országokat, illetve az átmeneti gazdaságokat, most azonban úgy tűnik, mégis érdemes bevonnunk őket az elemzésbe. Ismertek már olyan kutatási eredmények, amelyek a *hálózatok* nagy szerepét mutatják ki a kelet-közép-európai átalakulásban, mégpedig elsősorban a privatizáció területén (lásd például Stark [1996]). Újabb megközelítések pedig kiterjesztik ezt a hálózati modellt a piacműködés területére is. Ebben a felfogásban az érett piacgazdaságoktól (legyenek azok a Távol-Keleten vagy másutt) három dolog különbözteti meg az átmeneti gazdaságok piacműködési rendszerét (Rosenbaum [2000] 225–228. o.):

1. az érett piacgazdaságokban a piaci tranzakciók általában bonyolult és hosszas alkudozási és kölcsönös információszerezési folyamatot követően jönnek létre, és a piacműködésnek ez a módja jelentős *információs hasznokat* is hoz a piaci szereplőknek. Az átmeneti gazdaságokban csökkenő mértékben ugyan, de még mindig a piaci tranzakciók közvetlen *anyagi haszna* a legfontosabb, illetve a piaci szereplők erre vonatkozó várakozásai dominálnak;

2. az érett piacgazdaságokban a piaci tranzakciók és kapcsolatok sokkal inkább informális módon jönnek létre és működnek, mint az átmeneti gazdaságokban, ahol a piaci szereplők kölcsönös biztonságát még jelentős formális garanciákkal kell védeni;<sup>35</sup>

3. az érett piacgazdaságokban a versenypolitika is biztosítja azt, hogy a piaci szereplők lehetőleg minél inkább egymástól függetlenül tevékenykedjenek. Ezzel szemben az átmeneti gazdaságok piacműködésében még mindig erős a hálózati elemek szerepe. A piaci szereplők ott még nem eléggé bíznak a tőlük teljesen független partnerekkel kötött szerződések érvényességében és hatékonyságában,<sup>36</sup> és ezért szívesebben vesznek részt valamilyen hálózat(ok) tagjaként a piaci folyamatokban.

Mostani áttekintésünk azonban nem elsősorban az átmeneti gazdaságokról szól. A fenti felsorolásban az a feltűnő, hogy egyes elemei a korábban áttekintett távol-keleti gazdaságokra is érvényesnek látszanak. A piaci kapcsolatok formális jellege a távol-keleti vállalatok között valószínűleg elsősorban kulturális és lélektani okokra vezethető vissza, nem pedig a szerződéses partnerekkel szembeni erős biztonság igényére. Igaz, az utóbbi szempontnak ugyancsak komoly szerepe van a távol-keleti gondolkodásban.

A fenténél fontosabb a *hálózatok szerepe a piacműködésben*. Ezzel kapcsolatban Rosenbaum – bár nem hivatkozik rá – részben Stark privatizációs hálózati gondolatmenetét általánosítja a piacműködés rendszerére az átalakuló országokban (Rosenbaum [2000] 233. o.). Gondolatmenetét közép-, illetve kelet-európai gyakorlati tapasztalatok is megerősíthetik különösen ott, ahol – Magyar- vagy Lengyelországtól eltérően – a politikai

<sup>35</sup> Példaként gondoljunk arra, hogy autóvásárlásnál Magyarországon még a jó ismerős kereskedő is szinte mindig jelentős előleget kér. Ugyanez Nyugat-Európában sokkal ritkább.

<sup>36</sup> Az üzleti szerződések elmélete hangsúlyozza, hogy a szerződések – egyébként költséges – részletes kidolgozását, más szóval a tökéletes szerződésekre való törekvést jól helyettesíti a piaci hírnév (“Reputations as Contract Enforcers” – Milgrom-Roberts [1992] 259. o.).



rendszerátalakítást nem előzte meg a piacgazdaság bizonyos elemeinek legalizálása vagy eltűrése.

E gondolatmenet szerint a gazdaság szereplői közötti tervgazdasági koordináció rendszerét nem váltotta, mert nem is válthatta fel egyik napról a másikra a piaci koordináció. Átmeneti megoldásként a tervgazdaság idején már – igaz, többnyire illegálisan – létezett, nagyrészt személyes ismeretségeken alapuló hálózati rendszerek vették át a gazdaság szereplői közötti koordináció feladatát. Gyakorlati példát a szerző nem említi, de igen hétköznapi termékre is könnyen adódik egy. Vegyük egy *kenyérgyár* (a piacgazdaságokban valójában kisebb vagy nagyobb *pékség*) példáját. Működési módját a következőképpen lehet szemléltetni a háromféle piaci koordinációs rendszerben:

– a *tervgazdaságban* a nyersanyagokat kiutalásos alapon kapja, a vállalatvezetés az állami hierarchiának alárendelve működik, a finanszírozás központi, az értékesítés pedig valamilyen „puha” vagy „keményebb”<sup>37</sup> elosztási rendszerben történik. A kormányzat mindezt különösen szigorúan veszi, hiszen a kenyér „politikai áru”;

– az *érett piacgazdaságban* a nyersanyagokat a piacról szerzi be, a vállalatvezetés a tulajdonosoktól függ, a finanszírozást bankoktól vagy a tőkepiacon kell megszerezni, az értékesítés színtere pedig a piaci verseny. Az utóbbiban a helyállás nemcsak a minőségtől és az ártól, hanem a gyors szállítástól és a piaci jelzésekre való azonnali reagálástól is függ, mert a kenyér – főleg a nagyobb városokban – igen kompetitív termék, ahol a technológia nem jelent belépési korlátot;

– az *átmeneti gazdaságban* a nyersanyagok „kvázipiacról” származnak, a vállalatvezetés ugyancsak a tulajdonosoktól függ, de a kölcsönös függés különféle közvetett formái is gyakoriak. A finanszírozás nagyban a közvetlen banki vagy kormányzati kapcsolatokon múlik, de hozzáférhető. A sikeres értékesítéshez szintén fontos, hogy a kenyérgyár (pékség) megfelelő *hálózatok* tagja legyen.

## 2. táblázat

A három piaci koordinációs modell szemléltetése

A koordináció módja	Anyag-ellátás	Vállalat-vezetés	Finanszírozás	Értékesítés	Verseny
Tervgazdasági	kiutalásos	állami hierarchiában	központi	elosztásos	nincs
Hálózatos	„beszerzéses”	ismeretségi alapon szerveződik	ismerős hitelezők vagy pénzüzetek	szervezett (ismeretségi) csatornákon	felemás
Piacgazdasági	szállítók versenyzésével	a menedzserek piacán	banki vagy tőkepiaci	többféle kompetitív rendszerben	van

A hálózati rendszerek gazdaságszervező szerepét elhamarkodott volna a feketegazdasággal együtt vagy arra utalva említeni. A személyes kapcsolatok, sőt hálózatok egy érett piacgazdaságban is a siker fontos feltételei lehetnek. Egyfajta „társadalmi tőkét” (*social capital*) jelentenek azoknak a piaci szereplőknek, akik hasznot tudnak húzni ezekből a kapcsolatokból (*Tanzi* [2000] 92–93. o.).

Itt csak jelezhetjük, hogy a hálózati rendszerek piaci koordinációt segítő vagy helyettesítő szerepe a fejlett távol-keleti és a kevésbé fejlett közép-európai gazdaságokban több

<sup>37</sup> Tehát a vállalat saját piaci döntéseinek több vagy kevesebb teret enged.

hasonló vonást mutat. A kétségtelen analógia mélyebb gyökereihez majd akkor juthatunk közelebb, amikor – ennek az elemzésnek a folytatásaként – a vállalatirányítás (*corporate governance*) három nagy modelljét, az angolszászt, a kontinentálist és a japánt elemezzük ugyancsak közép-európai, illetve tranzíciós kitekintéssel.<sup>38</sup> Akkor talán megalapozottan vonhatjuk kétségbe az „érett piacgazdaság” eddig használt fogalmának a jogosságát is.

A gazdaságfejlettség tekintetében mutatkozó érettség ugyanis – a távol-keleti példák szerint – nem jár feltétlenül együtt a verseny valóban erős piaci koordináló és szervező szerepével. Közép-Európa átalakuló országai mindkét tekintetben „éretté” válhatnak akkor, ha az európai integrációhoz csatlakozva valóban szervesen építik be gazdaságukba a piacműködés ottani módját és a verseny nemcsak papíron nyugat-európai játékszabályait.

### A piacgazdasági „pályaválasztás” egyik próbája: a fúziókontroll átalakulása<sup>39</sup>

Az átalakuló országok versenypolitikájának az ezredfordulón talán a fúziókontroll a legizgalmasabb területe. A téma globális divatossága persze nyilvánvaló ok, de a piacgazdasági átalakulás belső mozgatórugói, illetve sikere szempontjából ennél sokkal nagyobb jelentősége van a fúziókontroll szigorának, következetességének és átlátható voltának.

A kelet-európai fúziókontroll „próbakőjellegét” egy furcsa tapasztalati tény adja, amely hasonló módon igaz a közép-európai átalakuló országok mindegyikére. Mégpedig, hogy az 1990, illetve az első modern versenytörvények elfogadása óta keletkezett fúziós esetben anyagban *feltűnően csekély az elutasított fúziók aránya*. Országonként sehol sem több, mint a benyújtott kérelmek 5 százaléka, de ez Lengyelország kivételével mindenütt csak két-három esetet jelent 7-10 év alatt.

A kézenfekvő magyarázat többféle lehet. Gondolhatunk arra, hogy a versenyhatóság nem akarja gátolni a piacgazdasági átalakulást azzal, hogy akadályozza a nemzetközi méretekben is versenyképes piaci szereplők színre lépését. További elképzelhető magyarázat, hogy a versenyhatóság nem kíván fölöslegesen vállalati és ezzel esetleg politikai érdekeket csorbítani akkor, amikor hosszú távra keresi nemcsak a helyét, hanem a hatalmi pozícióját is az államigazgatás szervezeti rendszerében.

E lehetséges két intézményi-politikai-szociológiai magyarázat mellett a harmadik kifejezetten közgazdasági természetű. Nem ritka ugyanis, hogy az úgynevezett releváns (érintett) piacot szűken, tehát igen szigorú helyettesítési és piacra lépési követelmények mellett állapítják meg a fúziós döntés megalapozásához. Ekkor pedig gyakran kiderül, hogy olyan piaci szereplők kívánnak egyesülni, amelyek külön-külön monopolisták a saját piaci szegmenseikben, de együtt szinte egyik szegmensben sem lesznek erősebbek (hoznak létre erőfölényt) a korábbi versenyhelyezethez képest. Ennek az anomáliának a piaci struktúra fejletlensége, a lokális földrajzi, illetve termékszerkezeti monopolhelyzetek nagy száma lehet az oka az átalakulás kezdetén álló gazdaságban.

<sup>38</sup> A vállalatirányítás problematikája számos ponton összefügg a versenypolitikával. Ez a legvilágosabban a vállalati magatartás és a piacműködés összefüggéseit leíró *Structure-Conduct-Performance* modell (részletesen lásd *Scherer-Ross* [1990]) alapján látható. Ott ugyanis a vállalati magatartás (*Conduct*) egyik fontos tényezője, hogy a tulajdonosi érdekek miként jelennek meg a vállalat működésében, ennek pedig a vállalatirányítási szervek (a közgyűlés, az igazgatóság és a felügyelőbizottság) a legfontosabb eszközei. A vállalatirányítás és a versenypolitika összefüggésrendszerének további kutatást igénylő eleme például, hogy a vállalati tulajdonosi hálózatokban hogyan érvényesül a versenymagatartást befolyásoló tulajdonosi kontroll. Ezt a kérdést az anyag első változatának elolvasása után *Csaba László* fogalmazta meg.

<sup>39</sup> A további fejtegetések forrása: *Hölscher és szerzőtársai* [2001]. Itt csak a kutatás néhány fontosabb következtetését összegezzük, az eredmények részletes bemutatása külön publikációk feladata.

A kutatás e feltevéseket csak kisebb részben igazolta, és így rávilágított az átalakuló piacgazdaságok mikrovilágának néhány meglepő és sajátos jellemzőjére. E megfigyelések pedig azt igazolják, hogy Kelet-Közép-Európa piacgazdasági átalakulása valóban Nyugat-Európa modellje felé tart, mégpedig egyes országokban nem is kis sebességgel. Ugyanakkor nem várható tisztán európai piacműködési modell kialakulása, hanem fel lehet majd lelteni benne amerikai és távol-keleti elemeket is. A tapasztalatokat a következőkben lehet összegezni:

- a fúziókontrollban eleinte jelentős (sőt az első generációs versenytörvényekben meg is jelenik), később csökken a *távol-keleti* jellegű „iparpolitikai” döntések szerepe. Ilyen esetekben a belső piaci erőviszonyok „versenypárti” megítélésével szemben nagyobb súlyt kap a belföldi piaci szereplők világgpiaci versenyképességének fúziók útján való növelése – akkor is, ha ezzel a belpiacon domináns pozíciók alakulnak ki vagy erősödnek;

- a kevés elutasító döntés egy részében kimutatható az *amerikai „incipiency”* felfogás<sup>40</sup> hatása;

- ugyancsak az *amerikai* antitröszt gyakorlat szerint az átalakuló országokban kevésbé a piaci struktúra fúzió nyomán várható átalakulását vizsgálják, mint inkább a kialakuló piaci erőviszonyokat próbálják megbecsülni;

- a kevésbé fejlett versenypolitikákra jellemző, ám fokozatosan kiszoruló „*tranzíciós*” elem, hogy a releváns piac egzakt körülhatárolásának csak kis jelentőséget tulajdonítanak;

- hasonló *átalakulási* specifikum, hogy a fúziós döntések tényezői között a termelési hatékonyság általában sokkal nagyobb szerepet kap, mint az allokációs hatékonyság;

- kifejezetten az *EU* gyakorlatának felel meg, hogy a fúziós döntéseket – a többi versenypolitikai döntéshez hasonlóan – a versenyhatóság vizsgálja ki és dönti is el. E tapasztalat alól érdekes módon éppen az intézményi átalakulásban elől haladó Magyarország és Lengyelország részleges kivétel. Az előbbi azért, mert a Versenyhivatalon belül intézményileg elkülönül a vizsgáló és az elbíráló apparátus, az utóbbi pedig a monopol-ellenes ügyekben külön illetékes speciális feljebbviteli bíróság sajátos intézménye miatt. Ez tagadhatatlanul jót tesz a jogbiztonságnak, viszont nagyban gyengíti a versenyhatóság hatékonyságát és szakmai súlyát;

- ugyancsak az *uniós* gyakorlathoz hasonló elem, hogy a fúziók engedélyezésénél egyre gyakrabban hivatkoznak a kis közép-európai országok piacának „támadható” voltára, azaz a belépési korlátok hiányára még koncentrált piaci szerkezet mellett is. A piacok „támadhatósága” a monopolista viselkedés effektív korlátja, és ennek okát a CEFTA, illetve az Európa Egyezmények által megalapozott regionális szabad kereskedelemben vélik megtalálni.

A fentiek első közelítésben valószínűleg jól szemléltetik a kelet-közép-európai versenypolitikák, illetve a fúziókontroll „eklektikus” jellegét, de azt is, hogy a fejlődés nagyjából a nyugat-európai modell felé halad. Ez csak valószínűsíti, de még nem teszi biztossá, hogy az átalakuló országok valóban teljes mértékben az egyik piacfejlődési utat választják a három ábrázolt pálya közül. Ha mégsem így alakul, akkor körülbelül egy évtized múlva talán jogosan beszélhetünk majd nem a „harmadik”, hanem a „negyedik” „közép-európai” útról a piacgazdasági fejlődés és az állami piacszabályozó szerep fejlődési lehetőségei között.

<sup>40</sup> Erről lásd Scherer–Ross [1990], Bork [1993], ABA [1999] 146. o. A fogalmat a második amerikai versenytörvény, az 1914-es Clayton Act alapozta meg. Az „*incipiency*” (kb. „csirájában elfojtás”) azt jelenti, hogy a versenyre jelenleg nem veszélyes fúziókat jövőbeli hatásai, későbbi erőfölényes helyzetek kialakulásában játszott szerepük szerint is meg kell ítélni, s ha kell, megakadályozni.

## Hivatkozások

- ABA [1999]: The Rule of Reason. American Bar Association (ABA) Section of Antitrust Law Monograph 23. Chicago, 1999. 187.
- BARLET, C. [2000]: Préférence des consommateurs pour les biens nationaux et pénétration d'un marché extérieur. *Revue Économique*, 51 (4), július, 843–866. o.
- BAUMOL, W. J.–PANZAR, J. C.–WILLIG, R. D. [1982]: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. (Átdolgozott kiadás: 1998). Harcourt Brace Jovanovich, New York, 538. o.
- BORK, R. H. [1993]: The Antitrust Paradox. A Policy at War with Itself. The Free Press, New York. 479. (Első kiadás: 1978).
- COMANOR, W. S.–SCHERER, F. M. [1995]: Rewriting History: The Early Sherman Act Monopolization Cases. *International Journal of the Economics of Business*, 2, július, 263–289. o.
- FINGLETON, J.–FOX, E.–NEVEN, D.–SEABRIGHT, P. [1996]: Competition Policy and the Transformation of Central Europe. CEPR, London, 253. o.
- FRYDMAN, R.–GRAY, CH. W.–RAPACZYNSKI, A. (szerk.) [1996]: Corporate Governance in Central Europe and Russia. Vol. 2.: Insiders and the State. CEU Press, Budapest, London, New York.
- GARRETT, G. [1999]: Mercados globales y política nacional: colisión inevitable o círculo virtuoso? *Desarrollo Económico*, No 152. Vol. 38. Enero-Marzo, 883–924. o.
- GLACHANT, J. M.–FINON, D. [2000]: Why do the European Union's electricity industries differ? A new institutional analysis. Megjelent: *Ménard* (szerk.) [2000] 313–334. o.
- GORDON, R. J. [2000]: Does the „New Economy” Measure up to the Great Inventions of the Past? *The Journal of Economic Perspectives*, 14(4), őszi szám, 49–74. o.
- HELLER FARKAS [1947]: Közgazdaságtan. II. kötet. Alkalmazott közgazdaságtan. Mérnöki Továbbképző Intézet, Budapest, reprint: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1988., 333 o.
- HÖLSCHER, J.–SOMOGYI LÁSZLÓ–STEPHAN, J.–TÖRÖK ÁDÁM [2001]: „Is merger control too lax in transition countries?” Phare ACE Project P97-8020-R. Findings, conclusions from the research and policy recommendations. Budapest, július, kézirat, 210. o.
- INOUE, R.–KOHAMA, H.–URATA, S. (szerk.) [1993]: Industrial Policy in East Asia. JETRO, Tokió, 276. o.
- INDUSTRIAL STRUCTURE COUNCIL JAPAN [1993]: 1993 Report on Unfair Trade Policies by Major Trade Partners. Trade Policies and GATT Obligations. JETRO, Tokió. 246. o. + Appendix.
- KOMIYA, R. [1990]: The Japanese Economy: Trade, Industry and Government. University of Tokyo Press, 396. o.
- KÜHN, K.–U.–SEABRIGHT, P.–SMITH, A. [1992]: Competition Policy Research: Where Do We Stand? CEPR Occasional Paper, No. 8. Centre for Economic Policy Research, London, 40. o.
- LEE, K. U. [1998]: Competition Policy, Deregulation & Economic Development. The Korean Experience. KIET, Szöul, 470. o.
- LLOYD, P. J. [1998]: Globalisation and Competition Policies. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 134, Heft 2, 161–185. o.
- MÉNARD, C. (szerk.) [2000.]: Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics. Edward Elgar Publishing Limited, London, 458. o.
- MILGROM, P.–ROBERTS, J. [1992]: Economics, Organization and Management. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 621. o.
- NEVEN, D.–NUTTALL, R.–SEABRIGHT, P. [1993]: Merger in Daylight. CEPR, London, 296. o.
- POSNER, R. A. [1987]: The law and economics movement. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 77(2), május 1–13.
- ROSENBAUM, E. F.–BÖNKER, F.–WAGENER, H.–J. (szerk.) [2000.]: Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets. Studies in Economic Transition. Macmillan Press Ltd., 284. o.
- ROSENBAUM, E. F. [2000]: Towards a Theory of Markets: Networks, Communication and Knowledge. Megjelent: *Rosenbaum–Bönker–Wagener* (szerk.) [2000] 223–237. o.
- SCHERER, F. M. [1974]: Secrecy, the Rule of Reason, and European Merger Control Policy. *Antitrust Bulletin*, 19, tavaszi szám, 181–197. o.
- SCHERER, F. M. [1990a]: Efficiency, Fairness and the Early Contribution of Economists to the Antitrust Debate. *Washburn Law Journal*, 29, téli szám, 243–255. o.

- SCHERER, F. M. [1990b]: Sunlight and Sunset at the Federal Trade Commission. *Administrative Law Review*, 42, őszi szám, 461–487. o.
- SCHERER, F. M. [1991]: Antitrust: Ideology or Economics? *Critical Review*, 5(4), őszi szám, 497–511. o.
- SCHERER, F. M. [1994]: Competition Policies for an Integrated World Economy. The Brookings Institution, Washington D.C. 133. o.
- SCHERER, F. M.–ROSS, D. [1990]: Industrial Market Structure and Economic Performance. Houghton–Mifflin, Boston. 713. o.
- SHEARD, P. [1997]: Keiretsu, Competition and Market Access. Megjelent: *Graham, E. M.–Richardson, J. D.* [1997]: Global Competition Policy. Institute for International Economics, Washington, D.C., december 501–546. o.
- STARK, D. [1996]: Networks of Assets, Chains of Debt: Recombinant Property in Hungary. Megjelent: *Frydman–Gray–Rapaczynski* [1996] 109–150. o.
- SZENTES TAMÁS [1999]: Világgazdaságtan. Elméleti és módszertani alapok. Aula, Budapest, 947. o.
- TAMURA, J. [1994]: Comment. Megjelent: *Scherer* [1994] 111–116. o.
- TANZI, V. [2000]: Policies, Institutions and the Dark Side of Economics. Edward Elgar Publishing Limited, London, 282. o.
- TARI ERNŐ [1998]: Stratégiai szövetségek az üzleti világban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest. 172. o.
- TÖRÖK ADÁM [1999a]: Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon. Miniszterelnöki Hivatal, Budapest, 247. o.
- TÖRÖK ADÁM [1999b]: A verseny- és a K+F-politika keresztútján. Bevezetés a csoportmentességi szabályozás elméletébe. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- UNCTAD [1997]: World Investment Report. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. United Nations, New York–Genf, 381. o.

VOSZKA ÉVA

## Privatizáció helyett újraelosztás

Az állami vagyon sorsa 1998 és 2001 között

---

A kormánynak 1998 nyara óta nincs meghirdetett privatizációs politikája. Az utólagos – a központi vagyonkezelő szervezet hivatalos kiadványaira, sajtóközleményekre és számos résztvevővel folytatott beszélgetésre építő – elemzés szerint a legutóbbi parlamenti választás óta eltelt időszak több szempontból is megtörte a korábbi trendeket. A központi privatizációs szervezet vagyona nem csökkent, hanem nőtt, kiadásai meghaladták az eladásokból szerzett bevételeket. Az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. nem gyarapította, hanem fogyasztotta a közpénzeket, legfontosabb tevékenységévé az állami jövedelmek költségvetésen kívüli újraelosztása vált. Feltételezésünk szerint mindez nem egy átfogó, de titokban tartott terv eredménye. Az erősen központosított döntések sorozatát a korábról is ismert irányítási reflexek, rövid távú – sokszor a pártpolitika által megszabott érdekek –, a többfajta kísérlet eredményeinek kreatív értelmezése, néha a kényszerek, máskor azok hiánya terelgette. Az események és következményeik jól tükrözik a hivatalban lévő kormány általános felfogását, más területeken is érvényesülő magatartásmintáit.

---

1998-ban a privatizáció már nem volt a gazdaságpolitika központi kérdése. A választási programok alig foglalkoztak a fogyatkozó állami vagyon jövőjével. A hivatalba lépő kormány azonban nem kerülhette meg azokat a dilemmákat, amelyekkel elődei is küszködtek (*Mihályi* [1998] 353. o.). A kérdés nyers hatalmi szempontból az, hogy mit tartanak fontosabbnak: a közvetlen gazdasági befolyás hosszabb távú fenntartását, a tulajdonrészek ingyenes-kedvezményes elosztását vagy a gyorsan realizálható költségvetési bevételeket. Az első megoldás sok igazgatósági széket, a vonal túlfelén gazsulálást kiváltó telefonhálózatot jelent, és lehetőséget ad nemcsak a pozíciók, hanem a költségvetési források rejtett átcsoportosítására is. A hozadék a lekötöztetett körének megerősítése, korábbi szívességek viszonzása és új kapcsolatok építése. Ezek a célok a második módszerrel is elérhetők. A harmadik megoldásra pedig az elosztható források bővítésének igénye vagy az államháztartás hiányának növekedése szoríthat.

A dilemmák feloldásának szokásos módja Magyarországon a különböző megközelítések egymást váltó vagy kevert alkalmazása (*Voszka* [1998]). Az elmúlt három évben a kormány először központosította a rendelkezési jogokat és a vagyont, majd kísérletet tett nagyobb bevételek realizálására. Ezzel párhuzamosan mind nagyobb szerepet kapott a jövedelmek átcsoportosítása, a választások közeledtével pedig erősödött a vagyon redisztribúciója is.

## Központosítás és vagyonnövelés

Az új kormány minden országgyűlési választás után kitakarít és berendezkedik. A kiindulópont mindig a döntési jogok centralizálása. Azt ugyan még senki sem tudja pontosan, mi lesz az állami cégek sorsa, de biztos, ami biztos, a mi kezünkben legyen a gyepplő. Ezt tette az Antall-kabinet, amikor a legelső parlamenti ülések egyikén a kormány felügyelete alá rendelte az Állami Vagyonügynökséget, és kiterjesztette az intézmény hatáskörét, majd a Horn-kormány, amikor hivatalba lépése után azonnal meghirdette az ÁVÜ és a tartós állami tulajdon kezelésére alig két évvel azelőtt létrehozott Állami Vagyonkezelő Rt. összevonását.

Ugyanez történt 1998-ban is, csak a mértékek különböznek. A rendelkezési jogok és a vagyon centralizációja korábban nem látott mértéket öltött.

### „Egységes állami vagyonkezelést!”

A kormány működésének első fél éve alatt egy rohammal központosította az állami vagyon és az azt kezelő intézmények nagy részét. A Miniszterelnöki Hivatal (MeH) alá rendelték az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.-vel együtt a Kincstári Vagyonigazgatóságot (KVI) és a társadalombiztosítás (tb) vagyónát.

A tb-önkormányzatok megszüntetésének indoka az volt, hogy a testületeket alkotmány-sértő módon hozták létre, és pazarlóan, hatékony ellenőrzés nélkül működtek (*Molnár* [1998]). Ha nincs önkormányzat, akkor értelmét veszti a hosszan elhúzódó, végül 65 milliárdra csökkentett vagyonjuttatás is, amely egyébként sem érte el célját: a hozadék minden évben kevésnek bizonyult a nyugdíj- és egészségügyi kassza kiegyensúlyozására.<sup>1</sup> Az átadásakor 60-80 milliárd forintra becsült vagyont az ÁPV Rt. értékesítette. A társadalombiztosítás éves hiányának mérséklését szolgáló bevételeket közvetlenül a Pénzügyminisztériumba (PM) utalták.

Míg a társadalombiztosítás büdzsébe olvasztásának és a vagyon elvonásának célja a központi áttekintés és ellenőrzés lehetőségének javítása volt, hasonló lépések mellett ennek az ellenkezőjével is lehetett érvelni. A Kincstár esetében a jelszó a függetlenség megteremtése a folyó költségvetéstől (*Jakus* [1998]). Az 1997 végén majdnem 2000 tételből álló, közel 400 milliárd forint értékű vagyon ugyanis korábban a PM felügyelete alá tartozott. A tárca „lecsupaszítása” – a gazdaságpolitikai központ helyett költségvetési hivatal kialakítása – a tulajdonosi-felügyeleti jogkörök más elemeinek elvonását is jelentette.

Az 1990-es években mindvégig önálló, tárca nélküli miniszter irányítása alatt álló ÁPV Rt.-t a kancellária a szó fizikai értelmében is bekebelezte, elfoglalva a székház egy részét – miközben a holding a PM és Kincstár vagyonának elemeivel gyarapodott.

A rendelkezési jogok központosítása mellett minden új kabinet fontos feladatának tekintette a személycserét. A két intézkedés nem független egymástól: a centralizáció csak akkor működik jól – azaz a kormányzati szándékoknak megfelelően –, ha a kulcspozíciókban megbízható emberek ülnek. A leváltások sorozata példát is statuál, lojalításra ösztönzi a még helyükön maradtakat.

A parlamenti választások után a személycsere az irányító apparátus felső régióiban természetes, de az állami társaságok vezetői szintjén is jól indokolható: ha valakit politikai szempontok alapján neveztek ki, akkor azt kormányváltáskor ugyanilyen okokból el is kell küldeni (*E. P. P.* [1998]).

<sup>1</sup> Ehhez hozzájárult, hogy a költségvetés már az előző években is folyamatos vagyoneladásra kötelezte az önkormányzatokat a deficit csökkentése érdekében.

A vezetőváltások először magukat a vagyongazdálkodó intézményeket, az ÁPV Rt.-t és a Kincstárt érintették, majd a sajátos feladatkörű szervezeteket [Hitelgarancia Rt.-t, Magyar Fejlesztési Bankot (MFB), Földhitel és Jelzálog Bankot, Szerencsejáték Rt.-t] is. Gyorsan megindult a kulcspozíciók elfoglalása a társaságok igazgatóságaiban és felügyelőbizottságaiban, valamint a vállalati vezetők körében. Sajtóközlemények szerint ez 1998-ban az ÁPV Rt.-hez tartozó mintegy 250 cég közül körülbelül ötvenet érintett (Peredi [1998c]), köztük a legtöbb nagy vagy valamilyen más okból fontos céget [Magyar Villamos Művek (MVM), Paksi Atomerőmű, Magyar Olajipari Rt. (Mol), Malév, Nitrokémia, Antenna Hungária, Bábolna, több Volán-vállalat, Mokép, Postabank, valamint a pénzügyintézet rossz kihelyezéseinek felszámolásában kulcsszerepet játszó Reorg Rt].

Újdonságnak nem a cserék mértéke, hanem a gyakorisága számít. Egy-két éven belül több társaságnál – MFB, MVM, Paks, Mol, Bábolna – megismétlődött a vezetőváltás, a Malévnek pedig nemrég nevezték ki 1998 óta az ötödik vezérigazgatóját (F. K. [2001]).

Látványosan összekapcsolódott a kádercsere az irányítás központosításával a Dunaferr-ügyben. A centralizáció itt a legnagyobb s egyben utolsó közvetett vagyongazdálkodási konstrukció megszüntetését jelentette. A nagyvállalat menedzsmentjével 1996-ban kötött szerződést az új ÁPV Rt. vezetés évek óta vizsgálta. Noha a megállapodás tartalma és tető alá hozásának módja korántsem volt támadhatatlan, a holding által felkért szakértők sem a jogalapot, sem a teljesítést nem tudták megkérdőjelezni. Nehezen lehetett vitatni, hogy a vasmű vezetői nemcsak a kormányzati kapcsolatok építésében – az igazgatósági és felügyelőbizottsági tagok, valamint üzleti partnereik megválasztásában – bizonyultak ügyesnek, hanem eredményesen működtették a céget is. Az utolsó sikerdíjrészlet esedékessége előtt azonban a miniszterelnök utasítására az ÁPV Rt. felmondta a szerződést, és menesztette a „nagy túlélőket” (Lehengerelték... [2001]). Az igazgatóság elnöke az ÁPV Rt. akkoriban kinevezett vezetője lett, ami a szerephalmozás és kézi vezérlés mindaddig példátlan esete.

Az „egységes állami vagyongazdálkodás” elvének (o. s. [1998]) szélsőséges – bár így sem következetes<sup>2</sup> – érvényesítése elvileg lehetővé teszi a teljes állami tulajdon áttekintését, a nyilvántartás javítását, az egyes elemek átcsoportosítását,<sup>3</sup> és így jobb feltételeket teremthet a privatizációhoz is. A kormányzat azonban az elmúlt években nem erre használta megerősített pozícióit, hanem inkább a közvetlen politikai-miniszterelnöki befolyás erősítésére, az újraelosztás csatornáinak szélesítésére. Ehhez jó kiindulópont a központi kézben lévő vagyon megtartására – sőt növelése.

### *Az ÁPV Rt. vagyonának gyarapítása: visszaállamosítások*

A rendelkezési jogok és a vagyon centralizációja a parlamenti ciklusok most már megszokottnak tekinthető velejárója. Az azonban újdonság, hogy 1998 után a központi privatizációs és vagyongazdálkodó intézmény tulajdonának köre nem szűkült, hanem évről évre, folyamatosan kiterjedt.

A növekedés már rögtön a választások után elindult, majd 1999-ben szökött fel, mégpedig az induló értéknek majdnem ötven százalékkal. 1998 nyara és 2000 decembere között az ÁPV Rt. vagyona 588 milliárd forintról 939 milliárdra duzzadt, ezen belül a

<sup>2</sup> A minisztériumokhoz tartozó vagyont a kezdeti átcsoportosítás alig érintette.

<sup>3</sup> Ennek fontosságát mutatja, hogy a korábbi privatizációs szerződések áttekintésének kezdetén, az első háromezer tranzakció feldolgozásakor 20 „elkallódott” cégre és 100 ingatlanra bukkantak (Torkos [2000]).



I. táblázat  
Az ÁPV Rt.-hez tartozó vállalatok számának és a vagyonának alakulása 1994–2000

Megnevezés	1990	1994	1995	1996	1997	1998. első félév	1998. második félév	1999	2000
Értékesített cégek száma	n. a.	335	214	179	177	48	10	24	24
Szerződés szerinti érték (milliárd forint)	n. a.	n. a.	466,31	119,01	359,02	75,59	2,07	96,87	18,82
Cégek száma az időszak végén	1848	823	673	512	297	241	218	210	179
Vagyon (milliárd forint)*	2000,00	1693,14	1190,21	1010,10	715,42	587,63	601,72	863,97	938,75
- ebből: tartós	n. a.	341,00	341,29	344,04	283,55	300,05	303,18	401,77	437,14
privatizálható	n. a.	1352,14	848,92	666,06	431,87	287,58	298,54	462,20	501,61

\* Vállalatokban (nem társaságokban) lévő és átvett-eltont vagyonnal együtt.

1999-2000: a termőföld értékével együtt számítva.

Forrás: ÁPV Rt. Privatizációs Monitor különböző számai alapján saját számítás.

privatizálható rész több mint nyolcvan százalékkal emelkedve, meghaladta az 500 milliárdot<sup>4</sup> (1. táblázat).

A gyarapodás első és legjelentősebb forrása az állami intézmények közötti átcsoportosítás. Az ÁPV Rt. 25 milliárdnyi vagyont vett át a Kincstári Vagyon Igazgatóságtól, és elnök-vezérigazgatója a Pénzügyminisztériumtól megkapta néhány sajátos tevékenységű cég (Szerencsejáték és Reorg Rt., exporthitel-intézmények), valamint az állami kézben lévő bankrészvények kezelésének jogát (Peredi [1998a]).<sup>5</sup> Ezek egyike, a Magyar Fejlesztési Bank önmagában is több tízmilliárd forint értékű vállalati vagyon tulajdonosa, és már korábban is az állami pénzek újraelosztásának egyik fontos csatornája volt, csakúgy, mint a hitelgaranciákat nyújtó szervezetek.

A központi állami vagyon növekedésének második oka a nyilvántartás változása. 1999-ben az ÁPV Rt. publikált adatait kiegészítette a termőföldvagyon 68 milliárd forintja,<sup>6</sup> valamint a tartozások és követelések egyenlegét is tartalmazó „egyéb” kategória 25 milliárdja (Peredi [2000]).

A gyarapítás harmadik útja új módszer: a visszaállamosítás, két legnagyobb tétel pedig a Postabank és a Malév visszavétele volt. A pénzügyi intézmények konszolidáció révén jutott az ÁPV Rt.-hez, a légi közlekedési vállalat kisebbségi részvénycsomagját pedig a korábbi privatizációs szerződés egyik passzusa értelmében kellett visszavásárolnia az Alitaliát felváltó magyar bankcsoporttól.

Az állam szempontjából mindkét eset kényszerű lépésnek tekinthető – de bármikor megismétlődhet. Egyrészt a Malév-szerződésnek ezt a kikötését korábban nem hozták nyilvánosságra, és nem lehet tudni, hogy milyen privatizációval kapcsolatban bukkan majd fel hasonló kötelezettség. Másrészt a piac – vagy éppen maga a kormányzat – által teremtett vállalati válságok elhárítására mindig alkalmazható az állami tulajdonba vétel. Így merült fel 2000-ben a Magyar Olajipari Rt. gázüzletágának megvásárlása, amikor a nyomottan tartott hatósági árak miatt a Mol sok tízmilliárdos veszteséget szenvedett (Mink [2000b]).

A kényszerű visszaállamosításokat „önkéntes”, bár kisebb horderejű lépések is kiegészítették. A Concordia Közraktározási Társaságban az állam még 1998-ban megszerezte a többséget a Kereskedelmi és Hitelbank részvényeinek megvételével (Kelemen [1998]). A nem sokkal előbb privatizált Bizományi Áruház Vállalatot pedig az Arago befektetési csoporttól vásárolta vissza az állam, ezáltal a Magyar Fejlesztési Bank közbeiktatásával (Bizományban... [1999]). Ugyancsak az MFB alapította azt a céget, amely 1999-ben átvette az M1-es autópálya üzemeltetését. Az állami fennhatóság kiterjesztése itt a kölcsönök törlesztési képtelen magántársaság koncessziós jogának visszavonását, a megépített út állami rendelkezés alá vonását és új „helyettesítő társaság” létrehozását jelentette (K. Sz. A. [1998]).

A visszaállamosítás tehát lehetett kényszerű és önkéntes, vonatkozhatott a cégre vagy a tevékenységre, elérhető volt tőkeemeléssel vagy részvényvásárlással, végrehajthatta a központi vagyonekezelő vagy valamelyik társasága is.

A módszerek és alanyok kerülőutjait az első időszakban egy törvényi korlát indokolta. 1998 őszén, a tőzsde első válsága idején az ÁPV Rt. vezetői a nyilvánosság előtt is mérlegelték, hogy a szűken vett gazdasági racionalitás szempontjából is érdemes volna olcsón vásárolni több cég részvényeiből. Gondot okozott a Richter Gedeon sorsa is. A

<sup>4</sup> Ebben szerepet játszott az a törvénymódosítás is, amely 1999 végén 25 százalékról egy arányrészvényre korlátozta az állami tulajdont a Magyar Olajipari Rt.-ben.

<sup>5</sup> Mire a regisztrációra sor került, az utóbbi csomag kezelését a kormány ismét a Pénzügyminisztériumhoz rendelte, de a részvények a holding portfóliójában maradtak.

<sup>6</sup> Döntően az állami gazdaságok által használt mezőgazdasági földterület.

gyógyszergyár mintegy tízszázalékos pakettjét a társadalombiztosítástól az ÁPV Rt. vette át bizományosként. Mivel azonban egy korábbi megállapodás 2000 végéig blokkolta az értékesítést (Tóth [1999]), az állami vagyonkezelőnek ezt a csomagot – a tb-vagyon többi elemétől eltérően – meg kellett vásárolnia.

Rövid vizsgálódás után világos lett azonban, hogy a holding ilyen akciókat nem hajthat végre. A Richter-ügy adott indokot a privatizációs törvény módosítására, amely felhatalmazta az ÁPV Rt.-t értékpapírok és ingatlanok vásárlására, valamint arra, hogy a tartalékalap meghatározott részét tőzsdei részvényekben tarthatja (Mink [1999b]). A manőverezési lehetőségeknek ez a tágítása tette lehetővé a vagyon és a jövedelmek állami körön belüli átcsoportosításának sok lépését, a költségvetést kikerülő forrásjuttatást, és a jövőben is megkönnyíti a visszaállamosításokat.

### Kevés eladás, hullámozó bevételek

Az ÁPV Rt. vagyonának növekedése nemcsak az átcsoportosításokat és a visszaállamosítást tükrözi, hanem az eladások visszafogottságát is. A privatizáció lassulása részben a folyamatok és a vagyon jellege, részben az aktuális politikai és piaci helyzet miatt természetesnek tekinthető.

Először is, a parlamenti választások után eddig mindig lelassult a privatizáció. A régi játékszabályok már nem érvényesek, újak még nincsenek. Az átrendező apparátus és a pozícióját féltő vállalatvezetés is tartózkodik a kezdeményezésektől. A meghirdetett cégek száma ezért kicsi. A vevők, különösen a külföldiek visszahúzóda összefügg a felajánlott vagyon korlátozottságával és a kormányváltás teremtette bizonytalansággal. (Ezt 1994-ben és négy évvel később is fokozták az új kabinetek kevésbé szerencsés jelzései és lépései.<sup>7</sup>)

Másodszor, a privatizáció előrehaladtával csökken az eladható vagyon, és nehezebb eladni a még megmaradt, sokszor gazdálkodási gondokkal küszködő cégeket vagy kevésbé kapós kisebbségi paketteket. Harmadszor, az utóbbi években a piac gyengéledett, 1998-ban és 2000 nyara óta a tőzsde válságjeleket mutatott.

A kormány csonka első évének lassulása jól magyarázható a választási ciklussal és az orosz válságnak a részvények árfolyamára gyakorolt hatásával. 1998 második félévében az ÁPV Rt. tíz cég kisebb-nagyobb vagyonrészét adta el, mindössze kétmilliárd forintért (1. táblázat). A többi, mintegy harmincmilliárdos bevétel „örökségből” származott. Egy Mol-részvénypakettet még az előző kabinet értékesített, de a részletfizetési kedvezmény miatt az ár egy részét az utód kasszírozta be.

A privatizációval érintett ÁPV Rt.-cégek köre a következő évben is alig bővült, noha a korábbi magyarózó tényezők jórészt erejüket veszítették. Az új kormány berendezkedett, a tőzszeindex növekedésnek indult, a holding kezében lévő vagyon pedig meghaladta a két évvel korábbit. Lett volna mit eladni, és a sok tételből álló tb-vagyon viszonylag gyors értékesítése azt mutatja, hogy ez akkoriban sem volt lehetetlen.<sup>8</sup> A holding portfóliójába tartozó vállalatok eladásának alacsony száma arra utal, hogy nem kívánták felpörgetni a privatizációt. A darabszám és a bevétel azonban nem feltétlenül kapcsolódik össze. Sok pénzt kevés tranzakcióval is meg lehet szerezni. 1999-ben a kabinet nem törekedett a privatizáció lezárására, fontosnak ítélte viszont a készpénz növelését. Ebben

<sup>7</sup> Gondoljunk csak a Hungarhotels-ügyre, vagy 1998-ban az új miniszterelnök külfölditöke-ellenes kijelentéseire.

<sup>8</sup> Az ÁPV Rt. bizományosi szerepe miatt a tb cégeknek sem a száma, sem a bevétele nem szerepel a privatizációs összesítésekben.

az évben az ÁPV Rt. bevétele egy nagy és néhány kisebb ügylet nyomán százmilliárd forint fölé emelkedett. A Matáv részvényeinek 5,7 százalékaért a holding több mint 75 milliárd forintot kapott, és három másik cég (Budapesti Elektromos Művek, Tiszai Áramszolgáltató, Borsodchem) kisebbségi pakettje is átlépte a milliárdos határt. A „kevés tranzakcióval nagy bevétel” stratégiájába illeszkedett a Mol 25 százalékos részének kiemelése a tartós állami tulajdon köréből, és a piacra vitel fontolgatása (*Eladnák...* [1999]).

Mindennek alapján 1999 végén úgy tűnt, hogy az újabb parlamenti választások előtt sor kerül a padlássöpprésre. Az ÁPV Rt. és a kancellária hivatalnokai, szakértői magánbeszélgetéseken megerősítették, hogy a kormány nem akarja utódaira hagyni a koronaékszerek maradványát. Gyorsan eladják, ami eladható: az olaj- és gyógyszeripar, valamint a bankok még állami kézben lévő részvényeit, esetleg néhány nagyvállalatot és sok ingatlant.

A 2000. év azonban az ambiciózus, eredetileg 140 milliárdos bevétellel számoló terv ellenére a privatizáció legrosszabb esztendeje lett. Az ÁPV Rt. kasszájába eladásból és vagyonhasznosításból 21 milliárd forint folyt be. Hasonlóan alacsony értéket csak 1991 mutat – az is nominálisan, az inflációt figyelmen kívül hagyva (*2. táblázat*).

Keveset értékesítettek,<sup>9</sup> számos privatizációs ügylet elmaradt vagy kudarcba fulladt. Nem került piacra a Mol, a Richter Gedeon, a Budapest Bank állami része és a Hungaropharma. Nem vagy sikertelenül hirdetett meg az ÁPV Rt. több ingatlant, pedig ebből 36 milliárdos bevételt reméltek.<sup>10</sup> Nem sikerült az Antenna Hungária nagyobb részvénycsomagjának tőzsdére vitele, a Vértesi Erőmű eladása, 2001 elején a Malév tőkeemeléssel egybekötött privatizálása és az OTP–Postabank tranzakció.

A holding nem alaptalanul indokolta az eladások elmaradását a tőzsde újabb mélyrepülésével és egyes részpiacok lanyhaságával (*ÁPV Rt.* [2000]). Nem hibáztathatjuk azért, hogy nem „kótyavetyélte” el a vagyont, hanem jobb piaci helyzetre várva elutasította a túlságosan alacsony árakat. Csakhogy az esetek egy részében meg sem hirdették a vagyonszereket. Másutt a kereslet és pályázati kiírások részletes ismerete nélkül nehéz megítélni, hogy az ÁPV Rt. valóban nem tudott, vagy csak nem akart eladni – kódolva a kudarcot például az időzítés vagy a konkrét feltételek meghatározásával. Nem kizárt, de a dolog természete miatt nem is bizonyítható, hogy az év második felében az intézmény átalakításának hírére „tartálékolta” a vagyont, főként az ingatlanokat.

Az azonban biztos, hogy a kormány sem szorgalmazta a privatizációt. Halogatta a hatáskörébe tartozó nagy döntéseket, és lemondott a tervezett 18 milliárdos költségvetési befizetésről. Az elmaradásért okolhatta a tőzsdét – de a környező országokénál nagyobb és tartósabb visszaesés a gazdaság egészének jó teljesítménye mellett arra utal, hogy ebben maga sem volt vétlen.<sup>11</sup> A kabinet döntéshozói megint pragmatikusan értékelték a helyzetet. Rossz piaci helyzetben, pénzügyi kényszer hiányában újabb csendes fordulatot hajtottak végre: év közben már nem elsősorban értékesítést, hanem a jövedelmek átcsatornázását várták a vagyonkezelőtől (*Részjegyzőkönyv...* [2001]).

2001-re az ÁPV Rt. üzleti terve 85 milliárd forintos bevétellel számolt a hozzárendelt vagyonból. Az eladási listán szerepelt a Budapest Bank és a Richter Gedeon 24-25 százalékos pakettje, az Antenna Hungária megmaradt csomagja, az ingatlanportfólió jelentős

<sup>9</sup> A legnagyobb tételek: a Kereskedelmi és Hitelbank, a Borsodchem, az Antenna Hungária, az ICN (Alkaloida) kisebbségi pakettje, valamint az ITC Ingatlanforgalmazási Kft. százszaalékos üzletre.

<sup>10</sup> Többek között a CD Hungary, a Hajógyári sziget, a Váltó Libra 4, a Magyar Televízió székháza vagy a Honvédelmi Minisztériumtól átvett ingatlanok.

<sup>11</sup> A budapesti tőzsde sajátossága, hogy a forgalom zömét adó cégek (az olaj-, gáz- és gyógyszeripar, valamint a távközlés) eredményeit a kormány döntései – a szabályozás, a hatósági árak és ártámogatások – közvetlenül is befolyásolják. Ez a hatás az érintett társaságok és részvényeseik szempontjából az elmúlt években kedvezőtlen, illetve kiszámíthatatlan volt. A külföldi befektetési alapok tömegesen hagyták el a magyar parkettet, több száz milliárdot vonva ki a piacról.

2. táblázat  
Az ÁPV Rt. bevételei 1990–2000 között (milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998.		1999	2000	Összesen
									első félév	második félév			
Eladás	0,67	30,43	69,82	164,50	132,03	460,16	146,66	340,19	72,01	32,37	115,71	21,13	1585,60
ebből													
a) készpénz	0,67	29,42	58,49	128,22	38,56	437,76	102,59	317,23	67,31	31,89	114,84	19,82	1346,80
1. deviza	0,53	24,61	40,98	110,67	10,95	412,05	77,50	208,39	36,90	1,72	69,52	0,00	993,82
2. forint	0,14	4,81	17,51	17,55	27,61	25,71	25,09	108,84	30,41	30,17	45,32	19,82	352,98
b) kárpótlási jegy	0,00	0,00	2,26	14,56	64,20	18,48	41,63	22,66	3,63	0,56	0,87	1,31	170,16
c) E-hitel	0,00	1,01	9,07	21,72	29,27	3,92	2,44	0,30	0,99	0,00	0,00	0,00	68,72
Osztalék	0,00	0,93	7,41	5,41	7,80	5,07	8,15	5,77	3,02	2,05	5,98	12,88	64,47
Egyéb bevétel	0,00	0,00	0,00	0,00	16,84	8,74	3,16	3,80	0,73	1,64	10,71	24,28	70,00
Összes készpénz	0,67	30,35	65,90	133,63	63,20	451,57	113,90	326,80	71,06	35,58	131,53	56,98	1481,27
Készpénz/összes (százalék)	100	97	85	79	40	95	72	93	94	98	99	98	86
Összes bevétel	10,67	31,36	77,23	169,91	156,67	473,97	157,97	349,76	75,76	36,16	132,40	58,29	1720,07

Forrás: KSH, ÁPV Rt. Privatizációs Monitorok.

része, valamint 12 állami gazdaság is (*MeH* [2001]). E nagyobb tételek többségének értékesítése azonban bizonytalan, vagy nem hoz sok bevételt.

Egyrészt a tőzsde és az ingatlanpiac regenerálódása 2001-ben kétséges, ami ismét elhalaszthatja például a műsorszóró cég vagy a gyógyszergyár részvényeinek felkínálását. Másrészt megint előtérbe kerülhet a vagyon ingyenes-kedvezményes elosztása. Az éppen hivatalban lévő koalíció az 1994-es és az 1998-as választások előtt is kiterjesztette a privatizációnak ezeket a formáit. Az újabb forduló sem kivétel.

Tavaly a parlament 19 állami gazdaságot kivont a tartós állami tulajdon köréből, és közülük 12-nél a Magyar Fejlesztési Bankra ruházta a tulajdonosi szerepet. Az új részvényt nem kötik a privatizációs törvény előírásai, így a versenyeztetési szabályok, sőt a „bank” státusának megváltoztatása után a pénzügyi intézkedésekre vonatkozó korlátozások sem. Az MFB húszéves kölcsönt ad – két év türelmi idővel – a cégek alkalmazottai által alapított befektetési társaságoknak.<sup>12</sup> S miért ne érvényesülhetne a módszer szélesebb körben is? Könnyen elképzelhető, hogy az értékesítésre váró ingatlanok most, hitellel vagy anélkül, de lényegesen olcsóbban vagy ingyenesen gazdára találnak. (A kétéves költségvetés több ingatlant kijelölt, amelyek térítés nélkül átadhatók a helyi önkormányzatoknak. Néhány repülőteret már meg is kaptak a helyhatóságok és társadalmi szervezetek.) Kedvezményes privatizáció volt a Mahart leányvállalatának, a Balatoni Hajózási Rt.-nek az átadása a helyi önkormányzatok tulajdonába – az MFB társtulajdonosi szerepe mellett –, jelentős árengedménnyel (*Török* [2001]). Hasonlóképpen nem piaci megoldás a Postabank átadása a Magyar Postának (*Várkonyi* [2001a]).<sup>13</sup>

Mindennek alapján nem meglepő, hogy az ÁPV Rt. már nyáron előterjesztést készített a tervmódosításról, még kevesebb bevétellel számolva (*Új ÁPV Rt. ...* [2001]). A költségvetési nyomás valószínűleg ebben az évben sem lesz erős, mert a központi források a vártnál is bőségesebbnek bizonyultak. (2000 decemberében a kormány még mintegy százmilliárd forint felhasználásáról döntött, amit a folyó évi költségvetést nem terhelve 2001-ben folyósítanak – *Pénzügykutató Rt.* [2001].) Az állami vagyon kezeléséről szóló új törvény előkészületei sem kedveznek a privatizációnak: a személyes és szervezeti pozíciók erősítése leköti az energiák nagy részét. Azok a szempontok, amelyek 2000-ben az eladások visszafogása mellett szóltak – a kormány oldalán a bevételi kényszer hiánya és a konfliktusokkal járó nagy döntések elkerülése, a holding oldalán a jövőre tartalékolás –, most még egyértelműbben hatnak. Az egyes részpiacok gyengesége jó érvet ad a halogatáshoz. Így 2001-ben a bevételek nagyságrendje akkora maradhat, mint az előző évben, és a struktúrája is hasonló lehet.

2000-ben ugyanis az ÁPV Rt. bevételeinek a szerkezete is lényegesen megváltozott. Az egyik, korábbra visszanyúló változás a forint/deviza arány. 1998 második félévében csak 1,7 milliárd forintnyi deviza folyt be, ami az összes készpénzbevételnek alig több mint öt százaléka. Ezt a szélsőségesen alacsony értéket, ami csak 1994-hez, az előző választási fordulóhoz hasonlítható (*2. táblázat*), most nullára sikerült lefaragni. A jelenlegi kormány hivatali ideje alatt csak kisebbségi paketteket adtak el külföldieknek – minden más értékesítés a hazai befektetőket preferálta.

A másik fontos változás az értékesítés részesedése a bevételekből. Az 1990-es évtizedben ez mindvégig átlagosan több mint kilencven százalék volt, 2000-ben azonban alig haladta meg az egyharmados arányt. Az *2. táblázatból* az is látszik, hogy a szokásos három-négy százalékról 22 százalékra nőtt viszont az osztalék, és 41 százalékra az egyéb

<sup>12</sup> Az alkalmazottak közé számítanak az igazgatóságok és felügyelőbizottságok tagjai is. Az érintett cégeknel a testületek összetétele a közelmúltban jelentősen megváltozott. Sajtóértesülések szerint mindenütt nőtt a kormánypártokhoz valamilyen szálon kapcsolódó delegáltak száma (*Megkezdődik...* [2001]).

<sup>13</sup> A hányattartott sorsú pénzügyi intézet privatizálásának eredeti terve, az OTP-tranzakció sem hozott volna készpénzbevételt: az állam az átadott vagyon fejében az OTP-ben szerzett volna részesedést.

– többek között felszámolásból, végelszámolásból, kamatokból, valamint a saját és a hozzárendelt vagyon közötti, technikai jellegű átcsoportosításból szerzett – bevétel.

Végül, ami talán a legfontosabb: az ÁPV Rt. saját bevételei nem fedezték a kiadásokat. A hiányt a központi költségvetés hidalta át.

### „Különleges feladatok”: a költségvetésen kívüli újraelosztás

Az ÁPV Rt. 1998-ban és 2000-ben nem gyarapította, hanem fogyasztotta a közpénzeket: a bevételek és a ráfordítások egyenlege negatív volt.<sup>14</sup> A kiadások legnagyobb tételei a vállalati támogatások – nevezzék azokat reorganizációnak, tőkeemelésnek, befektetésnek, válságkezelésnek vagy garanciavállalásnak.<sup>15</sup> A két szélső évet a „kakukktojás” 1999-cel együtt az jellemezte, hogy ez az újraelosztás mind abszolút értékben, mind az értékesítési bevételhez és az összes ráfordításhoz viszonyítva magasabb volt a korábbi időszak kiugró csúcsainál is.

Az ÁPV Rt. egyetlen évben, 1998-ban majdnem annyit költött reorganizációra, mint 1993 és 1997 között összesen. A több mint százmilliárdos újraelosztás – a magyar privatizáció történetében először, de nem utoljára – meghaladta az értékesítésből és vagyonhasznosításból származó „szokásos” bevételeket, valamint a kiadások hatvan százalékát<sup>16</sup> (3. és 4. táblázat).

3. táblázat

A vagyonkezelő szervezetek reorganizációs kiadásai, 1993–2000

Év	Újraelosztás* (milliárd forint)	Összes készpénzbevétel (értékesítésből és vagyonhasznosításból – milliárd forint)	Újraelosztás a készpénzbevétel százalékában
1993	22,2	128,2	17,3
1994	13,3	38,6	34,5
1995	21,0	437,8	4,8
1996	32,4	102,6	31,6
1997	34,6	317,2	10,2
1998	107,6	99,2	108,5
1999	60,2	131,5	52,4
2000	82,2	19,8	414,9

\* Újraelosztás: reorganizáció, tőkeemelés, befektetések, válságkezelés, garanciák.

Forrás: KSH (1996), Statisztikai Évkönyv 335. o., ÁPV Rt.

A reorganizációs-válságkezelési kiadások 1998 második félévében a Postabank megmentése miatt szöktek fel. A tőkeemelés egy részét a költségvetés utalta át, másik részét az ÁPV Rt.-nek kellett állnia. Közel 40 milliárd nem is a Postabankhoz áramlott, hanem az ügyletben közreműködő Magyar Fejlesztési Bankhoz (*Jó, jobb...* [1998]). Nyilvánvaló, hogy a holding negatív egyenlege a válságkezelés technikájának következménye. Az

<sup>14</sup> A formális mérlegegyensúlyt az teremti meg, hogy a kiadások egy részét a holding tartalékalapjából folyósítják, amit a költségvetés előzőleg feltölt.

<sup>15</sup> Az ÁPV Rt. hivatalos kiadványában, a Privatizációs Monitorban évről évre változhat a kategóriák neve és tartalma is.

<sup>16</sup> Ez a részarány korábban 10 százalék körül ingadozott. 1998 előtt az 1993-as 28 százalék kiugró értéknek számított (4. táblázat).

4. táblázat  
Az ÁPV Rt. kiadásainak szerkezete 1993–2000 között (az összes kiadás százalékában)

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Összes (milliárd forint)	Összes (százalék)
Privatizáció fenntartása	15,02	8,36	7,19	12,55	19,18	20,69	16,27	27,82	245,31	15,51
Társaságok támogatása	28,02	9,70	8,69	9,52	11,05	60,87	42,41	54,26	373,50	23,62
Költségvetési befizetések	40,49	34,38	65,92	63,21	60,86	14,64	37,93	10,22	739,34	46,75
Kárpótláshoz kapcsolódó	16,47	47,56	7,95	12,79	7,94	3,59	2,33	1,68	178,08	11,26
Egyéb	0,00	0,00	10,25	1,93	0,97	0,21	1,06	6,02	45,37	2,87
Összesen (százalék)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-	100,00
Összes kiadás (milliárd forint)	79,12	137,19	241,94	340,24	312,84	176,82	141,91	151,54	1581,60	-

Privatizáció fenntartása: ÁPV működési költségek, önkormányzati rész, APEH, E- hitel, bírságok, tartalékok nélkül.

Társaságok támogatása: reorganizáció, tőkeemelés, befektetések, válságkezelés, garanciák.

Költségvetési befizetések: költségvetési átutalás, állami alapok feltöltése, államadósság-törlesztés, osztalék, adószolidaritáció.

Forrás: ÁPV Rt. Privatizációs Monitorok alapján számítva.



1993–1994-es, kötvényátadásra épülő bankkonszolidációban a központi vagyongazdálkodó szervezeteknek közvetlenül nem kellett részt venniük. Ha a pénzintézeteket korábban is a Postabankhoz hasonló módon segítették volna ki, akkor a privatizáció készpénzgyenyelge 400-450 milliárd forinttal rosszabb képet mutatna.

A választott megoldásból az a következtetés is adódik – és ezt maga a kormányzat is bízást levonhatta, egyik legelső intézkedését precedensnek tekintve –, hogy az ÁPV Rt. és az MFB is a költségvetést kikerülő, rejtett redisztribúció csatornájává válhat. A vagyongazdálkodó holding saját bevételeiből vagy tartalékaiból már korábban is támogatta saját cégeit, ezzel kiadásoktól kímélte meg a központi kasszát. Az újdonság itt az, hogy a forrásokat a költségvetés utalja ki úgy, hogy a ráfordítás célja, sőt sokszor – néhány áttétel közbeiktatásával – a kedvezményezettje is kívül marad a parlament és a társadalmi nyilvánosság látókörén.

A kreatív eljárást a kormányzat 1999-ben a támogatások új címzettjeinek kijelölésével fejlesztette tovább. Ebben az évben az ÁPV Rt. ingatlanokat és más eszközöket vett meg a Honvédelmi Minisztériumtól és a Magyar Televíziótól több tízmilliárd forintért (*Peredi* [2000]). Az „eladók”<sup>17</sup> ennyivel több forráshoz jutottak, mint amennyi a költségvetési törvényben szerepelt. Felvetődött, hogy a vagyongazdálkodó nemcsak központi állami szervezetektől, hanem a saját tulajdonában álló cégektől is vásárolhat – például megveheti a bábolnai kombinát földterületét, ami itt is azt jelenti, hogy a támogatásért cserébe ingatlant kap.

A teljes újraelosztási kiadás 1999-ben hatvanmilliárd forint volt, az ÁPV Rt. készpénzbevételeinek fele. Ez az arány, sőt az abszolút összeg is magasabb, mint a megelőző években bármikor – a Postabank évének, 1998-nak a kivételével (*3. táblázat*).

Ebben az esztendőben azonban a holding nemcsak a finanszírozás átvállalásával, hanem közvetlen befizetésekkel is javította a költségvetés egyenlegét, összes bevételeinek harmadát átutalva. Ez a 44 milliárd forint a portfólión kívül tartott társadalombiztosítási vagyont eladásával együtt megközelítette a százmilliárdot.

2000-ben ugyanilyen nagyságrendű volt a jövedelemátcsoportosítás – csak most ellenkező irányban. Az ÁPV Rt. ennyit fordított a vagyongazdálkodásról és eladásáról függetlenül az évközi kormánydöntések által megszabott, tehát a költségvetésben nem szereplő „különleges feladatok” (*Peredi* [2000]) teljesítésére.

A legtöbb pénzt a Magyar Fejlesztési Bank kapta a 32 milliárd forintos tőkeemeléssel, autópálya-építésre. További tíz- és hatmilliárd a Honvédelmi Minisztériumnak, illetve a Magyar Televízióknak ingatlanátvételekért, 2,5 milliárd az új tv-székház, hatmilliárd a Millenniumi Emlékpark építésére, 6,5 milliárd a CW bank bécsi székházának megvásárlására. 2,5 milliárdba került a Regionális Fejlesztési Holding megalapítása, és ugyanennyit kapott a Közép-Kelet-Európai Történelem és Társadalom Kutatásért Közalapítvány egy múzeum létrehozására (*ÁPV Rt.* [2000]). A Reorg Apport Rt.-nek pedig 25 milliárd jutott a Postabank-konszolidációval kapcsolatos többletveszteségek finanszírozására.<sup>18</sup> Mindezt csak kiegészítették a társaságoknak adott „szokásos” tőkeemelések és egyéb juttatások (Antenna Hungária, Eximbank, Bábolna Rt., Földhitel- és Jelzálog Bank, Tokaj Kereskedőház, Volán-társaságok, Recski Ércbánya). A reorganizációra fordított összeg 2000-ben meghaladta az összes kiadás felét (*4. táblázat*), miközben újabb csúcsot döntött: több mint négyszerese volt a „szokásos” bevételeknek (*3. táblázat*).

Az ÁPV Rt. 2001-es terve ismét a bevételeknél nagyobb ráfordítással számol. A vagyongazdálkodásra nem vezető kiadás – valószínűleg jelentős részben költségvetési átutalás-

<sup>17</sup> Itt voltaképpen a Kincstári Vagyoni Igazgatóság vagyonáról van szó. Az „eladók” csak kezelők, amelyek nemrégiben kötötték meg az erre vonatkozó szerződéseket a KVI-vel.

<sup>18</sup> A döntés 2000. decemberi, az átutalás áthúzódik a következő évre.

ból – megközelítheti a százmilliárd forintot (*MeH* [2001]). Ebből 25 milliárdot a Reorg Rt. kapott még a tavalyi döntés nyomán. Az MFB alaptőkéjét legalább 12 milliárddal fel kell emelni. A Malévnek a tulajdonos hárommilliárdos gyorssegélyt utalt ki, az MFB pedig húszmilliárd hitelt nyújtott.<sup>19</sup>

Mindennek alapján megerősíthetjük a kormány állítását: az ÁPV Rt. legfontosabb tevékenysége az elmúlt években nem a privatizáció, hanem a költségvetési pénzek átcsatornázása. A holding 1998-ban és 2000-ben is a kormányzati célok szolgálóleánya volt, csak most nem a bevételekkel, mint korábban – és átmenetileg 1999-ben –, hanem főként a kiadások rejtett csatornába terelésével. Ezeket a feladatokat pedig kiválóan teljesítette. Miért kell akkor megszüntetni?

### Régi intézmények – régi tervek felmelegítése

„A kampányszerű privatizáció vége bármikor deklarálható – az időzítés tisztán politikai kérdés” – állította a Pénzügykutató Rt. 1998 tavaszán más független elemzőkhöz hasonlóan. A kormány 2000 végén látta elérkezettnek az időt a korszakhatár meghirdetésére. A kérdést addig is folyamatosan napirenden tartották – és mindmáig nem történt semmi.<sup>20</sup>

### Hosszú vajúadás

A privatizációt nemcsak elkezdni, hanem lezárni is nehéz. A végjáték ugyanis már 1996 vége óta tart. Az első lépést a Tocsik-botrány után kinevezett új ÁPV Rt.-vezetés tette meg, 1997-re irányozva elő a kampányszerű privatizáció befejezését és az új intézményi-törvényi keretek kidolgozását. Az őszre elkészült törvénytervezet két szervezet létrehozását ajánlotta: az ÁPV mintáját követő Magyar Holdingot a vagyon kezelésére és egy Pénzügyminisztérium alá rendelt hivatalt a privatizációból fennmaradt kötelezettségek teljesítésére. A Horn-kormány tárgyalta ugyan a javaslatot, de a parlamenti választások előtt – a privatizáció átfogó értékelésének megvitatását is elkerülendő – nem döntött (*Voszka* [1998]).

Az új kabinet ezen a területen is gyors lépéseket ígért. A Miniszterelnöki Hivatal mellett felállított bizottság 1999 elejére el is készített egy javaslatot (*Peredi* [1998c]). A felsorolt több változat az óriásholdingon kívül lehetséges megoldásként említette a vagyon minisztériumok közötti szétosztását is, ami a világon sok helyütt működő modell. A kormány egy évig nem foglalkozott a kérdéssel. Nyilván az az álláspont kerekedett felül, amelyet az ÁPV Rt. vezetője korábban hangoztatott (*Osváth* [1998]): a kitűzött feladatok az adott keretek között is teljesíthetők, bármilyen döntés végrehajtható. Az idő nem sürget – mondták indoklásul a kormányapparátusban dolgozó szakértők. Sürgetni kezdte azonban a döntést az év végén a Független Kisgazdapárt.

A koalíciós partner figyelmét feltehetően két elvesztett csata hívta fel az állami tulajdonosi jogok gyakorlásának fontosságára. Az egyik az agrártárca 430 milliárdos támogatási igénye, amelyet részben a privatizációs bevételekből akartak fedezni (*G.T.I.-N.Sz.-P.Zs.* [1999]), a másik a bábolnai vezérigazgató személyére tett javaslat elvetése (*Mink* [2000a]).

<sup>19</sup> A 2001-ben elfogadott MFB-törvény szerint a költségvetés minden évben köteles feltölteni a bank alaptőkéjét 60 milliárd forintra. Ha tehát ez vagy bármelyik másik kölcsön behajthatatlannak bizonyul, a számlát a közkassza állja.

<sup>20</sup> Az állami vagyonkezelés intézményrendszerének átalakításáról szóló törvényt a februári ütemezés szerint 2001 tavaszán vitatta volna meg az Országgyűlés – erre azonban nem került sor. Így az őszre tervezett hatálybalépés is veszélybe kerülhet.

Az FKGP a kancellária szakértőihez hasonlóan az 1997-es előterjesztésekhez nyúlt vissza, de érthető módon a másik változatot szorgalmazta: a vagyon központosítása helyett a minisztériumok közötti felosztást (*Mink* [2000a]). A nagyobbik koalíciós partner elutasítását ismét csend követte, egészen 2000 decemberéig, amikor a kormány maga is szükségesnek látta a jogszabályok és intézmények átalakítását. Mi indokolhatja az időzítést?

A hivatalos érvek szerint a tömeges privatizáció lezárult, az ÁPV Rt.-ben már eddig is előtérbe került a vagyonkezelés (*MeH* [2001]). Ennek egyik jele, hogy a tartós tulajdonban lévő cégek irányítása szervezetileg is elválik a privatizálandóktól, és a holding megújította az ellenőrzés rendszerét (*Osváth* [1998]). A megerősített Kontrolling Igazgatóság a gyakoribbá váló<sup>21</sup> társasági jelentések alapján negyedévente összefoglaló jelentést ír az ÁPV Rt. vezető testületeinek. A vagyonkezelés mellett, folytatódik az indoklás, a holding tevékenysége a „kormányzati gazdasági célok megvalósításában való együttműködés” felé tolódott (*Részjegyzőkönyv* [2001]).

Láttuk, hogy az eladások alacsony száma és csökkenő részaránya igazolja ezt az állítást. De biztos, hogy lenne mit eladni – csak ezt sem a kormány, sem a holding nem szorgalmazta. Ezért nem kizárt, hogy önmagát beteljesítő proféciaőről van szó. Az időzítés hátterében nem annyira gazdasági, mint politikai okokat sejtethünk.

Az egyik magyarázó tényező a koalíciós pártok aktuális állapota. A belső viszályoktól szabdalt FKGP 2000 és 2001 fordulóján biztosan nem volt elég erős ahhoz, hogy megvétózza a saját törekvéseivel szöges ellentétben álló terveket. A másik ok az, hogy az új törvénnyel elháríthatók a zavaró jogi akadályok, intézményesíthetők a kormány már eddig is követett eljárásai: a központosítás, a közvetlen utasítás, a nyilvánosság és a verseny korlátozása. A változtatások új csatornákat nyithatnak a vagyon és a jövedelmek rejtett átcsoportosításához, erősítve a következő parlamenti választások anyagi bázisát.

### *Normális vagy sajátos holding?*

Az eddig nyilvánosságra jutott tervezet az 1997-es változathoz csak az ÁPV Rt. jogutódainak elnevezését módosította: a vállalkozói vagyont kezelő szervezet a Nemzeti Holding lesz, a korábbi privatizációból származó követeléseket és kötelezettségeket a Magyar Követeléskezelő veszi át. A termőföld a Nemzeti Földalapba kerül, esetleg az agrártárca felügyelete alá – erről külön törvényt alkotnak (*MeH* [2001]).

Több fontos kérdéstről azonban még nincs döntés. Az egyik a vagyon nagysága, a további központosítás mértéke. Elképzelhető, hogy az Rt. tovább bővül a minisztériumi, esetleg a kincstári tulajdon rovására (*Mink* [2001]). Ez – elvileg helyeselhető módon – a jelenleginél szélesebb körben elválasztja egymástól a tulajdonosi és szabályozási hatásköröket.<sup>22</sup> A holding mindenképpen a magyar gazdaság túlsúlyos szereplője lesz. Már ma is közel ezermilliárdos tőkéje több, mint az első tíz legnagyobb magáncégé.

A másik kulcskérdés az új Rt. gazdálkodásának jellege. Ha működése alapján véve a társasági törvény előírásait követné – legfeljebb néhány speciális szabállyal kiegészítve –, akkor ez gyökeres változást hozna.

Az üzleti holding ugyanis profitorientált, feladata a vagyonérték növelése. A társaságok a tulajdonosi szervezet portfóliójába kerülnek, nincs szükség a hozzárendelt vagyon

<sup>21</sup> A jelentési kötelezettség az állami tulajdonhányad nagysága szerint differenciált. Többségi részesedés esetén havonta kell adatokat beküldeni, míg a korábbi negyedéves periódus az 50 százalék alatti tulajdonrészhez kapcsolódik. 10 százalék alatt megelégszenek éves jelentésekkel.

<sup>22</sup> Az elv következetes megvalósítására nem számítunk. Néhány óriásvállalat, mint a MÁV és a Posta, valószínűleg a tárcáknál marad.

kényszer szülte kategóriájára. A költségvetés az adózás általános szabályait érvényesíti, nem vonja el a privatizációs bevételeket, és nem is nyújt rendszeres támogatásokat. Elvileg kizárt a mindenkori kormány közvetlen – a profitérdeket keresztező – beavatkozása, a vagyonelemek elvonása vagy felduzzasztása, és kizárt az a költségvetési pénzeket átcsoportosító szerep, amelyet az ÁPV Rt. az elmúlt évben olyan sikeresen gyakorolt. Ugyanakkor a holding működési logikájához szervesen illeszthető az üzleti titok, a külső ellenőrzés és versenyztetés korlátozása.

Ilyen státus kialakítására törekedett az 1990-es évek első felében a tartós állami tulajdon irányítására létrehozott Állami Vagyonkezelő Rt., de mint alig hároméves, mindvégig konfliktusokkal terhelt pályafutása mutatta, sikertelenül (Voszka [1995]). Mire jó az állami vagyon, ha a tulajdonosi jogok gyakorlója kizárólag a piac szabályait követi, és a kormány nem érvényesítheti sajátos érdekeit? Minden kabinet nehezen mondana le a közvetlen befolyásról – s ezt a hivatalban lévő kormánytól még kevésbé várhatjuk.

A deklarált célok most is ellentmondásosak. A piaci módon irányított állami cégek legyenek versenyképesek, adjanak osztalékot – de a gazdaságpolitikával összehangolt elvek alapján működjenek, a tartós tulajdon szolgáltasson ellátási és foglalkoztatási szempontokat is. A privatizáció alapszabálya a versenyztetés – de nemcsak az ár számít, hanem a kormányzati célok (foglalkoztatás, területi politika, stratégiai érdekek, szakmakultúra megőrzése), valamint a társadalmi elvárások (kistulajdonosi kör bővítése, stabil tőzsde, verseny) is. Fontos a nyilvánosság és az átláthatóság – de „a gazdasági ésszerűség követelményeinek figyelembevételével” (MeH [2001]).

Ezt az elképzelést ugyanúgy az „egyrészt-másrészt” megközelítés jellemzi, mint a kilencvenes évek korábbi hasonló dokumentumait. A hagyományokat követi a módszerek kidolgozatlansága is. Hiányoznak azok az új szervezeti, döntési, érdekeltiségi feltételek, amelyek a jelenleginél hatékonyabb működést valószínűsíténeek.

Az üzleti holding irányába egyetlen elem mutat: a korábbi privatizációból származó kötelezettségek elváltatása a vagyontól. (Ez azonban növeli a költségvetési kiadásokat. Ha az ÁPV Rt. tartalékalapját a „hordalékkal” bajlódó hivatal öröklí is, az aligha nyújt fedezetet a még ma is nehezen felmérhető – több mint 600 per kimenetelétől is függő – kiadásokra.<sup>23</sup>) Számos jel valószínűsíti ezzel szemben a „sajátos” megoldásokat. A hivatalban lévő kabinet eddig is az erős állam-beavatkozó kormányzat elvét vallotta. Befolyását növelné, ha a tartós állami tulajdon körét a parlament helyett ismét kormányhatározattal lehetne módosítani, és a holdingra érvényes játékszabályokat az alapító okirat módosításával maga változtathatná (Részjegyzőkönyv [2001]). Ha a versenyztetés ma még szigorú szabályait enyhítik – amit az ÁPV Rt. elnöke már 1998-ban szorgalmazott (Peredi [1998b]), a gyakorlat pedig sokszor alkalmazott –, akkor a döntések még közvetlenebbül (és legálisan) alárendelhetők a mindenkori kormány céljainak. A többpárti felügyelőbizottság megszüntetése pedig a külső ellenőrzést korlátozza.

A leginkább valószínű változat az ÁPV Rt. sajátos vonásainak kiterjesztése, az elmúlt három év gyakorlatának intézményesítése. Speciális holding, ha a kormány utasításainak vagy sugallatainak megvalósításáról van szó – és az üzleti titok által védett „szabályos” társaság, ha ezek következményéről (a privatizáció és a vagyonkezelés kedvezményezettjeinek kiválasztásáról, a juttatások mértékéről, az adóforintok áramlásának útjáról) számot kellene adni.

A Magyar Fejlesztési Bank a példa arra, hogy a terv megvalósítható. Az MFB-t már korábban sajátos, nonprofit intézménnyé nyilvánították (Csabai [2000]), 2001 tavaszán

<sup>23</sup> A kötelezettségek közé tartozik a garanciákon kívül többek között az önkormányzatoknak a gázközmű-vagyon után fizetendő összeg, körülbelül tízmilliárdnyi kárpótlásijegy-bevonás, valamint a végleges megállapodás az egyházakkal, amelyhez szakértői becslések szerint további 60-70 milliárd forintra lesz szükség (Czene [1999]).

pedig teljesen kivonták a pénzügyi törvény hatálya alól (*Emőd* [2001]).<sup>24</sup> A „bank” már eddig is sokoldalú és aktív volt a kormány, illetve a koalíciós pártok által rá rótt feladatok végrehajtásában. Finanszírozta az autópálya-építést, visszaállamosított (BÁV), reorganizált (Digép, Zsolnai Porcelángyár, az utóbbiban néhány év alatt tíz vezetőcserével), segítette a „patinás cégeket” (Phylaxia), kedvezményes hiteleket adott (konzervipar), kétséges megtérülésű, ám nagy összegű kölcsönöket nyújtott (*Mink* [1999a]). Hogy mindezt megtehesse, alaptőkéjét és más forrásait az államkasszából többször kiegészítették. A sok százmilliárdnyi közpénz sorsát firtató kérdéseket a szervezet az üzleti titokra hivatkozva rendre elhárította. Az új törvény ezeket a lehetőségeket tágítja és intézményesíti. Így az MFB nemcsak a Nemzeti Holding kiegészítője lesz, hanem már most az előképének tekinthető.

### Hagyománykövetés és innováció

Az állami vagyon eladása és kezelése 1998 és 2001 között több szempontból is a korábbi forгатókönyvet követte. A trendek egy része a parlamenti választások ciklusához kapcsolódik. A kormányváltás után, mint eddig is, lassult a privatizáció. Az új kabinet elődeihöz hasonlóan rögtön hivatalba lépése után központosította a rendelkezési jogokat és a vagyont, lecserélte a kulcsembereket nemcsak az irányító szervezetekben, hanem a társaságok élén is.

Nem meglepő, hogy a privatizációt most is a jövedelmek újraelosztása kíséri. A központi vagyongazdálkodók az eladásokból szerzett bevétel egy részét mindig a vállalatok életben tartására-feljavítására, illetve az elkülönült állami alapok feltöltésére használták. Az ÁPV Rt. továbbra is betölti a parlament látókörén kívül maradó „kis-költségvetés” szerepét. Megszokott jelenség az is, hogy az újabb választások közeledtével a redistribúció készpénzbevételhez viszonyított aránya nő, és a jövedelmek újraelosztása mellett egyre nagyobb szerepet kap a vagyon ingyenes vagy kedvezményes kiutalása. A megmaradó készpénzes értékesítés pedig határozottan a hazai befektetőket preferálja.

Ezekon a pontokon az elmúlt három év legfeljebb a mértékeket módosította: a privatizáció lassulás helyett leállt, a devizát hozó eladások nem csökkentek, hanem gyakorlatilag megszűntek, az irányítás centralizációja szélsőségessé vált, a redistribúció minden korábbi nagyságrendet és arányt túllépett.

A döntően érdekek – és nem értékek – által vezérelt „hagyományörzés” nem akadályozta a hivatalban lévő kabinetet az újítások bevezetésében. Ezek már minőségi változást is hoztak.

Paradox módon újdonságot jelentett a változtatás hiánya. Most először halogatták – legalább három évig – az intézményi keretek és törvények felülvizsgálatát. 1998-ban az állami vagyon felügyeleti rendje és csoportosítása módosult, de a szervezetek ugyanazok maradtak. Ahogy a költségvetési bevételek növelésére, úgy az intézmények átalakítására sem szorította a kormány gazdasági vagy politikai kényszer. Átfogó vagyongazdálkodási törvény betervezése helyett a kormány „kreatívan” alkalmazta a régiakat, esetleg kisebb módosításokkal nyitott teret a céljait szolgáló eljárásoknak.

A hatályos jogszabályok szerint a privatizáció versenyztetésre épül. A kormány azon-

<sup>24</sup> Az intézmény tevékenységének kényes voltára, illetve az MFB nagy informális befolyására utal, hogy a felügyeletét senki sem vállalja szívesen. Az elmúlt három évben a függelmi viszony többször változott: a PM-et az ÁPV Rt., majd ismét a PM, rövid időre pedig a Gazdasági Minisztérium követte. Az új törvény elfogadásakor a bank a MeH irányítása alá került, lényegében az ÁPV Rt.-vel azonos státusba (*A kancellária...* [2001]).

ban nemcsak a (köz)beszerzéseknél, hanem az eladásoknál is jobban szereti maga megválasztani üzletfeleit. Ha ezt az ÁPV Rt.-n keresztül nem lehet megtenni, akkor át kell adni a vagyont egy olyan szervezetnek, amelyre nem vonatkozik a privatizációs törvény. Az MFB eladhatja az állami gazdaságokat annak, akinek a kormány vagy a szürke emenciások akarják.

A központi holdingot nemcsak az értékesítés, hanem a vagyongyarapítás esetében is kötötték a jogszabályok, például nem vehetett részvényeket és ingatlanokat. Az akadály megkerülhető úgy, hogy vásárlást is egy másik szervezet bonyolítja (így lett a Bizományi Áruház új tulajdonosa az MFB), vagy úgy, hogy a vételt a tőkeleszállítás és tőkeemelés kombinációja helyettesíti (Postabank). S ha még ez sem elég, akkor a törvény módosítható: az ÁPV Rt. tevékenységi körét ki lehet terjeszteni. Sőt, az MFB kivonható a pénzügyi törvény hatálya alól, így tetszőleges mértékű kockázatokat vállalhat, mert elvesztett tőkéjét az állam minden évben visszapótolja.

Ezek a változtatások utat nyitottak olyan módszerek kiaknázásának és elterjesztésének, amelyeket a kormányzat mintegy véletlenül, néha külső kényszerek nyomán fedezett fel. A Postabankot és a Malévet többségi állami tulajdonba kellett venni. Miért ne lehetne visszaállamosítani másutt, például a Mol környékén is? A költségvetés a Postabanknak nem utalhat közvetlenül százmilliárdokat, mert erre nincs felhatalmazása. De megteheti az ÁPV Rt., az MFB és más társaságok közbeiktatásával. S ha ez a csatorna jól működik, miért ne lehetne egyéb juttatásokhoz – például az autópálya-építés finanszírozásához vagy nagy valószínűséggel soha vissza nem térülő kölcsönök nyújtásához – felhasználni? A vagyongazdálkodó holding adhat támogatást saját társaságainak, és feltöltheti az állami alapokat. Miért ne gyarapíthatná a minisztériumok és más állami szervezetek kasszáját – mondjuk ingatlanvásárlásokkal?

A visszaállamosítás, a kedvezményezettek körének kiterjesztése, a költségvetés által folyósított (nem az állami vagyon eladásából vagy hasznosításából származó) források átcsoportosítása és ennek következtében a holding szokásos bevételeit meghaladó pénzfelhasználás, a reorganizáció tartósan nagy volumene és részaránya, a százszázalékos állami tulajdonban lévő és tetszőleges nagyságú összegek kiutalására felhatalmazott fejlesztési bank – íme a valódi innovációk, amelyek a jelenlegi kormány nevéhez fűződnek.

Ezek a lépések biztosan a költségvetési törvény megkerülését, a parlament ellenőrzésének kiküszöbölését és általában a nyilvánosság korlátozását jelentik. A közpénzek felhasználásának egy része átláthatatlanná vált. (Az ÁPV Rt. eddig évente körülbelül százmilliárdot csatornázott át, az MFB ezt akár a közeljövőben megtöbbszörözheti.<sup>25</sup>) Ilyen körülmények között még akkor is nehéz volna elhárítani a klientúraépítés, a magán- és pártkasszák feltöltésének gyanúját, ha az teljesen alaptalan volna.

A szűkebben vett gazdasági következményeket éppen a transzparencia hiánya miatt nehezebb megítélni. Több régi, általánosítható tapasztalat és néhány friss precedens azonban aggodalomra ad okot.

Először is biztos, hogy a piaci és a törvényi korlátok alól egyaránt kivont, ellenőrzés nélküli pénzköltésnek szűkebb csoportok számára nagy lehet a hozadéka, de a közösség számára óriási a kockázata. A számlát az adófizetők állják a veszteségek folyamatos finanszírozásával vagy – egy Postabankhoz hasonló jellegű, de annál esetleg még nagyobb méretű – bankkonszolidáció formájában.

Másodszor, a döntések központosítása a napi politika által közvetlenül befolyásolt apparátusok kezébe ritkán hatékony. A társadalombiztosítási alapok „beolvasztása” vagy a

<sup>25</sup> A bank 2001-ben legalább 300 milliárd forint kölcsönt vesz fel, ingyen kapott kormánygarancia mellett (E.P.P.–V.I. [2001], Várkonyi [2001b]).

Dunaferr vagyonkezelési szerződés felbontása jó példa arra, hogy az új feltételek nem adnak garanciát az eredményesebb gazdálkodásra.<sup>26</sup>

Harmadszor, az állami vagyon növelése sokba kerül. Az eladások lassulása és a visszaállamosítások sorozata nemcsak elmaradt bevételeket és egyszeri kiadásokat jelent, hanem folyamatos ráfordításokat is igényel. A többé vagy kevésbé megalapozott igények egyre sokasodnak. (Csak a most ismert és nyilvánosságra hozott befektetési szükségletek szerint az MVM-nek a már megítélt tízmilliárdon túl mintegy 35 milliárd kellene a folyó veszteségek fedezésére, a Malévnek a működőképesség fenntartásához 4-8 milliárd, a Vértesi Erőműnek 15-30 milliárd, a Bábolnai Állami Gazdaság földjeinek megvásárlására 4-6 milliárd. A Dunaferr leváltott vezetése szerint a cég technológiai megújítása 40 milliárdba kerül, a Postának 30-50 milliárdra lenne szüksége – ami még a banktevékenység nélkül számított érték.) Sok cég krónikussá vált válsága mutatja, hogy a reorganizációra kapott pénzt az állam lyukas korsóba tölti.

A jelenlegi parlamenti ciklusnak van még egy újdonsága, amely nem az eljárásokban, hanem a folyamatok dinamikájában mutatkozik meg. Kicsit sarkítva azt állíthatjuk, hogy az állami vagyonhoz kapcsolódó területeken az elmúlt három évben egyfolytában zajlott a választási kampány.

Az 1990-es évek tapasztalatai szerint a parlamenti választások éveire jellemző az eladásokból származó bevételek csökkenése, a hazai befektetők előnyben részesítése, a privatizáció kedvezményes és ingyenes formáinak terjedése, a központi vagyonkezelő redisztribúciós szerepének erősödése, a személycserék felpörgése. A mostani kormányzati ciklusban – a később induló vagyoneelosztás kivételével – ezek a vonások szinte megszakítás nélkül jellemzőek. 1999 több szempontból is kakuktktojás volt, de akkor is csak egyetlen nagy eladás módosította a képet.

Az előző kormányoknak az állami vagyonhoz kapcsolódó akciók nem hoztak sikert. Most a hasonló lépések rögtön a választások után elindultak, és – különösen a jövedelmek átcsoportosításában – korábban nem látott méreteket öltöttek. Ráadásul még előttünk áll az igazi kampányidőszak, amikor itt is számíthatunk meglepetésekre. Lehet, hogy a privatizáció lecsengő szakasza jobban hozzájárul a hatalmon lévő párt pozíciójának megtartásához, mint eddig bármikor?

### Hivatkozások

- ÁPV Rt. [2000]: Az átmenet éve az ÁPV Rt.-ben. Sajtóközlemény, december.  
BIZOMÁNYBAN... [1999]: Bizományban államosítanak. HVG, október 16.  
CZENE GÁBOR [1999]: Végleges jegyszék az egyházi ingatlanokról. Népszabadság, október 15.  
CSABAI KÁROLY [2000]: Nem érdekli a nyereség. HVG, április 15.  
ELADNÁK... [1999]: Eladnák a maradék Molt. Világgazdaság, szeptember 29.  
EMÓD PÁL [2001]: MFB: a kormány házikasszája. Népszabadság, május 9.  
E.P.P. [1998]: Az ÁPV Rt. visszahívja a pártalkalmazottakat. Népszabadság, december 12.  
E.P.P.–V.I. [2001]: Mire vesz fel 120 milliárdot a Magyar Fejlesztési Bank? Népszabadság, május 3.  
F.K. [2001]: A Malév szárnyakat ad vezetőinek. Népszabadság, július 3.  
G.T.I.–N.Sz.–P.Zs. [1999]: Torgyán a privatizációs bevételekre pályázik. Magyar Hírlap, augusztus 31.  
H.Sz. [2000]: Tb-mérleg – államosítás után. Népszabadság, július 3.  
JAKUS IBOLYA [1998]: Illetékes polgártárs. HVG, október 3.

<sup>26</sup> A nyugdíj- és egészségbiztosítás hiánya most is évről évre meghaladja a tervezettet (H.Sz. [2000]). A korábban nyereséges dunaújvárosi cég új vezetése 2001-re többmilliárdos veszteséget tervez (Peredi–Pekarek [2001]). Nem biztos, hogy a romlás kizárólag a piaci változások következménye.

- JÓ, JOBB... [1998]: Jó, jobb, volt jobb. HVG, november 28.
- A KANCELLÁRIA... [2001]: A kancellária vezetője felügyeli majd a fejlesztési bankot, Népszabadság, május 26.
- KELEMEN ZOLTÁN [1998]: Dámajáték. HVG, november 7.
- KELEMEN ZOLTÁN [2001]: Tesznek-vesznek. HVG, március 3.
- K.SZ.A. [1998]: Az Elmka is helyettesíthető. Népszabadság, október 10.
- LEHENGERELETTÉK... [2001]: HVG, február 24.
- MEGKEZDŐDIK... [2001]: Megkezdődik az agrárcégek eladása. Népszabadság, július 5.
- MIHÁLYI PÉTER [1998]: A magyar privatizáció krónikája, 1989–1997. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- MEH [2001]: Tájékoztató az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. 2001. évi tevékenységéről és a Kormány vagyonkezelési stratégiájáról. Miniszterelnöki Hivatal, Budapest.
- MINK MÁRIA [1999a]: Be- vagy elfektető? HVG, július 10.
- MINK MÁRIA [1999b]: Külön kassza. HVG, december 11.
- MINK MÁRIA [2000a]: Mit kínálsz, kisgazdám? HVG, január 22.
- MINK MÁRIA [2000b]: Olcsó gáznak... HVG, július 1.
- MINK MÁRIA [2001]: Vége, felejtse el. HVG, február 17.
- MOLNÁR PATRÍCIA [1998]: Kockázatok és mellékhatások. HVG, augusztus 1.
- o.s. [1998]: Fókuszban a vagyonkezelés. Magyar Nemzet, augusztus 6.
- OSVÁTH SAROLTA [1998]: A privatizáció még két-három évig folytatódik. Magyar Nemzet, augusztus 8.
- PÉNZÜGYKUTATÓ Rt. [1998]: Gazdasági kilátások 1998-ra. Március.
- PÉNZÜGYKUTATÓ Rt. [2001]: A magyar gazdaság helyzete és kilátásai (2000–2001). Március.
- PEREDI ÁGNES [1998a]: Az állami bankok az ÁPV Rt.-hez kerültek. Népszabadság, augusztus 6.
- PEREDI ÁGNES [1998b]: Egy kézben a vagyon. Népszabadság, augusztus 7.
- PEREDI ÁGNES [1998c]: Új privatizációs törvény készül. Népszabadság, december 22.
- PEREDI ÁGNES [2000]: Az ÁPV Rt. különleges feladatai. Népszabadság, április 10.
- PEREDI ÁGNES–PEKAREK JÁNOS [2001]: Nem bocsát el a Dunaferr. Népszabadság, március 28.
- RÉSZJEGYZŐKÖNYV [2001]: Az Országgyűlés költségvetési és pénzügyi bizottságának 2001. február 7-én megtartott üléséről.
- TORKOS MATILD [2000]: Meglelt vagyonát sem találja az ÁPV Rt. Magyar Hírlap, január 6.
- TÓTH JUDIT [1999]: Vényre adják. HVG, július 10.
- TÖRÖK TÜNDE [2001]: Köztulajdonból köztulajdonba. Népszabadság, február 8.
- ÚJ ÁPV Rt... [2001]: Új ÁPV Rt.-terv. Népszabadság, június 11.
- VÁRKONYI IVÁN [2001a]: Új pénzügyi nagyhatalom épül. Népszabadság, március 24.
- VÁRKONYI IVÁN [2001b]: Milliárdos „ajándék” az MFB-nek. Népszabadság, május 4.
- VOSZKA ÉVA [1995]: Az agyaglábakon álló óriás. Pénzügykutató Rt.
- VOSZKA ÉVA [1998]: Privatizációs végjáték. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.



KOCSIS ÉVA–SZABÓ KATALIN

## Modularitás és változatossági hozadék

„... az elemek önállósulnak, szabadok lesznek, mindegyik külön életet él, végtelen kombinációs lehetőséget nyitva meg. Addig minden szilárd, megadott, statikus, hagyományos volt. Most minden folyékonyra, változtathatóvá, dinamikusra, egyénivé válik... De ennek visszája is van: egyúttal minden gépies, irányítható, egyenlő értékű, egyöntetű lesz.”

Egon Friedell [1995] 288. o.

---

A napjainkban zajló információs forradalom számos stabilnak hitt összefüggést felborít. A „szérianagyság”, amelyet sok évtizeden keresztül a gazdaságos termelés kulcsaként tartottak számon, sok esetben szinte nem is értelmezhető, hisz a termékek egyre nagyobb hányada ma már nem szériatermék. Az azonos modulokból sokféle kombinációban összeállított végtermékek lehetővé teszik, hogy a vállalatok úgy igazodjanak megrendelőjük igényeihez, hogy közben ne adják fel a tömeggyártás elvét sem. A modularitás alól egyetlen terület sem vonhatja ki magát, az egyetemi curriculumokat éppúgy modularizálják, mint az értékpapírokat vagy a személyi számítógépet. Ez utóbbit például a Dell Computer 16 millió (!) különféle változatban kínálja vevőinek. A cikk modularitás dinamikus előretörésének okait elemzi, e folyamat előnyeit, korlátait és árnyoldalait egyaránt bemutatva. A szerzők a modularitással összefüggő változatossági hozadék (*economies of scope*) elemzésével zárják írásukat. A modularitásból fakadó lehetőségeket kihasználva, a cégek egyaránt hasznot húzhatnak a méretgazdaságosságból (az egyes modulok minél nagyobb szériában való előállítására révén) és végtermékek egyéniesítéséből.

---

Az utóbbi egy-két évtizedben a közgazdászok figyelmét mind jobban magára vonta egy jelenség, pontosabban irányzat, amely korábban inkább csak a műszaki szakembereket foglalkoztatta. A *modularitás*, amely már sok-sok évtizede fontos helyet foglalt el a terméktervezők, folyamatirányítók, fejlesztőmérnökök gondolatvilágában, lassan túlterjeszkedett a műszaki univerzum határain, s meghatározó üzleti, közgazdasági trenddé vált. Manapság már nagyon sok cég moduláris konfigurációkban kínálja termékeit. Az azonos modulokból sokféle kombinációban összeállított termékek lehetővé teszik, hogy a

---

\* A tanulmány az OTKA T032321 sz. kutatási szerződés keretében készült.

Kocsis Éva egyetemi docens (Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem).

Szabó Katalin egyetemi tanár (Debreceni Egyetem és Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem), a Közgazdasági Szemle főszerkesztője.

vállalatok úgy igazodjanak megrendelőjük igényeihez, hogy közben ne adják fel a tömeggyártás elvét sem. Az egyes modulokat nagy tömegben termelik, a belőlük összeállított konfiguráció azonban akár vevőnként is változhat.

A Dell Computer kiűnő példával szolgál arra, hogy miként lehet egy bonyolult terméket a modularitás elvét alkalmazva, egyéni megrendelésre előállítani. A fogyasztók telefonon bemondják, vagy e-mailban leírják, hogy milyen számítógépet akarnak. Közölhetik a gyártóval azt, hogy milyen legyen a gép külseje, mekkora legyen a monitor, milyen gyors legyen a mikroprocesszor, mekkora kapacitású merevlemezű óhajtának. Megválaszthatják továbbá, hogy milyen legyen a billentyűzet, az egér, kérnek-e videokártyát, modemet, hangfalat, adattároló rendszert, vagy sem, és milyen szoftverekkel kívánják magukat felszerelni. A lehetséges kombinációk száma meghökkenítő – csak az asztali számítógépmodelleket alapul véve –, közel 16 millió (!). A Dell csak a rendelés beérkezése után kezdi a számítógépet összeszerelni, s azután a készterméket néhány nap múlva közvetlenül a megrendelő lakására vagy irodájába szállítja. A Gateway 2000, a Micron Technology s a Compaq Computer is készít egyedi kérések szerinti számítógépeket (*Cox–Aim* [1999] 16. o.).

Az Egyesült Államokban a fogyasztók a gyógyszergyártóktól olyan multivitamin-kapszulát rendelhetnek, amelyet egyetlenegy beküldött hajszáluk alapján (!) állítanak össze. A kapszula pontosan a szervezetük megkövetelte vitaminokat, ásványi anyagokat és növényi kivonatokat tartalmazza. Természetesen a vitaminokat vagy nyomelemeket ezek a gyárak is tömeggyártásban termelik, vagy nagy tételben vásárolják, de amit a vevő kap, az végül is teljesen egyéni termék. Ismert világcégek olyan személyre szabott (!) kozmetikumokat kevernek ki a szebbik nem egyes képviselői számára, amelyek az ő – senki máséval össze nem téveszthető – bőréhez igazodnak. Természetesen az egyes alkotóelemek ez utóbbi esetben is nagy tételben készülnek.

A háztartáskészülék-gyártók például eleve úgy ajánlanak tűzhelyeket a lehetséges vevőknek, hogy a tűzhely bizonyos részei (a tűzhely melegítő része és a csatlakozódugók) más konyhai berendezésekhez, például kerti grillstűtőhöz vagy palacsintasütőhöz is használhatók (*Schilling* [2000] 312. o.). Ha az *idtown.com* webhelyre kattintunk, akkor a saját szemünkkel győződhetünk meg a modularitás kínálta korlátlan lehetőségekről. Ez a hongkongi cég majdnem végtelen variációban állít össze karórákat a fogyasztók számára, méghozzá ugyanazon az áron, amibe a közönséges órák kerülnek. A kiadókat is megérintette a modularitás. Ők a különböző könyvek fejezeteiből, cikkekből, esettanulmányokból vagy éppen saját anyagaikból állíthatnak össze gyűjteményes kiadványokat akár egyetlenegy vevő számára is. Könyveket adnak ki, amelyekben a fejezetek az egyes vevők szakmai érdeklődése szerint sorakoznak egymás után.<sup>1</sup>

Az általános trend alól azonban a szolgáltatási szektor vállalatai sem vonhatják ki magukat: a modularitás előnyei különösen szembeszökők olyan cégek esetében, amelyeknek szinte kizárólag ez a versenylőnyük.

A *McDonald's* szolgáltatja a legjobb példát arra, hogy miként nyújtható tömegméretekben magas színvonalú szolgáltatás a *termékek és megoldások uniformizálása és sajátos modularizálása* révén – igencsak iskolázatlan munkaerő alkalmazása mellett. A *McDonald's* a világ bármely országában uniformizált minőséget és választékot képes nyújtani, amelyből ki-ki étvágyának és pénztárcájának megfelelő komplett ebédet, uzsonnát vagy vacsorát állíthat össze. „Az OECD számára dolgozó innovációkutató Henry Ergas szerint az utóbbi idők két legfontosabb amerikai találmánya a személyi számítógép és a *McDonald's féle hamburger*”, mert ez utóbbi „lehetővé tette azonos minőség biztosítását, függetlenül attól, hogy a földkerekség több mint 13 ezer szolgáltatóegysége közül melyikben veszik azt igénybe.” (*McRae* [1996] 45. o.)

A *McDonald's* távolról sem áll egyedül ebben a szolgáltatások szférájában. A modularis elv alkalmazása különösen kézenfekvő a pénzügyi szolgáltatások területén: „Semmi sem könnyebb, mint a részvényeket és más *értékpapírokat modularizálni*. A pénzügyi szolgáltatások nem anyagi dolgok, nincs kézzel fogható tárgyi megjelenésük, igazán nem

<sup>1</sup> Ez utóbbira például már saját magyar egyetemi kiadónk, az Aula is vállalkozik.

nehéz ezeket formálni, nincsenek bennük sem szegek, sem vezetékek, sem bonyolult komputerkódok. Minthogy a pénzügyi tudományok kifinomultak és meglehetősen fejlettek, ezek a szolgáltatások könnyedén definiálhatók és elemezhetők, s igazán nem nehéz részekre tagolni őket.” (*Baldwin-Clark* [1997] 89. o.)

A hetvenes-nyolcvanas években a *hitelképesség megítélésében* a pontozásos rendszer a legtöbb hitelműveletben felváltotta az egyéni mérlegelés módszerét. A hitelminősítőknek csak bizonyos sémákat, kereteket, „gondolkodási modulokat” kellett mechanikusan alkalmazniuk. Ilyen módon a bankalkalmazottak önálló ítéletalkotás nélkül is kiutalhattak hiteleket, ami a bankoknak kevésbé tapasztalt, ennek megfelelően *olcsóbb munkatársak* alkalmazását tette lehetővé.

A modularitás nemcsak egy-egy termék termelésében, de felhasználása, illetve fogyasztása során sem számít kivételesnek. Ez utóbbi esetben a modularitás lehetővé teszi, hogy a fogyasztó a saját ízlésének és igényeinek megfelelő kombinációban *rakja össze vagy kapcsolja össze* valamely komplex végtermék elemeit.

Vegyük például az ágyat! Legtöbbször más-más cégtől vagy eladótól vásárolunk ágykeretet, matracokat, párnákat, takarókat. Ezek az elemek mégis tökéletesen összeillenek, mivel a szóban forgó javak gyártói *standard méretekhez* igazodnak. A gyártók egymástól teljesen függetlenül kísérletezhetnek olyan új termékek és koncepciók kifejlesztésével, mint amilyen például a matrac vagy a kevertszálas ágyneműk stb. És számíthatnak arra, hogy a vevők igazolják törekvéseiket, mindaddig, amíg a *modulok illeszkednek* a szabványos méretekhez.

A modularitás térhódítása nem korlátozódik csupán a hagyományos értelemben vett termékekre, szolgáltatásokra vagy a technológiai folyamatokra. Az évezred fordulójára a modularitás *általános szervezőelvvé* vált a gazdaságban és a társadalomban egyaránt. A szervezetelmélettel foglalkozó kutatók például a maguk területén ma az egyik legjellemzőbb irányzatként tartják számon azt, hogy számos hierarchikus nagyszervezet lazán összekapcsolt termelőegységekre, „szervezeti modulokra” bomlik, amelyet a változó körülményekhez igazodva raknak újra meg újra össze. A szervezet többé már nem egyértelműen körülhatárolható egység, hanem inkább „... kerékagy külső szállítók és specialisták hálózatával körülölelve, leginkább a legókockákhoz hasonlít, amelyhez könnyen lehet részeket hozzátenni vagy elvenni.” (*Dess és szerzőtársai* [1995] 7. o.) A szerződéses gyártók laza füzére vagy a stratégiai szövetségek rendszere mind felfogható úgy is, mint a modularitás elvének sajátos megtestesülése az ipari szervezetben (vö. *Tully* [1993], *Osborn-Hagedoorn* [1997], *Zenger-Hesterly* [1997]).

A modularitás erősödésére (elsősorban az Egyesült Államokban) az oktatási rendszerben, az építészetben, az irodalom és a zene világában is felfigyeltek (*Blair* [1988]). Széles körben érvényesül ez az elv a tudományos kutatásban vagy a médiában is. Extremitásnak tűnik, de modularitás egy sajátos változata még a vallás területén is megjelenik.<sup>2</sup> E jelenségeket látva különös erővel vetődik fel a kérdés, mi az oka annak, hogy a modularitás éppen most – és nem 50 évvel előbb vagy 30 évvel később – jelentkezik ilyen generális formában, mindent átható trendként. Mi az oka a modularitás térfoglalásának és erősödésének? Jóllehet a modularitással a műszaki és a menedzsmenttudományokon kívül is számos kutató foglalkozik (a matematika, a kognitív tudományok és a nyelv fejlesztése, a biológia vagy a társadalmi rendszerek területén), de tudásunk

<sup>2</sup> „...említésre méltó trend a *hitek szinkretizmusa*, amelyben az ember kombinálni akarja más hitek darabkáját az övével. ...Egy ember a buddhistákhoz hasonlóan tisztelheti az élet valamennyi formáját, katolikus módra hihet az angyalokban, mormon eszméi lehetnek a család fontosságáról, miközben szeretheti az evangélikus egyház rituáléit és tradícióit. A különböző vallásoknak ez az összeolvadása különösen nyilvánvaló a New Age híveinek esetében (*Hámori* [1998] 133. o.).

szerint néhány kivételtől eltekintve<sup>3</sup> senki sem foglalkozott igazán a feltett kérdéssel. Még kevésbé fejlesztettek ki általános modellt a modularitás erősödésének magyarázatára. Cikkünkben legalább egy metszetben (az üzleti gazdaságtan összefüggésében) megkísérelünk választ adni a feltett kérdésre, ha természetesen nem is végleges vagy cáfolhatatlan választ.

### Mi a modularitás?

A modularitás térhódítását látva, aligha vonható kétségbe az a legközelebbi jövőre vonatkozó előrejelzés, miszerint „a legtöbb területen a gyártók – a hálózati és az üzleti menedzserek – mindent meg fognak tenni azért, hogy termékeiket mindazokkal a jellemzőkkel és tulajdonságokkal felruhazzák, amelyekre a fogyasztónak egyáltalán igénye lehet. Ugyanakkor a kereskedők immár *modulokban kínálják ezeket a termékeket*, s a vevőknek csak azokat a részeket, modulokat kell megvásárolniuk, amelyekre éppen szükségük van (Pace [2000] 47. o.).

#### *A modularitás meghatározása*

Modularitásról akkor beszélünk, ha egy terméket, szolgáltatást vagy folyamatot elemeire bontanak, az elemeket külön-külön állítják elő (akár szervezeten belül vagy jogilag elkülönült egységekben) vagy szolgáltatják, majd valamiképpen összeillesztik őket. „Egy rendszer akkor mondható nagymértékben modularizáltnak vagy modularizálhatónak, ha komponenseire bontható, és a komponensek kombinálásával új konfigurációk létrehozására alkalmas – beleértve a különféle új összetevőkkel való helyettesítés lehetőségét is, miközben a rendszer funkcionalitásában a lehető legkisebb veszteség keletkezik. Az ilyen rendszerek komponensei viszonylag függetlenek egymástól, s ha ezek kompatibilisek a rendszer architektúrájának bármely elemével, akkor kombinálhatók egymással.” (Schilling [2000] 315. o.) Az iparban már régóta ismerik és alkalmazzák a *moduláris építkezést* a termelési folyamatok szervezésében és a termékek felépítésében egyaránt. Az ipari gyártók már legalább száz éve követik ezt az elvet, minthogy bonyolult terméket mindig is könnyebb volt úgy előállítani, ha a gyártási folyamatot *modulokra*, jól elkülöníthető „*cellákra*” bontották. Klasszikus példával szolgált erre a házigyárak vagy még előbb az autógyárak. Az autógyártók rutinszerűen gyártották teljesen különböző helyeken az autó alkatrészeit, s csak a végső összeszereléshez szedték ezeket ismét össze. Megtehették, minthogy az autó minden egyes elemét tökéletesen megtervezték. A modularitás – mivel a modulok számának növekedésével gyorsulón nő az inputok adott készletéből elérhető lehetséges konfigurációk száma<sup>4</sup> – nagymértékben fokozza a termelési rendszer rugalmasságát. Egy bonyolultabb termék egyes moduljaiért általában különböző cégek vállalnak felelősséget, és a termék kollektív erőfeszítésük eredményeként jön létre.

Modularitást azonban bármely termék, illetve folyamat esetében csak akkor lehet kialakítani, ha annak *részei precízen, egyértelműen elválaszthatók, és önmagukban véve is komplettek*. Nehéz pontosan megmondani, hogy mi tekinthető komplett részegységnek. Mindenesetre az a tény, hogy a legtöbb terméket alkatrészekből szerelik össze vagy

<sup>3</sup> Ilyen kivétel a cikkünkben később többször idézett Schilling [2000].

<sup>4</sup> A számelmélet, amelynek ugyancsak a modularitás az egyik legfontosabb kategóriája, megvilágítja ezt az összefüggést. Ha azt vizsgáljuk, hogy az egész számokat hányféleképpen lehet elemekből összeállítani, akkor azt találjuk, hogy míg a 3-at csak háromféleképpen lehet összerakni pozitív egész számokból, a 30-at már 5604-féleképpen a 39-et pedig 30 185-féleképpen (Peterson [2000] 397. o.).

vegyi összetevőkből szintetizálják, még nem meríti ki a modularitás fogalmát. A dologhoz az is hozzátartozik, hogy több alkatrészből álló komplex modulok vagy önmagukban is megálló elemek legyenek a termékben, amelyek adott esetben „egyben” kicserélhetők, mással helyettesíthetők. Ha az autóra gondolunk, tudjuk, hogy a fényszórót vagy a zár szerkezetet „egyben”, modulként kezelik, azonban a csavarok vagy más rögzítőelemek nem tekinthetők modulnak. Ha a vitaminkapszula példáját tartjuk szem előtt, akkor lényeges feltétele a modularitásnak az, hogy egyes alkotórészek önmagukban, a többitől elkülönítve kezelhetők, egyesek közülük elhagyhatók, mások hozzátehetőek a keverékhez. *Rugalmas kombinációról* van tehát szó, nem egyszerűen csak arról, hogy több elemből kevernek össze vagy állítanak elő valamit. A modularitás feltétele továbbá az is, hogy a termék vagy szolgáltatás részei összeilleszthetők legyenek, tehát rendelkezésre álljanak olyan „interfészek”, érintkezési felületek, amelyek lehetővé teszik a részek összekapcsolódását és együttműködésüket.

Ha kissé elvontabban próbáljuk megközelíteni ezt a jelenséget, akkor abból indulunk ki, hogy „a modularitás – általános rendszerelv: valójában egy folytonos vonal, amely azt írja le, hogy milyen mértékben lehet a rendszerelemeket egymástól *elkülöníteni* és különböző kombinációkban *összerakni*.” (Schilling [2000] 312. o., kiemelés tőlünk: K. É.–Sz. K.) Ebben az értelemben persze mondhatjuk azt is, hogy minden ipari termék és technológiai folyamat moduláris jellegű, csak az a kérdés, hogy mennyire az. A modularitás foka – azaz, hogy éppen hol járunk az említett folytonos vonal mentén – két dologra is utalhat: „Egyrészt arra, hogy milyen szoros a *rendszerelemek közötti kapcsolat*, másrészt pedig arra, hogy a rendszer felépítésének a szabályai milyen mértékben teszik lehetővé, illetve milyen mértékben gátolják meg a rendszerelemek keverését és összeillesztését. Minden rendszerre jellemző, hogy elemei valamilyen mértékben összekapcsolhatók (az már más kérdés, hogy mennyire lazán vagy szorosan). Alig találunk példát olyan rendszerre, amelynek az elemeit teljesen lehetetlen egymástól elválasztani, és valamilyen új kombinációban összeilleszteni. Ezért szinte valamennyi rendszer – valamilyen mértékben – moduláris.” (Uo.) Mindazonáltal, amikor moduláris termékről vagy moduláris termelési folyamatról beszélünk, mégsem oldhatjuk fel ezt a fogalmat teljesen. Ha a modularitás<sup>5</sup> kifejezést használjuk, akkor olyan termékek lebegnek a szemünk előtt, mint az autó, a számítógép vagy a „testre szabott” könyv, amelyek esetében a termék *lényeges tulajdonsága, velejárója*, hogy sok különböző egységből *többféle kombinációban* állhat össze, s ezek az egységek maguk is komplexek. A modularitás lényeges feltétele ugyanakkor, hogy miközben egyes modulokat egy-egy termékváltozatnál elhagynak, másokat hozzátesznek. Sokszor a termék mint egész maga is különböző komplexitási fokon állhat.

Ha a modularitás jelenségét evolucionista szemlélettel közelítjük meg, akkor abból indulhatunk ki, hogy minden termelési folyamatban, jelenségben, termékben, szolgáltatásban *replikálódó információegyüttesek*, genetikai kódok testesülnek meg. Ezek lényegében ugyanazt a szerepet töltik be a szóban forgó jelenség létrejöttében, mint a *gén*ek az élőlényeknél. Ezeket a francia „*meme*” szóból kiindulva (jelentése: ugyanaz) mémeknek nevezzük. Gyakorlatilag bármely olyan információegyüttes betöltheti ezt a szerepet, amely egy adott formában *replikálódik*. Egy *termelési eljárásra vonatkozó információegyüttes* éppúgy lehet mém, mint egy autó egy-egy moduljának műszaki paraméterei. Közös bennük, hogy mindkettő standard információszakaszból áll, amelyek különböző módokon rakhatók össze. Amikor például az amerikai fogyasztó beküldi hajszáját a vitaminyártó cégnek, s az vegyelemzi, akkor tulajdonképpen az illető hiányparamétereiből egy olyan

<sup>5</sup> Talán mondanunk sem kell, hogy mint minden „forró” fogalomban, a modularításban sincs közmegegyezés, nincs általánosan elfogadott definíció. Ezzel persze nem áll egyedül az üzleti gazdaságtan kevésbé letisztult terminológiai rendszerében.

*információegyüttest* alkotnak, amely *megszabja* a vitaminkapszula összeállításának mi-kéntjét.

A standard inputok és a várt outputok közötti transzformáció logikája a szóban forgó folyamatokban viszonylag jól átlátható, ezért többé-kevésbé *algoritmizálható* is. A folyamat lefutásában, az egyes folyamatmodulokban ezek az algoritmusok őrződnek meg. Ebben az összefüggésben az autórészegység vagy -alkatrész technikai tervezése (a részegység dimenziói, az alkatrészek megmunkálásának tűrőhatárai stb.) jól megfogható *információként* szolgálnak a gyártási folyamatban. Ezáltal válik lehetővé, hogy egy bonyolult gyártási folyamat részeit különböző gyárakhoz utalják, vagy éppen beszállítókhoz helyezték ki (*outsourcing*).

A modularitás nagyfokú tudatosságot feltételez a gyártó vagy a szolgáltató részéről. Nem alakul ki magától, azt általában megtervezik. Amikor bármilyen moduláris elven felépített rendszert hoznak létre, akkor a rendszer tervezői az információkat *látható tervezési szabályokra és rejtett tervezési paraméterekre* osztják fel. A látható tervezési szabályok (amelyeket *látható információknak* is hívnak) a tervezési folyamat elején egyértelműen rögzíthetők, és a rendszert megvalósítók számára világosan leírhatók. A látható tervezési szabályoknak három kategóriája van (vö. *Baldwin–Clark* [1997]).

1. *Architektúra*: meghatározza, hogy milyen modulok fogják alkotni a rendszert, és pontosan mi lesz ezeknek a funkciója.

2. *Interfészek*: azok az összekapcsolódási felületek, amelyek biztosítják, hogy az egyes modulok összekapcsolódhassanak, együttműködjenek. A látható tervezési szabályokban rögzítik a folyamat elején azt is, hogy miként illeszkednek egymáshoz az egyes elemek, hogyan kapcsolódnak össze, és sokszor azt is, hogy mi módon „kommunikálnak” egymással.

3. *Standardok*: az egyes modulok konformitásának, azaz rendszerbe illeszthetőségének a megítélésére, mérésére szolgálnak. Arra valók, hogy segítségükkel eldöntsék, megfelelnek-e a kialakított modulok a tervezési szabályoknak, vagyis hogy működik-e *X* funkció a rendszerben. A modularitás nagyon fontos feltétele az egyes részegységek *azonossága önmagukkal*, azaz az, hogy egy-egy adott egység *mindig* ugyanolyan tulajdonságokkal rendelkezék. Csak így lehet ugyanis megbízható építőeleme az „egésznek”. A standardoknak való megfelelés a biztosítéka annak, hogy az egyik funkció illeszkedik a másikkhoz, azaz a részek, funkciók *kompatibilisek* legyenek egymással. „A kompatibilitás olyan szabványokra, illetve szabályokra alapozódik, amelyek lehetővé teszik azt, hogy a termékek alrendszerei – minden külön módosítás nélkül – egymással együttműködjenek (egymással összhangban álljanak).” (*John–Weiss–Dutta* [1999] 80. o.)

A rejtett tervezési paraméterek (rejtett információ) azok a döntések, amelyek *nem tartoznak az egyes modulok termelőire vagy megvalósítóira*. A rejtett elemeket később is ki lehet választani, és gyakrabban lehet anélkül változtatni, hogy bárkinek is beszámolnának a változtatásokról (*Baldwin–Clark* [1997]).

### *A modularitás megjelenési formái*

A vállalatok a termék gyártása és értékesítése folyamatában hallgatólagosan vagy explicit módon *háromféle moduláris architektúrát* hoznak létre: 1. termékarchitektúrákat, 2. folyamatarchitektúrákat, továbbá 3. tudásarchitektúrákat.

Az említett moduláris elrendezések természetesen *egymástól sem függetlenek*. Kapcsolatuk jelentős szerepet játszik a modularitás térhódításában. Ma már egyre többen kényeszerülnek arra, hogy a modularitást a termék megszületése előtti szakaszra, vagyis a *tervezés szakaszára* is kiterjesszék. Moduláris rendszerű építkezés esetében ugyanis a termékek és folyamatok alrendszerei általában *egymástól függetlenül is megtervezhetők*,

ha a tervezési folyamat során betartanak bizonyos, a funkcionális összekapcsolást segítő szabályokat és standardokat.

A moduláris architektúrák *jellemzője*, hogy

- az egyes alkotóelemek különféle változatainak a kicserélése *számos termékváltozatot* tesz lehetővé,
- a termékváltozatokat *alacsony költségek mellett* lehet előállítani, mivel
- a komponensek sokféle variációban kapcsolhatók össze,
- az egyes komponensek helyettesítésével sokkal *gyorsabban* lehet az újabb, tökéletesített termékeket piacra dobni,
- a termékvariációk *nagyobb mozgásteret* adnak a kínálat ingadozásainak és a *bizonytalanságnak a menedzselésére* (Sanchez [1999] 105. o.).

### *A moduláris folyamattervezés*

A termelési folyamat moduláris rendszerű lefuttatása általában szoros összefüggésben van a termék modularitásával.

A Motorola egyik projektjének részveővi a Motorola-lapszámláló (pager) új generációjának *kifejlesztéséhez* egyidejűleg alakították ki a *termékarchitektúrát és folyamatarchitektúrát*. Ehhez a Motorola útmutatót adott a munkacsoportnak, amelyben leírták, hogyan lehet kialakítani a termék- és a folyamatarchitektúrákat, és hogyan kell ezeket összehangolni. Az útmutatót egy *korábbi csoportmunka* során szerzett *tapasztalatok* alapján állították össze. Az új munkacsoportnak be kellett tartani az útmutatóban lefektetett alapszabályokat és előírásokat, ám egyidejűleg *számot kellett adniuk minden új és hasznosítható tudásról*, amelyet az új architektúrák létrehozása során szereztek. Ezeket a friss tapasztalatokat aztán ismét *beépítik* abba a bizonyos *útmutatóba*, hogy a következő munkacsoport a következő architektúrák kialakításakor az új tudásra és tapasztalatokra is támaszkodhasson (Sanchez [1999] 94. o.).

Manapság már az autógyártók is egyre inkább felhagynak a centralizált tervezési és K+F-rendszerükkel, amelyre a 20. század utolsó évtizedéig támaszkodtak. A tervezők és a mérnökök ma az autópárhazban is leginkább arra törekednek, hogy a teljes elektromechanikai rendszer *felparcellázásának* új-ját-módját kidolgozzák. Az első lépés az, hogy újradefiniálják a termelési folyamat egyes *celláit*. A tervezési folyamat modularizálása a feltétele annak, hogy felgyorsítható az innovációkat és javítsák a minőséget.

A termelési folyamat független részfolyamatokra való szétbontása teszi lehetővé a vállalat számára azt, hogy kellően *rugalmasan és hatékonyan* igazodjék az egyes fogyasztók igényeihez. A moduláris folyamattervezésnek három alapelve van: a folyamat *elhalasztása*, a folyamat *sorrendjének megváltoztatása* és a folyamat *standardizálása* (Feitzinger-Lee [1997] 120. o., kiemelés tőlünk: K. É.-Sz. K.). Az egymástól függetlenül lefuttatható részfolyamatok azután lehetővé teszik e folyamatok szervezeti elválasztását is, azaz beszállítók bevonását az összefolyamat meghatározott lépcsőin.

A Mercedes-Benz menedzserei - új sportautójuk összeszerelését tervezve - rádőbentek arra, hogy az új jármű bonyolultsága megkivánja a több száz beszállítóból álló *beszállítói hálózat ellenőrzésének* a megtervezését is. A beszállítói rendszer egészének közvetlen irányítása helyett a *nagy termelési modulokat kisebb modulokra bontották* szét. Így például a vezetőfülke teljes modulját - beleértve a légszákot, a légkondicionálást, a kormánykereket, és minden idetartozó dolgot - a közelben levő Delphi Automobil Systemre (a General Motors egyik vállalatára) bízták. A Delphi teljes mértékben felelős a vezetőfülke moduljának, a modul minden részének az előállításáért - meghatározott paraméterekhez és előírt követelményekhez igazodóan. A Mercedes által megadott specifikációk és információk *látható információk*. E látható információkat a modulbeszállítók arra használják, hogy koordinálják és ellenőrzik a modul részegységeinek beszállítóit annak érdekében, hogy a modulokból végül működőképes végtermék álljon össze (Baldwin-Clark [1997] 87. o.).

### A legőelv avagy a modularitás haszna a termelő és a fogyasztó szemszögéből

A moduláris terméktervezés és -felépítés haszna többszörös az ezt alkalmazó vállalatok számára.

#### *Előnyök a termelő oldalán*

*Először* is, a cég *maximalizálhatja* azoknak a *standard komponenseknek* a számát, amelyeket a termék *valamennyi* változatába beépítenek. A szóban forgó komponenseket már az összeszerelési folyamat korai stádiumában összeszerelheti, miközben a folyamat legvégére halaszthatja azoknak a elemeknek a beépítését, amelyek a termékváltozatokat megkülönböztetik egymástól.

A Hewlett-Packard sikeresen alkalmazza a modularitás elvét az európai és az észak-amerikai piacokon értékesített lézerprinterénél (LaserJet). Japán partnere gyártja a printer *központi meghajtóját*, amelyet tengeren szállítanak az előbb említett piacokra. Mielőtt a HP és partnere a LaserJet moduláris változatát kialakította, a nyomtató vagy 110 voltos, vagy 220 voltos áramellátás mellett működött. Ez arra kényszerítette a céget, hogy már azelőtt kétfelé válassza az eltérő feszültségi szabvánnyal jellemezhető piacokra irányuló nyomtatók gyártását, mielőtt a motor termelése Japánban megkezdődött volna. Az új dizájn nyomán azonban olyan energiaellátót (*power supply*) építettek be a termékbe, amelyekkel felszerelve a termék bármelyik országban működőképes. Mindennek következtében a HP évente 5 százalékkal csökkentette a végtermék gyártásának, készletezésének és szállításának teljes költségét.

Később a HP úgy döntött, hogy DeskJet printerét *eltérő megközelítésben* állítja össze az európai, illetve az ázsiai piacokra. A cég a printereket a lokális elosztóközpontokban igazítja a környezethez. A DeskJet printereket a HP ily módon nem a szingapúri gyárában szabja testre Európába történő szállításuk előtt, ezt a feladatot a Stuttgart melletti elosztó központjára hagyja. A cég ezt a printert külső áramellátásra tervezte meg, s *országspecifikus dugóval* szereli fel, amelyet a fogyasztó a használat előtt csak bedug a konnektorba. Az elosztó központ nem pusztán csak az adott piachoz igazodva „véglegesíti” a terméket, hanem azokat az *anyagokat is megvásárolja*, amelyek a befejezéshez szükségesek. A termék újfajta tervezésének következtében a gyártási költségek ugyan valamennyivel emelkedtek ahhoz képest, amikor a terméket a gyárban szabták testre, de a gyártás, a tengeri szállítás és a raktározás összköltsége 25 százalékkal csökkent (Feitzinger–Lee [1997] 119. o.).

*Másodszor*, a cég egymástól teljesen elkülönítve és *párhuzamosan gyárthatja* az egyes termékmodulokat, jelentősen *lerövidítvén* így a termeléshez szükséges időt.

A Sony moduláris tervezésű kézi kamerájánál (*HandyCam*) az alapvető komponensek újabb, tökéletesített változatait azonnal be lehet építeni, mihelyst azok rendelkezésre állnak.<sup>6</sup> A Chrysler 28 alrendszerre bontotta szét új autójának platformját, és meghatározta az alrendszerek közötti kapcsolati pontokat (Sanchez [1999] 105. o.).<sup>7</sup>

Talán még ennél is lényegesebb azonban, hogy az összeillő modulok *fejlesztése* is párhuzamosan történhet. Az idő megkurtítása pedig kulcsfontosságú lehet abban az öldöklő versenyben, amelyben olykor még a másodpercek is számítanak.

A McDonnell Douglas (St. Louis, Kalifornia) és a Nortnrop Grumman (Dallas) úttörő vállalatok ezen a téren. Ők azért egyesítették szellemi erőiket, képességeiket, hogy egy új pilótafülkét

<sup>6</sup> Sanchez saját magára hivatkozik, de pontosabb megjelölés nélkül: Sanchez [1994].

<sup>7</sup> Ezeket itt interfésznek hívják – Sanchez zárójelben „hard points”-nak nevezi.



tervezzenek a C-17-es Globemaster III. légitáncoshoz (airlifterhez). „Üzletünket új módon szervezzük” – nyilatkozta Bob Eastin, a pilótafülke tervezőmérnöke.<sup>8</sup> Nem várunk addig, amíg a terveket hivatalosan jóváhagyják, s arra sem, hogy azokat kétdimenziós formában lerajzolják. Mihelyst elkészítjük a modellek háromdimenziós megjelenítését, a digitalizált információkat *már*is küldjük Dallasba. A műszaki információk ilyen korai továbbításával *rengeteg időt* és ezzel pedig *pénzt spórol meg* a két cég. Korábban nem volt jellemző, hogy egy cég a másikkal műszaki információkat adott volna ki ilyen kezdeti stádiumban, még a *tervezés* szakaszában. A szóban forgó két cégnél pedig most pontosan ez történik. A jelenséget az összeszövetkezett gyártók „*műszaki információk progresszív feltárásának*” (*progressive disclosure of engineering information*) nevezik. „Ez azt jelenti, hogy a lehető legkorábbi szakaszban dolgozhatunk együtt a terveken, még mielőtt azokat jóváhagyták vagy véglegesre elkészítették volna.” (Martin [1997] 76. o.)

A közös projekthez a két cég közös szoftverplatformot alkalmaz. A Northrop Grumman és a McDonnell Douglas az Unigraphics CAD/CAM szoftverek alapján *standardizálta technológiáját* a közös virtuális tervező munkához. A pilótafülke rengeteg alkatrészből áll, s még az egyes alkatrészek is összetettek. A szóban forgó a részelemeket eddig a McDonnellnél tervezték. Most ezeket a tervinformációkat internetes csatornákon keresztül továbbították a Northrop Grummanhoz, hogy az tervezze meg az eszközöket, készítse el a NC (*numerical-control*) programokat a gyártáshoz és az összeszereléshez. „Míg a McDonnell Douglas részelemeket és az összeszerelést tervezi, addig mi [a Northrop] már hozzákezdünk a gyártóeszközöknek és magának a gyártásnak a megtervezéséhez. Mire a részelemek végső tervrajzát jóváhagyják, addigra náluk már készen állnak a gyártási tervek és már gyártjuk is az eszközöket.” – nyilatkozta Chris Wilt, a Northrop program vezetője. A két cég először működik együtt interneten, „menetközben” tanulják, mit hogyan csináljanak. „Valójában csak azért printeljük ki a terveket, mert még nem vagyunk teljes mértékben felkészülve arra, hogy minden kizárólag csak a képernyőn történjék. Ma még azért nyugodtabbak vagyunk akkor, ha az üzemekben az embereknek – különösen a minőségellenőröknek – a kétdimenziós rajzot is a kezükbe nyomhatjuk, hogy egybevehessék a terveket és a készülő elemeket.” (Idézi Martin [1997] 77. o.)

*Harmadszor* – de lehet, hogy ezt kellett volna elsőként említenünk – a modularitás jelentős lökést ad az innovációknak. A modularitás megkönnyíti a technológiai fejlesztés és termékfejlesztés *szétkapcsolását*, és lehetővé teszi az egyes komponensek szétterített és versenynyomás alatt álló fejlesztését. A *párhuzamos fejlesztés és kísérletezés* meghatározó előnye a *fejlesztési idő lerövidítése*.

Az a tény, hogy különböző csoportok egymástól függetlenül dolgoznak a modulokon, egyfajta koncentrációra ad lehetőséget. Minthogy mindenki csak *egy modul* fejlesztésére összpontosítja figyelmét, az egyes *cégek*, illetve az egyes *vállalati egységek* sokkal jobban el tudnak mélyülni a saját munkájukban. Amikor számos cég foglalkozik egy modul megtervezésével, sokszor párhuzamos fejlesztés és kísérletezés zajlik. A párhuzamosság azonban ebben az esetben *egyáltalán nem hatékonyságrontó tényező*. A változatok kipróbálása teszi ugyanis egyáltalán lehetővé azt, hogy az egymástól eltérő megoldások sokaságából kiemelkedjék a leghatékonyabb, legalkalmasabb változat. A számítógépiparban, amelyben nagyfokú technológiai bizonytalanság uralkodik, és gyakran a továbbfejlesztés útja is teljesen ismeretlen, akkor képesek egy újabb, tökéletesebb változatot kifejleszteni, ha a tervezők egyre *több kísérletet* végezhetnek, és egyre *rugalmasabbak* lehetnek a kísérleti modulok tesztelésben.

*Negyedszer*, a modularitás a termék vagy folyamat *tartalmi változtatását*, fejlődését is elősegíti a komponenseknek a termékcsaládon belüli szerteágazó felhasználásával. Azáltal, hogy egy-egy elem, modul máshová kerül, mint korábban, olyan *mutáció* is keletkezhet, amely érdemben javítja a terméket, sőt szélső esetben szinte új terméket produkál. Nem elhanyagolható előny az sem – amint azt könyvében *O'Grady* [2000] kiemeli –, hogy az új termékhez szükséges tőkeigény is lényegesen csökkenthető.

<sup>8</sup> McDonnell Douglas's Long Beach (Kalifornia).

*Ötödször*, a cég sokkal könnyebben tudja *diagnosztizálni* a termelésben előforduló problémákat, és elkülönítetten tudja kezelni az esetleges minőségi hibákat (Feitzinger-Lee [1997] 118. o.).

*Hatodszor*, a lazán integrált rendszereknek kedvező hatásuk van az árképzésre és a piaci szegmentációra. Ha a termék nem merev egységként van adva, akkor az árak is rugalmasabbak lehetnek. Egy moduláris termék esetében nem gond az olcsóbb változatok előállítása, ha éppen a piaci helyzet úgy kívánja. Integrált termékkel sokkal nehezebb igazodni a piac lüktetéséhez, az „egyszer fent, egyszer lent” állapotokhoz. Az integrált termék ugyanis sokkal kisebb játékot enged az árak alakításában is, mint a moduláris termék.

### *Előnyök a fogyasztó oldalán*

A modularitás haszna a *fogyasztó* oldaláról nézve is teljesen kézenfekvő.

*Először is*, a modulok révén a termék vagy szolgáltatás sokkal jobban igazodhat a fogyasztó igényeihez, mint amennyire a hagyományos termékek valaha is képesek voltak. A modularitás a fogyasztó oldaláról nézve *lehetővé teszi a termékek egyéniesítését*, testreszabását, noha ez a két jelenség: a modularitás és a testreszabás nem mindig kötődik össze, és még kevésbé mosható egybe.<sup>9</sup> Számos termék azonban, amelyet a fogyasztó egyéni, személyes igényeihez szabnak (mint például a már említett személyes vitamin vagy a megrendelésre gyártott autó), a modularitásnak köszönheti azt, hogy teljesen egyéni, maga nemében egyetlen példány. A testreszabás azonban a moduláris elv alkalmazásán kívül még sok más módon is megvalósulhat.<sup>10</sup> A számítógép<sup>11</sup> segítségével varratmentesen összeillesztett modulok teszik lehetővé, hogy – különbözőképpen összerakva őket – elképzelhetetlenül nagy számú egymástól eltérő terméket termeljenek. Annyiféle terméket, ahány vevőnek el kívánják adni az árut. „A mai technológia mellett egyre közelebb kerülünk ahhoz, hogy magunk tervezzük meg a számítógépünket, kocsinkat, ruhánkat, sőt még az ennivalónkat is.” (Lavidge [1999] 73. o.) Ennek a jelentőségét a fogyasztó szempontjából talán felesleges is ecsetelni. A modulokból összeállított termék önmagáért beszél különösen akkor, ha referenciapontként az univerzális tömegterméket vesszük, amelynél a fogyasztónak az „eszi, nem eszi, nem kap más” filozófiáját kellett elfogadnia.

*Másodszor*, nagy előnye a fogyasztó oldaláról a modularitásnak *a termékek továbbépíthetősége, fejleszthetősége*. Ez éppen a dinamikus fogyasztók (például a pályakezdők) esetében domborodik ki. Ők akkor is hozzájuthatnak a termék egy lecsupaszított, szerényebb változatához, ha a teljes terméket még nem tudják megvenni. Jövedelmük növekedésével azután könnyedén továbbépíthetik a terméket. Úgy jutnak el egy magasabb igény-

<sup>9</sup> A testreszabás klasszikus példája és egyben szó szerint vett megvalósulása a számítógéppel vezérelt gyártósoron előállított farmernadrág, amelyet pontosan a megrendelő méretére szabtak. A Personal Pairnek elnevezett rendszer lényege az, hogy a vevőnek nem kell tucatnyi farmert felpróbálnia. Megméri a méreteit, és az adatokat betáplálják egy számítógépbe. Néhány perc múlva 14 280 (!) változathal választhatja ki azt az egyet, amely pontosan az ő (esetleg szabálytalan) alakjára illik. [Összehasonlításul: a hagyományos Levi's boltokban 52 féle (!) méretváltozatot árulnak]. A fogyasztó két héten belül megkapja a rá tökéletesen illeszkedő nadrágot, s ez csupán 15 dollárral drágább, mint a polcraól levehető változat (Hart [1996] 18. o., továbbá vö. Henricks-Hasty [1995]).

<sup>10</sup> Lásd erről részletesen Szabó [2000].

<sup>11</sup> A számítógéppel integrált gyártási rendszerek csak megkönnyítik, de nem teszik automatikussá a termelés alkalmazkodását. A kulcs a folyamatmodulok összehangolásához – Pine és szerzőtársai [1993] (115. o.) szerint – négy meghatározó elv összekapcsolódása. Ezek: 1. azonnalóság, 2. költségmentesség, 3. varratmentesség és 4. súrlódásmentesség.

szintre, hogy nem kell új terméket vásárolniuk és a régit kidobniuk. Ez éppúgy igaz a számítógépekre, mint az autókra vagy az amerikai stílusú, előre gyártott házakra.

*Harmadszor*, jelentős előnye a moduláris elven felépített terméknek a fogyasztó szempontjából az is, hogy nem kell az egész terméket lecserélni, ha valami elromlott benne, ki lehet egészíteni az alaptermékeket pótlólagos modulokkal. Ez ugyan kétélű dolog, mert egyben azt is jelenti, hogy a javítóipar leszokik az egyes alkatrészek cseréjéről, és modulokat cserél. Ez a megoldás a fogyasztó számára valószínűleg biztonságosabb és gyorsabb, de persze drágább is.

Felmerül a kérdés: ha a modularitásnak ennyi előnye van, akkor *miért nem moduláris minden termék*. Ennek a magyarázata egyszerű. A gyakorlatban kiderült ugyanis, hogy a moduláris rendszereket sokkal *nehezebb megtervezni*, mint az egymással csak laza kapcsolatban álló rendszereket. A moduláris rendszerek tervezőinek szinte *mindent tudniuk kell* a termék és gyártási folyamata egészéről, hogy kidolgozhassák azokat a *látható tervezési szabályokat*, amelyek ahhoz kellene, hogy a modul tökéletesen működő *része* legyen az egésznek. Ezeket a szabályokat előre pontosan meg kell adniuk. Mindazonáltal, ha a modularitás nem vált is egyeduralgódóvá a termelésben, de terjed.

### A modularitás terjedésének mozgatórugói

A moduláris elven felépülő termékek, folyamatok, szolgáltatások és szervezetek hátterében a *költségcsökkentés*, a *hatékonyságnövelés* és a *nagyságból fakadó előnyök* kihasználásának általános törekvéseit találjuk. E törekvések azonban a korábban megszokottnál jóval erőteljesebbek a globális piacokon folyó hiperversenyben.

A modularitás valamennyi velejárájának, a vevő igényeihez való igazodásnak, a változatosságnak, a gyorsaságnak és a tökéletességnek a kialakításában egyaránt a számítógép, az *informatika* széles körű alkalmazása kap főszerepet: a CIM – a számítógép vezérelte gyártás (*computer integrated manufacturing*); a CAM – a számítógép által támogatott gyártás (*computer aided manufacturing*); a CAD – a számítógépes terméktervezés (*computer aided design*); a CAP – a számítógépes tervezés (*computer aided planning*); valamint a CAQ – a számítógépes minőségbiztosítás (*computer aided quality insurance*). Bár a modularitás elve meglehetősen régi, általános elterjedését, *uralkodóvá válását* a számítógépesítésnek köszönheti. A számítógép nem csupán a *modularitás motorjának* szerepét tölti be, hanem maga is *moduláris elven épül fel*. Az olyan bonyolult és komplex termék, mint a számítógép, rendkívül megnehezítené a felhasználók, a javítóbázisok és a fejlesztők dolgát, ha nem *egyszerű, standardizált elemekből*, részegységekből szerveződne *komplex* rendszerré. A modularitás a kulcs ahhoz, hogy megértsük, hogyan fért össze a számítógépek árának látványos zuhanása bonyolultságuk (és ez által teljesítményük, illetve sokoldalú felhasználhatóságuk) nem kevésbé gyors növekedésével. Ugyanezt a kulcsot kell használnunk, ha meg akarjuk érteni a cikk elején említett példákat (miként tudja a hongkongi cég teljesen egyéni óráit ugyanolyan áron adni, mint a tömegtermékeket).

Ha egyetlen szóval kellene megmagyarázni azt, hogy miért ma, és miért nem 50 évvel korábban terjedtek el futótűszerűen a moduláris termékek és technológiák, akkor ez az egyetlen szó a *számítógép* lenne. A modularitás elve nem hódíthatna ilyen széles körben anélkül az információs technológia nélkül, amely napjainkban behatolt az összes vállalati folyamatba a tervezéstől a gyártáson keresztül a marketingig és a beszállítói hálózat működtetéséig. Információs technológiák híján elképzelhetetlen lenne olyan bonyolult moduláris termékek megtervezése és megépítése, mint a szuperszonikus repülőgép, de az olyan egész világot átfogó moduláris elvű szolgáltatóhálózatok működtetése is, mint

például a McDonald's. A modern információs technológiákban rejlő *variabilitás* eszményi a laza, de mégis összehangolásra és integrációra szoruló moduláris termelés és a mögötte álló vállalati szervezetek számára. A számítógép a technika valamennyi korábbi vívmányánál nagyobb hatást gyakorol a moduláris építkezésre. Paradox módon azonban ugyanazon informatikai rendszerek, amelyek *lehetővé teszik* a bonyolult moduláris termékek egyes elemeinek részmentes és éppen időben történő összeillesztését, egyben *szűk-ségessé* is teszik a moduláris építkezést a termékektől a szervezetheg bezárólag.

Az információs technológiák gyors fejlődése okozta *bizonytalanság* rugalmas piaci magatartást követel, s a rugalmasság záloga ismét a modularitás lehetőségeinek a kihasználása. Az információs technológia viharos fejlődésével összekapcsolódó modularitás növeli a piac változékonyságát, amihez modularitással lehet alkalmazkodni, amely aztán megint csak növeli a változékonyságot, s tovább nehezíti a piaci konstellációk előzetes felmérését. Önmagát erősítő, *önmagát gerjesztő* folyamatról van tehát szó. A modularitásnak köszönhető rugalmasság ugyanis nem csupán alkalmi válasz valamely piaci kihívásra, hanem a modulokra építő termelés mint olyan a rugalmasság jegyében formálódik. A rugalmasság már csak azért is elengedhetetlen a vállalat minden szintjén és szegmensében, mert „a környezetet állandóan felborítják a növekvő iramú technológiai változások, amelyeket a tudás növekedésében és elérhetőségében bekövetkező robbanások fűtenek fel. A technológiai és vezetési *know how* szétáramlása lebontja a gazdasági és politikai korlátokat, és lassan, de biztosan a *határok nélküli piaci tér* felé mozog.” (Achrol [1997] 58. o., kiemelés tőlünk: K. É.-Sz. K.) Dinamikus, határok nélküli környezetben a hagyományos „egy tömbből faragott” termékek szükségképpen alulmaradnak a moduláris termékekkel szemben. A dinamikus, határok nélküli világ adekvát szerveződési formája a moduláris szervezet.

### *Moduláris szervezeti architektúra – moduláris beszállítók*

Ha a gyártásorról moduláris termékek gördülnek le, akkor – mint már említettük – többnyire az a szervezet is moduláris felépítésű, amelynek keretében a szóban forgó termékek készülnek. A cégek ugyanis nagyon hamar ráébredtek arra, hogy az értéknövelő tevékenység nem az egyes modulok gyártásához kötődik igazán, hanem az „egész” felletti uralomhoz.

„Az Intel és a Microsoft példájánál maradva, azt mondhatjuk, hogy a cégeknek az *explicit tervezési szabályok* ellenőrzésére kell törekedniük – megfelelő architektúra kifejlesztése mellett –, a rejtett modulok ezernyi részletének kérdését pedig *másokra kell bízniuk*. És az is igaz, hogy az *architektúra birtoklása* hatalmas erőt jelent és nagy profitot hozhat. A versenytárs azonban olyan moduláris rendszert is kiépíthet, amelyben saját képességeit más cégek képességeivel végtermékre irányítottan kapcsolja össze.” (Baldwin-Clark [1997] 90. o.)

Miközben a nagycégek az architektúra, azaz az „egész” birtoklására törekednek, s szinte minden mást beszállítóknak adnak ki, lényegesen megváltozik a „Nap-cégek” és bolygók kapcsolatának természete a jelenleg zajló technológiai korszakváltás, az informatizálás és modularizálás következményeképpen. A modularitás elvéből következően a bolygóvállalatok sokkal inkább be vannak vonva a nekik munkát adó vállalatok életébe, mint korábban. Nem csupán mechanikusan végrehajtják a Nap-cég utasításait, hanem olyan központi problémák megoldásában is részt vesznek, mint a kutatás és fejlesztés vagy az ármegállapítás. Míg korábban a bolygók számára a Nap-cég diktálta az árakat, tekintet nélkül arra, hogy azok reálisak voltak-e, vagy sem, ma ellenben közösen keresik a beszállítóval a kölcsönösen elfogadható árat, illetve az alkatrészek, részegység-

gek költségcsökkentésének módozatait. Szöges ellentétben a korábbiakkal, „a beszállítók bevonása a *termékfejlesztésbe és a termelési folyamat folyamatos javításába*, radikális változtatást igényelt a viszony természetében. Ez *bona fide* partnerkapcsolatot követelt, amelyben *az ideák kétirányú áramlása jellemző*” (Dyer [1996] 42. o.).

Az új típusú beszállítók, akiket Baldwin és Clark *moduláris beszállítóknak* nevez, meglehetősen különböznek a hagyományos alkatrésztermelőktől.

„A moduláris rendszerben működő beszállítókat az a *szabadság* különbözteti meg az egyszerű alvállalkozóktól, amit az előbbieket a *termékfejlesztést* illetően élveznek. A lemezmeghajtó tervezőinek tökéletesen ismerniük kell a személyi számítógépre vonatkozó általános követelményeket (például az adatátviteli rendszerre vagy a gép és hardver méretét megszabó paraméterekre, a képi megjelenítés standardjaira vonatkozókat), hogy a modul kellően betölthesse funkcióját a rendszer egészében. Ettől eltekintve azonban a munkacsoport úgy tervezi meg a lemezmeghajtót, ahogyan azt a legjobbnak látja. Még csak nem is kell közölnie döntését más modulok tervezőivel, de még a rendszer architektúrájának tervezőjével, a látható szabályok megalkotójával sem.” (Baldwin-Clark [1997] 86. o.)

Érzkletes példa a beszállítókkal való innovatív együttműködésre a Chrysleré, amelyet lényegében a beszállítókkal kialakított japán stílusú kooperáció húzott ki a csávából.

Az első *amerikai keiretsuként* számon tartott Chrysler vezetői rádöbentek arra, hogy többet érnek el, ha a beszállítókkal valódi partneri viszonyt alakítanak ki, mintha pusztán az lebegne a szemük előtt, hogy minél többet sajtoljanak ki belőlük. „Arra a belátásra jutottak, hogy a bizalom csak akkor gyökerezik meg a beszállítókkal való viszonyban, ha mindkét fél osztozik az eredményben, és nem csupán a kockázatban.” (Dyer [1996] 42. o.) A beszállítók az anyacéggel *párhuzamosan* dolgoznak a fejlesztésen. A beszállítók kiszolgáltatottságát az is csökkenti, hogy a szerződések többsége – szemben az eddig szokásos két évvel – egy-egy modellt egész élettartamára szól. Ezáltal sikerült egy új modell kifejlesztésének idejét a nyolcvanas évek közepén jellemző 234 hétről mostanra 183 hétre leszorítani, 1997-ben pedig a 160 hetet megcélolni. Ez több mint 40 százalékos redukció a termékciklus sorsdöntő fázisában. Jelentőségét a torokmetsző versenyben aligha kell különösebben indokolni. (Uo. 46. o.)

### A modularitás korlátai és ellentmondásai

A moduláris elv alkalmazásában az egyik legfőbb ellentmondás az, hogy miközben a cégek gondoskodnak arról, hogy a saját maguk által termelt részegységek kompatibilisek legyenek egymással, sokszor mindent megtesznek azért, hogy más cég által termelt részegységekkel és alkatrészekkel *ne legyenek kompatibilisek*. Nyilvánvalóan az a céljuk ezzel, hogy aki egyszer az ő termékük mellett döntött, az minden kiegészítőt, részegységet és alkatrészt is tőle vásároljon. A más cégek termékeivel való inkompatibilitás azonban sokszor nagyon hátrányos lehet a fogyasztónak. Ha például egy cég kivonul a piacról, akkor a fogyasztó kidobhatja a tőle vásárolt termékeket, mert nem képes az elromlott részegységeket kicserélni, nem képes a terméket tovább bővíteni.<sup>12</sup> Más cég által gyártott termékek ugyanis nem illeszthetők össze a szóban forgó berendezéssel. A nagy számítógépgyártókat – például a Microsoftot – sokszor vádolják azzal, hogy egyfajta árukapcsolással korlátozzák a fogyasztói szuverenitást, és rásózzák a fogyasztóra azokat a termékeket is, amelyek rosszabbak, mint a konkurenciáé, vagy amelyeket a fogyasztónak más okokból esze ágában sem lett volna megvenni.

<sup>12</sup> Bár sok cég még évekre előre gondoskodik pótalkatrészekről, a továbbépítésre a megszűnt cégeknél végképp nincs már lehetőség.

Legnagyobb erényeinkből fakadnak a legnagyobb hibáink. Ez így van a modularitás estében is. Az a lehetőség, amely a folyamat szervezeti szétszabdolásával, beszállítók bevonásával megnyitja az utat a gyors termékkibocsátás és -fejlesztés előtt, ronthatja is a moduláris rendszerek hatékonyságát. „Amikor a vállalat molekuláris egységei és külső beszállítói a moduláris szintű terveket egymástól függetlenül valósítják meg, egy bizonyos stádiumig úgy tűnhet, hogy minden rendben megy, a modularitás hibáinak vagy tökéletlenségeinek a problémája akkor derül ki, amikor a *modulokat összerakják* és az egész rendszer nem, vagy csak tökéletlenül működik.” (Baldwin-Clark [1997] 87. o., kiemelés tőlünk: K. É.-Sz. K.)

A modularitás technikai korlátja Reinerts [1998] szerint az is, hogy az összekapcsolódó elemek gyakran okoznak „keresztkapcsolati” (*cross-coupling*) problémákat. Azaz egy adott ponton jelentkező hiba okát végül egy egész más ponton találjuk meg, azaz a hibaforrás a többszörös áttételekből, kapcsolatokból, és nem magából a modulból, az összekapcsolódó modulok adott helyzetének kedvezőtlen egymásra hatásából keletkeznek. Ez az, amit hétköznapi nyelven a *körülmények szerencsétlen összejátszásának* nevezünk. Külön-külön egyik modul sem hibás önmagában. Összekapcsolódásuk, egymásra hatásuk, oda- és visszaható kapcsolatuk egy adott módja azonban galibát okozhat.

Sokan azt hiszik, hogy mindenféle moduláris rendszer egyben rugalmas is. Közelebről megnézve azonban kiderül, hogy ez korántsem minden moduláris rendszerre igaz. A rugalmasság és a modularitás nem feltétlenül édestestvérek. Általában úgy gondoljuk, hogy az egyes modulok változtatásával a moduláris rendszerben rejlő lehetőségek szinte kimeríthetetlenek. S ha minimális erőfeszítéssel és jelentéktelen többletköltséggel a lehetőségek széles skáláját teremtjük meg, akkor rendszerünket rugalmasnak minősítjük.

Valójában a rugalmasságnak a *modulokból* való építkezés csak szükséges, de nem elégséges feltétele. Ahhoz, hogy a modularitás egyben rugalmasságot is jelentsen, az is nélkülözhetetlen, hogy modulokat *könnyen, gyorsan és viszonylag egyszerűen* lehessen változtatni. Ezzel szemben néhány moduláris rendszer nyomasztóan bonyolult. Ezeknél a rendszer módosítása, szerkezetének megváltoztatása, új konfiguráció létrehozása korántsem olyan egyszerű, mint hinnénk, sőt olykor szinte lehetetlen. Vagy, ha létrehozható is egy adott változat, a bonyolultságánál fogva költségei meghaladhatják az ésszerűt, a még elviselhetőt.

Miért van az, hogy egyes moduláris rendszerek esetében egy-egy modul kicserélésével vagy megváltoztatásával könnyedén alkalmazkodhatunk a (piaci) feltételek változásához, míg más moduláris rendszerek merevek, „törékenyek”, rugalmatlanok? Valójában nem az az igazi kérdés, hogy egy-egy terméket vagy folyamatot moduláris terméként vagy folyamatként terveztünk-e meg, hanem sokkal inkább azon múlik a modularitás összekapcsolódása a flexibilitással vagy éppen elválása tőle, hogy *hogyan* modularizáljuk a terméket vagy folyamatot (Reinersten [1998] 48. o.).

Ha nem vagyunk képesek a leggyorsabban változó elemeket külön modulba szervezni, s csak számos más elemmel együtt változtathatjuk, akkor az növeli a rendszer törékenységét. Ugyancsak rugalmatlansághoz vezet az interfészek túlzottan nagy száma, mint-hogy az érintkezési felület nem más, mint a modulok összekapcsolásának a terepe, e felületek mindegyike lehetséges hibaforrásként jön számba. Logikus, minél több az érintkezési felület, annál több ponton kell a rendszert megbolygatni akkor is, ha csak egyetlen modult akarunk megváltoztatni. Ugyancsak a rendszer törékenysége irányában ható tényező a kapcsolódási felületek bonyolultsága. Végezetül korlátozhatja a modularitás elrendezések hatékonyságát az egyes modulok egymástól való függőségének (*degree of coupling*) a magas foka. „Minél szorosabbra fűzzük a rendszer elemei közötti kapcsolatokat, annál nagyobb minden egyes változtatás hatása az egész rendszerre, s annál nagyobb ezeknek a változtatásoknak költsége.” (Reinerts [1998] 48. o.)

A modularitás korlátainak lebontásában ismét csak az információs technológiáknak kell meghatározó szerepet tulajdonítanunk. Minél bonyolultabbak a moduláris rendszerek, annál több konfigurációt alkothatnak, azaz annál valószínűbb a körülmények szerencsétlen összejártsága. A számítógép segítségével sikerül e bonyolult hatásokat „befogni”, egy-egy váratlan változás hatását, valamennyi modulon, az egész rendszeren gyorsan átvezetni. A hagyományos módon a menedzserek vagy a terméktervezők erre már nem lennének képesek. A paraméterek és konfigurációk – nyersen rájuk zúdulván – káoszt okoznának a fejükben, kezelhetetlenek és átláthatatlanok lennének. A számítógép segítségével azonban könnyen megbirkóznak a megszámlálhatatlan tényezővel, a moduláris elrendeződésből adódó bonyolultsággal.

A modularitást dinamikus terjedése ellenére sem kezelhetjük panáceként, mindenre alkalmas termékfejlesztési és szervezési elvként. A modularitás korlátaira utal az is, hogy nem minden rendszer halad a növekvő modularitás irányában. Vannak olyan rendszerek is, amelyek éppenséggel a fokozott mértékű integráció felé haladnak. Előfordulhat, hogy bizonyos elemek készlete, amelyben az elemeket valamikor lazán kapcsolták össze különféle variációkban, egyszer csak egy *integrált csomaggá* áll össze, olyanná, amely már nem teszi lehetővé (vagy legalább is nem teszi kívánatosá) az elemeknek más elemekkel való helyettesítését.

Számos ismert és jelenleg használt szoftveralkalmazás például olyan „szoftver garnitúrába” (*software suites*) ágyazva készül, amely a „varrat nélküli” integrációt támogatja (*seamless integration*). Nem tilos ugyan a másféle, kereskedelembe kapható komponensek használata, de ezt mégis gátolják azzal, hogy a szoftver teljesítménye maximumát csak az alkalmazások készletének sajátos kombinációja esetén nyújtja. A kerékpár elemei, amelyeket – mint például a fékeket, a kormányt, a kurbliát, a váltókat – valaha mint egyes darabokat is árultak, manapság egy integrált csomag elemeiként árusítják, amelyek már nem lehet tetszés szerint összerakosgatni (értsd: működő egészzé, K. É.-Sz. K.) (*Schilling* [2000] 313. o.).

### Verseny moduláris környezetben

A modularitás megváltoztatja a vállalatok közötti kapcsolatokat és a közöttük kibontakozó verseny természetét is. Ma már világos, hogy a versenykörnyezet számos iparágban változik. A gyors technológiai váltások, a piacok folyamatos felszabdálása, a különböző iparágak összeolvadása (*blurring*), a termékciklusok rövidülése és a telekommunikáció, valamint az olcsó komputerizálás alapjaiban változtatja meg a verseny módszereit, terepeit. Mindezek következtében „hiperverseny”<sup>13</sup> (*D’Aveni* [1994]), csonka (*truncated*) verseny (*Anderson-Tushman* [1990]), „vágató gyorsaság” (*high-velocity*) (*Bourgeois-Eisenhardt* [1988]) és kaotikusság (*DeMarie és szerzőtársai* [1994]) jellemzi a gazdálkodók üzleti környezetét (*Lei és szerzőtársai* [1996]).

Az új versenykörnyezethez való alkalmazkodásnak csak egyetlen vetületét tárgyaljuk a modularitással összefüggésben: az *innovációs versenyhez való idomulás* következményeit. A modultervezők sokkal gyorsabban lépnek be egy közös vállalkozásba vagy éppen lépnek onnan ki, hamarabb hoznak létre technológiai szövetségeket, alvállalkozói szerződéseket, foglalkoztatási megállapodásokat és pénzügyi egyezségeket. Kíméletlen hajszában versenyeznek, hogy innováljanak. „Ilyen piacokon a haszon és a profit messze szétaprózottabb, mint a hagyományos iparágakban. Még az olyan cégek is, mint az Intel

<sup>13</sup> Erről lásd még *Szabó* [1999].

és Microsoft – amelyek hatalmas piaci erőt képviselnek a látható információ kulcselemeinek birtokában – kevesebbnek számítanak a számítógéppiacon, mint amennyinek vezető ipari cégek más piacokon számítanak.” (*Baldwin–Clark* [1997] 90. o.) Éppen ez történt a nyolcvanas években a számítógépes munkaállomások (*workstation*) piacán.

Az Apollo Computer és a Sun Microsystems számos modul tervezésében és termelésében más cégekre támaszkodott. Az Apollo alapítói saját működési rendszerükre és hálózati menedzsmentjükre alapozott *tulajdoni architektúrát* alakítottak ki. Néhány modult – mint például a mikroprocesszort – ugyan a kereskedelemben vásároltak meg, ám a hardver legtöbb részét házon belül tervezték meg. Ezzel szemben a Sun alapítói az *alacsony költségeket és gyorsaságot* állították a középpontba. Ők egy olyan egyszerű, nem tulajdonosi architektúrát hoztak létre, amely a „polcról levezhető” hardverre és szoftverre épült, beleértve a könnyen elérhető UNIX operációs rendszert is. Minthogy a Sun modulgyártóinak nem kellett speciális modulokat tervezniük azoknak a rendszerbe való beillesztéséhez, a Sun mentesült azoktól a hardver- és szoftverberuházásoktól, amelyeket az Apollo megkövetelt modulgyártótól. Ily módon a Sun nagyon gyorsan tudott termékeivel piacra lépni, s egyúttal a tőkeköltségeit is alacsonyan tudta tartani. Kárpótlásul a teljesítményben elszenvedett – a generikus modulok használatából származó – veszteségért, a Sun két saját – rejtett – hardvermodult fejlesztett ki a mikroprocesszor és a számítógép belső memóriájának az összekapcsolására.

Választott stratégiája miatt az *Apollo* hamarosan tőkehiányos helyzetbe került, termékeinek teljesítménye csökkent, s a versenyben a Sun mögé került. A *Sun* rugalmasságával és a karcsúságával, amihez a nem tulajdonosi szemléletének köszönhetően jutott, legyőzte az Apollót, amely teljesítménybeli előnyét a tulajdonosi stratégiája révén élvezte. A *Sun* kiváló terméket kínál fogyasztóinak vonzó eleganciával, hatalmas profitokat vág zsebre, és sokkal kevesebb tőkét használ fel. (Az eset leírását lásd *Baldwin–Clark* [1997] 90. o.)

A Sun eredeti ötlete pedig „csupán” annyi volt, hogy *hogyan kombinálja össze a meglévő modulokat hatékony rendszerre*. Ugyanakkor bármelyik versenytárs is megteheti ugyanezt, minthogy az architektúra *látható információ*, és ezért könnyen utánozható és nem lehet érte jogdíjat kérni.

A fejlesztés nemcsak azáltal gyorsul fel, hogy a Nap-cégek és bedolgozók párhuzamosan együtt fejlesztik a terméket, hanem azáltal is, hogy *a fejlesztésbe bevonják a felhasználókat is*. Egy amerikai felmérés szerint a vállalatok nyereségének 20-30 százaléka származik abból, hogy a fejlesztésekbe bekapcsolják a végső felhasználót is.

A Saturn személygépkocsi fejlesztésében például bevontak egy autójavító csoportot is. Az autójavítók számára fontos, hogy a megjavított gépkocsit minél hamarabb vissza tudják juttatni a klienseikhez. Ahhoz, hogy erre képesek legyenek, olyan gépkocsi-felépítésre van szükségük, amely mellett könnyű az autót szétszedni és összerakni. A Saturn gyors szétszedhetősége érdekében a termelő az autójavítók ötleteit használta fel. Az autójavítók adták meg a gyár számára azokat a paramétereket, amelyek fontosak a javítóbázisok szempontjából. Így fejlesztették ki például azokat az átlátszó tartályokat, amelyek segítségével az autójavító egy szempillantás alatt meg tudja állapítani tartalmukat (*Lapid* [1997] 21. o.).

A nagy tudású felhasználók bevonása a termék tervezésébe egyre jobban terjed. Van olyan vállalatok, amelyek modemen keresztül lehetővé teszik vevőiknek, hogy hozzáférjenek az általuk megvásárolandó termék műszaki rajzához, és a CAD által készített műszaki rajzot a hozzá tartozó műszaki leírásokkal együtt módosíthatják, változtathatják. Miután a vevő elvégezte a terven az általa szükségesnek látott változtatásokat, visszaküldi a gyárba a feljavított tervrajzot, és a továbbiakban ennek megfelelően gyártják le majd a szóban forgó terméket.

A rugalmasság nagy előnyt ad a cégeknek merev versenytársaikkal szemben a turbulens, kiszámíthatatlan piacokon. Fontos kiemelni, hogy nemcsak a termelésben kell a vállalatoknak rugalmasságot mutatniuk, hanem legalább annyira fontos a *disztribúciós*



*csatornáik rugalmas kialakítása.* Az elosztóknak nemcsak a szokásos, a kiszámítható igényeknek kell megfelelniük, hanem a különleges vagy váratlanul felbukkanó szükségleteknek is. Ahogyan Narus és Anderson fogalmaznak: „*rutinszerűen kell kielégíteniük a váratlan igényeket*” (Narus–Anderson [1996] 114. o.).

Jellemző példája ennek az Okuma japán szerszámgépgyártó cég, amelynek jelentős érdekeltségei vannak az Egyesült Államokban. A teljes terméksortiment raktáron tartása (amelynek egyes darabjai 100 ezer dollárt is érhetnek) csakúgy, mint a javításra szolgáló alkatrészek teljes körének raktározása minden egyes disztribútornál, elrettentő költségekkel járnának. Ez korábban megakadályozta a cég amerikai lerakatait abban, hogy megfelelő szolgáltatást nyújtsanak a vevőknek. Hogy úrrá legyen ezen a problémán, az Okuma kialakított egy saját számítógépes kisegítő támogatási rendszert. Az Egyesült Államokban működő 46 elosztójától azt várja, hogy minimális számú szerszámgépet és kiválasztott javításra szolgáló alkatrészt tartson raktáron. Egyidejűleg a cég biztosítja azt, hogy a hálózat egészében viszont a teljes szortiment rendelkezésre álljon, vagy az észak-karolinai Charlotte-ban működő központi raktárban, vagy valahol másutt a disztribúciós csatornában. Az osztott információs technológiai rendszer révén valamennyi disztribútor számára állandóan elérhető az információ valamennyi szerszámgép, illetve alkatrész allokációjáról, elérhetőségéről a rendszeren belül. A rendszer, amelyet Okumalinknek kereszteltek el, lehetővé teszi, hogy a disztribútor, ha olyasvalamit rendeltek tőle, amely nála éppen nincs raktáron, az Okumalink segítségével a legközelebbi helyről elektronikus rendeléssel hozzájusson a megrendelő által óhajtott géphez vagy alkatrészhez. Így aztán a cég büszkén hirdetheti: ha a megrendeléstől számított 24 órán belül a kívánt alkatrészt vagy gépet nem juttatják el a megrendelőhöz, akkor a késedelmesen odaérkező áruért nem kell fizetnie a partnernek.

*A rugalmas disztribúciós rendszer kulcsa, szíve-lelke ugyanúgy a számítógép, mint a rugalmas termelési rendszeré.* Az információs technológiára épített disztribúciós rendszerben gyakorlatilag kizárt az az eset, hogy valamely megrendelőt azért veszítsenek el, mert a kívánt áru éppen kifogyott. Hasonló elektronikus rendszer van segítségére a Microsoftnak abban, hogy a technikai segítséget igénylő kliens hívását – érkezzék az az Egyesült Államok bármely szegletéből – 60 másodpercen belül megválaszolják. Ha annál a centrumnál, ahova a hívás először befutott, valamilyen okból nem lehetséges a megfelelő válasz, a rendszer automatikusan továbbítja a hívást egy másik Microsoft-szolgáltatóhoz. Ez a rendszer segítette a cégnek a Microsoft '95 bevezetése nyomán felmerülő technikai problémákat gördülékenyen és szinte a probléma felmerülésével egyidejűleg megoldani (Narus–Anderson [1996] 114–115. o.).

### Változatossági hozadék<sup>14</sup> (*Economies of scope*)

Az információs technológiákra és a modularitás elvére épülő termelési rendszer annyiban is különbözik a klasszikus nagyüzemi termeléstől, hogy e mellett a termelési mód mellett *az egy komplex termékre jutó költség függetlenedik a szériák nagyságától.* Feje tetejére áll tehát az – „örök” közgazdasági törvénynek hitt – összefüggés, amely szerint az egységköltségek a szérianagysággal párhuzamosan csökkennek. A modulokból összerakott termékre a szérianagyság igazából *nem is értelmezhető*, hisz a lényeg éppen az, hogy a termékek *nem szériatermékek.* A szérianagysággal összefüggő megtakarítás (*economies of scale*) így a termékre vonatkoztatva háttérbe szorul, miközben persze az egyes modulokra *külön-külön* nagyon is alkalmazható. A modularitás révén ilyenképpen a cégek egyaránt előnyt húzhatnak a méretgazdaságosságból (az egyes modulok minél nagyobb

<sup>14</sup> A szerzők saját kifejezése. Nehéz erre az angol terminusra jó magyar kifejezést találni.

szériában való előállítás révén) és termékskálájuk változtathatóságán nyugvó „változatossági gazdaságosságból”. Ez utóbbi esetben a megtakarítás lehetősége a termékskála változatosságából, sokrétűségéből adódik. Minthogy a modularitás értelme éppen a termékskála változatossága és változtathatósága, a moduláris termelésben az „economies of scale” helyett az „economies of scope” kerül előtérbe.<sup>15</sup>

„Az »economies of scope« akkor lép fel, ha az egy cég outputvektorához tartozó termelési költségek alacsonyabbak, mint ha ugyanennek az outputvektornak az egyes termékeit specializált cégek állítanák elő.” (*Grosskopf–Yaisawarng* [1990] 61. o.) Változékonysági hozadékról tehát akkor beszélhetünk, ha a *diverzifikált* szolgáltatások, illetve termékek kínálatának költsége alacsonyabb, mint ha ezeket a szolgáltatásokat *szakosodott cégek* kínálnák. Az *economies of scope* már korábban is ismert összefüggés volt – függetlenül a modularitástól. A *változékonysági vagy változatossági hozadék* fogalmát eredetileg a szervezetelméletben dolgozták ki (*Baumol–Panzer–Willig* [1982]), ahol ezt a fogalmat a *természetes monopólium* és a *támadható piacok* azonosítására használták. Gyakorlatiasabb megközelítésben a menedzsmenttudományi területeken a változékonysági hozadékot annak eldöntése érdekében kutatják, hogy csökkenthetők-e specializációval a költségek (*Grosskopf–Yaisawarng* [1990] 61. o.). A változatossági hozadék *eredetileg* nem a moduláris termeléssel kapcsolatban vetődött fel, hisz egyfajta *szinergikus hatás* a hagyományos termelésben is felléphet.

E hatás következményeként a több termelési kultúra vagy termék által használt infrastruktúra, illetve háttérszolgáltatás annál olcsóbb lehet, minél több terméken oszlik el. A változékonysági hozadék hagyományos forrása abból származik, hogy az egymáshoz kapcsolódó javak és szolgáltatások termelésében bizonyos inputokat megosztanak, ahol ezek a megosztott inputokat gyakran rögzítik is (*Baumol–Panzer–Willig* [1982]). Az inputok itt meglehetősen tág értelemben értendők. Ha kiépül például a vállalati bürokrácia a termelés vagy szolgáltatások menedzselésére, akkor a képzett adminisztrátorokat úgy is elképzelhetjük, mint olyan humántőke-erőforrást, amely nemcsak egy, hanem több termékcsaládot is képes kezelni. Ha a változékonysági hozadék létezik, akkor a *berendezések, gyártósorok többcélú használata kevésbé költséges*, mint az egy vagy néhány terméktípusra történő specializáció. Természetesen az ellenkező eset is lehetséges. Ezzel összefüggésben bevezethetjük a *diseconomies of scope*-ot,<sup>16</sup> azaz az egysíkúági hozadékot. Ilyen esetekben természetesen a specializáció az előnyben részesített struktúra, mert ez szolgálja inkább a cég javát.

A *változatossági hozadék* az utóbbi egy-két évtizedben különleges esetből *mind jellemzőbbé vált*. Mára ez a terminus leginkább a modularitással és a tömeges testreszabással összefüggésben bukkan fel, mint a profitot, a termelés jövedelmezőségét alapvetően befolyásoló közgazdasági kategória. „A tömegtermelésben az alacsony költségeket elsődlegesen a skálahozadékon, azaz a nagyobb kibocsátás révén elért alacsony egységköltségeken és a termelési folyamat gyorsabb átfutásán keresztül érték el. A »*mass customization-ban*« az alacsony költségeket elsődlegesen az *economies of scope-on*, a »változékonysági hozadékon« keresztül érik el – azaz egyetlen folyamatnak, termékek és szolgáltatások széles variációjának a termelésére alkalmazásával – sokkal olcsóbban és gyorsabban.” (*Pine és szeszőtársai* [1993] 43. o.) Minél többféle változat alkotja a vállalat teljes kibocsátását, *ceteris paribus* annál nagyobb lehet az összes eladott mennyiség. Ennél fogva bizonyos állandó költségek annál nagyobb terméktömegben oszlanak meg. Amíg a hagyományos tömegtermelésben a szériák növelésével lehet csökkenteni a költségeket, addig a moduláris termelésben a *változatosság* a költségcsökkentő tétel. Minél több speciális

<sup>15</sup> Az *economies of scope* irodalma azonban ma még meglehetősen szerény a skálahozadékéhoz képest.

<sup>16</sup> Az elnevezés Grosskopftól származik. (*Grosskopf* [1990] 62. o.)

termék termelésében tudnak ugyanis felhasználni egy-egy eljárást vagy műszaki megoldást, illetve egy-egy standard modult, az nyilván annál kevesebbel terheli az egyes darabok előállításának költségét. Különösen, ha figyelembe vesszük, hogy a nagy költséget nem a folyamat vagy modul replikálása, hanem a kifejlesztése és megtervezése okozza.

Mivel a termékek teljes költségében mind meghatározóbbak a termelésükhöz felhasznált technológiák fejlesztésének, az információknak, a tudásnak a költségei, minél változatosabb termékpalettán terítheti szét a cég az ilyen típusú költségeket, annál hatékonyabban működhet. A változatossági hozadék részben összefügg a tudás ama tulajdonságával, hogy *előállításának költségein* – szemben az összes többi termelési tényezővel – *semmit sem változtat az, hogy hány termelési folyamatban, hányféle termékben alkalmazák*. Ezt a tulajdonságot az *információ oszthatatlansága* néven is szokták említeni. Ha például kifejlesztenek egy lézeres méretre vágási – a hulladékot minimalizáló – eljárást, semmivel sem kerül többre, ha ugyanezt az eljárást egy adott konyhagép többféle karosszériájának kialakításában használják. Az össztermelést viszont – telített piacok mellett – annál könnyebb kiterjeszteni, minél többféle változatban kínálják a szóban forgó termékeket. Az acél vagy a bádoggal ma eladhatatlan, a mérték utáni – a vevő igénye szerint méretezett és hajlított – lemezek, amelyekkel a felhasználónak már semmi dolga sincs, recesszióban is jól eladhatók. Bárki ellenőrizheti ezt Magyarországon is, ha megtekinti a Dunaferri SSC (Steel Service Center) központjait, ahol az acélt a többezer egyedi felhasználó igényeihez szabják.<sup>17</sup>

A költséghatékonyság, illetve a változékonysági hozadék forrása lehet a *fejlesztésben* például az úgynevezett *csoportos termékfejlesztési technika* is. Jó példa erre a *Procter and Gamble* ismert mosószerének új változata. A cég alapterméként kifejlesztett egy új folyékony mosószeret, majd erre építve, a koncentráció változtatásával ezen alaptermék-ből egymástól eltérő sajátosságú egyedi mosószereket hoztak létre (*Lapid* [1997]).

\*

Amennyire ma előre lehet tekinteni, a legközelebbi jövőben is a modularitás erősödése várható. Minél bonyolultabbak ugyanis a termékek és szolgáltatások, annál heterogénebbek azok az inputok, amelyeket egy adott termék összeállítására lehet használni. Minél többelemű ugyanakkor a termék, a folyamat és a rendszer „annál több lehetséges konfiguráció érhető el az elemek kombinálhatóságával, amelyet a modularitás tesz lehetővé. Továbbá: minél inkább heterogének a rendszerrel szemben támasztott igények, annál értékesebbé válik a kombinálhatóság.” (*Schilling* [2000] 316. o.)

### Hivatkozások

- ACHROL, R. S. [1997]: Changes in the Theory of Interorganizational Relations. In *Marketing: Toward a Network Paradigm*. Journal of the Academy of Marketing Science, 25. köt. 1. sz. 57–71. o.
- ANDERSON, J. C.–HAKANSSON, H.–JOHANSON, J. [1994]: Dyadic Business Relationships within a Business Network Context. *Journal of Marketing*, 58. köt. 4. sz. október, 1–15. o.
- ANDERSON, P.–TUSHMAN, M. L. [1990]: Technological discontinuities and dominant designs: A cyclical model of technological change. *Administrative Science Quarterly*, 35. köt. 604–633. o.
- BALDWIN, C. Y.–CLARK, K. B. [1997]: Managing in an Age of Modularity. *Harvard Business Review*, 75. köt. 5. sz. szeptember–október, 84–94. o.

<sup>17</sup> Ennek és hasonló rendszereknek a részletes leírását lásd *Gross* [1973].

- BAUMOL, W.–PANZAR, J.–WILLIG, R. D. [1982]: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. Harcourt Brace–Jovanovich, New York.
- BLAIR, J. G. [1988]: Modular America: Cross-cultural perspectives on the emergence of an American way. Greenwood, Westport, CT.
- BOURGEOIS, L. J. III.–EISENHARDT, K. [1988]: Strategic decision processes in high velocity environments: Four cases in the microcomputer industry. *Management Science*, 34. köt. 86–835. o.
- COX, W. M.–AIM, R. [1999]: America's move to mass customization. *Consumers' Research Magazine*, 82. köt. 6. sz. június, 15–20. o.
- D'AVENI, R. A. [1995]: Coping with Hypercompetition. Utilizing the New 7S' Framework. *Academy of Management Executive*, 9. köt. 3. sz. 45–60. o.
- DEMARIE, S.–KEATS, B.–HITT, M. A. [1994]: Proactive vs. reactive downsizing: Developing order out of chaos. Working paper. University of Nevada, Las Vegas.
- DESS, G. G.–RASHEED, A. M. A.–MCLAUGHLIN, K. J.–PRIEM, R. L. [1995]: The new corporate architecture. *Academy of Management Executive*, 9. köt. 3. sz. 7–20. o.
- DYER, J. H. [1996]: How Chrysler Created an American Keiretsu. *Harvard Business Review*, 74. köt. 4. sz. 42–56. o.
- FEITZINGER, E.–LEE, H. L. [1997]: Mass customization at Hewlett-Packard: The power of postponement. *Harvard Business Review*, 75. köt. 1. sz. január–február, 116–122. o.
- FRIEDEL, E. [1995]: Az újkori kultúra története. 1–3. kötet. Holnap Kiadó, Budapest.
- GROSS, H. [1973]: Das Quartere Zeitalter. *Systemdenken in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik*. Econ Verlag, Düsseldorf, Bécs.
- GROSSKOPF, S.–YAISAWARNG, S. [1990]: Economies of scope in the provision of local public services. *National Tax Journal*, 43. köt. 1. sz. március, 61–75. o.
- HÁMORI BALÁZS [1998]: Érzelem-gazdaságtan. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- HART, C. W. [1996]: Made to order. *Marketing Management*, 5. köt. 2. sz. nyár, 10–23. o.
- HENRICKS, M.–HASTY, S. [1995]: L.S.&Co. tries on custom-fit jeans. *Apparel Industry*, 56. évf. 1. sz. január, 32–33. o.
- JOHN, G.–WEISS, A. M.–DUTTA, S. [1999]: Marketing in Technology-Intensive Markets: Toward a Conceptual Framework. *Journal of Marketing*, október, külökiadás, 63. köt. 78–92. o.
- JOHNSTON, R. R.–LAWRENCE, P. R. [1988]: Beyond Vertical Integration – The Rise of the Value-Adding Partnership. *Harvard Business Review*, július–augusztus, 94–101. o.
- LAPID, K. [1997]: Innováció és versenyképesség. *Vezetéstudomány*, XXVIII. évf. 4. sz. április, 18–27. o.
- LAVIDGE, R. J. [1999]: „Mass Customization” Is Not an Oxy-Moron. *Journal of Advertising Research*, 39. köt. 4. sz. július–augusztus, 70–73. o.
- LEI, D.–HITT, M. A.–GOLDHAR, J. D. [1996]: Advanced manufacturing technology: Organizational design and strategic flexibility. *Organization Studies*, Berlin, 17. köt. 3. sz. 501–525. o.
- MARTIN, J. [1997]: Part design comes together on the Net. *Mechanical Engineering*, 119. köt. 6. sz. június, 76–79. o.
- MCRAE, H. [1996]: A világ kétezerhúszban. Versenyben a hataloméért, kultúráért, jólétért. AduPrint Kiadó, Budapest.
- NARUS, J. A.–ANDERSON, J. C. [1996]: Rethinking Distribution. *Adaptive Channels*. *Harvard Business Review*, július–augusztus.
- O'GRADY, P. [1999]: The Age of Modularity: Using the New World of Modular Products to Revolutionize Your Corporation. Adams and Steele Publisher, Iowa City.
- OSBORN, R. N.–HAGEDOORN, J. [1997]: The Institutionalization and Evolutionary Dynamics of Interorganizational Alliances and Networks. *Academy of Management Journal*, 40. köt. 2. sz. 261–278. o.
- PACE, M. [2000]: 1999's Technology Trends Light the Way for 2000. *InfoWorld*, 22. köt. 3. sz. január, 17., 47. o.
- PETERSON, I. [2000]: The Power of Partitions. *Science News*, 157. köt. 25. sz. június 17. 396–397. o.
- PINE II, B. J.–VICTOR, B.–BOYNTON, A. C. [1993]: Making mass customization work. *Harvard Business Review*, 71. évf. 5. sz. 108–117. o.

- REINERTS, D. [1998]: Modularity and Flexibility. *Electronic Design*, 46. köt. 28. sz. december 14. 48. o.
- SANCHEZ, R. [1999]: Modular Architectures in the Marketing Process. *Journal of Marketing, Különkiadás*, 63. köt. 92–112. o.
- SCHILLING, M. A. [2000]: Toward a General Modular Systems Theory and its Application to Interfirm product modularity. *Academy of Management Review*, április, 25. köt. 2. sz. 312–345. o. (33 oldal terjedelmű a digitális cikk)
- SCHILLING, M.–STEENSMA, K. [1999]: Technological change, globalization, and the adoption of modular organizational forms. Working paper, Boston University.
- SNOW, C.–MILES, R.–COLEMAN, H. J. [1992]: Managing 21st century network organizations. *Organizational Dynamics*, 20. köt. 3. sz. 5–20. o.
- SZABÓ KATALIN [1999]: Hálózatok hiperversenyben. *Vezetéstudomány*, XXX. évf. 1. sz. 15–25. o.
- SZABÓ KATALIN [2000]: A személyes tömegtermelés. *Külgazdaság*, 44. évf. 9. sz. szeptember. 35–49. o.
- TULLY, S. [1993]: Modular Corporation. *Fortune*, február, 106–104. o.
- ZENGER, T. R.–HESTERLY, W. S. [1997]: The Dissaggregation of Corporations: Selective Intervention, High-powered Incentives, and Molecular Units. *Organization Science*, május–június, 8. köt. 3. sz. 209–222. o.



FERTŐ IMRE–LIONEL J. HUBBARD

## A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között

---

A tanulmány az EU-val folytatott magyar agrárkereskedelem ágazaton belüli jellegét vizsgálja meg az 1992–1998 közötti időszakban. A társulási szerződés az ágazaton belüli kereskedelem szolid emelkedéséhez vezetett Magyarország és az EU között. Ez a növekedés azonban különböző mértékű volt országonként és termékenként. Az ágazaton belüli kereskedelem szerkezetének nagyfokú időbeli változékonysága arra utal, hogy a szerkezetváltás még messze nem fejeződött be. A szerzőpáros eredményei felhívják a figyelmet az ágazaton belüli kereskedelem szintje és foka közötti különbség fontosságára, és megerősítik azt az általános tapasztalatot, hogy a hagyományosan alkalmazott Grubel–Lloyd-index nem megfelelő mércéje az utóbbinak. A marginális ágazaton belüli kereskedelem szintje Magyarország és az EU között alacsony, és inkább a vertikális, mint a horizontális ágazaton belüli kereskedelem a meghatározó. Ez azt sejteti, hogy a mezőgazdasági kereskedelem növekedése Magyarország és az EU között inkább ágazatok közötti, mint ágazaton belüli volt a vizsgált periódusban, ezért részleges kereskedelem-liberalizálásból fakadó alkalmazkodási költségek viszonylag magasak voltak.

---

Magyarország várhatóan az Európai Unió tagja lesz a következő néhány évben. A teljes értékű tagság előzményeként 1991-ben társulási szerződést kötött az EU-val, amely egy részleges kereskedelem-liberalizálást jelentett az elmúlt évtizedben. A szorosabb gazdasági integráció hatása attól függ, hogy a partnerek közötti kereskedelem ágazatok közötti vagy ágazaton belüli. Míg az előbbi az erőforrások *ágazatok közötti* reallokációjával jár, addig az utóbbi az erőforrások *ágazaton belüli* reallokációjához vezet. A nemzetközi kereskedelem elméletében azt a tételt, miszerint az ágazaton belüli kereskedelem alacsonyabb alkalmazkodási költségekhez vezet a tényezőpiacokon, a sima alkalmazkodás hipotézisének (*smooth adjustment hypothesis*) hívják (Brühlhart [1999]). A magyar gazdaság fejlődésével és az EU-hoz való magasabb fokú integrációjával a kereskedelmi hatások természetének és terjedelmének valószínű fontos hatásai lesznek a tényezőpiaci alkalmazkodás költségeire és a gazdaság átstrukturálódására.

Az ágazaton belüli kereskedelem általában pozitív kapcsolatban áll egy preferenciális kereskedelmi övezetben való részvétellel, ahogy azt például *Quasmi–Fausti* [1999] a NAFTA esetében bemutatták. Ez azonban csak egy a néhány tanulmány közül, amely a mezőgazdasági termékek kereskedelmében vizsgálja az ágazaton belüli kereskedelmet, noha annak jelentősége egyre növekvő (*Henderson és szerzőtársai* [1998]). Néhány írás vizsgálja ugyan az ágazaton belüli kereskedelmet Kelet- és Nyugat-Európa

között (például *Aturupane és szerzőtársai* [1999], *Fidrmuc és szerzőtársai* [1999], valamint *Fidrmuc* [2000]), azonban ezek nem foglalkoznak a mezőgazdasági termékek kereskedelmével.

Ebben a tanulmányban a mezőgazdasági termékek esetében vizsgáljuk meg Magyarországon és az EU közötti ágazaton belüli kereskedelmet az 1992 és 1998 közötti periódusban. A tanulmány elején röviden áttekintjük az ágazaton belüli kereskedelemről szóló empirikus vizsgálatok eredményeit a mezőgazdasági termékekre vonatkozóan. Ezt követően bemutatjuk Magyarországon és az EU közötti ágazaton belüli kereskedelem mértékét – annak hagyományos mércéjét (Grubel–Lloyd-index) alkalmazva. Majd ismertetjük a marginális ágazaton belüli kereskedelem koncepcióját és hozzákapcsolódó empirikus vizsgálatainkat. Végezetül összegezzük eredményeinket, és megfogalmazzunk néhány következtetést a magyar mezőgazdaság alkalmazkodási költségeire vonatkozóan.

### *Tanulmányok a mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelméről*

*McCorriston–Sheldon* [1991] az ágazaton belüli kereskedelmet vizsgálta a magasan feldolgozott élelmiszerekre az Egyesült Államok és az EU esetében. A szerzők eredményei szerint az Egyesült Államok kereskedelmére az ágazatok közötti specializáció volt jellemző, kivéve Kanadával folytatott kereskedelmet, míg az EU kereskedelme alapvetően ágazaton belüli volt. *Chirstodolou* [1992] arra a kérdésre kereste a választ, hogy a nyolcvanas évek végén milyen tényezők magyarázták az ágazaton belüli kereskedelem eltérő szintjét az egyes országok között az EU húspiacán. A vizsgálat azt mutatta, hogy az ízlés hasonlósága, az egy főre jutó jövedelem, a földrajzi közelség és a tökéletlen verseny voltak a legfontosabb magyarázó változók. *Hirschberg és szerzőtársai* [1994] a feldolgozott élelmiszerek esetében vették szemügyre az ágazaton belüli kereskedelmet paneladatok segítségével, amelyek 30 országra vonatkoztak az 1964 és 1985 közötti időszakban. A szerzők úgy találták, hogy az ágazaton belüli kereskedelem pozitívan korrelált az egy főre jutó GDP-vel és az egy főre jutó GDP hasonlóságával a partnerországok között. A közös vámunióbeli és szabadkereskedelem övezetbeli tagság, valamint a közös határ növelte, míg a hosszú távú árfolyam-ingadozások és a partnerek közötti távolság csökkentette az ágazaton belüli kereskedelmet. *Henderson és szerzőtársai* [1996] egy újabb tanulmányukban mélyebb bontású adatokat felhasználva, hasonló mintán elemezték a feldolgozott élelmiszerek ágazaton belüli kereskedelmének szerkezetét. A korábbi eredményekhez képest az volt az eltérés, hogy a GDP (teljes vagy egy főre jutó) nem bizonyult szignifikáns változónak a legtöbb termékcsoport esetében.

*Pieri és szerzőtársai* [1997] az Európai Unió tejtermékpiacán vizsgálták meg az ágazaton belüli kereskedelmet az 1988 és 1992 közötti periódusban. Eredményeik szerint az országok hasonlósága pozitívan korrelált az ágazaton belüli kereskedelem mértékével. Az ágazatspecifikus változók azt sugallták, hogy a nagyvállalatok jelenléte a kisvállalatok fölötti abszolút költségelőny mellett a nem árjellegű versenyen keresztül növelte az ágazaton belüli kereskedelmet. A várakozásokkal szemben viszont a kiskereskedelmi szektor koncentrációja negatívan befolyásolta az ágazaton belüli kereskedelmet. *Quasmi–Fausti* [1999] korábban már idézett tanulmánya a NAFTA hatását vizsgálta meg az Egyesült Államok, Kanada és Mexikó közötti bilaterális mezőgazdasági kereskedelmére, illetve a partnerországoknak a világ többi részével folytatott kereskedelmére 1990 és 1995 között. A szerzők úgy találták, hogy a NAFTA növelte az ágazaton belüli kereskedelmet. Míg azonban az Egyesült Államok és Kanada között az ágazaton belüli kereskedelem volt a meghatározó, addig az Egyesült Államok és Kanada Mexikóval folytatott kereskedelme inkább ágazatok közötti jellegű volt. Mexikó ágazaton belüli kereskedelme

növekedett ugyan NAFTA partnereivel, de ez minimális volt az Egyesült Államok és Kanada közötti ágazaton belüli kereskedelem növekedéséhez viszonyítva.

*Berkum* [1999] a mezőgazdasági kereskedelem természetét vizsgálta az EU és tíz közép-európai ország között 1988 és 1997 között. Eredményei azt mutatták, hogy az EU exportját magas minőségű termékek, míg a kelet-európai országok exportját alacsonyabb minőségű áruk jellemezték. Ez arra utal, hogy egy olyan specializációs folyamat megy végbe a mezőgazdaságon belül, illetve a két régió között, amelyek következtében a mezőgazdasági termelés egyre inkább kiegészítő jellegűvé válik.

Az eddigieket röviden összegezve megállapíthatjuk, hogy az empirikus tanulmányok megerősítették azt a hipotézist, hogy az ágazaton belüli kereskedelmet befolyásolja a partnerországok közötti távolság és a szorosabb gazdasági integrációban való részvétel (vámunió, szabadkereskedelmi övezet). Ezzel szemben a piac nagysága, a piac szerkezete és a különböző GDP-változók nem bizonyultak egyértelműen szignifikáns változóknak.

### Ágazaton belüli kereskedelem Magyarország és az EU közötti agrárkereskedelemben

Elemzésünk Magyarország és az EU 15 tagállamával folytatott kereskedelemre koncentrálna az 1992 és 1998 közötti periódusban. A vizsgálat során használt adatok az OECD-adatbázisból származnak, SITC-rendszerben. A mezőgazdasági kereskedelmet az Európai Unióban szokásos módon definiáltuk (lásd *European Commission* [1999]). Ez azt jelenti, hogy az SITC-rendszer négy számjegyű bontásában 253 termékcsoporthoz tartozik a mezőgazdasági kereskedelemhez, amihez hozzávettük a búza- és a kukoricakeményítőt (SITC: 59211/12) is. A teljes minta ezért 255 termékcsoporthoz tartozik, és lefedi Magyarországot és az EU közötti kétoldalú kereskedelmet mind a hét évre.

Az ágazaton belüli kereskedelem mérésére először a klasszikus Grubel–Lloyd- (GL-) indexet használjuk:

$$III_j = \frac{|X_j - M_j|}{(X_j + M_j)}, \quad (1)$$

ahol  $X_j$  és  $M_j$  az export, illetve az import értékét jelöli a  $j$ -edik termékcsoporthoz. Az index értéke 0 (tökéletes ágazatok közötti kereskedelem) és 1 (tökéletes ágazaton belüli kereskedelem) között változik. A GL-indexet iparági szintre aggregáltuk a következő súlyozást alkalmazva

$$\frac{(X_j + M_j)}{(X + M)}, \quad (2)$$

ahol  $X$  és  $M$  a teljes export és import.

Az ágazaton belüli kereskedelem magas szintje két ország között a gazdasági integráció és a fejlődés előrehaladottabb fokára utal. A magyar EU-tagság ezért várhatóan az ágazaton belüli kereskedelem növekedéséhez vezet, ezért a társulási szerződésnek mint a teljes jogú tagság előzményének szintén pozitívan kell befolyásolni az ágazaton belüli kereskedelem szintjét a kilencvenes években.

Magyarország EU-val folytatott ágazaton belüli kereskedelmének néhány jellemzőjét mutatja az *I. táblázat* a mezőgazdasági termékek esetében. Először, az ágazaton belüli kereskedelem növekvő tendenciát mutat, de a GL-indexek értéke relatíve alacsony ( $< 0,3$ ). Másodsor, ahogy az várható volt, a GL-index magasabb az EU szintjén, mint az egyes tagállamok esetében. Harmadsor, az ágazaton belüli kereskedelem szintje jelentősen változik évről évre és tagországoként. A GL-index relatíve magas az Ausztriával, Hol-



landiával, Franciaországgal és Németországgal folytatott kereskedelemben, míg a leg-alacsonyabb Olaszország, Spanyolország és Írország esetében. Ez arra utal, hogy jelentős különbségek vannak az ágazaton belüli kereskedelem fejlődésének szerkezetében az egyes tagországok között, azaz az EU-t nem szabad homogén egységként kezelni ebben az összefüggésben. Érdeemes megjegyezni, hogy a GL-indexek értéke a gazdag tagállamokkal (például Ausztria, Németország, Hollandia, Franciaország) folytatott kereskedelemben relatíve magas, míg a legszegényebb tagállamok esetében általában alacsony. Ez azt sejteti, hogy az egy főre jutó GDP valószínűleg nem jó magyarázóváltozó ebben az esetben. Egy másik érdekesség, hogy Olaszország GL-indexe alacsony, noha Magyarországnak az egyik legfontosabb agrárkereskedelmi partnere. Ugyanakkor néhány évben Finnország (1998) és Portugália esetében (1993, 1996–1997) viszonylag magas értékű a GL-index ( $> 0,22$ ). Ez rámutat arra, hogy nincs közvetlen kapcsolat a GL-index és az ágazaton belüli kereskedelem összege vagy *szintje* között (lásd később).

1. táblázat

Grubel–Lloyd-indexek a magyar agrárkereskedelemben az EU-tagországokkal, 1992–1998\*

Év	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Ausztria	0,20	0,18	0,25	0,27	0,21	0,24	0,25
Belgium	0,11	0,15	0,17	0,08	0,09	0,08	0,15
Dánia	0,13	0,16	0,07	0,05	0,06	0,13	0,06
Finnország	0,05	0,02	0,08	0,01	0,02	0,06	0,23
Franciaország	0,09	0,12	0,14	0,10	0,14	0,16	0,21
Németország	0,12	0,13	0,15	0,13	0,13	0,14	0,15
Görögország	0,01	0,00	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01
Írország	0,00	0,01	0,00	0,04	0,00	0,02	0,03
Olaszország	0,04	0,04	0,05	0,04	0,05	0,07	0,09
Hollandia	0,14	0,16	0,16	0,16	0,17	0,23	0,20
Portugália	0,01	0,23	0,00	0,11	0,28	0,22	0,14
Spanyolország	0,03	0,02	0,03	0,02	0,01	0,03	0,04
Svédország	0,02	0,04	0,06	0,06	0,09	0,13	0,08
Egyesült Királyság	0,07	0,04	0,07	0,05	0,07	0,14	0,09
EU–15	0,17	0,18	0,27	0,22	0,21	0,23	0,25

\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban.

Forrás: a szerzők számításai.

A GL-indexek az 1. táblázatban alacsonyak az ipari termékek kereskedelmével összehasonlítva. A GL-indexek értéke a Magyarország és az EU közötti ipari kereskedelemben 1990 és 1996 között 0,47 és 0,57 között mozgott (*Fidrmuc* [2000]). Az ágazaton belüli kereskedelem szerkezete 1996-ban hasonló volt néhány tagország esetében (Ausztria, Németország, Olaszország, Hollandia és Svédország), a GL-indexek értéke 0,42 és 0,64 között ingadozott (*Fidrmuc és szerzőtársai* [1999]).

GL-indexeket kiszámoltuk termékcsoportonként is, a négy számjegyű adatokat két számjegyre aggregáltuk (2. táblázat). A GL-indexeknek nincs világos szerkezetük, viszont értékük évről évre és termékcsoportonként jelentősen ingadozik. Néhány csoport esetében a GL-index értéke viszonylag magas: tejtermékek, kávé, tea, kakaó, állati takarmány, dohány, nyersbőr és kikészítetlen szőrme, textilrost, állati és növényi eredetű nyersanyag, állati olaj és zsír.

A 3. táblázat összegzi a GL-indexek gyakorisági eloszlásáról szóló információkat. E táblázat tanúsága szerint a leglényegesebb változások a GL-indexek közepes értékeinél

## 2. táblázat

A Grubel–Lloyd-indexek termékcsopontonként a magyar-EU agrárkereskedelemben, 1992–1998\*

SITC termékcsoport – két számjegy	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
00 Élőállat	0,06	0,06	0,08	0,06	0,08	0,09	0,17
01 Hús és húskészítmény	0,04	0,15	0,24	0,16	0,07	0,12	0,16
02 Tejtermék, tojás	0,25	0,21	0,31	0,43	0,44	0,24	0,54
03 Hal, rák, puhatestű állat	0,05	0,05	0,15	0,14	0,08	0,09	0,09
04 Gabona, gabonakészítmény	0,21	0,35	0,39	0,18	0,29	0,25	0,19
05 Zöldségféle és gyümölcs	0,12	0,16	0,22	0,18	0,17	0,22	0,18
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	0,28	0,18	0,17	0,15	0,19	0,26	0,38
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	0,55	0,45	0,46	0,58	0,45	0,41	0,38
08 Állati takarmány	0,52	0,38	0,36	0,37	0,54	0,45	0,44
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	0,18	0,21	0,17	0,29	0,29	0,19	0,14
11 Ital	0,21	0,19	0,15	0,10	0,17	0,16	0,17
12 Dohány és dohányáru	0,42	0,33	0,54	0,12	0,37	0,23	0,24
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	0,62	0,77	0,80	0,56	0,56	0,69	0,78
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	0,07	0,04	0,12	0,21	0,05	0,09	0,36
23 Nyersgumi	0,10	0,05	0,12	0,21	0,11	0,45	0,49
24 Fa és parafa	0,14	0,12	0,10	0,09	0,11	0,13	0,13
26 Textilrost és hulladéakai	0,24	0,25	0,25	0,29	0,32	0,61	0,61
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	0,46	0,41	0,39	0,42	0,50	0,55	0,48
41 Állati olaj és zsír	0,16	0,39	0,48	0,60	0,37	0,57	0,35
42 Növényi olaj és zsír	0,04	0,02	0,03	0,10	0,07	0,19	0,35
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	0,14	0,13	0,11	0,06	0,05	0,07	0,06
59211/12: Búza-, kukoricakeményítő	0,43	0,49	0,92	0,41	0,00	0,22	0,04

\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban.

Forrás: a szerzők számításai.

## 3. táblázat

A Grubel–Lloyd-indexek gyakorisági eloszlása a magyar-EU agrárkereskedelemben, 1992–1998\* (százalék)

GL-index	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
0,0–0,2	71,0	68,3	67,0	71,3	67,9	69,4	67,4
0,2–0,4	8,6	11,8	11,8	9,1	11,4	12,2	8,2
0,4–0,6	5,1	8,6	8,7	7,8	7,1	8,2	11,4
0,6–0,8	8,6	7,0	5,5	5,8	9,8	5,1	6,2
0,8–1,0	6,7	4,3	7,0	5,9	4,0	5,1	6,7
Összes	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban

Forrás: a szerzők számításai.

mentek végbe. Azoknak a termékcsoportoknak az aránya, amelyek GL-index értéke 0,4 és 0,6 között mozgott, több mint kétszeresére emelkedett 1992 és 1998 között. Az alacsony GL-indexszel jellemezhető termékcsoportok aránya némileg csökkent, míg a magas GL-értékűek részesedése viszonylag stabil maradt.

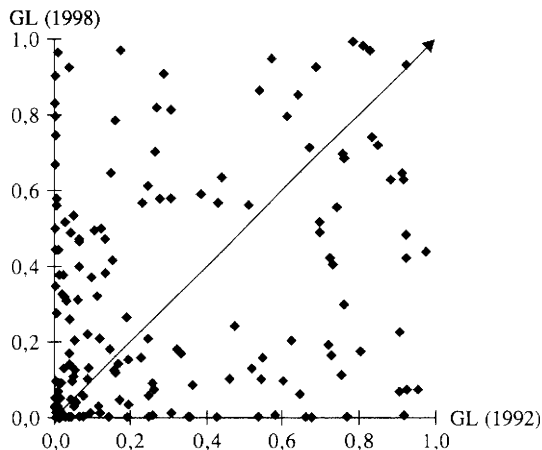
Az 1. ábra a GL-indexeket mutatja a vizsgálat első és utolsó évében pontdiagram

formában. A vízszintes tengelyen a GL-indexek 1992-es, míg a függőleges tengelyen az 1998-as értékei találhatóak. Az átlón fekvő pontok azt mutatják, amikor nem történt változás a GL-index értékben 1992 és 1998 között. Az átló fölötti (alatti) pontok azt jelölik, amikor a GL-index értéke emelkedett (csökkent) 1992 és 1998 között. A függőleges távolság az átló és bármely pont között, felfelé (lefelé) a GL-index értékének abszolút növekedését (csökkenését) mutatja a vizsgált periódusban. Az 1. ábra arra utal, hogy jelentős változás ment végbe az ágazaton belüli kereskedelem szerkezetében 1992 és 1998 között, hiszen csak nagyon kevés pont fekszik az átlón, vagy ahhoz közel.

Noha a 3. táblázat azt sugallja, hogy nagyon kevés változás történt a gyakorisági eloszlások alsó régióiban, a pontdiagram más képet mutat. Számos olyan terméknek, amelynek 0 és 0,2 között volt a GL-index értéke 1992-ben, 1998-ban sokkal nagyobb GL-értéket produkált. Hasonló módon, az 1992-ben magas GL-indexek 1998-ra lecsökkentek. Az egymással ellentétes irányú bruttó mozgások azonban csak kismértékű változást okoztak a nettó gyakorisági eloszlásban. A 3. táblázat szerint a gyakorisági eloszlások felső sávjában (0,8–1) nem történt változás, hiszen részarányuk egyaránt 6,7 százalékos volt a vizsgált periódus elején és végén. A pontdiagram ezzel szemben azt mutatja, hogy számos termék elmozdult a magastól az alacsonyabb értékek, illetve az alacsonytól a magas értékek irányába. Magyarország és az EU közötti ágazaton belüli kereskedelem szerkezetének nagyfokú időbeli változékonysága arra utal, hogy szerkezetváltás folyamata még nem zajlott le.

1. ábra

A GL-indexek pontdiagramja (1992, 1998)\*



\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban

Forrás: a szerzők számításai.

Az ágazaton belüli kereskedelem mérésének két fő problémája van, amelyek a kezdetek óta jól ismertek. Az első gond az egyes iparágak csoportosításához kapcsolódik, míg a másik a kereskedelmi egyensúlytalanságra  $|X_j - M_j|$  vezethető vissza. Számítalan megoldási javaslat született az évtizedek során, de egyik sem élvez általános elismertséget az irodalomban. Ráadásul, Rajan [1996] rámutatott egy újabb problémára, nevezetesen az

ágazaton belüli kereskedelem *foka* és *szintje* közötti különbség fontosságára. Az előbbi a klasszikus GL-index méri, az utóbbit a következő módon definiálta:  $(X + M) - \sum |X_j - M_j|$ . Rajan demonstrálta, hogy a standard GL-index nem képes korrekt módon érzékelni az ágazaton belüli kereskedelem szintjét, ha a kereskedelem nincs egyensúlyban, azaz magas GL-index mellett lehet alacsony az ágazaton belüli kereskedelem szintje, és fordítva. Nilsson [1999] 109. o. megjegyezte, hogy ez sokkal nehezebbé teszi „egy empirikus kapcsolat létrehozását az egyik oldalon az ágazaton belüli kereskedelem aránya és a másik oldalon az elméletből származó magyarázó változók között”. Ezért Nilsson [1997] és [1999] új módszert javasolt, amelyben két ország ágazaton belüli kereskedelem szintjét osztja a kereskedelemben részt vevő termékcsoportok számával, amely egy átlagos szintet ad az egy termékre jutó ágazaton belüli kereskedelem szintjére.

A 4. táblázatban Magyarország egyes tagországokkal folytatott ágazaton belüli kereskedelmét rangsoroltuk az ágazaton belüli kereskedelem szintje, a Nilsson-féle mutató és a GL-index szerint. Az első hat ország 1992-ben és az első három 1998-ban megegyezik az ágazaton belüli kereskedelem szintje és a Nilsson-mutató szerint. Amennyiben az ágazaton belüli kereskedelem szintjével kapott rangsort a GL szerintivel vetjük össze, lényegesen más eredményt kapunk. A korrelációs koefficiens az ágazaton belüli kereskedelem szintje és a Nilsson-mutató között 0,975 és 0,938 volt, 1992-ben, illetve 1998-ban, míg az ágazaton belüli kereskedelem szintje és a GL-index között 0,833 és 0,556 volt. Ez az eredmény megerősíti, hogy a GL-index nem megfelelő indikátora az ágazaton belüli kereskedelem szintjének mérésére. A következő részben azonban megmutatjuk, hogy *marginális ágazaton belüli kereskedelem* koncepciója sokkal megfelelőbb módszer, ha a kereskedelem liberalizálás és a tényezőpiaci alkalmazkodás költségei közötti kapcsolatot vizsgáljuk.

4. táblázat

A tagországok rangsorolása az IIT\* szintje, az IIT/termék és a GL-index szerint\*\*

Ország	1992			1998		
	IIT szintje	IIT/termék	GL	IIT szintje	IIT/termék	GL
Németország	1.	1.	4.	1.	1.	6.
Ausztria	2.	2.	1.	2.	2.	1.
Hollandia	3.	3.	2.	3.	3.	4.
Olaszország	4.	4.	9.	4.	5.	8.
Franciaország	5.	5.	6.	5.	4.	3.
Belgium	6.	6.	5.	6.	6.	5.
Egyesült Királyság	7.	9.	7.	7.	10.	9.
Dánia	8.	8.	3.	10.	11.	11.
Spanyolország	9.	7.	10.	8.	8.	12.
Svédország	10.	12.	11.	9.	9.	10.
Finnország	11.	11.	8.	11.	7.	2.
Görögország	12.	12.	12.	13.	13.	14.
Írország	13.	13.	14.	12.	12.	13.
Portugália	14.	14.	13.	14.	14.	7.

\* IIT: ágazaton belüli kereskedelem.

\*\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban.

Forrás: a szerzők számításai.

### A marginális ágazaton belüli kereskedelem alakulása

A GL-indexek az ágazaton belüli kereskedelem enyhén emelkedő trendjét mutatják az 1. és a 2. táblázatban. A GL-index a legmegfelelőbb mérce, ha csak egy periódust vizsgálunk, azaz a GL-index az ágazaton belüli kereskedelem statikus indikátora. A kereskedelem-liberalizálás irodalmában jól ismert hipotézis, bár gyakran implicit, hogy a GL-index magas értéke alacsony alkalmazkodási költségekkel korrelál. Az alkalmazkodási költség azonban dinamikus jelenség, ezért a statikus GL-index valószínűleg nem megfelelő mérce ebben az esetben. Következésképpen, a legújabb elméleti fejlemények a marginális ágazaton belüli kereskedelem fontosságát hangsúlyozzák a kereskedelem-liberalizálás alkalmazkodási költségeinek interpretálásában (Greenaway és szerzőtársai [1994], Brühlhart [1994 és 1999], Thom-McDowell [1999]). A marginális ágazaton belüli kereskedelem koncepciója egy mérési problémához kapcsolódik, amely a kereskedelmi folyamatok dinamikáját igyekszik számba venni. Más szavakkal, a különböző szerzők arra voltak kíváncsiak, hogy miként lehet két tetszőlegesen kiválasztott időpont között az ágazaton belüli kereskedelem alakulását számszerűsíteni. A marginális kifejezés ebben az összefüggésben a kereskedelmi folyamatokban időben bekövetkező változásokra utal. Az elmúlt években számos indexet kifejlesztettek a marginális ágazaton belüli kereskedelem mérésére.<sup>1</sup> Brühlhart [1994] a következő indexet javasolta:

$$A_i = 1 - \frac{|\Delta X_i - \Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}, \quad (3)$$

ahol az egyes változóknak ( $X_i$  és  $M_i$ ) ugyanaz a jelentése, mint a GL-index esetében, és  $\Delta$  jelöli a kereskedelmi folyamatokban bekövetkezett változást két év között. Hasonlóan a GL-indexhez, az  $A$  index értéke is 0 és 1 között változik, ahol a szélső értékek azt jelölik, hogy a kereskedelmi folyamatokban végbement változások teljesen ágazatok közötti (0) vagy ágazaton belüli (1) természetűek. Az  $A$  indexet – megfelelő súlyokat alkalmazva – aggregálhatjuk iparági szintre, mint a GL-index esetében. A különböző mércék közül az  $A$  index vált a legnépszerűbbé a marginális ágazaton belüli kereskedelemről szóló legújabb empirikus irodalomban (például Fidrmuc és szerzőtársai [1999], Brühlhart-Hine [1999]).

A (3) képletet alkalmazva, megállapíthatjuk, hogy Magyarország és az EU közötti marginális ágazaton belüli kereskedelem a mezőgazdasági termékek esetében nagyon alacsony,  $< 0,2$ , Ausztria és Németország esetében mutatja a legmagasabb értékeket, 0,19 és 0,11 (5. táblázat). Az eredmények az sugallják, hogy a mezőgazdasági kereskedelem növekedése Magyarország és az EU között alapvetően ágazatok közötti természetű volt. A marginális ágazaton belüli kereskedelem az egyes tagországok teljes agrárkereskedelmében sokkal magasabb volt (lásd az 5. táblázat utolsó oszlopát), amely arra utal, hogy az ágazaton belüli kereskedelem az egyes EU-országok mezőgazdasági kereskedelmének növekedésében jelentős szerepet játszott, míg ez nem volt jellemző a Magyarországgal folytatott kereskedelmükben.

A GL-indexhez hasonlóan, az  $A$  indexet is kiszámoltuk termékcsoportonként, a négy számjegyű adatokat két számjegyre aggregálva. A marginális ágazaton belüli kereskedelem szintje termékcsoportonként erőteljesen különbözik 1992 és 1998 között (lásd a 6. táblázat első oszlopát). Az  $A$  indexek értéke a 22 termékcsoport közül 18-ban 0,2 alatt volt. Az olajos magvak mutatták a legmagasabb fokú marginális ágazaton belüli kereskedelmet, az  $A$  index értéke esetükben 0,58 volt.

<sup>1</sup> Lásd Azhar és szerzőtársai [1998] és Brühlhart [1999] kitűnő kritikai áttekintését a marginális ágazaton belüli kereskedelem különböző indexeiről.

## 5. táblázat

A marginális ágazaton belüli kereskedelem  
 $A_i$  mutatója a mezőgazdasági termékek esetében  
 1998/1992\*

Ország	Magyarország	Teljes
Ausztria	0,19	0,46
Belgium	0,09	0,55
Dánia	0,04	0,24
Finnország	0,09	0,28
Franciaország	0,10	0,29
Németország	0,11	0,28
Görögország	0,00	0,15
Írország	0,06	0,20
Olaszország	0,03	0,17
Hollandia	0,08	0,34
Portugália	0,09	0,24
Spanyolország	0,03	0,32
Svédország	0,01	0,34
Egyesült Királyság	0,09	0,33
EU-15	0,13	0,63

\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban.

Forrás: a szerzők számításai.

A Brülhart-féle  $A$  index megold ugyan néhány problémát a korábban javasolt mércékhez képest (például *Hamilton–Kniest* [1991], *Greenaway és szerzőitársai* [1994]), azonban ezt a megoldást is számos kritika érte. *Oliveras–Terra* [1997] megvizsgálták az  $A$  index statisztikai tulajdonságait, és úgy találták, hogy nincs általános kapcsolat az  $A$  index meghatározott periódusban kiszámolt értéke, és az adott időszak alperiódusainak  $A$  indexe között. Következésképpen, az  $A$  index igen érzékeny arra, hogy milyen periódust választunk a vizsgálat tárgyának, valamint az iparági besorolásra. Az első problémát jól illusztrálja, ha az általunk vizsgált időszakot két alperiódusra osztjuk: 1992–1994 és 1995–1998 (6. táblázat). A korrelációs együttható a teljes időszak és a két alperiódus között 0,30 és 0,06.

Az ágazaton belüli kereskedelmet két nagy csoportra oszthatjuk: horizontális és vertikális. Az előbbi akkor fordul elő, ha a fogyasztók kifejezik a termék különbözősége iránti preferenciájukat. Az utóbbit viszont általában úgy definiálják, hogy az a termékek minősége közötti eltérésekhez kapcsolódik. *Thom–McDowell* [1999] úgy érvelnek, hogy míg a Brülhart-féle  $A$  index megfelelő a horizontális marginális ágazaton belüli kereskedelem mérésére, addig nem képes megkülönböztetni egymástól a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet. Ezért az  $A$  index alulbecsüli a teljes ágazaton belüli kereskedelem fontosságát.<sup>2</sup> A szerzők a következő módszert javasolják a horizontális és a vertikális marginális ágazaton belüli kereskedelem megkülönböztetésére.  $A_w$  a Brülhart-index súlyozott formája, amely a horizontális marginális ágazaton belüli kereskedelmet jelöli.

<sup>2</sup> *Thom–McDowell* [1999] úgy definiálják a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet, mint annak a folyamatnak az elválasztását, amelyben a végső terméket előállítják (más szavakkal: amikor a termelési folyamat vertikálisan nem integrált). Ez a definíció inkább a termelés szervezeti oldalát hangsúlyozza, mint a végtermék jellemzőit, ezért különbözik a minőségi különbségek hagyományos definíciójától.

6. táblázat

A marginális ágazaton belüli kereskedelem Magyarország és az EU között a mezőgazdasági termékeknél termékcsoportonként, 1998/1992\*

SITC termékcsoport – két számjegy	1998/1992	1994/1992	1998/1995
00 Élőállat	0,00	0,29	0,03
01 Hús és húskészítmény	0,06	0,28	0,70
02 Tejtermék tojás	0,14	0,97	0,94
03 Hal, rák, puhatestű állat	0,05	0,69	0,37
04 Gabona gabonakészítmény	0,07	0,68	0,67
05 Zöldségféle és gyümölcs	0,09	0,44	0,91
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	0,12	0,54	0,59
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	0,40	0,45	0,68
08 Állati takarmány	0,18	0,00	0,39
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	0,08	0,21	0,78
11 Ital	0,15	0,19	0,18
12 Dohány és dohányáru	0,41	0,52	0,50
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	0,05	0,45	0,20
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	0,58	0,50	0,46
23 Nyersgumi	0,11	0,11	0,63
24 Fa és parafa	0,10	0,18	0,78
26 Textilrost és hulladékai	0,32	0,88	0,95
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag,	0,16	0,84	0,72
41 Állati olaj és zsír	0,11	0,10	0,86
42 Növényi olaj és zsír	0,01	0,01	0,55
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	0,01	0,23	0,43
59211/12: Búza-, kukoricakeményítő	0,02	0,00	0,89

\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban.

Forrás: a szerzők számításai.

$$A_w = \sum_{i=1}^N A_i w_i \quad (4)$$

ahol  $w_i$  a megfelelő súly. A teljes marginális ágazaton belüli kereskedelmet  $A_j$  mutatja:

$$A_j = 1 - \frac{|\Delta X_j - \Delta M_j|}{\sum_{i=1}^N |\Delta X_i| + \sum_{i=1}^N |\Delta M_i|}, \quad (5)$$

ahol  $X_j = \sum_1^N X_i$  és  $M_j = \sum_1^N M_i$ . A vertikális marginális ágazaton belüli kereskedelmet

a következőképpen definiálják:  $A_j - A_w$ .

A 7. táblázatból láthatjuk, hogy Magyarország teljes marginális ágazaton belüli kereskedelme ( $A_j$ ) az egyes tagországokkal magas, különösen, ha összevetjük a GL-indexek értékével az 1. táblázatban. Jelentős különbségeket figyelhetünk meg azonban a különböző tagországok között,  $A_j$  értéke 0,93-tól (Portugália) 0,39-ig (Svédország) terjed. Érdeemes megjegyezni, hogy igen kicsi a hasonlóság a GL-indexek és az  $A_j$  értéke között. Azaz megfigyelhetünk országokat alacsony GL-értékkel és magas szintű  $A_j$  értékkel, és fordítva. Továbbá a 7. táblázat rámutat a teljes marginális ágazaton belüli kereskedelem ( $A_j$ ) és a horizontális marginális ágazaton belüli kereskedelem ( $A_w$ ) különbségének fontosságára. Amennyiben az elemzés során kizárólag az  $A_w$  (Brühlhart-) indexre koncentrálnunk, akkor az interpretáció az, hogy a kereskedelem növekedése a vizsgált periódusban

alapvetően ágazatok közötti természetű volt. Ha viszont a Thom–McDowell-féle [1999]  $A_j$  indexet alkalmazzuk, akkor az rávilágít a vertikális marginális ágazaton belüli kereskedelem fontosságára az elemzett időszakban.

## 7. táblázat

Az EU-val folytatott magyar agrárkereskedelem változásainak a felbontása, 1998/1992\*

Tagország	TMIIT ( $A_j$ )	HMIIT ( $A_w$ )	VMIIT ( $A_j - A_w$ )	MiIT ( $1 - A_j$ )
Ausztria	0,92	0,19	0,72	0,08
Belgium	0,68	0,09	0,59	0,32
Dánia	0,44	0,04	0,40	0,56
Finnország	0,70	0,09	0,62	0,30
Franciaország	0,53	0,10	0,43	0,47
Németország	0,86	0,11	0,51	0,37
Görögország	0,47	0,00	0,47	0,53
Írország	0,65	0,06	0,59	0,35
Olaszország	0,45	0,03	0,42	0,55
Hollandia	0,54	0,08	0,46	0,46
Portugália	0,93	0,09	0,84	0,07
Spanyolország	0,71	0,03	0,68	0,29
Svédország	0,39	0,01	0,38	0,61
Egyesült Kiriályság	0,80	0,09	0,72	0,20
EU–15	0,64	0,13	0,51	0,36

\* SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban.

*Megjegyzés:* TMIIT teljes marginális ágazaton belüli kereskedelmet, HMIIT a horizontális marginális ágazaton belüli kereskedelmet, VMIIT a vertikális marginális ágazaton belüli kereskedelmet és MiIT a marginális ágazatok közötti kereskedelmet jelöli.

*Forrás:* a szerzők számításai.

\*

A tanulmányban Magyarország és az EU közötti mezőgazdasági kereskedelem ágazaton belüli természetével foglalkoztunk az 1992 és az 1998 közötti időszakban. A társulási szerződés nyelvére növekedést eredményezett az ágazaton belüli kereskedelemben, ha a GL-indexet használjuk mércéül. Az ágazaton belüli kereskedelem növekedése azonban nem volt azonos sem országonként, sem termékcsopontonként. Ez valószínűleg a bilaterális integráció és gazdasági szerkezetváltás folyamatának különbségeit jelzi. Az ágazaton belüli kereskedelem nagymértékű időbeli ingadozása is arra utal, hogy a szerkezetváltás még messze nem fejeződött be.

Eredményeink megerősítik az ágazaton belüli kereskedelem foka és szintje közötti különbség fontosságát, valamint azt az általános vélekedést, hogy a GL-index nem megfelelő indikátora az utóbbinak. A marginális ágazaton belüli kereskedelem Magyarország és az EU agrárkereskedelmében elég alacsony, de feltehetően nagyobb jelentőségű, ha az indexet kiterjesztjük a horizontális és a vertikális marginális ágazaton belüli kereskedelemre. Ezek az eredmények azt sugallják, hogy a mezőgazdasági kereskedelem növekedése Magyarország és az EU között alapvetően ágazatok közötti jellegű volt, vagy az ágazaton belüli kereskedelem alapvetően vertikális természetű volt. Bármelyik eset igaz, úgy fogalmazhatunk, hogy a részleges kereskedelem-liberalizálás okozta alkalmazkodási költségek relatíve magasak voltak.



## Hivatkozások

- ATURUPANE, C.–HOEKMAN, B.–DJANKOV, S. [1999]: Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135., 62–81. o.
- AZHAR, A. K. M.–ELLIOTT, R. J. R.–MILNER, C. R. [1998]: Static and Dynamic Measurement of Intra-Industry Trade and Adjustment: A Geometric Reappraisal. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 134., 404–422. o.
- BERKUM, S. VAN [1999]: Patterns of Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in Agro-Food Products: Implications for East-West Integration. *MOCT-MOST*, Vol. 9., 255–271. o.
- BRÜLHART, M. [1994]: Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for Pattern of Industrial Adjustment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130., 600–613. o.
- BRÜLHART, M. [1999]: Marginal Intra-Industry Trade and Trade-Induced Adjustment: A Survey. Megjelent: *Brühlhart, M.–Hine, R. C.* (szerk.): *Intra-Industry Trade and Adjustment. The European Experience*. Macmillan Press, London.
- BRÜLHART, M.–HINE, R. C. (szerk.) [1999]: *Intra-Industry Trade and Adjustment. The European Experience*. Macmillan Press, London.
- CHRISTODOLOU, M. [1992]: Intra-Industry Trade in Agrofood Sectors: The Case of the EEC Market. *Applied Economics*, Vol. 24., 875–884. o.
- EUROPEAN COMMISSION [1999]: *The Agricultural Situation in the European Community. 1998*. European Commission, Brüsszel.
- FIDRMUC, J. [2000]: Restructuring European Union Trade with Central and Eastern European Countries. *Atlantic Economic Journal*, Vol. 28., 83–92. o.
- FIDRMUC, J.–GROZEA-HELMENSTEIN, D.–WÖRGÖTTER, A. [1999]: East-West Intra-Industry Trade Dynamics. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135., 332–346. o.
- GREENAWAY, D.–HINE, R. C.–MILNER, C. R.–ELLIOTT, R. J. R. [1994]: Adjustment and the Measurement of Marginal Intra-Industry Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130., 418–427. o.
- GREENAWAY, D.–TORSTENSSON, J. [1997]: Back to Future: Taking Stock on Intra-Industry Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133., 249–269. o.
- GRUBEL, H. G.–LLOYD, P. J. [1975]: *Intra Industry Trade*. Macmillan, London.
- HAMILTON, C.–KNIEST, P. [1991]: Trade Liberalisation, Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A Note. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127., 365–367. o.
- HENDERSON, D. R.–SHELDON, I. M.–PICK, D. H. [1998]: International commerce in processed foods: patterns and curiosities. Megjelent: *Pick, D. H.–Henderson, D. R.–Kinsey, J. D.–Sheldon, I. M.* (szerk.): *Global markets for processed foods: theoretical and practical issues*. Westview Press, Boulder Colorado.
- HENRY DE FRAHAN, B.–THARAKAN, J. [1998]: Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the Processed Food Sector. Selected Paper for the 1998 American Agricultural Economics Association Annual Meeting Salt Lake City, E, augusztus 2–5.
- HENRY DE FRAHAN, B.–THARAKAN, J. [1999]: Testing the Determinants of the European Food Trade Flows. Contributed Paper at the European Association of Agricultural Economists IXth Congress, Warsaw, Poland, augusztus 24–28.
- HIRSCHBERG, J.–SHELDON, I.–DAYTON, J. [1994] An Analysis of Bilateral Intra-Industry Trade in the Food Processing Sector. *Applied Economics*, Vol. 26., 159–167. o.
- HIRSCHBERG, J.–DAYTON, J. [1996]: Detailed Patterns of Intra-Industry Trade in Processed Food. Megjelent: *Sheldon I. M.–Abbott, P. C.* (szerk.): *Industrial Organization and Trade in the Food Industries*. Boulder, Westview Press.
- OLIVERAS, J.–TERRA, I. [1997]: Marginal Intra-Industry Trade Index: The Period and Aggregation Choice. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133., 170–178. o.
- MCCORRISTON, S.–SHELDON, I. M. [1991]: Intra-Industry Trade Specialization in Processed Food Products: The Case of US and the EC. *Review of Agricultural Economics* Vol. 13., 173–184. o.
- MENON, J.–DIXON, P. B. [1997]. Intra-Industry versus Inter-Industry Trade: Relevance for Adjustment Costs. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133., 164–169. o.
- NILSSON, L. [1997]: The Measurement of Intra-Industry Trade between Unequal Partners. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133., 554–565. o.

- NILSSON, L. [1999]: Two-Way Trade between Unequal Partners: The EU and the Developing Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135., 102–127. o.
- PIERI, R.–RAMA, D.–VENTURINI, L. [1997]: Intra-Industry Trade in the European Food Industry. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 24., 411–425. o.
- QASMI, B. A.–FAUSTI, S. W. [1999]: NAFTA Intra-Industry Trade in Agricultural Food Products. Selected Paper for the 1999 Western American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Fargo USA, július, 11–14. o.
- RAJAN, R. S. [1996] Measured of Intra-Industry Trade with Reference to Singapore's Bilateral Trade with Japan and the United States. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 132., 378–389. o.
- THOM, R.–MCDOWELL, M. [1999]: Measuring Marginal Intra-Industry Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135., 48–61. o.

## LUDÁNYI ARNOLD

## A tőkeerő és az alapítói háttér hatása a kockázati tőke-szervezetek befektetési magatartására – II.

A kétrészes tanulmány a kockázati tőke-ágazat befektetőszervezeteinek egyes csoportjait hasonlítja össze. Empirikus módszerrel vizsgálja az alapítói háttér és a tőkeerő feltételezett hatásait a magyar kockázati tőke-szervezetek magatartási jellemzőinek alakulására. Az alább következő második rész a kockázati tőke-szervezetekről szóló kutatás eredményeit az első részben ismertetett elemzési keret szerint foglalja össze, görcső alá véve a döntési folyamat jellemzőit, a befektetési portfólió kezelését és értékesítését, a szervezeti jellemzőket (a tőkeszükségletet, a motivációs rendszert stb.) és a külső környezet megítélését. A tanulmányt a kutatási kérdés szempontjából lényeges következtetések, majd az összefoglaló megjegyzések zárják.

### Az empirikus kutatás eredményeinek összefoglalója

Az esettanulmányok alapján a vizsgálatba vont szervezetek (felsorolásukat lásd az előző rész 6. táblázatában<sup>1</sup>) mindegyike megfelelt a kutatás során használt munkadefiníciónak, amelynek értelmében kockázati tőke-befektetőnek tekintettük azt az alapkezelőt vagy társaságot, amely

- hosszabb távra tőzsdén nem jegyzett vállalatokba fektet be,
- befektetése során megteremti a tulajdonosi beavatkozás és részvétel lehetőségét,
- elsődleges célja árfolyamnyereség realizálása a befektetés értékesítése révén.

A felkeresett cégek közül sajátos vonásokat leginkább a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. tőkefinanszírozási gyakorlata mutatott. E társaság „zárt befektetési konstrukciójának” fő jellemzője, hogy már a szerződés időpontjakor rögzítik a kivásárlás várható dátumát és árfolyamát,

<sup>1</sup> A vizsgálatban szereplő szervezetek:

Alapítói kör	Méret	
	5 millió dollár alatt	15 millió dollár felett
Nemzetközi intézményi befektetők	Hungarian Innovative Technology Fund (HITF)	Róna és Társai Rt. Bancroft Advisors
Banki forrásháttérű szervezetek	Venture Capital Hungary	ABN Amro Capital Kft.
Hazai magánbefektetők	Eclipse Rt.	Dunaholding Rt.
Állami forrásháttérű szervezetek	Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Társaság, Corvinus Rt.	-

továbbá a részesedésszerzést tulajdonosi hitellel kombinálják. Az ügyletkez kapcsolódó biztosítékok gyakorlatilag megegyeznek a banki fedezetekkel. Ezek miatt a regionális fejlesztési társaság által alkalmazott tőkefinanszírozás a hitelfinanszírozáshoz közelít. Ezért gyorsabb, rugalmasabb döntési struktúra, kisebbségi tulajdon és a vállalatok gazdálkodásába való beavatkozás tudatosan vállalt mellőzése jellemzi. Így a társaság számára nem is vonzó egy olyan vállalat, amely hosszabb ideig csak fejlesztésre költ, és aztán kiugró árfolyamnyereséggel lehet eladni. Ez lényeges eltérés az összes többi vizsgált szervezethez képest.

Mivel a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. finanszírozási gyakorlata a többi regionális fejlesztési társaság esetében is jellemző, ezért a regionális fejlesztési társaságokat óvatosan kell kezelni az empirikus kutatásokban. Különösen az olyan kérdőíves elemzéseknél, ahol esetleg nem is artikulálódnak ennek a sajátos tőkefinanszírozási modellnek az alapvető jellegzetességei (például *Aylward* [1997]).

### *A döntési folyamat vizsgálata*

**A befektetési lehetőségek keresésével** kapcsolatban az esettanulmányok az informális, személyes kapcsolatok jelentőségét, a „szájhagyomány útján” terjedő információk fontosságát hangsúlyozták. Ez egyrészt az informális keresési módszerek túlsúlyát jelenti. Másrészt a kapcsolatrendszeren keresztül érkező befektetési javaslatok valószínűleg „értékesebbek” is. Feltételezhető, hogy a referenciákkal, ajánlásokkal megerősített ajánlatok közül az elfogadási arány magasabb, bár ezt vizsgálatunk empirikus úton nem támasztotta alá.

Aktívabb, a már meglévő kapcsolatrendszer keretein célirányos marketingtevékenységgel túllépő magatartást a kockázatitőke-szervezetek indulásának éveiben (HITF, Venture Capital Hungary BV), illetve a Bancroft Advisors és a Corvinus Rt. esetében találtunk. A nagy regionális kockázatitőke-társaság, a Bancroft esetében sajátos, hogy projektkeresési aktivitása néhány kiemelt nagyvállalatra korlátozódik (Mol, TVK stb.). A Corvinus esetében az aktívabb fellépést az indokolta, hogy az elmúlt egy-két évben a társaság a tőkeemelés megelőző periódusban volt. A befektetési források viszonylagos korlátozottsága nagyobb szervezeti kapacitást hagyott a kapcsolatrendszer építésére, a társaság népszerűsítésére, az 1998-as stratégiaváltás mögötti gazdaságpolitikai megfontolások kommunikációjára.

A fenti eredmények alapján, a *Tyebjee-Bruno* [1984] által ajánlott csoportosítás, amely szerint a kockázatitőke-társaságok *aktív vagy passzív keresési stratégiát* követnek, a jelenlegi kutatás eredményei alapján leegyszerűsítő. Egyrészt az aktívabb társaságok esetében is a két keresési stratégia keveredése volt megfigyelhető. Másrészt a keresési aktivitás időben változó. Védhetőnek látszik ez az állítás azért is, mert a sikeres befektetések PR-hatása, a portfólióvállalatok kapcsolatrendszere, a kockázatitőke-befektető piaci ismertségének növekedése önmagában is növeli a projektgeneráló képességet. A keresési aktivitás alapesetben valószínűleg a kockázatitőke-társaság életgörbéjéhez igazodik. A működés kezdetekor bizonyos fokig kényszer lehet az aktívabb keresési fellépés, a futamidő végéhez közelítve, a kihelyezhető tőke volumenének csökkenésével pedig az alapvetően aktívabb keresést folytató szervezetek is passzívabbá válhatnak. A kezdeti aktívabb keresés szükségességét azonban csökkentheti, ha a tulajdonosi háttér, a tőkeerő, a frontemberek imázsa már az induláskor is jelentős kapcsolatrendszert mozgósít. Az elmondottakból adódó módszertani következtetés, hogy a jellemző keresési stratégia megítélésének statikus, pillanatfelvételszerű vizsgálata megkérdőjelezhető következtetésekre vezethet.

A vizsgált szervezetek *projektgeneráló képessége* jelentős eltéréseket mutat (*1. táblázat*). Éves átlagban a kockázatitőke-befektetők látókörébe 30 és 150 befektetési lehetőség

kerül. A felmérés igazolni látszik *Bygrave–Timmons* [1992] állítását, amely szerint a tőkeerő hatást gyakorol a projektgeneráló képességre. Ez alól kivétel a HITF, ahol az eltérést a komoly tőkeerejű Magyar–Amerikai Vállalkozási Alap „közelsége”, illetve a technológiai orientáció indokolhatja, valamint a Dunaholding, ahol jelenleg nem tűnik elsődleges célnak a portfólió dinamikus bővítése.

1. táblázat

A kockázati tőke-szervezetek projektgeneráló képessége alapítói kör és tőkeerő szerint\*

Alapítói kör	Tőkeerő	
	5 millió dollár alatt	15 millió dollár felett
Nemzetközi intézményi befektetők	100–120	100–150
Banki forráshátterű szervezetek	40–50	100–120
Hazai magánbefektetők	30	30–40
Állami forráshátterű szervezetek	30–40	nincs

\* Éves átlagban hány darab befektetési lehetőséggel foglalkozott a társaság.

A projektgeneráló képesség vizsgálatakor is felmerül az időbeli változás kérdése. Ezel kapcsolatosan az a feltevés fogalmazható meg, hogy a külső feltételek változása hatást gyakorolhat arra, hogy hány befektetési lehetőség kerül a kockázati befektetők látókörébe, de ezek a ciklikus kilengések viszonylag mérsékelték. A legnagyobb változásra a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. és a Dunaholding esetében találtunk adatot. A regionális fejlesztési társaságban az évente felbukkanó befektetési lehetőségek száma az elmúlt két-három évben 50-ről 30-40-re csökkent. Ennek feltételezett oka, hogy a mérséklődő kamatok és a vállalati belső források bővülése csökkenti a sajátos zárt finanszírozási konstrukció vonzerejét. A Dunaholding esetében az ügyletszám jelentős csökkenése a privatizáció lecsengésével és a cég stratégiai reorientációjával magyarázható. Más társaságok esetében az éves átlagos projektszám nagyobb kilengésére csak lefelé, az egyes alapok futamidejének lejártakor a kihelyezhető tőke volumenének csökkenése miatt lehet számítani.

Bár a nagyobb kockázati tőke-szervezetek esetében a kilencvenes évek második felében megnőtt a közvetítők szerepe a projektgenerálási szakaszban, de az e téren aktív bankok és tanácsadó cégek tevékenységének hatása az ügyletszám alakulásában nem mutatható ki. A közvetítők elsődleges célcsoportját jelentő nagyobb kockázati befektetők ügyletgeneráló képessége már e szereplők határozottabb fellépése előtt, a kilencvenes évek elején is hasonló nagyságrendű volt.

A felmérés eredményei szerint a befektetési lehetőségek első szűrőjét, az elsőként megjelenő *döntési szempontokat a vállalati méret* és a lehetséges részesedésnagysággal kapcsolatos lehetőségek jelentik. *Norton–Tannenbaum* [1993], valamint *Rhunka–Young* [1991] vizsgálatának eredményeitől eltérően jelenleg Magyarországon automatikus szelekciós kritériumként az ágazati megfontolások egyáltalán nem, az életciklussal kapcsolatosak pedig csak ritkán és akkor is csak az induló vállalkozások esetében jelennek meg. E feltevést a portfólióadatok is alátámasztják: általában a finanszírozási formák (reorganizációs, fejlesztési stb.) keveredése és széles ágazati spektrum figyelhető meg.

Az interjúk alapján úgy ítélni lehet meg, hogy az *ágazati specializálódás* nemcsak jelenleg nem jellemző, de ilyen stratégiai orientáció megjelenésére a jövőben sem lehet számítani. A hazai piac mérete ehhez nem elégséges. Markánsabb ágazati specializáció csak az „informális kockázati tőke-befektetők”, az „üzleti angyalok” (*angel investor*) esetében merülhet fel.

Szintén a magyar piac viszonylagosan kis méretéből fakad, hogy a kockázati tőkések számára nemcsak a méret, hanem az *értékesítés iránya* is fontos lehet. A nagyobb külföldi befektetők – deklaráltan vagy a portfólió összetételéből láthatóan – előnybe részesítik a célvállalatok exportorientáltságát, illetve az erre való törekvést.

Annak ellenére, hogy ágazati orientációt nem lehet kimutatni, bizonyos szektoroktól való tartózkodást igen. Ez kockázati befektetőnként eltérően alakulhat. A belső szabályzatok és a rossz tapasztalatok egyaránt fontosak lehetnek. Az esettanulmányok alapján lényegében csak az az általános megállapítás tehető, hogy a kockázati tőkések ingatlanba nem fektetnek, és a portfóliókban nemigen találunk pénzügyi szolgáltatatói és mezőgazdasági jellegű kihelyezéseket (ide nem értve az élelmiszeripart) sem. Néhol szintén érzékeny terület a kereskedelem, más szervezetek viszont több ilyen jellegű befektetést is megvalósítottak.

A *vállalkozások életciklusával* kapcsolatban megfogalmazott nyílt tartózkodás csak a külföldi regionális alapnál jelent meg, amely nem fektethet árbevétel nélküli, tehát induló vállalkozásokba. Noha a többi szervezet ezt ennyire nyíltan nem vállalja, a legtöbben azonban hangsúlyozták az induló vállalkozásokkal kapcsolatos többletkockázatokat és a vállalati előélet hiányában fellépő értékelési nehézségeket.

Az induló vállalkozások megítélésénél hangsúlyosan jelennek meg a lehetséges részsedésnagysággal kapcsolatos szempontok. A felmérés tapasztalatai szerint ma leginkább olyan induló vállalkozások juthatnak kockázati tőkéhez, amelyek esetében a fejlesztést viszonylag kis volumenű befektetéssel lehet elindítani, de az üzleti terv lehetőségei alapján később jelentősen nagyobb összeget is érdemes lesz invesztálni. Ilyen jellegű projektek felbukkanására leginkább a technológiaintenzív területeken és az internetes vállalkozások esetében lehet számítani. Sajátos módon nagyobb esély látszik az induló vállalkozások finanszírozására a nagy tőkeerejű, nagyobb kockázatviselési képességű kockázati-tőke-szervezeteknél. E mögött az állhat, hogy az induló vállalkozás finanszírozásának esélyét növelheti, ha az ütemezett finanszírozás során az első és egyben legkockázatosabb kihelyezés relatíve kisebb arányú a teljes tőkeerőhöz és az adott projekt teljes befektetési volumenéhez viszonyítva. Ez alól kivételek lehetnek a nemrég induló kockázati-tőke-jellegű inkubátorházak (például FastVentures), de ezek tevékenységéről jelenleg még keveset tudni.

A *méret szerinti* befektetési szándékot egyértelműen meghatározza az adott szervezet tőkeereje. Általános tapasztalat, hogy a befektetések alsó és felső korlátai által behatárolva, a legtöbb kockázati-tőke-szervezet a nagyobb befektetésekre törekszik. Ez markánsan jelenik meg az Eclipse Rt. esetében, ahol a felső befektetési limit egyben a preferált részsedésnagyság is, valamint a HITF esetében, ahol a minimális befektetési szint 50 ezer dollár, de az átlagos befektetésméret eddig 400 ezer dollár körül alakult. A kisebb kockázati-tőke-szervezetek közül ebben a tekintetben az egyetlen kivétel a speciális „zárt befektetési konstrukciót” alkalmazó Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt., amely a 40 ezer és 400 ezer dollár befektetési intervallumon belül inkább a 40 ezer és 200 ezer dollár közötti projekteket részesíti előnyben.

A nagyobb nemzetközi és banki forrásháttérű társaságok szintén a nagyobb projekteket választanák szívesebben. Ebben a szegmensben azonban az erős verseny miatt nehezebb a kihelyezések többségét a felső befektetési limitek környékén megvalósítani. Ráadásul azok a cégek, amelyekbe 2000. évi áron 2-3 milliárd forintot lehetett kihelyezni, többnyire tőzsdén vannak, vagy multinacionális cégek érdekeltségi körébe tartoznak.

A nagyobb befektetésekre való törekvés indoklásakor a vizsgálatban részt vevő cégek azt a klasszikus érvelést említették, hogy egy ügylet tranzakciós költségét (döntés, kezelés, értékesítés) viszonylag kevésbé befolyásolja, hogy mekkora a kihelyezés nagysága.

Ha egy projekt megfelelő nagyságú tőke kihelyezésére kínál lehetőséget, és nem ütkö-

2. táblázat  
A befektetések minimális és maximális nagysága  
(ezer dollár)

A társaság neve	Minimum	Maximum
ABN Amro Capital Kft.	1000-2000	nincs felső határ
Bancroft Advisors	5000	15 000
Corvinus Rt.	60	400
Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.	40	400
Dunaholding Rt.	n. a.	n. a.
Eclipse Rt.	n. a.	500
HITF	50	500
Róna és Társai	500	15 000
Venture Capital Hungary B.V.	200	400

zik sem ágazati, sem az életciklussal kapcsolatos kritériumokba, akkor a legfontosabb döntési szempont a *menedzsment megítélése*. Az empirikus felvétel során szinte az összes felkeresett szervezet elsődleges jelentőséget tulajdonított ennek a tényezőnek. A menedzsment szerepe a kockázati tőke-befektetők szempontjából Magyarországon különösen felértékelődik

- a piaci információs infrastruktúra viszonylagos fejletlensége miatt, valamint
- a kisebb méretű és
- az internetes vállalkozások esetében.

A *piaci információs infrastruktúra* relatív fejletlensége miatt a döntéshez szükséges információk többsége még a nagyobb cégek esetében is a menedzsmenttől származik. A *kisebb vállalkozások* esetében különösen növeli a menedzsmenttel kapcsolatos kockázatot, hogy a speciális cégismeret és a munkaerő-piaci kínálati korlátok miatt ebben a szegmensben nagyon nehéz a vezetőváltás. Az *internetes vállalkozások* esetében pedig gyakran sem előélet, sem árbevétel, de még működő – viszonyítási pontként szolgáló – üzleti modell sincs. Lényegében csak a menedzsmentről lehet véleményt alkotni.

A kockázati tőke számára kedvezőtlen, ha a cég „életforma” (*lyfe style*) vagy „családi” vállalkozás. Ezek tulajdonosi részesedéssel is bíró menedzsmentje nagy valószínűséggel nem hajlandó a vállalat eladására, ha tevékenységének folytatása veszélybe kerül. Szintén negatív hatása lehet, ha egy cég már a befektetés időpontjában magas szintű megélhetést biztosít a menedzsmenttulajdonosok részére, mert így csökkenhetnek a növekedésre való készületek. Nemcsak a túlzott involváció vezethet egy adott befektetés elvetéséhez, hanem az is, ha a menedzsment tagjai csak részidőben, nem teljes energiával kívánnak részt venni az általuk ajánlott üzleti elképzelés megvalósításában.

A menedzsment megítélése mellett más, klasszikusnak tekinthető szelekciós szempontok is felmerültek a döntési folyamatok vizsgálata során. Ezeket a *Hisrich-Jankovich* [1990] cikk is megfogalmazta:

- Milyen lehetőségeket rejt magában az üzleti terv, mennyire versenyképes az adott cég?
- Mára az ágazat felfutó-e?
- Milyen esély van a magas árfolyamnyereséggel való kiszállásra?

A kockázati tőke *döntési folyamat struktúráját* a korai empirikus vizsgálatok (*Wells* [1974], *Tyebjee-Bruno* [1984]), az egyes szervezetek által alkalmazott formalizált döntési fázisok elemzése és összehasonlítása felől közelítették. Felmérésünk eredményei alapján azonban a lényeg jobban megragadható, ha azt elemezzük, hogy mire vár választ a kockázati tőkés a

befektetés megvalósítása előtt. Ezeket a kérdéseket markánsan fogalmazta meg a Dunaholding igazgatója. Szerinte a befektetést megelőzően a legfontosabb annak eldöntése, hogy 1. vonzó-e az ötlet, 2. megnyerő-e az ember, 3. megvalósítható-e az ötlet.

Amikor a befektető arról dönt, hogy az ötlet vonzó (1.), illetve megvalósítható-e (3.), lényegében azonos, a fentiekben is felsorolt döntési szempontok (versenyképesség, ágazati környezet, kilépés és hozamkilátások) merülnek fel. E két fázis között alapvető eltérést jelent, hogy az első inkább intuitív, míg a másik formalizált. Az első szakaszban főleg a befektető személyes megítélése, előzetes tapasztalatai, gyors tájékozódása alapján születik válasz arra a kérdésre, hogy vonzó-e az adott projekt. Ha ezen az „intuitív” szinten megnyerő a befektetési ajánlat, és a menedzsment tagjai is elfogadható partnereknek bizonyulnak, akkor kerül sor a cég versenyképességének, az ágazati környezetnek és az egyéb tényezőknél a vizsgálatára – előre felállított sablonok szerint. Ez viszont már csak annak az ellenőrzésére szolgál, hogy jó volt-e az első megérzés.

Másként megfogalmazva: az ágazati, életciklus- és méretmegfontolások mérlegelése után a kockázati tőkés lényegében egy feltevést fogalmaz meg arról, hogy a fő döntési kritériumok (versenyképesség, ágazati környezet, hozam- és kilépési kilátások) alapján számára vonzó-e a befektetés. Ha a válasz igen, akkor csak a menedzsmenttel kapcsolatos fenntartások (2.) gátolhatják meg a formalizált döntési fázis elindítását, amikor lényegében már csak arra keresik a választ, hogy van-e az előzetes pozitív feltevést cáfoló tény, illetve megkérdőjeleződik-e a menedzsment által szolgáltatott információk valóságtartalma.

A fentiekből jól látható a menedzsment megítélésének központi szerepe van a döntési folyamatban. Lényegében a célvállalat menedzsmentjével kapcsolatos megfontolások jelentik az átjárót az intuitív és a formalizált döntési szakasz között.

Az empirikus elemzés szerint az első fázis, azaz a befektetésekkel kapcsolatos feltevések megfogalmazása (vonzó-e az adott üzleti lehetőség) a következő szakaszokra tagolódhat: 1. előminősítés, 2. előzetes vizsgálat, 3. befektetési bizottsági, igazgatósági döntés.

Az előminősítés általában csak néhány napot vesz igénybe, és az ügylet fő paramétereit, előzetes megítélését, vélelmezett erősségeit és gyengeségeit tartalmazza. Ezután egyes kockázati tőke-befektetők (Eclipse, Corvinus, Venture Capital Hungary) közbeiktatnak egy úgynevezett előzetes „*due diligence*” fázist, amely a későbbi „alapos vizsgálatnál” kevésbé részletes és időigényes, és döntően csak belső szervezeti erőforrásokra támaszkodik. Szervezetenként változó, hogy ezen a ponton alkalmaznak-e testületi (igazgatóság, befektetési bizottság) döntést a vizsgálat továbbviteléről.

Ha az első szakasz pozitív eredménnyel zárul, azaz a kockázati tőke-társaság a megérzések és a rendelkezésre álló információk alapján a befektetési lehetőséget vonzóan találja, akkor a céltársaság általában „szándéknyilatkozatot” írat alá. A jelenleg is működő kockázati tőke-társaságok közül erre csak a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Társaság esetében nem került sor, mert itt a tranzakció formalizáltabb (kvázibanki biztosítékok, szerződésben rögzített futamidő és kivásárlási feltételek), és így az alapvető feltételrendszer már az első találkozások során világossá válik.

A szándéknyilatkozat kötelező érvénnyel még nem bíró megegyezés a felek között arról, hogy ha az alapos vizsgálat semmi rendkívülit nem tár fel, akkor létrejön az ügylet. Több kockázati tőke-társaság megítélése szerint a szándéknyilatkozat aláírása pszichológiai fordulópont. A vállalkozó ekkor szembesül részletesen kifejtve azzal, hogy milyen kötelezettségek terhelik a befektetés futamideje alatt, illetve hogy a kockázati tőke-társaság milyen garanciális feltételeket igényel a befektetés értékmegőrzése és a kilépési lehetőség biztosítása érdekében.

A szándéknyilatkozat aláírását követi az alapos vizsgálat, amely általában a jogi, pénzügyi auditot és a piaci elemzést tartalmazza. A nagyobb kockázati tőke-befektetők esetében e fázisban rendszeresen bekapcsolódnak külső szakértők is. A döntési folyamat ettől



kezdve egészen a szerződések véglegesítéséig és a testületi döntés megszületéséig már standard eljárás.

A 3. táblázat az egyes kockázati tőke-szervezetek által alkalmazott döntésfolyamat-struktúrákat, az 1. ábra pedig a döntési folyamat általánosnak tekinthető, fentiekben bemutatott sémáját szemlélteti.

A döntési folyamatok strukturális összehasonlításából látszik, hogy az „előminősítést” követően nagyobb esély van arra, hogy egy társaság előzetes „due diligence” fázist is kövessék (Eclipse, Corvinus, Venture Capital Hungary), ha a tőkeerő és ezáltal a megcélzott vállalati kör kisebb. Ez arra utal, hogy a kisebb cégek számára több energia és idő kell annak a megválaszoláshoz, hogy „egyáltalán vonzóknak tekinthető-e az ötlet”.

Prowse [1998] megállapításaival egyezően, a teljes vizsgálati körre általánosnak tekinthető eredmény, hogy a beérkező befektetési javaslatoknak csak a 10-15 százaléka jut el a szándéknyilatkozat aláírását követő alapos vizsgálati szakaszba. Emiatt egy kockázati tőke-szervezet döntési hatékonyságát feltehetően elsősorban az határozza meg, hogy mekkora az alapos vizsgálatot megelőző fázisok energia- és időigénye.

Ugyancsak általános eredmény, hogy az alapos vizsgálat (*due diligence*) csak az esetek mintegy felében fejeződik be. Ez is arra utal, hogy ennek a fázisnak főleg ellenőrző funkciója van. Az első olyan információ esetében, amely ellentmond az üzlet vonzerejére vonatkozó feltételezésnek, illetve ha kiderül, hogy a menedzsment által szolgáltatott információk valóságtartalma megkérdőjelezhető, a befektetési folyamatot felfüggesztik.

A befektetési folyamat *átlagos időtartamára* és különösen az *egyed döntési szakaszok hosszára* nehéz pontos információkat összegyűjteni, mert a szervezetek általában nem készítenek erre vonatkozó kimutatásokat, és a szórványosan elérhető adatoknak is igen nagy a szórása (olyan konkrét esetek is felmerültek, amikor az első találkozást követően egy-két év is eltelt mire megvalósultak a befektetések). A rendelkezésre álló információk szerint a befektetési folyamat átlagosan legalább két-három, és legfeljebb öt-hat hónapig tart. Itt ismételt kivételt jelent a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt., ahol az átlagos átfutási idő nem több egy hónapnál. Ez sokszor nemcsak más kockázati tőkések döntési időigényénél kisebb, de a bankok kis- és középállalatok számára nyújtott hitelek elbírálási procedúrájánál is rövidebb lehet.

Az előminősítési forduló általában 2–14 nap alatt zajlik le azon társaságok esetében, amelyekben nincs előzetes ellenőrzés. Az alapos vizsgálat időigénye pedig átlagosan egy-másfél hónap.

Érdekes vizsgálati eredménynek számít, hogy a kockázati tőke-társaságok által évente átlagosan megvalósított befektetések száma állandónak tűnik – sem a mérettől, sem a projektgeneráló képességtől, sem egyéb tényezőktől nem függ. A felmérésben részt vevő nyolc kockázati tőke-szervezet két-három, a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. három-négy befektetést valósít meg évente. Ezért az elfogadási arányt elsősorban a projektgeneráló képesség határozza meg: minél több befektetési javaslat érkezik egy befektetőhöz, annál kisebb az elfogadott projektek aránya az összeshez képest (2. ábra).

A fentiek alapján az az állítás fogalmazható meg, hogy az elfogadási aránnyal kapcsolatos nemzetközi vizsgálatok (Maier-Walker [1987], Kortum-Lerner [1998]) eredményei csak a nagyobb kockázati tőke-szervezetekre igazak, a kisebbek esetében ez a mutató jelentősen magasabb lehet, mint az angolszász országokban általában becsült 1-2 százalékos szint.

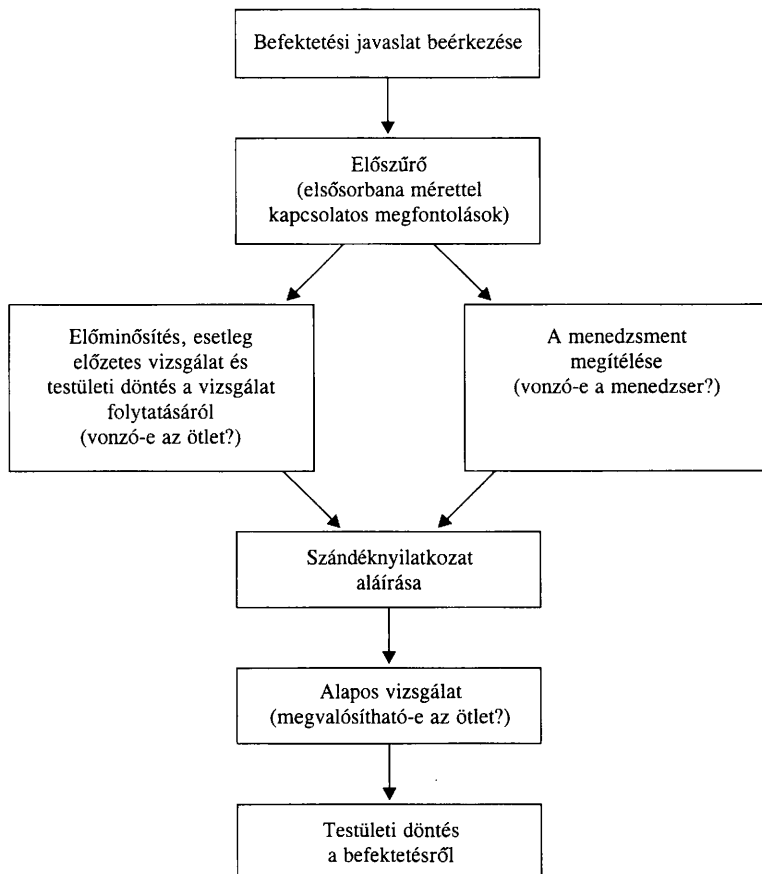
**Az ügyletek strukturálásával kapcsolatban** az iránt érdeklődtünk, hogy a vizsgálatba bevont kockázati tőke-vállalkozások milyen mértékben részesítik előnyben, illetve alkalmazkazzák az *ütemezett* befektetést, hogy milyen a hitelpolitikájuk és a szindikált befektetésekkel kapcsolatos tapasztalatuk.

3. táblázat  
A kockázati tőke-szervezetek döntési folyamata

Megnevezés	Eclipse	HITF	Cor- vinus Rt.	Bancroft	ABN Amro Capital	Róna és Társa	Venture Capital Hungary	DDRF
Előminősítés	x	x	x	x	x	x	x	x
Előzetes „due dilligence”	x	0	x	0	0	0	x	0
Befektetői bizottság, igazgatóság döntése	x	0	x	x	0	0	0	0
Szándéknyilatkozat	x	x	x	x	x	x	0	0
Alapos vizsgálat ( <i>due dilligence</i> )	x	x	x	x	x	x	x	x
Befektetési döntés	x	x	x	x	x	x	x	x

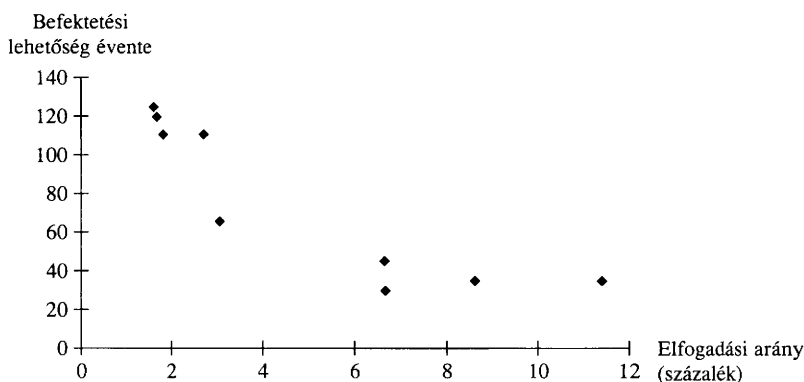
x – alkalmazza, 0 – nem alkalmazza.

1. ábra  
A kockázati tőke-társaságok döntési folyamatának struktúrája



2. ábra

Az elfogadási arány és a projektgeneráló képesség alakulása



A felmérésben részt vevő társaságok szinte kivétel nélkül vonzó, kockázatcsökkentő eszköznek tartanak, ha tőkéjüket egy-egy cégbe előre meghatározott ütemezés szerint fektetnék be, de ez az forma kevésbé jellemző. Különösen kis esély látszik erre a kisebb tőkeerejű kockázatitőke-társaságok esetében. Tapasztalataik szerint ugyanis abban a mérettartományban, ahol tevékenykednek, a finanszírozási igények általában azonnal és nagyobb összegben merülnek fel. Az ütemezés szerinti befektetésekre sokkal nagyobb lehetőség van az induló vállalkozások finanszírozásakor, mint a reorganizációs, illetve fejlesztési jellegű ügyletek esetében.

A kockázatitőke-befektetők alapvetően idegenkednek a hitelezéstől. Ez alól kivételt jelent a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt., ahol a biztonsággal kalkulálható éves pénz-áramlás érdekében a tulajdonosi hitelezés az ügylet szerves része. A többi kockázatitőke-társaság számára a hitelezés általában „túl drágának”, kevésbé jövedelmezőnek bizonyul a hozamkövetelményekhez viszonyítva. (Egyesek azt azonban kifejezetten előnyösnek tartják, ha egy banki hitelezési tranzakció során független szereplő alkothat véleményt a portfólióhoz tartozó cégről.) Hitelkihelyezésre tehát egyáltalán nem, vagy csak kivételes esetben kerül sor (például egy akvizíció meghitelezése a banki hitelképesség megőrzése céljából vagy egy átmenetinek ítélt likviditászavar kezelése). Az is előfordulhat, hogy a befektetési alku folyamata vezet hitelezéshez, például ha a vállalat adott tulajdoni hányadnál nem szándékozik nagyobb eladni, de finanszírozási igénye meghaladja azt az összeget, amelyet a befektető a kínált tulajdoni hányadért fizetni hajlandó.

A befektetések szindikálása nem elsődleges stratégiai cél egyetlen vizsgált tőketársaság számára sem, de ettől a lehetőségtől nem zárkoznak el. Ez abból is látható, hogy szindikált befektetésekre a vizsgált társaságok többségénél találtunk példát.

### *A befektetési portfólió kezelése és értékesítése*

A kutatásban részt vevő kockázatitőke-szervezetek portfóliójába tartozó cégek száma 2 és 15 között szóródott. A felmérés időpontjában 15 befektetése a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.-nek volt, 2–4 kihelyezése pedig azoknak a társaságoknak, amelyek csak egy-két éve kezdték működésüket (ABN Amro Capital, HITF, Eclipse). Ez utóbbi társaságok egyelőre még nem értékesítettek cégeket. Szintén nem adott el még vállalatot a Corvinus Rt., amelyet 1997 közepén alapítottak.

A legtöbb kilépést (*exit*) a Dunaholding hajtotta végre, 1989-es alapítása óta mintegy 100-150 cég szerepelt a portfóliójában. Ennek magyarázata, hogy az 1990-es évek első felében a privatizációs-reorganizációs tranzakciók rendkívül gyorsan lebonyolódtak. Abban az időben egy befektetés átlagos időtartama néhány hónaptól legfeljebb egy évig terjedt.

A többi megkérdezett kockázati tőke-társaság általában három-öt év alatt tervezi értékesíteni a befektetéseit. A Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. szerződéseiben rögzített futamidő öt év, de a partnereinek bármikor – akár néhány hónap múlva is – lehetőségük van a kivásárlásra.

A kilépésekkel kapcsolatos legkedveltebb megoldás – az állami társaságok kivételével – a szakmai befektető számára történő értékesítés. A nagyobb méretű – nemzetközi és banki forrásokat maguk mögött tudó – társaságok számára lehetőség nyílna a tőzsdei bevezetésre is. A szakmai befektető lehet tőkeerős tulajdonostárs, de a legtöbb esetben inkább harmadik félnek történik az eladás.

A két állami kockázati tőke-társaság (Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt., Corvinus) működésének eddig eltelt időszakában főleg a tulajdonostársnak történő eladást célozta meg. A többi kockázati tőke-befektető szerint ez a megoldás a hozamkiszárlások szempontjából kevésbé kívánatos, mivel csak rendkívül ritkán képződik annyi forrás egy cégben (különösen egy kisebb és/vagy technológiai intenzív vállalatban), amely lehetővé teszi a megfelelő árfolyamú kivásárlását, és nem veszélyezteti a folyamatban lévő fejlesztések megvalósítását.

A belső megtérülési rátát tekintve, a HITF hozamkövetelménye (dollárértéken) 40 százalékos, a Bancroft Advisorsé 30 százalékos, a Róna és Társaságé 20 százalékos, a Venture Capital Hungaryé 15 százalékos volt. Az Eclips mögött álló befektetők minimális megtérülésre vonatkozó igénye: a befektetés hozama legalább az átlagos tőzsdei hozamot haladja meg. A Dunaholding projektelbírálási követelménye az, hogy az üzleti terv legalább a várható éves banki kamatszint kétszeresét célozza meg. (Korábban viszont a privatizációs-reorganizációs tranzakciók időszakában 6-12 hónap alatt „illet” megkértszerezni a befektetést.) A Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.-nek éves szinten, saját tőke-arányosan 6-8 százalékos hozamot kell produkálnia. Az egyes befektetésekre pedig 21 százalékos a szerződésben rögzített éves hozamkövetelmény. Az ABN Amro Capital és a Corvinus esetében a tulajdonosok részéről nincs explicit hozamkövetelmény.

Az értékesítések tényleges hozamáról felmérésünk nem tud pontos információkat szolgáltatni. Összehasonlítható adatokat csak az egyes értékesítésekre vonatkozó tételes hozam adatok alapján lehetett volna nyerni, mivel a Venture Capital Hungary kivételével az összes vizsgált szervezet még aktív. Az egyes eladásokra vonatkozó pontos értékeket viszont a legtöbb kockázati befektető üzleti titokként kezeli.

A felmérés eredményei szerint a kockázati tőke-társaságok többsége csak akkor vesz ki *osztalékot* a cégből, ha jelentősen több nyereség képződik, mint amennyi a fejlesztésekhez szükséges lenne („cash cow” típusú cégek). Ettől eltérő helyzetben a kockázati tőke-befektető likviditásának növelésére alkalmasabb eszköz a *tanácsadás*, bár ez sem elterjedt: a vizsgálatban szereplő kockázati tőkészek bevételeinek döntő hányada a vállalatok eladásakor realizálódik.

A *tulajdonhányaddal kapcsolatos célok tekintetében* a kockázati tőke-társaságok vizsgált csoportja nem mutat egységes képet. A kilencből öt társaság a többségi (Dunaholding, Róna és Társaság, Corvinus, Venture Capital Hungary, HITF), három a kisebbségi tulajdoni hányadot részesíti előnyben (ABN Amro Capital, Bancroft Advisors, Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.), egynél pedig egyelőre nincs ilyen jellegű célkitűzés. Az Eclipse Rt. eddigi két befektetésének egyikében kisebbségi, a másikban egy konzorcium tagjaként többségi pozícióban van.

A kisebb tőkeerejű kockázati tőke-társaságok közül a kisebbségi tulajdoni részesedés

választása egyértelműen csak a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.-t jellemezte. Ez a befektetési konstrukció „zárt jellegéből” fakad, és a tőkefinanszírozást a bankhitelezéshez közelítő stratégia szerves, tudatosan vállalt eleme. Ezzel szemben a HITF, a Corvinus és a Venture Capital Hungary a vizsgálat időpontjában egyértelműen többségi részesedés megszerzését tartotta kívánatosnak. Érdemes megjegyezni, hogy a két utóbbi szervezet esetében ez a kezdeti tapasztalatokon alapuló stratégiaváltás eredménye. A HITF és az Eclipse tapasztalatai azt is jelzik, hogy a kisebb, technológiaintenzív cégek esetében a többségi tulajdon megszerzése különösen nehéz lehet, mivel e vállalatok tulajdonosai erre nemigen hajlanak.

A kisebb cégekbe fektető kockázati tőkések esetében a többségi tulajdon mellett szóló azon érv, hogy csak így lehet gyorsan és hatékonyan beavatkozni a cégek gazdálkodásába, kiegészül azzal a megfontolással, hogy likvid másodlagos tőkepiacok hiányában még a közepes vállalatokban szerzett részesedéseket is csak így lehet jó eséllyel értékesíteni, mivel Magyarországon ehhez a vállalati szegmenshez nincs hatékonyan működő tőkepiac.

A tulajdonosi jogok gyakorlásához – a részesedés nagyságától függetlenül – minden szervezet igényt tart a társaságok igazgatóságában – és esetleg a felügyelőbizottságban is – a képviseletre. Emellett havi vagy negyedéves formalizált jelentési kötelezettség is terheli a vállalatokat. Válságjelek érzékelésekor a jelentési kötelezettség akár heti gyakoriságúra is változhat.

A cégek gazdálkodásába legkevésbé a Bancroft, valamint a két állami kockázatitőke-társaság avatkozik be. A többiek főként olyan funkcionális területeken jelennek meg, amelyek elsősorban az információk keletkezését, feldolgozását és ezáltal a gazdálkodás átláthatóbbá tételét szolgálják. A figyelem középpontjában a pénzügyek, a kontrolling és a vezetői információs rendszer áll. Gyakran a kockázati tőkések jelzik elsőként, hogy a vállalat növekedésével párhuzamosan az információs infrastruktúra is fejlesztésre szorul. Ez annál is inkább fontos, mivel számos dinamikus fejlődő cég gazdálkodásában éppen ezek a teendők szoktak hátrébb sorolódni a prioritások között.

A felmérés során az a feltételezés fogalmazódott meg, hogy egy kisebb céggel a kockázati tőkésnek több időt kell töltenie, mint egy nagyobb, ha érdemben bele akar szólni a gazdálkodásba. A kisebb vállalatokból gyakran alapvető funkciók (marketing, kontrolling) hiányoznak, sőt sokszor még az információéhséget és a tervezés iránti igényt is a kockázati tőkésnek kell felbreszteni. A kockázati tőkés néha arra is rákényszerülhet, hogy átmenetileg menedzsmentfunkciókat vegyen át. A kisebb cégek kezelésének nagyobb idő- és energiaigényét mutatja, hogy a kisebb kockázatitőke-szervezetek esetében az első befektetések megvalósítása után a megnövekedett portfóliókezelési feladatok miatt olyan kapacitáshiány léphet fel, amely a keresési aktivitásukat is csökkenti.

A vállalatok legtöbbször fogadókészek a kockázatitőke-szervezetek tanácsaira, különösen pénzügyi területeken. Ha a kockázati befektető a stratégiai kérdésekbe is beleszól, akkor gyakoribbak lehetnek a konfliktusok. A fogadókészség abból a szempontból is fontos, hogy a vállalatok együttműködési készségének csökkenése önmagában is válságjelként értelmezhető.

Ha gondok adódnak, akkor a kockázati tőkések inkább a konszenzusos megoldásokat keresik. Ennek ellenére a felmérésben résztvevők többször is említettek a befektetők által kezdeményezett vezetőcseréket. Ki kell emelnünk, hogy a vizsgálat szerint a vezetők leváltása csak a nagyobb kockázatitőke-szervezetek részéről, tehát a nagyobb vállalatok esetében bizonyult hatékony eszköznek a válság kezelésére. A kisebb kockázatitőke-szervezetek eleve tartózkodóbbak a menedzsment leváltásával kapcsolatban, illetve ha erre sor került, akkor a válság általában tovább mélyült.

*Szervezeti jellemzők, tőkeszükséglet, motiváció*

A tapasztalatok szerint egy-egy kockázatitőke-szervezet már két-három fővel is működtethető, de a legnagyobb tőkeerejű szereplőknél foglalkoztatottak száma sem haladja meg a nyolc főt (nem számítva az adminisztratív munkatársakat). A nagyobb befektetők létszámigénye tehát nem nő olyan mértékben, mint tőkeerejük (4. táblázat). Ez részben összefügghet azzal, hogy a nagyobb kockázatitőke-befektető társaságok sem alakítanak ki sokkal népesebb portfóliót, mint a kisebbek, mert minden szervezet a megengedhető legnagyobb részesedés megszerzésére törekszik. Mivel az egy cégbe kihelyezhető volumen általában a tőkeerő 10-15 százalékában rögzítik a belső szabályzatok, ha a nagyobb befektetésekre való törekvés teljesen sikeres lenne, akkor a portfólióba 6 és 10 vállalat kerülhetne be. Ennél jelentősen nagyobb, 20-30-as számosságú portfóliót csak sajátos finanszírozási konstrukció esetén (Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.), illetve átmenetileg találtunk (Dunaholding).

4. táblázat

A kockázatitőke-szervezetek létszáma alapítói kör és tőkeerő szerint

Alapítói kör	Tőkeerő	
	5 millió dollár alatt	15 millió dollár felett
Nemzetközi intézményi befektetők	4	7-10
Banki forráshátterű szervezetek	4	8
Hazai magánbefektetők	2	6*
Állami forráshátterű szervezetek	7-10	nincs

\* Az adminisztratív munkatársak nélkül.

A létszámigény és a tőkeerő amiatt sem áll egyenes arányban, mert a nagyobb cégek nem jelentenek eleve több feladatot a portfóliómenedzserek számára, sőt inkább ennek az ellenkezője valószínűsíthető. Ennek ellenére a vizsgált szervezetek többségében megfigyelhető volt, hogy nagyobb tőkéhez valamelyest nagyobb létszám tartozik. Ez alól kivételt jelentenek az állami kockázatitőke-társaságok, amelyek nagyjából azonos létszámmal működnek, mint a 15 millió USD feletti befektetők.

Az egyes szervezetekre vonatkozó pontos költségadatok bizalmas természetűek. A felmérésben résztvevők közül többen nem is adtak erről felvilágosítást, másoknál pedig ezeket az információkat bizalmasan kellett kezelnünk. A titkosság egyik oka lehet, hogy az alapok tulajdonosaival elfogadtattak és a ténylegesen felmerülő költségek nem feltétlenül egyeznek. Különösen a nagyobb alapok esetében már az alapkezelői díjban is képződhet jelentősebb nyereség.

Az interjúk során kialakult becslés szerint a kisebb (5 millió dollár alatti) kockázatitőke-társaságok működtetéséhez is legalább 300-400 ezer dollár kell évente, de a nagyobb (15 millió dollár feletti) tőkéjű szervezetek éves működési költsége sem igen haladja meg a 400-600 ezer dollárt. A különbség részben a magasabb munkabérekből, a nagyobb külső szakértői díjakból, valamint olyan költségtételekből adódhat, mint például a reprezentáció és az irodabérlés.

A kockázatitőke-szervezetek költség szintje alapvető hatást gyakorol arra, hogy mi tekinthető ebben a szektorban a profitorientált működéshez elkerülhetetlenül szükséges üzemméretnek, tőkeerőnek. Alapkezelői díjként éves szinten 1,5-2,5 százalékot lehet felszámítani a kezelt tőke arányában. A konkrét hányad az alap méretétől függ. Minél nagyobb a kezelt tőke, annál kisebb lehet a tőkearányos menedzsmentdíj. Egyszerű

üzletiterv-számításokkal kimutatható, hogy a 2,5 százalékosnál magasabb díjazás mellett egyre nehezebbé válik az alap egészére a hozamkövetelményt teljesíteni. Ötszázalékos kezelői díj például már az alap nominális értékének felét igényelné a menedzsmentköltségekre az általánosan szokásos tízéves futamidő alatt. Ez még akkor is kiugróan sikeres befektetési tevékenységet feltételez, ha a számításokban figyelembe vesszük a ki nem helyezett tőke kamatait. Ebből az is következik, hogy rendkívül sikeres kilépések hiányában vagy egyszerűen halasztódó értékesítések esetén a szokásos szintnél nagyobb relatív költségű befektetőszervezetnek a tőke nagyobb hányadát kell likvid eszközökben tartani a fizetési képtelenség esélyének csökkentése céljából.

Ha az elmondottak alapján elfogadjuk, hogy egy kockázati tőke-szervezet éves költségei átlagosan 400 ezer dollárt tesznek ki, és hogy a menedzsmentdíj nem nagyon lehet több 2 százaléknál, akkor minimum 20 millió dolláros tőkeerő szükségeltetik egy kockázati tőke-szervezet létrehozásához. Amennyiben a kezelői díj 2,5 százalék körül alakulhat, akkor ez az összeg 16 millió dollár körüli szintre csökkenhet. Ezt a becslést támasztják alá az empirikus felvétel során rögzített, 5. táblázatban szereplő adatok is.

#### 5. táblázat

Mekkora lenne a minimálisan szükséges tőkeerő?  
(millió dollár)

Megnevezés	A minimálisan szükséges tőkeerő
ABN Amro	20
Bancroft	20
Corvinus	28*
Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.	n. a.
Dunaholding	24
Eclipse	na.
HITF	15-20
Róna és Társa	20
Venture Capital Hungary	15

\*A környező országokban aktív, a Corvinus jelenlegi tevékenységéhez hasonlatos alakra értelmezve.

A kisebb tőkeerejű kockázati tőke-társaságok közül csak az Eclipse Rt. és a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. nem jelölt meg a jelenleginél jelentősen nagyobb tőke-szükségletet. A Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. elegendőnek ítéli jelenlegi tőkét az adott portfólió működtetéséhez. Az Eclipse számára pedig a Concorde szervezetébe való beágyazottság ad lehetőséget a költségek olyan mértékű csökkentésére, amely nem veszélyezteti a hozamkilátásokat.

A *motivációs rendszer* – az éves bonuszt alkalmazó HITF, Corvinus, Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. és Dunaholding Rt. kivételével – a klasszikus séma szerint alakult a vizsgálatban részt vevő kockázati tőke-szervezetek esetében: döntően az értékesítések árfolyamnyereségétől függő, sikerdíjalapú (*carried-interest*) volt. A motivációs rendszerek választásakor általában az árfolyamnyereségen alapuló ösztönzőrendszert a határozott, az éves tervteljesítésen nyugvót pedig a határozatlan időre létrehozott szervezetek használnak.

A Dunaholding esetében a határozatlan idejű működést az indokolja, hogy eredendően nem kockázati tőke-finanszírozásra jött létre, hanem a működés során alakult ilyen jegyet mutató pénzügyi befektetővé. A HITF, a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt. és

a Corvinus esetében a határozatlan idejű élettartamot és az árfolyamnyereségen alapuló ösztönzés mellőzését a mögöttes gazdaságpolitikai célok indokolhatják. E szervezetek esetében, ha a menedzserek csak a profitszemponctok alapján hoznák meg a befektetési döntéseket, sérülhetnének az alapítói célkitűzések.<sup>2</sup>

A motivációs rendszer működési jellemzőkre gyakorolt hatása a problémákkal küszködő cégekkel kapcsolatban volt kimutatható. Feltételezhető, hogy az árfolyamnyereségben való érdekeltség esetén hamarabb születik meg a döntés egy problémás cég eladásáról. Ekkor fontosabb, hogy a problémás befektetés szervezeti ráfordítása és az adott fázisban visszaszerezhető tőke inkább egy új, perspektivikusabb befektetésben hasznosuljon, még annak az árán is, hogy a projekttel kapcsolatban az adott évben veszteséget kell elkönyvelni. Ha viszont az ösztönzőrendszer alapja az éves üzleti terv teljesítése, akkor egy ilyen jellegű döntés meghozatala nagyobb körültekintést igényelhet.

### *A külső környezet megítélése*

A felmérés eredményei szerint a kockázati tőkések számára jelenleg Magyarországon azok a cégek jelenthetnek vonzó *piaci lehetőséget*, amelyek

- olyan területeken tevékenykednek, ahol a multinacionális cégek még nem jelentek meg,
- valamilyen okból a multinacionális cégekből kiválnak (önállósodás, stratégiai döntés a kivonulásról),
- innovatívak,
- van esélyük és késztetésük a regionális expanzióra.

A multinacionális cégek intenzív magyarországi jelenléte egyfelől korlátokat szab a kockázati tőke piaci lehetőségeinek, másfelől növeli az értékesítési esélyeket, hiszen a szakmai befektetőnek történő eladás a legvonzóbb reális kilépési stratégia.

A felmérés során egyértelműen az a következtetés rajzolódott ki, hogy 1997–1998-tól kezdődően bővül a komoly innovációs képességet felmutató kis- és közepes cégek köre. Ez főleg az internet-, a média- és a telekommunikációs ágazatban igaz, de más technológiaintenzív területeken is élenkülés tapasztalható. Erre a nemzetközi befektetési környezet elbizonytalanodása sem hatott kedvezőtlenül, hiszen általában a hazai és különösen a kisebb cégek a tőkepiacoktól függetlenül működnek.

Úgy tűnik, hogy az innovatív képesség középtávon „átjárót jelenthet” az egyes vállalatiméret-kategóriák között, de ennek a folyamatnak még az elején tartunk. Továbbra is jellemző, hogy a kisebb és a tőzsde közeli cégek közötti szegmens viszonylag alulfejlett. A közepes cégek száma évek óta stagnál, s ez azt mutatja, hogy a kis- és középvállalati szektoron belül tömegesen még nem indul el a méretkategória-váltás (*Bannock Consulting* [1998]).

Az innovációs terület élenkülése, a nagyobb befektetési lehetőségek korlátozott volumene és a növekvő verseny azt eredményezte, hogy egyre több nagy kockázati tőke-befektető mérlegeli a kis- és középvállalatok finanszírozását, kiemelt figyelmet fordítva az „inkubátorház-jellegű” kísérletekre. Egyelőre azonban ezen a területen csak a kisebb kockázati tőke-társaságok és az informális befektetők aktivizálódása révén terjed a tőkefinanszírozás.

<sup>2</sup> Jelen vizsgálat nem tárgyalta azt, hogy a közpénzekből létrehozott kockázati tőke-szervezetek milyen mértékben képesek megvalósítani a mögöttes gazdaságpolitikai célkitűzéseket, valamint azt sem, hogy az állam közvetlen szerepvállalása a kockázati tőke-szektorban egyáltalán alkalmas eszköz-e egy meghatározott vállalati szegmens fejlődésének érdemi elősegítésére.



Míg a kisebb cégek számára jelenleg az innováció, addig a nagyobbaknak a regionális terjeszkedés jelentheti leginkább a méretkategória-váltás esélyét. Ma még ennek a folyamatnak is csak a kezdeti fázisában vagyunk. Ilyen irányú aktivitásra igazán csak a nagy, tőzsde közeli vagy tőzsdei cégek esetében vannak példák. Ugyanakkor fontos, hogy már számos kisebb cég is fontolgat hasonló lépéseket.

Az elmondottakból következően a regionális alapok sem tudnak még nagy számban igazi regionális projektekben részt venni. Létrehozásuk alapkonceptiója, tőkeerejük és az az információs háttér, amelyet a több országban való párhuzamos jelenlét biztosít, lehetőséget ad viszont arra, hogy a sikeres minták „exportját” elősegítsék, illetve hogy a mikroszintű regionális integráció katalizátorai legyenek a vállalati összeolvadások kezdeményezése révén.

A kockázatitőke-társaságok egymás közötti *versenye* csak a nagyobb projektek és következképpen a nagyobb tőkeerejű szereplők, valamint az internetes befektetések esetében jellemző. Ez utóbbinál fontos, hogy ez a terület még a konszolidáció előtti szakaszban van. A nagyobb befektetési lehetőségek esetében pedig a projektek viszonylagos szűkössége a meghatározó, de a piaci közvetítőknek is komoly szerepük van a verseny intenzitásának növekedésében. A nagyobb vállalatok ma már nemigen kezdenek jelentősebb finanszírozási tranzakciót tanácsadói támogatás nélkül. A bankok és a nagy tanácsadó cégek pedig éppen azzal szolgálják legjobban az ügyfél érdekeit, hogy törekszenek a lehetséges tőkefinanszírozók versenyetetésére.

A kisebb kockázatitőke-társaságok nem igen említettek olyan projektet, amikor másik befektető felbukkanása miatt kellett lemondani egy üzletről. Esetükben inkább jellemző lehet, hogy a bankhitelek, illetve az állami támogatások csökkentik a befektetési lehetőségek számát.

Az empirikus felmérés során a kockázati tőkések meglehetősen egységes álláspontot képviseltek a *szabályozói környezetről* és az ágazaton belüli *állami szerepvállalásról*. A speciális szabályozói eszközök szerepét a legtöbb ágazati szereplő semlegesnek ítélte, sőt nem is mindegyikük ismeri a kockázatitőke-törvényt. A felmérés során nem is vetődött fel a jelenlegi szabályozás korrekciójának igénye, de a szükségessége megkérdőjeleződött.

Az általános szabályozói környezetet általában pozitívan értékelték, kiemelve, hogy a helyzet lényegesen jobb ma, mint öt-tíz évvel ezelőtt. Konkrét javaslatok csak az opciós részvények adóztatásának könnyítésére és az elővásárlási jog gazdasági törvényben való szabályozásának rugalmasabbá tételére fogalmazódtak meg.

Az állam közvetlen szerepvállalásával kapcsolatosan a kockázati tőkések szkeptikusak. Fontos érvük, hogy a profitorientáltság felpuhulásával a kockázatitőke-finanszírozás lényegi jellemzői sérülhetnek, és a támogatott konstrukcióknak piactorzító hatása lehet. Egy viszonylag rövid piacgazdasági múltra visszatekintő állami intézményrendszerben az egyébként jó kezdeményezések sikeres megvalósulásának is kisebb lehet az esély, mint Nyugaton.

A kockázati tőkések megítélése szerint az állam a legközvetlenebbül egy működő, rugalmas, kevés adminisztrációval járó garanciakonstrukciójával, a legnagyobb mértékben pedig a telekommunikáció ésszerű és gyors liberalizációjával, az internet és számítógép penetráció behatolásának növelésével segíthetné az ágazatot.

### Következtetések

A következőkben az empirikus felmérés legfontosabbnak ítélt eredményeit emeljük ki az eddig is alkalmazott analitikus szerkezetet követve. Az általános megállapítások kontextusában mutatjuk be azokat a feltételezéseket, téziseket (F1-F13), amelyek arra vonat-

koznak, hogy *hogyan befolyásolhatja a kockázati tőke-szervezetek alapítói háttere és tőkeereje magatartási, működési és stratégiai jellemzőik alakulását.*

Az empirikus vizsgálat eredményei szerint a keresés során a kockázati tőke-szervezetek döntően informális technikákra hagyatkoznak. A keresési módszereket tekintve a vizsgálat nem sugall szisztematikus differenciálódást a különböző méretű és tulajdonosi háttérű kockázati tőke-szervezetek között.

Előzetes várakozásainkkal ellentétben, a banki forrásokat bevonó szervezeteknél nem volt kimutatható, hogy az alapítói háttér befolyásolja a projektgenerálási fázist. Az egyik ilyen szervezetnél a pénzügyi tulajdonosok szerepe semmilyen eltérést sem mutatott más pénzügyi befektetőkhöz viszonyítva (Venture Capital Hungary), a nagyobb kockázati tőke-társaság (ABN Amro Capital) esetében pedig a kockázati tőke-finanszírozás teljesen elkülönített üzleti területként működött a pénzügyi hálózatán belül. Ez azt eredményezte, hogy a párhuzamosan, ugyanazon a piacon működő, ugyanolyan tulajdonosi háttérrel rendelkező bank felől sem a keresési fázisban, sem később nem szűrődnek át stratégiai determinációk a kockázati tőke-szervezet felé. Ebből a szempontból a kockázati tőke-finanszírozás mint elkülönített üzleti terület alapvető eltérést mutat a banki tulajdonú brókercégekhez és lízingtársaságokhoz képest (Ludányi-Várhegyi [2000]), amelyek esetében fontos szempont lehet a meglévő ügyfélkör szélesebb körű kiszolgálása, illetve a rájuk alapozott forgalombővítés.

A vizsgált szervezetek projektgeneráló képessége (az, hogy átlagosan hány befektetési javaslatot tekintenek át egy év alatt) jelentős szórást mutatott (30–150). *Feltételezhető, hogy a projektgeneráló képesség és a tőkeerő között egyenes arányú összefüggés van (F1).* Ezt főleg az okozhatja, hogy a nagyobb tőkeerő eleve kedvező imázst jelent, automatikusan nagyobb érdeklődést kelt. Másrészt a kisebb kockázati tőke-szervezetek projektgenerálási képessége a döntési folyamat és a portfóliókezelés nagyobb idő- és energiaigénye miatt is alacsonyabb lehet.

A felmérés eredményei szerint a befektetési lehetőségek első tényleges előszűrőjét a mérettel kapcsolatos megfontolások jelentik. Magyarországon a döntési folyamat kezdetekor nem játszanak szerepet a vállalatok életciklusával kapcsolatos és az ágazati szempontok. Ez általánosan igaz a különböző méretű és tulajdonosi háttérű szervezetekre. Szintén általános feltételezés, hogy a kockázati tőke-társaságok lehetőségeikhez képest a nagyobb befektetésekre törekszenek. Alapesetben azért vonzóbb egy kihelyezés, amelyet a felső befektetési limit környékén (a tőke 10-15 százaléka) lehet megvalósítani, mivel a befektetés méretével nem egyenesen arányos a döntés, a kezelés és értékesítés idő- és költségvonzata. Ez alól csak speciális tőkefinanszírozói konstrukció alkalmazása jelenthet kivételt (Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Rt.).

Érdekes következtetés, hogy klasszikus esetben (figyelmen kívül hagyva a kockázati tőke-finanszírozás jegyeit mutató jelenleg formálódó inkubátorház-jellegű kezdeményezéseket) *a nagyobb tőkeerejű szervezeteknél nagyobb az induló vállalkozások finanszírozásának esélye (F2).* Ezt erősíti, ha lehetőség van az ügylet kockázatát ütemezett finanszírozással csökkenteni. A nagyobb tőkeerő és a befektetés ütemezése egyaránt azt eredményezi, hogy az első és egyben legkockázatosabb kihelyezés relatíve kisebb arányú lesz a teljes tőkeerőhöz viszonyítva.

Fontos eredménynek számít, hogy a kockázati tőke-társaságok által évente átlagosan megvalósított befektetések száma állandónak tűnik (2-3) – sem a mérettől, sem a projektgeneráló képességtől, sem egyéb tényezőktől nem függ. Ennek következtében az elfogadási arányt, azaz azt a mutatót, hogy a beérkező projekteknek hány százalékát fogadják el, elsősorban a projektgeneráló képesség határozza meg: minél több befektetési javaslat érkezik egy adott befektetőhöz, annál kisebb az elfogadott projektek aránya az összeshez képest. Így a tőkeerő és a projektgenerálási képesség összefüggésére vonatkozó feltéte-

lezést (F1) is figyelembe véve az valószínűsíthető, hogy *a kisebb kockázatitőke-szervezetek esetében magasabb az elfogadási arány (F3).*

A felmérésben részt vevő kockázatitőke-befektetők szinte kivétel nélkül vonzó, kockázatsökkentő eszköznek tartják a befektetések ütemezését. Ennek ellenére ütemezett befektetésre csak kevés példát találtunk. *Különösen kis esély látszik a befektetések ütemezésére a kisebb tőkeerejű kockázatitőke-társaságoknál (F4),* mivel tapasztalataik szerint abban a mérettartományban, ahol ők tevékenykednek, a finanszírozási igények általában egyszerre és nagyobb összegben merülnek fel.

A vizsgálatban részt vevő kockázatitőke-szervezetek portfóliójába tartozó cégek száma 2 és 15 között szóródott. *A preferált exit alternatíva általában a szakmai befektetőnek történő vagy a tőzsdei eladás, kivéve az állami társaságokat, amelyek inkább a tulajdonostársnak történő értékesítésre rendezkedtek be (F5).* Ez utóbbi a hozamkilátások szempontjából a magánalapon szerveződött kockázatitőke-szervezetek szerint a legkevésbé kívánatos megoldás.

A preferált tulajdonhányad tekintetében a kockázatitőke-társaságok vizsgált csoportja nem mutatott egységes képet. A kilencből öt társaság a többségi, három a kisebbségi tulajdoni hányadokat részesíti előnyben, egynél pedig egyelőre nincs ilyen jellegű kikötés.

A kockázati tőkések a vállalatok gazdálkodásába általában olyan funkcionális területeken avatkoznak be, amelyek elsősorban az információk keletkezését és feldolgozását, ezáltal a gazdálkodás átláthatóbbá tételét szolgálják. Emiatt kiemelten figyelnek a pénzügyekre, a kontrollingra és a vezetői információs rendszerre. A felmérés során az a feltételezés fogalmazódott meg, hogy mindeközben *egy kisebb céggel a kockázati tőkésnek alapvetően jóval több időt kell töltenie, mint egy nagyobbal, ha érdemi hatást akar gyakorolni a vállalati folyamatokra (F6).*

A vállalatok általában fogadókészek a kockázati tőkések tanácsaira, különösen a pénzügyi területeken. Ha a kockázatitőke-befektető a stratégiai kérdésekbe is beleszól, akkor már gyakrabban keletkezhetnek konfliktusok. Amennyiben egy adott portfólióvállalattal problémák adódnak, a kockázati tőkések inkább a konszenzusos megoldásokat keresik. Ennek ellenére a felmérésben résztvevők több esetben is említettek a befektetők által kezdeményezett vezetőcseréket. *A vezető leváltása igazán csak a nagyobb kockázati tőkések számára, tehát a nagyobb vállalatoknál bizonyul hatékony eszköznek a válság kezelésére (F7).* A kisebb cégek eleve tartózkodóbbak a menedzsment lecserélésével kapcsolatban, illetve ha erre sor kerül, akkor is általában tovább mélyül a válság.

Egy kockázatitőke-szervezet működtetéséhez legalább 2-3 fő szükséges, de a legnagyobb tőkeerejű szereplők létszámigénye sem haladja meg a 8-10 főt. *Feltételezhető, hogy a kockázatitőke-befektetések menedzselésének létszámigénye nem nő párhuzamosan a kezelt tőke volumenével (F8).*

Az interjúk során kialakult becslés szerint egy 5 millió dollárnál kisebb szervezet működtetéséhez általában 300-400 ezer, egy 15 millió dollárnál nagyobbhoz pedig legalább 400-600 ezer dollár szükséges évente. Látható tehát, hogy a létszám mellett *a működési költségekre is igaz, hogy nem növekednek párhuzamosan a kezelt tőke volumenével (F9).*

Árfolyamnyereségen alapuló ösztönzőrendszert a határozott, az éves tervteljesítésen nyugvót pedig a határozatlan időre létrehozott szervezetek használnak. *Határozatlan idejű működésre és ezzel együtt az árfolyamnyereségen alapuló ösztönzés mellőzésére azon szervezetek esetében van nagyobb esély, amelyek államiak vagy eredendően nem kockázatitőke-finanszírozásra jöttek létre (F10).*

A motivációs rendszer és az egyes kockázatitőke-szervezetek működési jellemzőinek összefüggésével kapcsolatban fontos lehet, hogy amikor egy portfóliócég problematikusá válik, akkor a befektető mikor hozza meg azt a döntést, hogy érdemes tőle megszaba-

dulni. Feltételezhető, hogy árfolyamnyereségen alapuló ösztönző rendszer esetén hamarabb születik meg az elhatározás a problémás befektetésekből való kivonulásról, mint amikor az ösztönzés az éves üzleti tervecélok realizálásán alapul. Emiatt *a határozatlan idejű működés és az árfolyamnyereségen alapuló ösztönzés mellőzése, minden egyéb tényező figyelmen kívül hagyásával is a profitorientáció puhulásának irányába hathat (F11).*

A versenyhelyzettel kapcsolatban az a kép alakult ki, hogy *a kockázati tőke-társaságok egymás közötti vetélkedése csak a nagyobb projektek és következőképpen a nagyobb tőkeerejű szereplők, valamint az internetes befektetések esetében jellemző (F12).* A nagyobb befektetési lehetőségek esetében a projektek viszonylagos szűkösége és a közvetítők aktivizálódása egyaránt a verseny intenzitásának növekedése irányába hat.

A kisebb kockázati tőke-társaságok nemigen említettek olyan projektet, amikor egy másik befektető felbukkanása miatt kellett lemondani egy üzletről. *Esetükben viszont a bankhitelek, illetve az állami támogatási formák csökkentik a befektetési lehetőségek számát (F13).*

\*

Összefoglalásul az állapítható meg, hogy vizsgálatunk a kialakított szempontrendszerrel és módszertannal inkább a kockázati tőke-szervezetek méretének hatását (F1–F4., F6–F9., F11–F13.) tudta leírni az egyes stratégiai, magatartási és működési jellemzők differenciálódásának tekintetében, mintsem az alapítói körét (F5., F10.).

Az azonos méretkategóriába tartozó nemzetközi, banki és hazai forrásokat bevonó társaságok között a vizsgált változóknak csak mérsékelt vagy az alapítói körön kívüli tényezőkkel jobban magyarázható eltérését tapasztaltuk. Az inkább hazai forrásokra építő Dunaholding esetében sokkal inkább a speciális előélet és a határozatlan idejű működés magyarázza a sajátos vonásokat.

Az állami forrásokat kihelyező társaságokban erősebb a túlfoglalkoztatásra való hajlam, és kilépéskor inkább értékesítenek a tulajdonostársnak, mint a többi társaság. Emellett ebben a körben több olyan jellegzetesség is megjelent, amely a gazdaságpolitikai cél érdekében alkalmazott sajátos finanszírozási konstrukcióból fakad (társbefektetőként történő fellépés, a tőkefinanszírozási gyakorlat közelítése a hitelezéshez), vagy pedig azzal magyarázható, hogy ezeket a szervezeteket határozatlan időre hozzák létre, és így nem érvényesül az árfolyamnyereségen alapuló ösztönzés.

A méret hatásával kapcsolatban a kockázati tőke-szervezetek működési, stratégiai és magatartási jellemzőire az a központi feltételezés fogalmazható meg, hogy a kisebb (5 millió dollár alatti) szervezetek esetében a tőkefinanszírozási tevékenység nagyobb kockázattal jár, mivel:

- a kisebb projektgeneráló képesség a nagyobb szervezetekkel egyező átlagos éves befektetésszám miatt eleve magasabb elfogadási arányt jelent,
- kisebb az esély a befektetések ütemezett megvalósítására,
- amennyiben nem sikerül többségi tulajdonosi részesedést szerezni, akkor a befektetések kevésbé likvidek,
- a vezető leváltása nem hatékony eszköze a válságkezelésnek.

Ugyanakkor a kisebb szervezetek hozamkilátásait rontja, hogy általában fajlagosan nagyobb létszámmal és költséggel működnek. Ráadásul a felmérés eredményei szerint a kisebb vállalatok kiválasztása és kezelése is idő- és energiaigényesebb feladat, mint a nagyobbaké.

Mindezek alapján tanulmányunk azzal kapcsolatban, hogy a magyar kockázati tőke-társaságok nem alkotnak homogén csoportot, azt a feltevést fogalmazta meg, hogy az

egyeb magatartási, működési és stratégiai jellemzők leginkább a különböző tőkeerejű szervezetek között mutatnak eltéréseket, különösen akkor, ha a kisebb szervezetek hátterében állami források állnak, és/vagy határozatlan időre jöttek létre.

A kockázati tőke-kutatásban az egyes szervezetek közötti differenciálódást eddig inkább az alapítói kör oldaláról közelítették (*Gompers–Lerner* [1998]). A kockázati tőke-szervezetek magatartási, működési és stratégiai jellemzőinek méret szerinti differenciálódását korábban más elemzés nem tekintette át szisztematikusan. Így az ezzel kapcsolatosan megfogalmazott fenti feltételezések új kutatási eredménynek számítanak, és további vizsgálatokhoz jelenthetnek alapot.

A munka során leginkább olyan kutatásokra fogalmazódott igény, amelyek a kockázati tőke-finanszírozást a portfólióvállalatok oldaláról vizsgálják. Ez mindenképpen szükséges lenne ahhoz, hogy a kockázati tőke-befektetők és befektetések közötti kapcsolat természetéről és intenzitásáról többet tudjunk, és hogy valószínűsíthessük: milyen hatást gyakorol a kockázati tőke a portfólióvállalatok gazdálkodására. Ezek az eredmények hozzájárulhatnak a jelen kutatás feltételezéseinek kiegészítéséhez, finomításához a méret és az alapítói kör differenciálódásának hatásával kapcsolatban egyaránt.

Emellett, mivel Magyarországon jelenleg még nincs szisztematikus kockázati tőke-adatbázis, továbbra is fontos szerepe lehet az olyan kutatásoknak, amelyek a részesezésekre vonatkozó információkat gyűjtik össze és rendszerezik, különös tekintettel a hozamalakulásra. A kockázati tőkék által realizált árfolyamnyereség számbavétele, valamint a vállalatok gazdálkodására gyakorolt hatás elemzése egyaránt fontos lenne ahhoz, hogy egy átalakuló gazdaság esetében is vizsgálni lehessen, mennyire tekinthető ez a finanszírozási forma hatékony forrásallokációs mechanizmusnak.

Jelen kutatás során az a benyomás alakult ki, hogy Magyarország esetében is egyre inkább időszerű az informális kockázati tőkék, az üzleti angyalok tevékenységének vizsgálata. Ezen a területen az alapvető tendenciák és nagyságrendek becslése is értékes eredmény lenne. Az üzleti angyalok stratégiai, működési jellemzőinek megismerése szintén kiegészíthetné kutatásunk eredményeit, következtéseit, teljesebbé tehetné a kis- és középvállalati szektor tőkefinanszírozásával kapcsolatos ismereteket.

### *Hivatkozások*

- AYLWARD, A. [1997]: Trends in Venture Capital Finance in Developing Countries. IFC Discussion Papers, No. 36. 30. o.
- BANNOCK CONSULTING [1998]: Evaluation of the SME sector program in Hungary. EU-PHARE, Nr. 98-5251.00, 101. o.
- BYGRAVE, W. D.–TIMMONS, J. [1992]: Venture Capital at the Cross Roads. Boston Harvard Business School Press, Boston, 328. o.
- GOMPERS, P. A.–LERNER, J. [1998]: The Determinants of Corporate Venture Capital Success: Organisational Structures, Incentives and Complementarities. NBER Working Papers, No. 6725.
- HISRICH, R. D.–JANKOWITZ, A. D. [1990]: Intuition in Venture Capital Decision: An Explanatory Study Using a New Technique. Journal of Business Venturing, No.5. 49–62. o.
- KORTUM, S.–LERNER, J. [1998]: Does Venture Capital Spur Innovation? NBER Working Paper, No. 6846.
- LUDÁNYI ARNOLD–VÁRHEGYI ÉVA [2000]: A lízing lehetséges szerepe a kis- és közepes vállalatok finanszírozásában. Gazdasági Minisztérium, 76 o.
- MAIER, J. B.–WALKER, D. A. [1987]: The Role of Venture Capital in Financing Small Business. Journal of Business Venturing, No. 2. 207–214. o.
- NORTON, E.–TANNENBAUM, B. H. [1993]: Specialisation versus Diversification as a Venture Capital Investment Strategy. Journal of Business Venturing, szeptember, 431–442. o.

- PROWSE, S. [1998]: The Economics of the Private Equity Market. Federal Reserve Bank of Dallas Economic Review, harmadik negyedév, 22–37. o.
- RHUNKA, J. C.–YOUNG, J. E. [1991]: Some Hypothesis about Risk in Venture Capital Investing. Journal of Business Venturing, március, 115–133. o.
- TYEBJEE, T. T.–BRUNO, A. V. [1984]: A Modell of Venture Capital Investment Activity. Management Science, szeptember, 1051–1066. o.
- WELLS, W. A. [1974]: Venture Capital Decision Making. Carnegie-Mellon University, kiadatlan doktori disszertáció.

## Nyári Közgazdaságtan Műhely

Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest, 2001. július 9–10.

A külföldön végzett, illetve tanuló magyar PhD diákok és a hazai tudományos élet közötti kapcsolatteremtés elősegítésére *Kőrösi Gábor* Nyári Közgazdaságtan Műhely elnevezéssel programot szervezett a Közgazdaságtudományi Kutatóközpontban. A műhely célja, hogy lehetővé tegye a kommunikációt a Magyarországon és külföldön kutatók, illetve volt és leendő PhD diákok között. Kilenc fiatal kutató adta elő téziseit, készülő dolgozatát vagy tanulmányát.

Az előadásokat követő vitát minden esetben felkért hozzászóló kezdte – rendszerint igen kritikus és alapos véleménnyel. Mivel a közönség felkészültsége egy-egy témakörben egyenetlen volt, az opponens olykor még az elméleti háttér felvázolásával is szolgált.

Az első előadást *Fertő Imre* tartotta, *L. J. Hubbarddal* írt tanulmányukról, amelynek címe: Mezőgazdasági termékek iparágon belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között (*Intra-Industry Trade in Agri-Food Products between Hungary and the EU*).<sup>1</sup> Számításaik szerint az iparágon belüli kereskedelmet mérő Grubel–Lloyd-index enyhe növekedést mutat, de termékenként, időszakonként és országonként eltérő, különböző bilaterális integrációt és fejlettségi szintet feltételezve; magas időbeli varianciája pedig a teljestől még messze levő gazdasági átalakulási folyamatot tükröz. Magyarországon 1992 és 1998 között az iparágon belüli vertikális kereskedelem, illetve az iparágak közti kereskedelem dominált. Az index a csatlakozási egyezmény aláírása óta nőtt, és arra számítanak, hogy az EU-tagság tovább növeli az iparágak közti kereskedelmet. A szerzők a liberalizáció alkalmazkodási költségeit viszonylag magasnak tartják. Megállapítják, hogy az iparágon belüli kereskedelem foka és szintje között különbséget kell tenni, ez utóbbira a Grubel–Lloyd-index nem bizonyult hatékony indikátornak.

*Horváth Réka* Barcelonában készült dolgozatának címe: Közös kutatás és vállalati hatékonyság (*Cooperative Research and Firm Performance*). Az előadó a vállalatok közötti kutatási együttműködések vállalati teljesítményre tett hatását tesztelte empirikusan, több adatbázis összehangolásával, és azt találta, hogy a kormányzatoknak érdemes támogatniuk a kutatási együttműködések, például a jogi háttér elősegítésével. Horváth Réka az együttműködések hatását középtávon vizsgálta, és arra a következtetésre jutott, hogy a közös kutatások elsősorban a költségsökkentés terén jártak jelentős előnnyel. Az amerikai minta alapján számított eredmények voltak a legmeggyőzőbbek. Legkevesbé eredményesnek az egyetemekkel kötött együttműködések bizonyultak, de ebben az esetben a minta viszonylag kicsi volt, és valószínűleg az ilyen projektek hosszabb távon hoznak eredményt. Bírálója, *Halpern László* főként a vizsgált időszak hosszát kifogásolta – szerinte hosszabb távon kellene elemezni az együttműködések –, és a hatékonyság többféle definíciójára is kitért. Egyes hozzászólók néhány sikeres japán együttműködés nem túl szerencsés lemásolását látták a kutatási együttműködésekben, és a tanulmányból az iparágankénti lebontást hiányolták.

Délután elsőként *Nagypál Éva* ismertette dolgozatát, Fix idejű munkaszerződéses Eu-

<sup>1</sup> E tanulmány átdolgozott változatát lásd a *Közgazdasági Szemle* jelen számának 766–778. oldalán.

rópában, az összeállásból adódó tanulás alapján címmel (*Fixed-Term Contracts in Europe: A Reassessment in Light of the Importance of Match-Specific Learning*). A szerző a rugalmas, nulla vagy alacsony elbocsátási költséggel járó fix idejű munkaszerződések termelékenységre gyakorolt hatását vizsgálta (az állandóhoz hasonlítva), amelyet két tényező – a foglalkoztatási idő és a termelékenység viszonya, illetve a munkavállalók foglalkoztatásban eltöltött idő szerinti eloszlása – határoz meg. Ha az összeállítás-specifikus tanulás fontos tényező a vállalat számára, akkor a modell szerint a fix szerződés rugalmasságából adódóan termelékenységnövekedés várható, amely függ a tanulás természetétől, azaz attól, hogy munka közbeni tanulásról vagy a párosítás hatékonyságából származó termelékenységnövekedésről van-e szó. Csak munka közbeni tanulás esetén a termelékenységi hatás negatív, míg az utóbbi esetben – mivel több kísérletezésre nyílik lehetőség – a kísérletezéstől függően pozitív és negatív is lehet. A korábbi empirikus eredményeket felhasználó számítás szerint a fix idejű szerződések összehatásaként 0,6 százalékkal nő az egy főre jutó kibocsátás, illetve ha az elbocsátási költségek csökkenését is figyelembe vesszük, ez a növekedés 1 százalékos. A tanulmány bírálója, *Gábor R. István* kiemelte a gondolatmenet nagyfokú érthetőségét és intuitív voltát, de a bérgörbe időbeli alakulásának figyelembevételét hiányolta a modellből.

*Ambrus-Lakatos Loránd* az ultimátumjátékról *Meszerics Tamással* közösen írt elemzését adta elő, melynek címe: Az ultimátumjáték kísérleti vizsgálata, a versengő motivációk szerepe (*An Experimental Analysis of the Ultimatum Game: The Role of Competing Motivations*). A CEU és Rajk László Szakkollégium diákjai körében végzett kísérletekkel öt hipotézist teszteltek a haszonmaximalizálási és a kevésbé tiszta igazságossági elv viszonyáról. A kísérletek során az eredeti ultimátumjáték annyiban módosult, hogy az első játékos egy véletlenszerű eseménnyel (kockadobással) emelhetette vagy csökkenthetette a felosztandó összeget. A kísérletek szerint az első játékos kockadobásának pozitív, illetve negatív hatásától függően általában növelte, illetve csökkentette saját arányát a felosztandó összegből az ajánlatában. A kísérletek tanulási folyamatot is jeleztek: akiknek korábban nem fogadták el az ajánlatát, azok többsége később növelte a másinak felajánlott összeget. Az eredmények versengő motivációk jelenlétét igazolták. A hozzászólók felvetették, hogy a kísérletek során az ismétlésekből származó tanulás és a módosított játék hatása összekeveredik, valamint felmerült, hogy a kockadobás helyett érdemes lett volna valamilyen verseny kialakítása: például az első játékos az legyen, aki egy kvízkérdésre hamarabb válaszol jól. Néhányan megkérdőjelezték azt a feltételezést, hogy a felosztandó összeg nagysága a felkínált arányon nem változtat. *Köllő János* a béralku és az ultimátumjáték analógiájára hívta fel a figyelmet.

Az első napot *Váradi Balázs* beszámolója zárta, dolgozatának címe: Többtényezős költségfüggvény becslése az amerikai felsőoktatásra vonatkozóan (*Multiproduct Cost Function Estimation for American Higher Education*). A felsőoktatás különböző területein (graduális, posztgraduális képzés, oktatás és kutatás) vizsgálta, léteznek-e méretgazdaságossági hatások (*economies of scale*), illetve választékgazdaságossági hatások (*economies of scope*), és ha igen, milyen mértékűek. A tanulmány egy mutatót vezet be az oktatási output mérésére: az adományok hányadával közelíti a puha költségvetési korlát mértékét, továbbá érzékenységi vizsgálatot végez a költségek és az outputok specifikációjára vonatkozóan. Kvadratikusan, többtényezős költségfüggvény alkalmazásával azt találja, hogy a magán- és az állami felsőoktatási intézmények költségfüggvénye eltérő. A magánintézményeké konzisztens, különböző verziók esetén is ugyanazt az eredményt mutatja, míg az állami intézményeké rendkívül érzékeny a specifikáció apró eltéréseire is. A magánintézmények esetében van változatosságból eredő költségmegtakarítás, méretgazdaságosság viszont csak az átlagos intézményi méret felett jön létre. Itt a továbbtanuló diákok esetén a tanítás marginális költsége nő, az alapképzésű diákok esetén csök-



ken. Az állami intézményekről a vizsgálat nem bizonyít semmit, az eredmények szerint nincsen választékból eredő gazdaságosság.

A Nyári Műhely második napján *Virág Gábor Molnár Józseffel* írt dolgozatát mutatta be, *Optimális árverések externáliák és jelzések esetén (Optimal auctions with externalities and signaling)* címmel, amelyben különféle, bevételmaximalizáló aukciókat vizsgálnak, informált és nem informált fogyasztókat feltételezve, ahol az árverés során a vállalatok típusát felfedő információ kiadása bizonyos fogyasztói preferenciák mellett optimális lehet. Az árverőnek olyan mechanizmust kell terveznie, amelyben nemcsak az a fontos, hogy ki nyeri el a terméket vagy engedélyt, hanem az is, mennyi információ tárulhat fel mint jelzés az árverés során. Feltételezéseik szerint az eladó – amint az érdekében áll – hihetően tud információt közzétenni és visszafogni. A vevők hasznosságfüggvényének konvexitásától, illetve konkavitasától függően az eladó számára optimális lehet az információt teljes mértékben felfedő vagy az azt elrejtő aukció is. A hozzászólók a modellt matematikailag kifogástalannak találták, egyedül a hasznosságfüggvény konvex – kockázatkedvelő fogyasztókat feltételező – változatának valóság közelségét tartották kérdésesnek.

*Rátfai Attila* a Relatív árak ferdesége és az infláció (*Relative Price Skewness and Inflation*) című írását ismertette. A dolgozat az egyedi ársokkoknak az infláció dinamikájára tett hatását teszteli, strukturális VAR modell felhasználásával. Az  $(s, S)$  árelmélet segítségével, aszimmetriamutatók felhasználásával arra az eredményre jut, hogy éves időhorizonton az egyedi sokkok az inflációs előrejelzések hibájának 25-30 százalékát magyarázzák, és a sokkok a zavarás után 3-5 hónappal az infláció növeléséhez vezetnek. Bírálója, *Kőrösi Gábor* szerint a magyar infláció eloszlása döntően szimmetrikus, nem ferde, csupán néhány szélsőség zavarja meg, és emiatt látszik aszimmetrikusnak. Felvetette, hogy az eloszlás  $(s, S)$  miatti kétoldalú csonkolása szintén az aszimmetriamutató növekedéséhez vezethet még szimmetrikus eloszlás esetén is, ha a csonkolás nem megfelelő.

*Paál Beatrix* A Friedman-szabály szuboptimális volta és az optimális pénzmennyiség (*The sub-optimality of the Friedman rule and the optimum quantity of money*) címmel mutatta be modelljét. *Bruce D. Smithszel* készített munkája szerint létezik olyan pozitív nominális kamatláb, amely mellett a gazdasági növekedés maximális. A Friedman-szabályt megkérdőjelező gazdaságtörténeti bevezető után következett a modell, melyben a szerzőpáros abból indul ki, hogy a Friedman-szabály követésének költsége az alacsony beruházási hányad és – endogén növekedési modellt feltételezve – az ebből adódó alacsony növekedési ráta. A szabály követésének haszna pedig a bankok részéről a megfelelő likviditás biztosítása és a készpénzt igénylő tranzakciók számának csökkenése. A szerzők a költségek és hasznok összevetésével azokat a körülményeket keresik, amelyek esetén a Friedman-szabály követése optimális. Ezen átváltás feltételezése esetén a túl magas (meghatározott küszöbszintet meghaladó) infláció és nominális kamatláb a gazdasági növekedést hátrányosan érinti. Megtalálják a paraméterek függvényében azt a nullánál nagyobb nominális kamatlábat, amely mellett a növekedés maximális, és vizsgálják, mely esetekben érdemes ehhez ragaszkodni. Dolgozatukat *Vincze János* bírálta, aki a Friedman-szabályt megkérdőjelezhetőnek és megvalósíthatatlannak tartja, valamint a növekedés függvényében ábrázolt infláció növekvő, majd csökkenő görbéjét sem találja igazoltnak.

A műhely munkáját *Benczúr Péter* beszámolója zárta, aki Tanulás, zajnövelő ügyletek, a volatilitás és a kötvényekért fizetett felár (*Learning, noise traders, the volatility and the level of bond spreads*) címmel adott elő, és a likviditási prémiumot vizsgálta a variancia megnövekedése esetén. A kötvényekért fizetett, olykor megmagyarázhatatlanul magas felárat ő nem irracionális vagy korlátozottan racionális vásárlói magatartással, hanem a vásárlók eltérő informáltságával, szűk piaccal és likviditási zavarokkal magya-

rázza. Diamond–Dybvig-típusú modelljében – amelyben a befektetők likviditási kockázattal szembesülnek – a kötvényt vásárlók nemfizetési kockázatra vonatkozó tanulási sebessége növelheti a kötvényért fizetett prémiumot: a jövőbeli volatilitásnövekményre vonatkozó információ a jelenlegi kötvényárfolyamot csökkenti, a modell szerint akár 50 százalékkal is. A tanulmány összehasonlítja a gyorsított információ hatását a kötvényt kibocsátók és megvásárlók körében. Az összehatást a szerző két részre bontotta: túlkínálási hatás és jóléti fluktuációs hatás.

Az előadások után kötetlen formában nyílt lehetőség a továbbtanulást fontolgató és a PhD-t teljesített diákok közötti beszélgetésre. A szervezők szerint lesz folytatás a következő nyáron is. A dolgozatok a [http://www.econ.core.hu/hirek/nyari\\_muhely](http://www.econ.core.hu/hirek/nyari_muhely) címen érhetők el.

**Tóth Réka**

## ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

### **Several ways to market economic maturity? Interpreting and applying some basic concepts in the three great regions of the world economy**

*Ádám Török*

Actors in a transforming economy may well remember how polarized was the interpretation of the market and competition for a long time, especially in the early 1980s. While the official interpretation was biased unfavourably, the opposing analysis almost idealized the concepts of market and competition, although not generally in written form. Furthermore, the absence or restricted presence of the market and competition in Hungary led many to forget that these concepts are not interpreted uniformly even in mature market economies. Over a decade after the transformation began, it is worth pondering on what is meant by these concepts and how they are employed in the United States, the Far East (especially Japan and South Korea) and the European Union.

### **Privatization instead of redistribution. The fate of the state's assets between 1998 and 2001**

*Éva Voszka*

The government has lacked a stated policy on privatization since the summer of 1998. Retrospective analysis, based on official publications and press statements from the central property-management body and conversations with participants in the process, suggests that earlier trends have altered in many respects since the last parliamentary elections. The assets of the central property-management body have increased instead of decreasing. It has consumed rather than increased public funds and its main activity has become extra-budgetary redistribution of state revenues. The author assumes this does not derive from any comprehensive, secret plan. The series of strongly centralized decisions has been driven by control reflexes familiar from earlier, short-term, often party-political interests, creative interpretations of the results of various experiments, and in some cases constraints or the absence of them. The events and their results reflect well the stance and behaviour patterns of the present government, familiar in other areas as well.

### **Modularity and the benefits of diversity**

*Éva Kocsis and Katalin Szabó*

The current information revolution is overturning many relations hitherto thought to be stable. The idea of a production run, long seen as the key to producing economically,

hardly bears interpretation, as a rising proportion of goods are not serial any longer. End products made in many variations with the same modules allow firms to adjust to buyer requirements without abandoning the principle of mass production. No area can escape modularity. University curricula have become as modular as securities or personal computers. In the latter case, Dell Computer offers customers an astonishing range of 16 million variations. The study examines why modularity has advanced so rapidly, pointing to the advantages and the limitations and drawbacks of the process. It concludes with an analysis of the 'economies of scope' associated with modularity. By exploiting the opportunities deriving from modularity, firms can benefit from both economies of scale (by making each module in a long series) and individualization of end products.

### **Intra-industry trade in agricultural products between Hungary and the European Union**

*Imre Fertő and Lionel J. Hubbard*

This paper examines the intra-industry nature of agri-food trade between Hungary and the EU over the period 1992–8. The authors show that the Association Agreement has led to a slight growth in intra-industry trade (IIT) between Hungary and the EU. However, the increase is not uniform, either by country or product group. It reflects different patterns of bilateral integration and progress in industrial restructuring. Also, a relatively high variance in the pattern of IIT suggests that the restructuring process is still far from over. The results show the importance of distinguishing between the degree and the level of IIT, and accord with the general finding that the Grubel-Lloyd Index is a poor indicator of the latter. The level of marginal IIT between Hungary and the member states of the EU is shown to be low and dominated by vertical rather than horizontal trade. This indicates that the growth of agricultural trade between Hungary and the EU in the period is based principally on inter-industry trade, and therefore that adjustment costs due to partial trade liberalization have been relatively high.

### **The effect of capital strength and founder background on the investment behaviour of risk-capital organizations, Part II**

*Arnold Ludányi*

This two-part study compares various groups of investing organization in the venture-capital sector. The author examines empirically the presumed effects of founder background and capital strength on the behaviour characteristics of Hungarian risk-capital organizations. The second part sums up research findings on risk-capital organizations according to the analytical framework outlined in the first part. It scrutinizes the features of the decision-making process, handling and sales of investment portfolios, organizational attributes (capital requirements, motivation systems, *etc.*) and assessment of the external environment. It ends with the essential conclusions from the research and some summarizing remarks.

NAPILAPOK

HETILAPOK

HAVILAPOK

MAGAZINOK

IDŐSZAKI  
KIADVÁNYOK

TERJESZTŐK

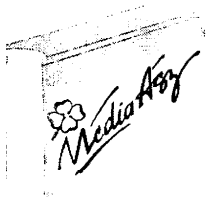
TELEKOMMUNIKÁCIÓ

KÖZTERÜLETI  
REKLÁMOK

ELADÁSHELYI  
REKLÁMOK

KIÁLLÍTÁSOK ÉS  
VÁSÁROK

ÜGYNÖKSÉGEK,  
NYOMDÁK



## HIRDETÉSI ENCIKLOPÉDIA

Média Hirdetési Árak és Szolgáltatások  
19. kiadás 2001. szeptember

**HAZÁNK EGYETLEN MÉDIA ADATTÁRA**  
félévente bővítve és aktualizálva

**KÖNNYEN KEZELHETŐEN**  
900 oldalon közel 4000 média adatai  
10 tartalomjegyzék és 4 regiszter segítségével

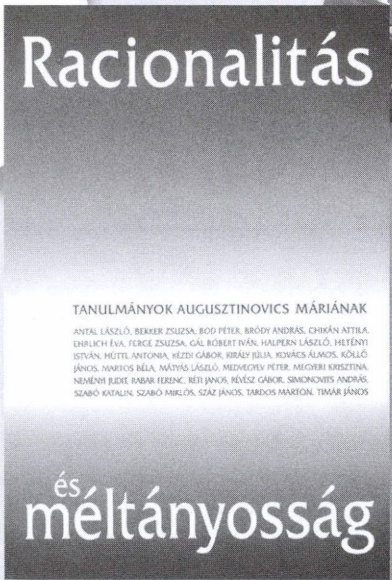
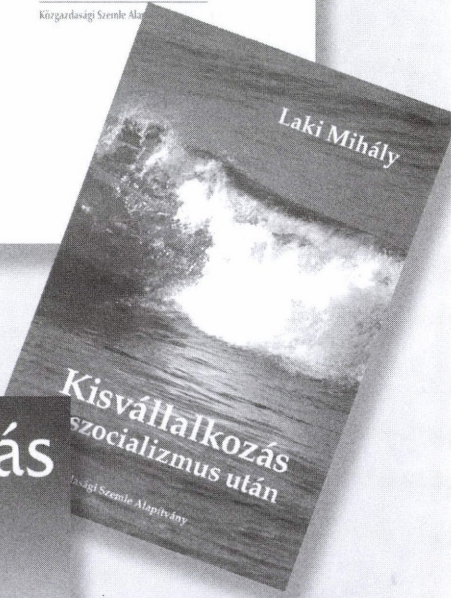
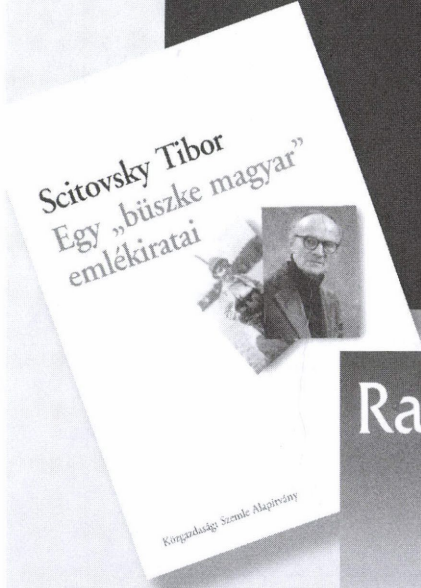
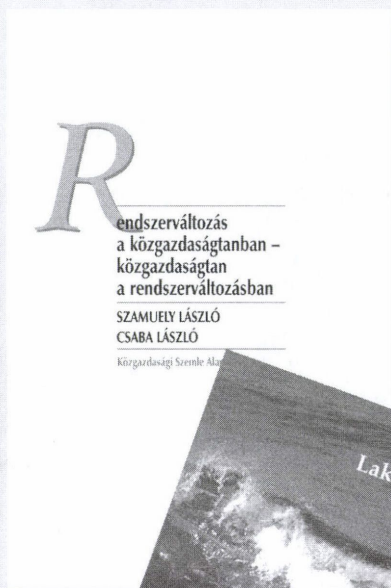
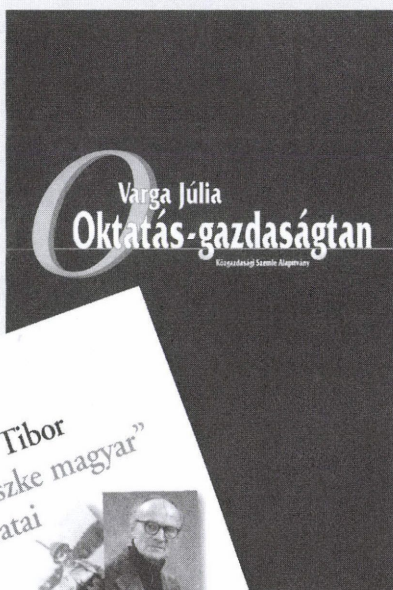
**ÁTFOGÓAN**  
média adatok + média adatbanki jelentések  
kivitelezők minden szakterületről  
szövegségek, újságírók és szövívők részletes adatai

**BARÁTSÁGOS ÁRON**  
könyv 1 Ft-os médiánkénti áron  
CD 0,5 Ft-os médiánkénti áron  
ingyenes faxbanki és felvilágosítási lehetőségek



### Megrendelhető

S&S Karakter Kft. • 1055 Bp. Honvéd u. 40.  
Telefon: 302-7288, 475-0802 Fax: 475-0803  
E-mail: mediaasz@hungary.net



A Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában  
megjelent kötetek

Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, September 2001

C O N T E N T S

*Ádám Török*: Several ways to market economic maturity? Interpreting and applying some basic concepts in the three great regions of the world economy .. 707  
*Éva Voszka*: Privatization instead of redistribution. The fate of the state's assets between 1998 and 2001 ..... 726  
*Éva Kocsis and Katalin Szabó*: Modularity and the fruits of diversity ..... 745

EUROPEAN UNION

*Imre Fertő and Lionel J. Hubbard*: Intra-industry trade in agricultural products between Hungary and the European Union ..... 766

WORKSHOP

*Arnold Ludányi*: The effect of capital strength and founder background on the investment behaviour of risk-capital organizations, Part II ..... 779

SCIENTIFIC INFORMATION

Summer Economics Workshop (*Réka Tóth*) ..... 799  
English abstracts of the articles ..... 803

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

A nyomtatást és a kötetészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

HU ISSN 0023-4346

Indexszám: 25 452

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirnél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft

ISSN 00234346  
9 770023 434007 09

Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

A kötet megjelenését támogatta:  
Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság,  
Pénztárak Garancia Alapja, Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete,  
Társadalombiztosítási Tudományos Társaság

Ára 3500 Ft



# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. OKTÓBER

**PETE PÉTER**

Elemzési keret egy leendő államháztartási reform alapelveihez

**CSILLAG ISTVÁN**

Költségvetési összhangzattan. Diktatúrából a demokráciába?

**LÁSZLÓ CSABA**

Vargabetűk az államháztartási reform tízéves történetében  
(1988–1997)

**BÉKESI LÁSZLÓ**

A modern államok költségvetési politikáját befolyásoló  
makrogazdasági és gazdaságpolitikai keretek

**KOPÁNYI MIHÁLY**

A költségvetési összhang mikroökonómiai nézőpontból

**POLÓNYI ISTVÁN-TIMÁR JÁNOS**

A tanárok keresete és a tudást fejlesztő felsőoktatás

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

---

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. október**

**TARTALOM**

Közpénzek, átláthatóság, pénzügyi fejelem. Konferencia a költségvetésről ( <i>Csillag István</i> ) .....	805
<i>Pete Péter</i> : Elemzési keret egy leendő államháztartási reform alapelveihez .....	810
<i>Csillag István</i> : Költségvetési összhangzattan. Diktatúrából a demokráciába? .....	824
<i>László Csaba</i> : Vargabetűk az államháztartási reform tízéves történetében (1988–1997) .....	844
<i>Békesi László</i> : A modern államok költségvetési politikáját befolyásoló makrogazdasági és gazdaságpolitikai keretek .....	865
<i>Kopányi Mihály</i> : A költségvetési összhang mikroökonómiai nézőpontból .....	870

**HOZZÁSZÓLÁS**

A felzárkózás fiskális feltételei ( <i>Neményi Judit</i> ) .....	875
Államháztartás a dirigizmus jegyében ( <i>Szántó Anikó</i> ) .....	880

**EMBERI GAZDASÁG**

<i>Polónyi István–Timár János</i> : A tanárok keresete és a tudást fejlesztő felsőoktatás ...	883
---	-----

**KÖNYVISMERTETÉS**

Bara Zoltán–Csaba László (szerk.): Small Economies' Adjustment to Global Tendencies ( <i>Jankovics László</i> ) .....	891
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	895

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Szerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggondozó: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

## Közpénzek, átláthatóság, pénzügyi fegyelem

### Konferencia a költségvetésről\*

Pénzügykutató Részvénytársaság, Budapest, 2001. április

Magyarország határozottan tart az *Európai Unió* fejlett gazdaságai felé. E törekvéseit akkor koronázhatja a belépés sikere, ha a gazdasági kormányzás tudományosan megalapozottá, kiszámíthatóvá és átláthatóvá válik. A színvonalas gazdaságirányítás legfőbb eszköze a *költségvetési politika*. A költségvetési politikának, az alkalmazott intézményrendszernek, a célkitűzések konzisztens rendszerének és a megvalósítás módszereinek olyannak kell lennie, hogy segítse a felzárkózást, a gyors, de fenntartható növekedést.

A Pénzügykutató Részvénytársaság által 2001 áprilisában Költségvetési összhangzattan és költségvetési üzemgazdaságtan című konferencia rendezésének ötletét az adta, hogy először jött létre Magyarország történetében a gazdasági-társadalmi rendszerváltás óta olyan helyzet, amikor a költségvetési egyensúly jellemző mutatóit nem felfelé, hanem inkább lefelé kellett kozmetikázni. Először van alkalom jó néhány évtized óta arra, hogy ne a kényszer, hanem a fejlett országokhoz való gyorsabb felzárkózás érdekében, a tudományosan megalapozott meggyőződés alapján mérlegeljük: mire fordítsuk és hogyan, milyen mechanizmusok által használjuk fel az adófizetők pénzét.

A konferencia vitaindító előadásában<sup>1</sup> feltett és konferencia résztvevői által tárgyalt kérdések nem a költségvetési tervezés esztétikai megújítását célozzák. Arról sincs szó, hogy a költségvetés mint a nyilvános politizálás eszköze a demokratikus akarattnyilvánítás és akaratképzés hordozójaként milyen fejlesztésre szorul, hogy a költségvetés tervezési és végrehajtási folyamata még inkább kifejezze a gazdasági érdekek politikai transzformálhatóságát. Bármennyire fontos kérdések is a demokratikus döntéshozatal, az átláthatóság értékei, a konferencia közelebbi tárgyát az alkotta, hogy a színvonalas gazdasági kormányzásnak vannak-e – éppen a konvergencia, a globalizáció miatt – politikai rezsimektől, politikai céloktól függetlenedő általános követelményei. Ha vannak ilyen – nyilván csupán ajánlásokban, „hüvelykujszabályokban” testet öltő – követelmények, akkor azok alkothatnák a vállalati kormányzás (*corporate governance*) elméletéhez hasonlóan a költségvetési összhangzattan (*government governance*) tartalmát.

A konferencián megtárgyalt elemzések, hozzászólások döntő többsége alkotja e szám tartalmát, de meg kell említenem azokat az anyagokat, amelyeknek nem jutott hely, így Dávid Tamás értékes hozzászólását, Mihályi Péternek az alkalmazható elvekre fogalmazott vázlatát, Nikodémusz Antal rövid tájékoztatóját a költségvetési tervezés, a Széche-

\* 1987 júniusában a Közgazdasági Szemle akkori bátor szerkesztői vállalták, hogy egyetlen témakör: a gazdaságpolitikai fordulat és a szükséges gazdasági reformok kérdésének szenteljék a Szemle szinte teljes terjedelmét [*Antal László–Bokros Lajos–Csillag István–Lengyel László–Matolcsy György*: Fordulat és reform. (Közgazdasági Szemle, 1987. 6. sz. 643–646. o.)]. Ma már nincs szükség arra a bátorságra, amit annak idején a Fordulat és reform megjelentetése igényelt, ma már nem politikai tett egy gazdaságpolitikai vitairat közreadása, de a szakmai tisztánlátás ezekben a kérdésekben ma is hasonlóan fontos. A Pénzügykutató Részvénytársaság által 2001 áprilisában Költségvetési összhangzattan és költségvetési üzemgazdaságtan címmel rendezett konferencia anyagának közreadását – a költségvetés, a makropénzügyek kérdéseivel foglalkozó tematikus szám keretében – feltétlenül indokoltnak tartjuk.

<sup>1</sup> *Csillag István*: Költségvetési összhangzattan. Diktatúrából a demokráciába? Lásd jelen számunk 824–843. oldalán.

nyi-terv és az EU strukturális alapjainak igénybevétele közötti mechanizmusról, Palócz Éva értékes hozzászólását, amely a forgalmi adószint csökkentése és az infláció közötti kapcsolatot vizsgálta.<sup>2</sup>

A konferencia anyagainak nagy száma, az abban közölt – sokszor divergáló, sőt szer-teágzó – gondolatok is serkentették az alapvetően makropénzügyekre koncentráltó vitát, amelyet a két vitavezetőnek: *Hetényi Istvánnak* és *Lengyel Lászlónak* nem volt könnyű mederben tartania. Ez már csak azért sem volt egyszerű, mert a vitába – az amúgy is népes előadótábor tagjai mellett – mind elméleti kutatók (*Csaba László, Dedák István, Kornai János, Oblath Gábor, Petschnig Mária Zita*), mind elméletileg felkészült gyakorlati szakemberek, banki tanácsadók, közigazgatási tisztviselők (*Antal László, Abel István, Bodonyi Miklós, Gyulavári Antal, P. Kiss Gábor, Révész Tamás*) bekapcsolódtak. A vita inkább elméleti érzékenységet, a makropénzügyi kérdések túlsúlyát az is okozta, hogy a konferencián a Pénzügyminisztérium szakértői közül senki sem tudott részt venni, így olyan felvetések is óhatatlanul elméleti magasságokba „emelkedtek”, amelyek egyébként – szakavatott hozzászóló jelenlétében – technikai-taktikai szinten megoldhatók lennének.

A konferencia nem tudta pótolni a szakmai közönség, az elmélet és a mindennapos költségvetési tervezési és gazdálkodási gyakorlat képviselőinek folyamatos, színvonalas párbeszédét, amelyet az államháztartási reformbizottság 1997. év végi feloszlásakor „rekesztettek be”. Azóta a tudományos közvélemény csak a szórványosan megjelenő elemzések, publicisztikák formájában képes vizsgálni azokat a hazai nyilvánosság számára alapvető fontosságú kérdéseket, amelyek meghatározzák, milyen irányt vesz Magyarország gazdasági és társadalmi fejlődése, vannak-e tudományosan is elemezhető közgazdasági összefüggései a költségvetés kapcsán vívott napi pozícióharcoknak.

Az egymással vitázó álláspontok között abban egyetértés volt, hogy aligha lehet ma megállapítani azokat az általánosan elfogadható elveket, elméleti érveket, amelyek megalapozzák, melyek legyenek az állam funkciói; még kevésbé lehet megalapozottan indokolni, hogy a vállalt állami funkciók ellátásának mi az optimális eszközrendszere és módja, milyen ösztönzőkkel lehet a funkciók maradéktalan érvényesülését szolgálni. Azok az elméletek, amelyek a *piaci kudarcok* alapján találják meg az államot, ma már mind érveik súlyát, mind a magyarázatok számosságát tekintve elmaradnak az *állam kudarcait* elemző és piaci megoldások után kiáltó elméleti érvektől. Ezzel kapcsolatban hívta fel Kornai János a figyelmet arra: el lehet jutni ahhoz az abszurd gondolatig, hogy a közbiztonság funkcióját piaci, üzleti keretek között is meg lehet valósítani (a rendőrség privatizálása), miközben jogos és közgazdaságilag is elfogadható érvek szólnak a magánvagyonok biztonsága felett örökdő vagyonőri szolgáltatás kifejlődése mellett.

Az állam funkcióinak tárgyilagos elemzésére és új elemzési eszközökre is szükség van, mert ezek hiányában a viták megrekednek az egyet értekek és az egyet nem értekek csupán értékszempon-tú regisztrációjánál, amely bármennyire is alapja lehet a költségvetési tervezés és gazdálkodás egész rendszere megújításának, előre láthatóan kizárják az egyes álláspontok megmérettetését egymással, és az érvelések közötti hatékony közlekedést. Az új elemzési módszerek között merülhet fel a játékelmélet – a maihoz képest – jóval intenzívebb és elmélyültebb alkalmazása, hogy fel lehessen tárni a kooperatív és nem kooperatív rendszerelemek arányát és együtt létezésük következményeit, továbbá

<sup>2</sup> *Dávid Tamás*: Az adócsökkentés makrogazdasági megközelítése. Vázlat. Kézirat, 2001. április, Budapest.

*Mihályi Péter*: Alapelvek – itt és most. Kézirat, 2001. április, Budapest.

*Nikodémusz Antal*: A fejlesztéspolitika költségvetési összhangzattana. Kézirat, 2001. április, Budapest.

*Palócz Éva*: A forgalmi adó felső kulcsának lehetséges csökkentése a költségvetési többletbevételek felhasználásával. Lehetőség az infláció csökkentésére? Kézirat, 2001. április, Budapest.

meg lehet vizsgálni, valóban nyújthat-e hatékony és optimális segítséget a nem kooperatív berendezkedés esetében az állami szolgáltatások megszervezése. Ebben a gondolkodásmódban merülhet fel például a „növekvő hozadék” törvénye (*Kornai János*).

A vitaindító anyag alapján visszatérő kérdés volt – amit a hozzászólók minden oldalról, egymásnak is ellentmondva vitattak –, hogy egyáltalában lehetséges-e a hatékony, színvonalas kormányzás érdekében korlátozni a politikai szándékokat, rákényszerítve a döntéshozókat bizonyos eszközöktől, módszerektől való tartózkodásra, illetve a döntések megalapozásánál a hatásmechanizmus kivetítésére, a következmények (például infláció, eladósodás stb.) „rövidre zárásával” a közgazdasági és pénzügyi rövidzárlatok – mint szankciók – fegyelembevételére.

A résztvevők sorolták az úgynevezett felelős fiskális politika követelményeit és ismérveit, de azonnal hozzátették, hogy a demokratikus állami berendezkedés természetéből fakad a „túlköltekezés”, amellyel szemben nem tűnik hatékony – a társadalom „hosszú távú érdekeinek” védelmét szolgáló – eszköznek a tudományosan igazolt, a felelős fiskális politikát megalapozottá tevő elméleti érvek és követelmények sora (*Csaba László*). Az Európai Unió felé „araszolva” nem lehet elfeledkezni arról, hogy a „Lajtán túli demokráciák” éppen a költségvetési politika erős pénzügyi kontrollja, az inflációs ráta „lázmérő” szerepe által segítve tehetek lépéseket a hitelességgel, az általánosan alkalmazott mérési eszközökkel (GFS) mért államháztartási hiány alacsony szintje, a csökkenő adók, a valóban célzott transzferek alkalmazása felé. Erre kevésbé voltak kényszerítve, mint Magyarország, hiszen a gazdasági kibocsátás, a költségvetésbe centralizálható jövedelmek szintje, valamint a költségvetésből finanszírozott szolgáltatások általános állapota sokkal kevésbé követelte volna meg ezt a szigorot (*Csaba László, Mihályi Péter*).

Éppen ez teszi indokolttá vagy, ha tetszik, még indokoltabbá a színvonalas kormányzást, a felelős fiskális politikát. Magyarország egy főre jutó GDP-je – ahogy ez köztudott – éppen hogy csak eléri az EU-átlag 50 százalékát, a foglalkoztatottság és ebből következően a költségvetésbe befizető adózók aránya is legfeljebb 60-70 százaléka az EU-átlagnak. Ennek következményeként – vásárlóerő-paritáson – a költségvetés legfeljebb az EU-átlag 30-35 százalékán képes finanszírozni a költségvetési szolgáltatásokat, ami határokat szab a valóban vállalható, finanszírozható költségvetési szolgáltatási szintnek, másrészt parancsolóan írja elő új módszerek keresését. Ezeknek az új módszereknek egyszerre kell a befizetési hajlandóság növelését – az adótudatosság serkentésével – szolgálniuk, ami önmagában is a költségvetési eszközök felhasználásának hatékonysági vizsgálatára kényszerít, másfelől a pénzköltési rutin eljárások, szabályok folyamatos ésszerűsítésére, a költségvetési pénzügyi fegyelem megteremtésére irányulniuk. Ehhez jó alapot ad a költségvetés finanszírozási igényének visszaszorítása, az előre meghatározott szabályok keretei között, azok szerint alakítható változó finanszírozási igények „karbantartása”. Ebben a legnagyobb változást az átláthatóságot is, valamint az inflációs nyomás enyhítését is szolgáló piackonform finanszírozási módszerek túlnyomóvá tétele hozta (*Neményi Judit*). A pénzügyi kontrollja alól a költségvetés ugyan igyekszik ezerféle módon kibújni, mégis ma elmondható, hogy minden nem kiszámítható, nem átlátható lépésnek ára, sőt felára van.

A vitában eltérő nézetek hangzottak el a konvergencia és a „felelős fiskális politika”, illetve a színvonalas kormányzás kapcsolatáról. Miközben többen tagadták az éppen a konvergencián alapuló „költségvetési összhangzattan” követelményeinek – sokszor a politikai érdekérvényesítésnek is ellentmondó – magvalósíthatóságát (*Szántó Anikó*) vagy ezek célszerűségét (*Oblath Gábor*), mégis jóval többen vallották azt az álláspontot, hogy a konvergencia kikényszeríti a modern költségvetés-politika „tíz- vagy hétparancsolatát” (*Békesi László, Csaba László, Antal László*).

Érdekes módon a fejlesztéspolitika szolgáltatja a leginkább „eminens” példát arra,

hogy igenis érvényesül az állami monopoljogokat védő, államhatárokat is átszelő költségvetési összhangzattan (*Nikodémusz Antal*). A Széchenyi-terv sem vonhatta ki magát az Európai Unió országai által alkalmazott követelmények alól, jóllehet a Széchenyi-terv csak közelíti az EU strukturális alapokból származó közösségi pénzeszközök igénybevételének rendjét. A Széchenyi-tervnek – legalább a fő kereteket illetően – másolnia kellett a követelményeket, és ennyiben annak a költségvetési összhangzattan egyik alapvető „gyakorlási” terepévé kell válnia.

Miközben egyre jobban összerosódik a magánszféra és a közszektor, annál nagyobb az igény – a versenysemlegesség, a versenytisztaság és tiszta közélet normái miatt – a két szektor lehetőség szerinti éles elhatárolására (*Csaba László*). Ez nyilván a költségvetési pénzeszközök „nyomon követhetőségének” (*audit trail*) rendszerével önmagában nem valósítható meg, ráadásul a feladatok kihelyezése (vagy kiszervezése, *outsourcing*) elvileg lehetővé teszi az optimalizálást is. Ebben a folyamatban hosszú alkalmazkodás és többéves előre programozott előrehaladás is – adott időszakban, „aktuálisan” – korlátozott eredményeket hozhat, de azzal, hogy a „mérés” lehetősége a sajátos „elidegenedés” miatt előáll, lehetővé teszi a felelős fiskális magatartást, az önérdékű szolgáltatásszervezéssel szemben.

A „költségvetési összhangzattan” általános ajánlásain túl – például a költségvetés legyen semleges vagy anticiklikus hatású – Magyarországon szükség van a felelős fiskális magatartás jegyében sajátos ajánlásokra is. Ezek közül fontos, hogy a magas növekedési dinamika fenntarthatósága a magánmegtakarítások ezzel nem arányosan növekvő – sőt, a halasztott fogyasztás bepótlása miatt inkább csökkenő – mértéke miatt az államháztartás visszavonulását kívánja meg. Bármennyire ellentmond is ez a felzárkózás egyéb politikai igényeinek, mégis a magánszféra finanszírozási igényeinek teljesülése alapján várható az elosztható jövedelmek bővülése, főleg ha a dinamikusan növekvő exporthoz, a magas szintű beruházási tevékenység is hozzáadódik. (Ennek vagy ezeknek némi visszaeséséből azonban éppen hogy nem következik a fordítottja, azaz hogy a költségvetés növekvő keresleti hatásának kell – fogyasztást gerjesztve – az exportdinamika- és a beruházásalapú növekedést pótolnia.)

Azt is be kell látni, hogy radikális átrendezésre – a nemzetközi gazdasági kényszer hatására – az úgynevezett fűnyírómódszer alkalmazásával van lehetőség (hiszen az egyes költségvetési területek eltérő költség- és versenyviszonyok között eltérő reagálási rugalmasságra tehetnek szert, azonos elvű és mértékű szigorítás esetében is), mégis ha vannak elosztható többletek, azokkal hosszabb távon hatásos átrendeződések is kikényszeríthetők, ösztönözhetőek (például nyugdíjrendszer).

Csak a kérdések megfogalmazásáig jutottak el a résztvevők annak az alapellentmondásnak a feltárásában, amely arra irányul, hogy lehet-e az állami funkciók megvalósításában a hatékonyság és a méltányosság értékeit (*Arrow*) a demokratikus döntéshozatali, mérlegelési eljárással „összebékíteni”. A kritikai elemzések arra intenek – ez a közösségi döntések elméletének egyik alap állítása is –, hogy többnyire nem hatékonysági, hanem szociológiai problémák okozzák az eltéréseket (*Antal László*).

A történeti szemlélet a színvonalas kormányzás vagy a felelős fiskális politika megvalósulását illetően arra int – és László Csaba történeti elemzése is ezt bizonyítja –, hogy a hazai költségvetés politikában két élesen, markánsan eltérő, szemben álló törekvést lehetett tetten érni még az úgynevezett reformok időszakában is. Az egyik a közpénzek takarékos felhasználását, ezzel a hatékonyság növekedését a dirigizmustól, a diszkrecionális döntésektől várta, féltve a közpénzeket a túlköltésre hajlamos demokratikus döntéshozataltól. A másik éppen az átláthatóság, az előre anticipálható összefüggések ajánlásba foglalásától remélte az állampénzügyi rendszer egészében az ésszerűség és a hatékonyság növekedését. A két irányzat vitáját a politikai törekvések sajátosan keresztezték, kioltot-

ták vagy felerősítették. Ami megállapítható, hogy a költségvetési rendszerekkel kapcsolatban (szemben az üzleti szektorban uralkodóvá vált államtalanítási irányzattal) nem vált egyértelműen uralkodóvá az államtalanításnak, a kiszámíthatóságnak, az önkorlátozásnak, az autonómiák védelmének az irányzata – persze sokszor indokoltan –, ami miatt a színvonalas kormányzás sem tudott értéként utat törni magának a politikai csoportok harcában.

A konferencia folytatására való egybehangzó kívánság annak kifejezése volt, hogy a szakmai közönség nem dirigista, hogy a színvonalas kormányzásnak, az ezt alátámasztó elméleti feltáró munkának jelentőséget tulajdonít, ami arra ad reményt, hogy a közeljövőben nemcsak fordulat, hanem megalapozott, végigvitt és egymással összehangolt reformok is várhatók a költségvetés-politikában. A költségvetési összhangzattan kérdései korántsem feltártak, még kevésbé fogalmazódtak ajánlásokba, de a szakmai nyilvánosság – mint amilyen ez a konferencia is – segíti, védi és fejleszti, hogy hatásosak legyenek. Magyarország hosszú alkalmazkodási folyamatát rövidíthetné, ha az összhangzattan kérdései ismertebbek és elismertebbek lehetnének.

**Csillag István**

PETE PÉTER

## Elemzési keret egy leendő államháztartási reform alapelveihez

---

Míg a kilencvenes évtized egyik központi gazdaságpolitikai problémája az államháztartás rendszerének megreformálása volt, az elmúlt években mind az e téren hozott kormányzati lépések, mind a szakmai koncepcionális és metodikai viták tekintetében határozott lanyhulás tapasztalható költségvetési rendszerünk modernizálásában. A reformfolyamat megrekedése jelentős részben annak az alapvető elméleti, koncepcionális tisztázatlanságnak tulajdonítható, ami az állam szerepével, az állami szektor által ellátandó feladatok körével, a feladatellátás módjával és indokával kapcsolatban ma is fennáll. Homályos, definiálatlan célok esetén pedig nem meglepő, hogy nincsenek határozott irányokba mutató strukturális reformok. E cikk egy olyan általános elemzési keretet vázol fel, amelynek segítségével az államháztartás átalakításával kapcsolatban felmerülő kérdések rendszerezhetők, amely alapvető segítséget nyújthat az e kérdésekről való rendszerezett gondolkodáshoz. Négy nagy kérdéskört tárgyal: 1. a piac és az állam szerepmegosztása, 2. a demokratikus döntéshozatali folyamat közgazdasági következményei, 3. az állami feladatok ellátásának módozatai közti választás elvei, végül 4. az ösztönzés és ellenőrzés szerepe és jelentősége.

---

A különböző országok államháztartási rendszere „történelmi termék”, mint ilyen természetesen magán viseli az adott ország társadalmi-gazdasági-politikai fejlődésének specifikumait. E tény leszögezése ugyanakkor természetesen nem gátolhat meg bennünket abban, hogy a költségvetési-államháztartási reform kérdéseit szigorúan logikai, racionális elemzésnek vessük alá.

A hazai reform általános állapotát illetően azokkal értek egyet, akik a reformfolyamat megrekedését jelentős részben annak az alapvető elméleti, koncepcionális tisztázatlanságnak tulajdonítják, ami az állam szerepével, az állami szektor feladatainak körével, a feladatellátás módjával és indokával kapcsolatban ma is fennáll. Homályos, definiálatlan célok esetén pedig nem meglepő, hogy nincsenek határozott irányba mutató strukturális reformok.<sup>1</sup>

Annak is könnyű okát találni, hogy miért éppen mostanában érzékelünk „megrekedést” a reform folyamatában: egész egyszerűen megszűnt a „rendkívüli állapot” – egy ideje, ha valamit tenni akarunk költségvetési-államháztartási rendszerünkkel, azt szabad elhatározásból valamilyen koncepció alapján kellene tennünk, nem pedig muszájból, a körülmények elkerülhetetlenül súlyos nyomására. A szocializmus megdöntésének idején természetesen éppúgy nem rendelkezünk az állam későbbi szerepére vonatkozó – többé-kevésbé kidolgozott és legalábbis nagy vonalakban közmegegyezésnek örvendő – stratég-

<sup>1</sup> E nézeteket határozottan képviseli például Csillag István tanulmánya. Lásd Költségvetési összhangzat-tan. Diktatúrából a demokráciába? című írást e számunk 824–843. oldalán.



giával, mint ahogy ma sem. Ám akkor ez a hiány a legfontosabb és kézenfekvő lépések megtételét nem gátolta meg.

A fő irány, az állam gazdasági szerepének mérséklése a helyzetből fakadóan adott volt, s ez önmagában is tengernyi feladatot adott a kor döntéshozóinak. A viharos átalakulás jelentős tömegek élethelyzetének alapvető megváltozásával járt, s ez hirtelen és elkerülhetetlen terhet, illetve feladattömeget rótt az állam tradicionális szociális szolgáltató intézményeire, míg ugyanez a gazdasági átalakulás másfelől átmenetileg csökkentette azokat a forrásokat, amelyekből e rohamunkát finanszíroznia kellett. A következőként megjelenő és gyakran a csőd rémével is fenyegető egyensúlyi feszültségek pedig a döntéshozatalt – megint csak tökéletesen érthető módon – gyakran olyan kényszerpályákra terelték, amely utakat más körülmények között nyilván az akkori döntéshozók sem választottak volna. Nem állítom, hogy egy szilárd és elvi alapokon nyugvó államkép és költségvetési stratégia nem segített volna e feladatok ellátásában is, vagy hogy valami ilyesmi birtokában nem lehetett volna mindezt a rendkívüli helyzetet simábban, esetleg olcsóbban átvészelni (bár őszintén bevallom ebben nem vagyok biztos). Ám az kétségtelen, hogy az adott helyzetben az elvi tisztázásra, ilyen vitákra és általános elvi stratégiák kidolgozására sem idő, sem energia nem nagyon lehetett, mi több, nem ezek megalkotása tűnhetett a legsürgetőbb feladatnak.

Tíz év elteltével az állami szektor mérete (mondjuk az államháztartás összkiadásainak GDP-hez mért súlyában mérve) ma nem különbözik jelentősen a fejlett demokráciákban mért értéktől, s a költségvetés hiánya is kezelhető szintre csökkent, tűzoltásra tehát nincs szükség. Éppen ezért most nyugodtabban lehet (lehetne) végiggondolni, az esetleges eltérő koncepciók kimunkálásával és ütköztetésével, hogy mit is kellene pontosan transzparens, hatékony és takarékos államháztartási rendszernek tekinteni, hogyan lehetne valahogy szilárd és többé-kevésbé egységes elméleti alapra helyezni mai, történelmi terméként létrejött és egyebek mellett ezért is önellentmondások garmadával küszködő államháztartási rendszerünket.

Illúzióim persze azért nincsenek, az elmúlt évek magyarországi tapasztalatai azt is valószínűsítik, hogy az államháztartás transzparenciája, a közpénzekkel való pazarlás megszüntetése a politika szintjén csak az effektív tolvajlás és korrupció felszámolásának szinonimájaként válik politikai hívó szóvá, nem pedig a közpénzekkel való gazdálkodás racionális, hatékonysági kritériumokat figyelembe vevő rendszerének óhajtasaként. Márpedig az államháztartás transzparenciája nem egyszerűen annyit jelent, hogy nem lehet lopni (azt is persze), és – noha bizonyítani természetesen nem tudom – valószínűsítem, hogy a célok tisztázatlanságából, az inadekvát megoldási módszerekből és alapvető gazdálkodási hiányosságokból fakadó alacsony hatékonyság minden jó szándék és becsületesség mellett sokkal több kárt okoz az adófizetőnek, mint a közpénzek közvetlen magánzsebbe vándorlása. Mindezzel nem a korrupció elleni fellépés fontosságát akarom kisebbiteni, pusztán azt állítom, hogy a korrupció csökkentése nem azonos a reformmal.

Az a tény, hogy a hatékony államháztartás megvalósításának jelszavával valószínűleg nem lehet választásokat nyerni, persze egyáltalán nem kell, hogy kedvünket szegje egy ilyen rezsím alapjainak kidolgozásában. Az viszont következik belőle, hogy vitáinkat először szakmai fórumokon célszerű megvívni, törekedvén arra, hogy legalább a legfontosabb kérdésekben minimális szakmai kompromisszum születhessen, vagy ha még ez sem lehetséges, akkor legalább azt pontosíthassuk, hogy melyek azok a kérdések, amelyekben nem tudunk közös álláspontot kialakítani, és hogy miért nem. Mivel az állam szerepéről alkotott vélekedésünk nem kis részben világnézetünk függvénye, teljes nézetazonosságra a viták után sem számíthatunk, ám a nézetkülönbségek forrásának tisztázása lehetővé teszi a világnézeti és „szakmai” kérdések elkülönítését, és ezáltal is megkönnyítheti a konkrét megoldásokban való kompromisszumok kidolgozását.

A következőkben olyan általános elemzési keretet vázolok fel, amelynek segítségével az államháztartás átalakításával kapcsolatban felmerülő kérdések rendszerezhetők, amely alapvető segítséget nyújthat az e kérdésekről való rendszerezett gondolkodáshoz, s így valamely elméletileg megalapozott, egységes szemlélet kialakításának is nélkülözhetetlen része. Noha a közgazdaságtan ilyen elemzési keretet már meglehetősen régóta kínál,<sup>2</sup> az állami szektorról, annak finanszírozásáról szóló hazai viták erre nem nagyon támaszkodnak. Márpedig amíg a különböző szintű költségvetések döntéshozói olyan formában kapják meg a mérlegelésük tárgyát képező igényeket, mint például az, hogy „... az állam olcsó bérű lakások építésével haladéktalanul segítsen a fiatalok lakáshoz jutási gondja-in...”, vagy „... alapvető nemzetgazdasági érdek a kisvállalkozások állami segítségnyújtással történő olcsó hitelhez való juttatása...”, addig a közpénzek hatékony felhasználása és az adófizető érdekeinek védelme nehezen képzelhető el. Az ilyen jellegű megfogalmazások ugyanis látszólagos határozottságuk ellenére valójában legtöbbször meglehetősen homályban hagyják azt, hogy mi is és főleg miért elérendő cél az, amit megjelölnek, hogy a vázolt eszközzel a ködösen definiált cél valóban elérhető-e, és hogy nem volna-e alternatív, az adott célt jobban, esetleg kevesebb erőforrás feláldozásával megközelítő megoldások.

A társadalmi munkamegosztás keretében az államra rótt feladatok meghatározása, a feladatellátás módja és finanszírozása sokkal bonyolultabb kérdések annál, semmint hogy az „...az itt a baj kérem, hogy...” közvetlenségével láthassunk hozzájuk. Alapvető és részletkérdésekben is igen sokfélék a nézetek és megközelítések. Már maguknak a nézetkülönbségeknek, az eltérések okainak tisztázásához, a lehetőleg konzisztens nézetek kialakításához pedig még inkább szükség van egy olyan rendszerező keretre, amelyben a felmerülő kérdések elhelyezhetők, a különböző töről fakadó kérdések egymástól szétválaszthatók és szisztematikusan elemezhetők. A következőkben négy olyan nagy kérdéskör köré rendezem gondolataimat, amelyek valamelyikébe szerintem az állam (mikroökonómiai) gazdasági szerepével kapcsolatos kérdések túlnyomó többsége besorolható, s ezáltal az elvi tisztázás első lépése, a problémák zűrzavarában való rendteremtés megkísérelhető. Az *első* kérdés az állami feladatvállalás kiterjedését, az állami felelősségi körbe tartozó problémák meghatározásának elveit, vagyis a piac és az állam szerepmegosztását érinti. A *második* kérdés a közösségi döntések, vagyis a demokratikus döntéshozatali folyamat közgazdasági következményeivel foglalkozik. A *harmadik* az állami feladatellátás körébe sorolt társadalmi tennivalók megoldásának, ellátásának módját, a lehetséges alternatívák (szabályozás, jövedelemtranszfer, saját intézményen keresztül nyújtott szolgáltatás) elveit veszi számba. Végül a *negyedik* pontban röviden érintem azt a kérdést: hogyan lehet biztosítani, hogy az állami intézmények ténylegesen azt csinálják, amire létrehozták őket. Itt tehát az ösztönzés és ellenőrzés jelentőségét taglalom.

### **Közügyek és magánügyek, az állami szféra kiterjedése, az állami döntési körbe kerülő szükségletek köre**

A közéleti és magánéleti szféra elhatárolásához, vagyis annak az igen bonyolult kérdésnek a megválaszolásához, hogy életünk mely területeivel kapcsolatos döntéseket és a döntésekért viselt közvetlen felelősséget tartjuk meg közvetlenül magunknak, s mely szférákban engedjük át az államnak, nyilván nagyon sok tudománynak van hozzátenni valója. A közgazdaságtan számára mindez azon szükségletek, illetve a kielégítésükhöz szükséges javak és szolgáltatások körének meghatározását jelenti, amelyek lét-

<sup>2</sup> Lásd például Stiglitz frissen magyarra fordított és adaptált egyetemi tankönyvét (*Stiglitz* [2001]).

rehozásában, elosztásában, illetve ezek szabályozásában a közhatalomnak tevékeny szerepet szánunk.

A jóléti közgazdaságtan hagyományos érvelése a piaci kudarcok<sup>3</sup> korrigálását és a jövedelemmegoszlás méltányosabbá tételét tekinti olyan feladatnak, ahol a közhatalom közbenjárására kell hagyatkoznunk. Érdeemes rámutatnunk arra, hogy még azok a közgazdasági megfontolások is, amelyek egyébként a piaci kudarcokat igen tágan értelmezik, s ezért az állami felelősséget meglehetősen tágan határozzák meg, az állami szerep indoklását arra alapozzák, hogy a piac bizonyos dolgokat nem tud megoldani. Vagyis még az etatista hajlamú közgazdász számára is a piac, a társadalom tagjainak önkéntes, decentralizált együttműködése eredményeként létrejövő szükséglet kielégítési mechanizmus szolgál alapesetként, s az állami szféra akkor jut szerephez, ha az előbbi kudarcot vall.

Ennek a „beépített előítéletnek” világnézeti alapjai éppúgy lehetnek, mint praktikus, kényelmi megfontolásai. A jórészt a liberális demokrácia filozófiai eszme körében gyökerező angolszász közgazdaságtan az államra úgy tekint, mint a demokráciában egyetlen olyan intézményre, amelynek joga van az erőszakra, vagyis arra, hogy az egyéneket olyan akciókra készítse (vagy megtiltson ilyeneket), amelyeket maguktól önkéntesen nem tennének meg. Ezért a mégoly jó szándékú és hasznos állam is korlátozza az egyén szabadságát.

Az állam egyéni szabadságot korlátozó tevékenységei különleges indoklást igényelnek, s e mögött praktikus megfontolás is van. Az ugyanis, hogy a piac (akár hiszünk azokban az erényekben, amelyeket az elmélet neki tulajdonít, akár nem) egy automatizmus. Ha valamit a piaci mechanizmus hatókörében hagyunk, azzal nincs további teendő, lesz valamilyen automatizmus, amely a szükségletkielégítés mértékét, módját, a termék létrehozását, elosztását, finanszírozását elintézi. Ha viszont valamely problémát kivesszünk a decentralizált automatizmusok köréből, akkor e meglehetősen bonyolult feladatokat valakinek, feltehetően egy állami intézménynek mind külön meg kell oldania.

Talán meglepőnek is tűnhet, hogy mind a mai napig kísérlet sem történt a piaci kudarcok tételes felsorolásán, összefoglaló elemzésén alapuló állami szerepfelfogás kimunkálására. Míg egyes – főleg a környezetvédelem, valamint a pénzügyi és biztosítási piacok területén – állami szabályozási kérdésekben a fejlett piacgazdaságok törvényhozói támaszkodtak a tranzakciós költségek, az aszimmetrikus információ és bizonytalanság problémáinak közgazdasági elemzésében elért eredményekre, a piaci kudarcok elmélete mégis jórészt anekdotikus illusztrációkból és frappáns, világitótornyokról és a privát honvédelem elégtelenségéről szóló példabeszédekből áll.

George Stiglert idézve, „A közgazdászoknak módfelett hálátlan szerep jut ezen a téren: nem a legsürgősebb gazdaságpolitikai tennivalókról világosítják föl a társadalmat, hanem bonyolult diagramokkal próbálják megmagyarázni, hogy az állam miért éppen azokat a gazdasági feladatokat látja el, amelyeket ellát”.<sup>4</sup> Az elemzésnek valóban éppen a fordított utat kellene bejárnia, feltárnia a piaci kudarcok mibenlétét és listáját, megvizsgálnia, hogy az állami bürokrácia egyáltalán képes-e ezek korrekciójára, majd ezen eredmények alapján javaslatot tenni az állam felépítésére, gazdasági feladataira, funkcióira és azok betöltésére.

<sup>3</sup> A piaci kudarcok mibenlétére vonatkozó elemzés minden elemi közgazdaságtan tankönyvben megtalálható, ezért ezt s a piaci kudarcok lényeges alapeseteit (externáliák, közjavak, elégtelen piacok stb.) itt ismertetek tételezem fel.

<sup>4</sup> Stigler [1989] 322. o. Stigler maga amúgy a jóléti közgazdaságtannal szemben, ezen belül a piaci kudarcok elméletére alapozott tételekkel kapcsolatban különlegesen szkeptikus volt, a fenti idézet így folytatódik: „Ez azonban szükségképpen így lesz mindaddig, amíg a közgazdászok az állam legfontosabb gazdasági feladatának azt tekintik, hogy elvégezze azokat a gazdasági tevékenységeket, amelyeket a piac nem képes kielégítő módon elvégezni.” (Uo.)

Ilyesmire a „történelmi termékként” létrejött államháztartási rendszerek körében valóban sehol a világon nem találunk példát. Pedig lehet, hogy érdemes volna belevágni. Az eljárás megfordításából ugyanis – vagyis amikor egyes országokban államháztartási reform címén megpróbálták tételesen átvizsgálni, hogy a létező közintézmények és állami programok végeznek-e olyan feladatot, amelyet a magánszféra nem vállalna – már több országban igen jelentős megtakarítások származtak.<sup>5</sup> Nemcsak olyan kiadásokat találtak ugyanis, amelyeknek piacukudarc-korrekciónhoz vagy szándékolt jövedelem-újraelosztáshoz nem volt köze, de számos olyan intézményt és programot is, amelyek semmiféle közhasznú teljesítményét vagy indokát nem sikerült feltárni.

Noha a közgazdaságtannak indokoltan vethetjük a szemére, hogy a piaci kudarcok általános elméletét nem alkotta meg, s ezért az állam erre alapozott gazdasági szerepe valójában nem kellőképpen tisztázott, az elmélet menségére szóljon, hogy korábban, amikor Arthur C. Pigou először elemezte a problémát, a helyzet sokkal rosszabb volt (lásd *Pigou* [1918]). Az a mód ugyanis, ahogy Pigou a kérdést kezelte, kifejezetten kedvezett annak a szemléletnek, amely szinte minden, a gazdálkodási tevékenység során felmerülő problémát állami közbeavatkozással kívánt megoldani. Pigou interpretálásában az externalitás a termék vagy szolgáltatás létrehozásának egyéni és társadalmi költsége, illetve felhasználásának egyéni és társadalmi haszna közti eltérés formájában jelent meg, s a piaci kudarc amiatt lép fel, hogy a piaci rendszer csak az egyéni költségek és hasznok figyelembevételére készíti a résztvevőket. Kézenfekvően adódik a tennivaló, ilyenkor az állam megfelelő „tereléssel” (Pigou-adó) vagy a dolgok saját kézbe vételével a társadalmi hasznokat és költségeket figyelembe vevő szintre emelje, vagy szorítsa vissza a kérdéses gazdasági tevékenységeket. Ez a kiindulópont az állami beavatkozást teljesen parttalaná, illetve véletlenszerűvé tenné, hiszen a gazdasági élet bonyolult folyamatában mindig szép számmal akadnak olyanok, akik a decentralizált piac nyújtotta megoldással elégedetlenek. Ettől kezdve már csak a társadalmi költségek és társadalmi haszon (lásd még közérdek, társadalmi érdek stb.) szerencsére mindig eléggé ködös és definiálatlan fogalmának megfelelő interpretálására van szükség ahhoz, hogy az elégedetlenek az állam adminisztratív erejét használják fel az általuk kifogásolt helyzet megváltoztatására, legyen szó a paradicsomlé színének szabályozásától a gazdasági versenyben „igazságatlanul” alulmaradtak kárpótlásáig.

Különösen a közgazdaságtanban nem járatos emberek hajlamosak arra, hogy alábecsüljék a társadalmi-gazdasági szervezet működésének hallatlan bonyolultságát, s azonnali „intézkedéseket” javasoljanak a különböző problémák megoldására (némi felületes médiafigyelés az írott és elektronikus médiában már elég is e vélekedés alátámasztására), pedig nekünk, a szocializmus évtizedein edzett állampolgároknak különösen gyanakvóaknak kellene lennünk az állam problémamegoldó képességével szemben. Hiszen ha az állam mindarra képes volna, amit ilyenkor feltételezünk róla, akkor a piac teljesen felesleges volna, az állam nemcsak el tudná végezni azt a hallatlanul bonyolult koordinációt, amit a piaci rendszer megvalósít, de sokkal jobban tudná elvégezni,<sup>6</sup> s ha ez így volna akkor a szocializmus működött volna. Márpedig nem működött.

<sup>5</sup> Az új-zélandi államháztartási reform ez irányú tapasztalatáról lásd *Pete* [1995] és az ott hivatkozott irodalmat.

<sup>6</sup> Az állam megítélésével kapcsolatos skizofrénia, vagyis egyfelől mély bizalmatlanság és gyanakvás, másfelől az az igény, hogy a lehetetlenséggel határos feladatokat oldjon meg, természetesen nemcsak a volt szocialista országok eszmévilágát jellemzi, hanem a közgazdaságtant általában. George Stigler a már idézett munkájában így ír erről:

„A közgazdászok már régóta skizofrén módon gondolkodnak az államról. Miközben a magángazdaság gondosan kimunkált és meglehetősen bonyolult működési mechanizmusait tanulmányozzák, először – pontos és elegáns optimumkritériumokat alapul véve – kiderítik, hogy a magánvállalkozások rendszerének ko-

Valamivel egzaktabban fogalmazva: ahhoz, hogy a jóléti közgazdaságtan korai, pigou-i útmutatása alapján definiáljuk az állami szerepeket, nemcsak azt kell feltételeznünk, hogy a társadalmi haszon–társadalmi költség (vagy ha úgy tetszik a társadalmi érdek vagy közérdek) egyértelmű, jól definiálható és egyszerűen, prohibítív költségek vállalása nélkül megismerhető, de azt is, hogy az állam megfelelő eszközökkel és intézményekkel rendelkezik és képes arra, hogy ezt a kristálytisztá feladatot megvalósítsa, ráadásul úgy, hogy beavatkozása ne járjon olyan áttételes hatásokkal, amelyek más területeken legalább ilyen fontos közérdeket sértenének. Teremtői feladat valóban.

A bürokratikus állami apparátusok empirikus vizsgálatán alapuló és meglehetősen kiábrándító eredmények, de a fenti előfeltevésekkel kapcsolatos elméleti szkepszis is hozzájárult a naiv normatív államkép (hogy tudniillik mit kellene tennie az államnak, ha mindenható volna) felülvizsgálatához, valamint annak leíró elemzéséhez, hogy mire is lehet képes ténylegesen a bürokratikus koordináció. A piaci kudarcok fogalmának mintájára kormányzati kudarcok néven szokták összefoglalni azokat a korlátozó tényezőket, amelyek miatt az állam bizonyos igények kielégítésére vagy feladatok ellátására éppúgy (vagy még inkább) képtelen, mint a piac a maga kudarcaival. A kormányzati kudarcok részletezése itt felesleges, ezeket éppúgy tárgyalja a közgazdasági irodalom, mint a korábban érintett piaci kudarcokat.<sup>7</sup>

Elég itt arra rámutatni, hogy ezek éppen a naiv államkép rejtett előfeltevéseinek hiányával, a közjó, közérdek fogalmának bizonytalanságával, a gazdaság tényleges működésére vonatkozó információk korlátozottságával s ezért a tényleges kormányzati intézkedések teljes hatásának előre jelezhetetlenségével, az ösztönzés és ellenőrzés nehézségeivel, valamint a demokratikus politikai folyamat (később részletezendő) sajátosságai-val függenek össze.

Milyen általános következtetéseket vonhatunk le a fentiekből egy leendő átfogó államháztartási reform elvi alapjainak kimunkálására? Mindenekelőtt azt, hogy önmagában az a tény, hogy a piac valamely területen nem működik kielégítően, vagy akár egyáltalán nem működik, abból még nem következik automatikusan, hogy az állam az adott problémát meg tudja oldani, lehet hogy az állami akció inkább ront, mint javít a helyzeten. Amikor tehát összeállítjuk az „állam feladatainak listáját”, akkor igenis minden egyes tétellel szemben követelmény annak alapos megindokolása, hogy miért került oda. A politikai folyamat természetét ismerve, azt persze nem várhatjuk politikusainktól, hogy ha „jelentős társadalmi igényt” éreznek egy bizonyos probléma megoldására, akkor közgazdász tanácsadóikra hivatkozva azt mondják választóiknak, hogy sajnos ez a probléma megoldhatatlan, tegyenek le róla. A politikusok természetesen minden ilyen kérdést fel fognak venni a közbeszéd és a demokratikus döntéshozó intézmények napirendjére. Azt viszont igenis megkövetelhetjük, hogy amikor a megoldási javaslatok születnek, akkor a javaslattevők demonstrálják, hogy a javaslatok megvalósítása a piaci megoldáshoz képest jobb eredményekhez vezet, vagyis tényleges piaci kudarcot számolnak fel. Felhívhatjuk a figyelmet az intézkedés (program, intézmények, szabályozás) költségeire, és követelményként szabhatjuk, hogy a javaslatok kidolgozása során demonstrálják: az elért eredmények megérik a társadalom által adófizetés formájában állt költségeket.

---

moly hiányosságai vannak, majd azt állítják, hogy ezeket a hiányosságokat, amelyek nagyságrendje mindig bizonytalan, bonyolultsága pedig néha egészen elképesztő, az államnak kell megszüntetnie vagy orvosolnia.

Ezzel egyidejűleg a közgazdászok – mélyszéles egyetértésben a népesség többi részével – a demokratikus államot jóindulatú, ám kissé esetlen intézménynek tartják, amelyet túlságosan gyakran térítik el céljától az indulatok, s amelyet túlságosan gyakran kormányoz a haszonlesés. Az államot ezen kívül sokan a »szerezett jogok és érdekek« védőbástyájának tekintik.” (Lásd *Stigler* [1989] 313. o.)

<sup>7</sup> Lásd erről például *Buchanan* [1988]. Buchanan életművének jelentős része ezzel a problémával foglalkozik, jó szemelvénygyűjtemény erről *Buchanan* [1992].

Azt a mindennapos gyakorlatot kellene tehát felülvizsgáljuk, hogy a politikai folyamatba bevont döntéshozók a „társadalmi igényekre” egyszerűen úgy reagáljanak, hogy pénzt allokáljanak a probléma megoldására (vagy gyakran ezzel valójában egyenértékű szabályozással engedjenek a nyomásnak). Tehát a döntéshozóknak az államháztartás minden egyes kiadási tételére vonatkozóan demonstrálniuk kellene, hogy mi az az eredmény, amit az adófizetők terhére el akarnak érni, s amit ezen az úton megvalósíthatnak, az mekkora költségráfordítást ér meg. Ez az állami szerep definiálásakor a hagyományos, a piaci kudarc felszámolásán alapuló érvelés bizonyos mértékű megfordítását jelenti. Nem azt kell demonstrálni, hogy az adott területen piaci kudarc van, vagyis a piac „nem jól” működik, ez ugyanis a „nem jól” definiálatlansága miatt nem nehéz. Azt kell demonstrálni, hogy az állam az adott területen képes valami olyan értékes célt megvalósítani, ami megéri a költségeket.<sup>8</sup>

### Demokrácia és hatékonyság – közösségi döntések

Attól a pillanattól kezdve, hogy egy bizonyos kérdést kiemeltünk a piac hatóköréből, és állami feladattá nyilvánítottuk, valójában újabb döntések sorozatának kényszerét vállaltuk. A piaci automatizmus ugyanis, éppen automatizmus jellegéből fakadóan, az adott szükséglet kielégítésének számos problémájáról, a jószág vagy szolgáltatás elosztásáról, finanszírozásáról, a szükséglet kielégítésének mértékéről mind gondoskodik, míg ha az automatizmust kikapcsoljuk, akkor e kérdésekben mind külön-külön valamilyen döntést kell hozni. A demokratikus társadalmakban ezeket a döntéseket közvetlenül vagy közvetve olyan választott testületek hozzák, amelyek a demokrácia játékszabályai szerint működnek. Akármilyen módon tervezzük is meg államháztartási rendszerünket, a demokratikus politikai intézményrendszer számunkra adottság, a politikai folyamat természetével és annak közgazdasági következményeivel kellően tisztában kell tehát lennünk akkor, amikor a költségvetési alapelveket lefektetjük. Ezt azért szükséges itt külön is aláhúznunk, mert sajátos módon az állam „közérdeket” szolgáló szerepével kapcsolatos illúziók, de az e szerep nem kielégítő ellátása feletti felháborodások jelentős része is a demokratikus politikai folyamat sajátosságainak és következményeinek nem kellő ismeretéből fakad.

A demokratikus politikai folyamat közgazdasági elemzésével a közösségi döntések elmélete foglalkozik, e tudományterület szerteágazó és igen gyümölcsöző eredményeinek még a felsorolása is messze meghaladná e tanulmány kereteit. Itt most a számos kérdésből csak egyet, a demokratikus döntéshozatal és a gazdasági hatékonyság látszólagos vagy tényleges ellentmondásának problémájával foglalkozom. A hazai társadalmi diskurzus e téren jórészt sztereotípiák egymás fejébe vagdosásából áll, ami ugyancsak terméketlen elfoglaltság, s a kérdés megoldásához egy jottányit sem járul hozzá. Az egyik oldalon általában azok állnak, akik a „szűk pénzügyi szempontok” erőltetésével vádolják a közgazdászokat, noha itt „a pénznél sokkal fontosabb társadalmi, emberi stb. problémák megoldásáról van szó...”, míg a másik oldalon a közgazdászok a fenti érvek mögött rögtön járadékvadászatot szimatolnak, és „a politikai célok érdekében hatályon kívül helyezett alapvető közgazdasági törvényszerűségeket” kérik számon a politikusoktól és közhivatalnokoktól. Sajnálatos, hogy a közösségi döntések elméletének elmúlt év-

<sup>8</sup> Az államháztartásról való gondolkodásunk során a hangsúlyoknak a piac hiányosságairól az állam képességeire, az állami akcióktól várható eredményekre való áthelyezése nemcsak az állami feladatok körének meghatározásakor, hanem a megoldási módszerek megválasztásakor is igen jelentős, hatékonyságjavulással járó újításokhoz vezethet. A finanszírozásnak ezen elvek szerinti lehetséges megszervezéséről lásd például Pete [1997].

tizedekben kidolgozott modelljei teljesen kihasználatlanul állnak e vitákban, noha ezeken keresztül a közgazdaságtannak igenis volna jelentős, a közpénzek pazarlását legalább mérséklő határozott üzenete és ajánlása, ami ráadásul a pénzben ki nem fejezhető célok hívei számára is könnyebben elfogadható.

Kezdjük mindjárt annak a közhelynek a leszögezésével, hogy a hatékonyság a célok és eszközök viszonyát, nem pedig különböző célok közti rangsor vagy preferencia kinyilvánítását jelenti! A piaci mechanizmus a maga decentralizált döntési rendszerével azon alapul, hogy a gazdasági egységek *egyéni* (a gazdasági egység szintjén meghatározott) célokat követnek, és a hatékonyság ezen *egyéni* céloknak és az értük tett erőfeszítéseknek, ráfordításoknak a viszonya. A gazdasági ésszerűséget vagy hatékonyságot szokták egészen szűken is, a pénzben kifejezhető ráfordítások és eredmények viszonyaként, vagyis egyszerűen profit- vagy hozammaximalizálásként értelmezni, ami ugyanakkor bizonyos mértékig félrevezető, hiszen elméletileg is csak a termelőszférára, az eleve profitszerzésre hozott termelői vagy befektetői döntésekre értelmezhető, s mivel az e célra létrejött szervezetek hasonló célú szervezetekkel versenyezve működnek, számukra a pénzügyi életképesség nemcsak cél, hanem életfeltétel.

A közgazdasági racionalitás vagy közgazdasági hatékonyság azonban messze nem szűkül le a pénzben mérhető világra. A közgazdaságtan tankönyvek fogyasztója is a közgazdasági racionalitás és hatékonyság elve szerint dönt, amikor többet költ cseresznyére, mint káposztára, feltéve hogy az előbbit preferálja az utóbbihoz képest, jövedelmének hatékony alokációja ugyanakkor nem a pénzügyi hozam vagy profit maximalizálásához, hanem a pénzben nem mérhető preferenciáinak követéséhez kapcsolódik. A gazdasági hatékonyság értelmezéséhez és eléréséhez egyáltalán nincs szükség tehát arra, hogy a célok vagy eredmények pénzben mérhetőek legyenek, arra viszont igen, hogy a cél (célfüggvény) egyértelmű és ellentmondásmentes legyen. Az egyéni, piaci döntésekre vonatkozóan a közgazdaságtan fel is tételezi, hogy a döntéshozó rendelkezik ilyen preferenciarendezéssel.<sup>9</sup> Ám, mint már a megelőző szakaszban részleteztük, az egyéni döntésekre alapozott gazdasági rendszer bizonyos esetekben piaci kudarcokhoz vezet, és persze teljesen érzéketlen a jövedelmek és vagyonok megoszlására. Éppen ezek a problémák alapozzák meg az állam gazdasági szerepét.

Ha a társadalom, a köz mint olyan, rendelkezne ugyanolyan tulajdonságú preferenciarendezéssel, mint amilyent az egyén piaci döntéseiben feltételezünk, mi több ezt ismertnek is tekinthetnénk (a Pigou-féle társadalmi haszonra és társadalmi költségre alapozott elgondolás ezt valójában teljes egészében feltételezi), akkor a demokratikus döntéshozatal egyszerűen az eme felismert közérdek érvényesítését szolgáló szabályokból állna, és a preferenciák érvényesítésére rendelt eszközökre vonatkozóan ugyanazok a hatékonysági megfontolások volnának érvényesíthetőek, mint amelyeket az egyéni döntések esetében természetesnek tartunk. Az egyértelmű társadalmi preferenciarendezés egzisztenciájával kapcsolatban azonban súlyos kételyek merülnek fel. *Arrow* [1951] lehetetlenségi tételéből tudjuk, hogy az egyéni preferenciák a demokrácia sérelme nélkül nem integrálhatók egységes és a racionális döntés alapjául szolgáló társadalmi preferenciafüggvénnyé.

Nem mindenki számára nyilvánvaló, hogy a társadalmi preferenciákat az egyéni preferenciák valamilyen integrálásaként kell elgondolni, vagy némileg pongyolábban, de sarkosabban kifejezve: a közérdek meghatározásakor az egyéni érdekekből kell kiindulni. Itt ismét rá kell mutatnunk bizonyos világnézeti premisszákra. Embertársaink jelentős

<sup>9</sup> Itt nem térhetünk ki arra a bonyolult kérdésre, hogy vajon a közgazdaságtan racionalitásposztulátumát az egyének szintjén végzett (mondjuk pszichológiai) vizsgálatok alátámasztják-e, vagy sem, és hogy az ilyen vizsgálatoknak van-e egyáltalán relevanciája a racionalitási feltevés hasznosságára vonatkozóan. Elég annyit megjegyezni, hogy a racionalitási posztulátumra építő modellek mindmáig jobban magyarázzák a piaczgazdaságok viselkedését, mint bármilyen más alternatíva.

része a társadalmi érdeket az egyénen (s ezért az egyének együttesén is) kívülre helyezi, amihez éppen hogy az egyénnek kell igazítania saját preferenciáit és magatartását. A transzcendentális eszmékben hívók még ennél is távolabbra, magán a társadalmon is kívülre helyezik azokat a szabályokat, amelyeket az embereknek betartaniuk, s azokat a célokat, amelyeket követniük kell. Az ilyen gondolatrendszerek nem szenvednek az Arrow-konklúzióban testet öltő összegzési problémától, más kérdés, hogy annál semmivel sem kisebb filozófiai nehézségbe ütköznek, amikor a vonatkozó külsődleges célok forrásáról és indokáról kell számot adniuk, mi több – bár ezt ritkán szokták hangoztatni – a demokrácia elvével is ütköznek.<sup>10</sup>

A közgazdaságtan filozófiailag is, módszertanilag<sup>11</sup> is az egyéni preferenciákból indul ki, erről az alapról viszont nem építhető fel ellentmondásmentes társadalmi preferenciafüggvény. Ebből persze nem az következik, hogy a társadalom működésképtelen, tudjuk, hogy nem az, csupán annyi, hogy a közösségi döntések nemcsak az információk hiánya és egyes embertársaink másokat kizsákmányolni szándékozó hajlama miatt ellentmondásosak, hanem a demokratikus döntéshozatali processzus objektív következményeként is azok. Az ennek eredményeképpen megszületett döntések különböző célok egymással nem harmonizálható s ezért gyakran súlyos önellentmondásokkal küzdő kompromisszumai. Önellentmondásokkal terhelt célrendszert viszont nehéz megvalósítani. Lévéen a hatékonyság (közgazdasági vagy akármilyen) a célok megvalósításának racionális, ha úgy tetszik takarékos eszközfelhasználása, ilyenkor a hatékonyság értelmezésével is gondba kerülünk.

Annak az állításnak, hogy „a kormány a gazdasági hatékonyság szempontjait ignoráló célokat követ” vagy nincs értelme, vagy a megfogalmazás értelemzavaróan pontatlan. A hatékonysági elv célok között nem szelektálhat, azt mondani, hogy a közoktatás szintjének emelése közgazdaságilag értelmes cél, a mezőgazdaság felvirágoztatása viszont nem, az éppannyira értelmetlen, mint a fogyasztót arról győzködni, hogy a káposzta objektíve sokkal finomabb, mint a cseresznye, ha egyszer neki mások a preferenciái.

Nem az a gond tehát, hogy egyesek nem anyagi gyarapodásban megtestesülő vagy pénzügyi hozammal nem rendelkező célokat akarnak követni. A nemzet egészségének javítása vagy a szociális biztonság megteremtése elvileg éppoly legitim és hatékonyan követhető cél lehet, mint bármi más. Feltéve persze, hogy pontosan meg van határozva, hogy mit is jelent e cél megvalósítása, miért is kell megvalósítani, kinek milyen előnyei származnak belőle, miért az államnak kell megvalósítani – vagyis az emberek szabad együttműködése miért vall kudarcot ezen a területen –, pontosan mennyibe fog kerülni, és nem akarnánk-e inkább a cél bizonytalan megvalósulása helyett a kérdéses összeget a zsebünkbe adó-visszatérítés formájában megkapni.

Az elvileg is feloldhatatlan ellentmondás tehát az, hogy a társadalom különböző csoportjai különböző célokat kívánnak elérni közérdek címén, s miután ezeket a célokat a dolog természetéből fakadóan közpénzből (mások pénzéből) óhajtják megvalósítani, a célok eléréséhez szükséges erőfeszítések és áldozatok kevésbé szorítják őket, mint a magándöntések estében. Márpedig az egyik ember céljának a másik pénzéből való megvalósulását lehet ugyan hatékonysági elemzésnek alávetni, ám egy ilyen számítás eredménye nem készíti előbbi céljainak módosítására. Ráadásul az így meghatározott célokkal kapcsolatban a fenti, amúgy teljesen kézenfekvő kérdésekre legtöbbször semmilyen válasz sem érkezik. Szemben a piaci döntésekkel, ahol a szükséglet kielégítéséről

<sup>10</sup> Ha a szabályokat a jóisten hozza, akkor azokról a demokratikus testületeknek nem sok vitatkozni valójuk lehet.

<sup>11</sup> A racionális döntéseket elemző társadalomtudományok ezen módszertani alapelvéről, az úgynevezett módszertani individualizmusról tömör összefoglaló található Szántó Zoltánnak a Racionális döntések elmélete című tanulmánygyűjteményhez írott előszavában (Szántó [1998]).



szóló egyéni döntés a finanszírozás biztosításával egy lépésben történik, a közösségi szükségletek kielégítéséről, a közcélok eléréséről szóló döntésekben a források előteremtése igen távol kerül a szükségletkielégítési döntéstől, a közcélok elérésének ráfordításait nem közvetlenül a kedvezményezettek fizetik. Emiatt objektíve is kevésbé érdeklődnek az ilyen döntések költségei iránt, de az ezekkel kapcsolatos információszerzés is jelentősebb korlátokba ütközik, mint a magándöntések esetében.<sup>12</sup>

Az elvi ellentmondás feloldására természetesen nincs módunk, a politikai döntési folyamat jellegzetességeiből (is) fakadó pazarlást azonban igenis jelentősen mérsékelhetjük. Folyamatosan felhívhatjuk a figyelmet a kompromisszumként megszületett közösségi döntések belső inkonzisztenciáira, ezzel arra késztelve a döntéshozókat, hogy olyan kompromisszumokat kössenek, amelyek kevesebb holtteher-veszteséggel járnak. Megkövetelhetjük, hogy azokat a célokat, amelyeket szabályozással vagy közpénzek felhasználásával el kívánnak érni, pontosan és kimerítően definiálják, indokolják. Mialatt ha teljes egyetértés nem lesz is a célokban, legalább az nyílttá válik, hogy milyen megfontolásokból történt a közpénzek felhasználása. A közületi szféra működésének alacsony hatékonysága igen gyakran a célok ködös definiálásából, illetve definiátlanságából ered.

Nem ritkán a publikusan meghirdetett cél csak álca, mögötte valójában nyíltan nehezen vállalható érdekek vagy megfontolások állnak. A kormányzat által meghirdetett célok alapos közgazdasági elemzésével feltárhatjuk ezeket a mögöttes indokokat, és esetleg arra kényszeríthetjük a politikai folyamat résztvevőit, hogy vagy nyíltan vállalják a kérdéses célt, vagy vonuljanak vissza. Megkívánhatjuk annak demonstrálását, hogy az állam valóban képes eredményt elérni az adott területen, és hogy a piac tényleg kudarcot vallott. Elemezhetjük a megoldási javaslatok és az eszközök adekvátságát. Megkövetelhetjük, hogy a döntés összes következményei, valamennyi felmerülő költség számba vételessék, és sokat tehetünk azért is, hogy az egyébként mérsékelten érdeklődő adófizető állampolgárok sokkal mélyebb információkkal rendelkezzenek a politikai porondon meghozott döntések költségeiről és jövedelem-úraelosztási hatásairól. És természetesen dolgozhatunk olyan transzparens költségvetési rendszereken, amelyek ezeket az információkat emészthető módon bocsátják az érdeklődő polgárok rendelkezésére.

### **Az eszközök megválasztása, a célok megvalósításának alternatívái**

Ha egy feladatot az első két pontban körüljárt kritériumok szűrőjén átengedve is közcélnak, állami feladatnak minősítettünk, és a fenti kívánalmak szerint jól definiált, elérendő célkitűzést is megfogalmaztunk, akkor a következő lényeges kérdéscsoport, amiben dönteni kell, az adott célkitűzés megvalósításának módjára vonatkozik. Ez a probléma korántsem triviális, még akkor sem, ha a már meglévő intézményrendszer és bizonyos hagyományok (nevezzük most így az intézményesült érdekeket) gyakran kézenfekvő megoldási módokat kínálnak. Nem triviális, mert ugyanazt a problémát általában nagyon sokféle módszerrel lehet kezelni, ezeknek a cél megvalósítása szempontjából mért hatékonysága eltérő lehet, gyakran jelentősen eltérő költséghatásuk van, és mindig nagyon eltérő áttételes, illetve tovagyűrűző hatásokkal kell számolnunk.

<sup>12</sup> A közösségi döntések és magándöntések eltéréséből fakadó információs problémákkal és az ezekből fakadó hatékonysági veszteségekkel részletesebben foglalkoztam egy korábbi cikkemben (*Pete Péter* [1997]). A magyar állampolgárok adótudatosságáról, vagyis arról a kérdéstről, hogy az átlagpolgár mennyire van tisztában a számára ingyenesen biztosított közszolgáltatások költségeivel és az ebből fakadó adóterhekkel, igen izgalmas és ígéretes vizsgálat folyt Kornai János irányításával az 1990-es évek közepén. Tudomásom szerint a téma kutatásának sajnálatos módon nem volt később érdemleges folytatása (*Csontos* [1995], *Csontos-Kornai-Tóth* [1996], *Kornai* [1996]).

A megoldási módszer megfelelő megválasztásához is elengedhetetlen az elérni kívánt cél minél pontosabb definiálása. Hogy egy kézenfekvő példával éljünk: valószínűleg eltérő módon célszerű levezényelni egy iskolatej-akciót, ha annak célja a tanulókori ifjúság kiegyensúlyozott, fehérjedús táplálkozásának elősegítése, és egészen másképpen, ha a cél valójában a mezőgazdasági tejfelesleg hasznosítása. A példa arra is utal, hogy a közcélok ilyen, meglehetősen gyakran tapasztalható „szerencsés egybeesésével” szemben gyanakvással éljünk. Egy közcél megvalósításának módja az eredeti céltől akár teljesen függetlenül eltérően érint magánérdekeket és magáncélokot. El kell kerülni azokat a csapdákat, amikor az utóbbiak befolyásolják vagy akár félre is viszik az eredetileg azonosított cél megvalósítását.

Az állami beavatkozás leggyakrabban alkalmazott tipikus formái a magánszférában folytatott tevékenységek szabályozása, a jövedelemtranszfer, az állam saját szervezetén keresztül előállított termékek vagy szolgáltatások, illetve a magánszféra produktumainak megvásárlása és állami csatornákon keresztül a kedvezményezetteknek ingyenesen vagy a költségeket nem tükröző támogatott áron való továbbadása. E lehetőségek igen gyakran tényleges alternatívái egymásnak. Ha például a megjelölt cél a szakmunkások megfelelő létszámú képzése, akkor ez elérhető *szabályozással*, például úgy, hogy bizonyos szakmák művelőit rendeletben kötelezik arra, hogy tanoncokat tartsanak, *jövedelemtranszferrel* úgy, hogy a mestereknek adókedvezménnyel vagy közvetlen támogatással vonzóvá teszik a tanoncok tartását, vagy tandíjas magántanodákban való tanuláshoz állami ösztöndíjakat adományoznak, *saját intézménnyel* úgy, hogy állami ipari tanodát létesítenek, és e lehetőségek természetesen kombinálhatók is.

Szemben a célok kiválasztásával, a megvalósításukhoz alkalmazott egyes megoldások, lehetőségek mérlegelésében a hatékonysági szempontoknak, vagyis a költség–haszon elemzésnek alapvető szerephez kell jutniuk, itt igenis a „szűk látókörű közgazdasági szempontoknak” kell uralkodniuk, s innen lehetőség szerint a politikai folyamatot is célszerű kizárni. A mindenkor alkalmazott megoldásoknak a folyamatosan változó környezeti feltételekhez való lehetőség szerinti rugalmas igazítása, vagyis hatékonysági szempontból való folyamatos felülvizsgálata és újraértékelése is indokolt.

A közfeladatok ellátásának hagyományos közigazgatási szemlélete inkább a saját intézménnyel való feladatellátást részesíti előnyben a piaci szektort is bevonó „köztes” megoldásokkal szemben; vélhetően azért, mert – kerül, amibe kerül – a saját intézmény hivatali alárendeltségében lát biztosítékot a feladat tényleges elvégzésére és annak ellenőrzésére. A közgazdaságtan szemlélete éppen ellenkezőleg, a bürokrácia hagyományos költségérzékletlenségére, merevségére és lassú alkalmazkodóképességére hivatkozva, ahol ez lehetséges, a piaci verseny bizonyos elemeinek „becsempésztésével” próbál enyhíteni a bürokratikus ügymenet legendásan alacsony hatékonyságán. Ez jelentheti az egyes közszolgáltatási programok meghatározott, elkülöníthető elemeinek a privát szektorttal kötött szerződéseken keresztüli ellátását, de a hivatalok tevékenysége, működése során felmerülő egyes részfeladatok „kiszervezését” is. Az ilyen *outsourcing* alkalmazhatóságának természetesen alapvető feltétele, hogy az elvégzendő feladat vagy részfeladat olyan – teljesítésében, minőségi jegyeiben – mérhető dolog legyen, amire elkülönített költségkalkuláció végezhető, így a teljesítésre vállalkozói szerződés legyen köthető.

Az adminisztratív alárendeltségtől remélt biztonságon túl gyaníthatóan éppen ez az a momentum, ami miatt az állami apparátusok sok országban – noha az *outsourcing* nagy divatja van – mégis számos, elvileg a magánszektor által is elvégezhető tevékenységet továbbra is saját intézményen keresztül, bürokratikus úton látnak el. Az, tudniillik, hogy az illető feladatot nem tudják vagy nem akarják olyan többé-kevésbé mérhető teljesítmények, outputok formájában definiálni, amelyre elkülönített költségkalkuláció adható, s ezen keresztül a feladat ellátása szerződéses vagy arra emlékeztető formában végez-

tethető el.<sup>13</sup> A szigorú költségkalkuláció hiánya – vagyis a költségvetési intézmények üzemgazdaságtanának negligálása – lehetővé tesz ugyan némi „kényelmes rendetlenséget” a költségvetési intézmények finanszírozásában, másfelől viszont nagyon rontja teljesítményük minőségét, és nemcsak nem ösztönzi őket forrásaik hatékony felhasználására, de erőforrás-felhasználásuk ellenőrzését is megnehezíti.

Talán egy konstruált, s ezért nem realisztikus, de szemléletes példa jobban megvilágítja a fenti állításokat. Ha a helyi általános iskola magánintézmény volna, amely ha nem is profitorientált, de a gyermekek tandíjából volna kénytelen fedezni költségeit, akkor a tanulók tandíjmegállapítása nyilván olyan költségkalkuláción nyugodna, ami a képzés valamennyi költségét tükrözi. Ha mármost a helyi önkormányzat diákférőhelyeket kívánna „vásárolni” az iskolától, hogy a kötelező és az állampolgár számára ingyenes alapszintű oktatással kapcsolatos törvényi kötelezettségét teljesítse, akkor ugyanezt a teljes költséget fedező tandíjat kellene megfizetnie. Ha viszont ugyanezt a kötelezettségét saját iskola fenntartásával látja el, akkor az iskolára nem minőségi standardok és gyereklétszám stb. alapján kalkulált összeget fordít, hanem annyit, amennyi a helyi költségvetési birkózásban az iskolára „jut”, aztán a feladatot oldja meg az iskola ebből, ahogy tudja. Ez az ellátmány ekkor meglehetősen tág határok között mozoghat, lehet spórolni azon, hogy az iskola eszközei után nem kell amortizációt számolni, széles határok között mozoghat az oktatás színvonala, változhat az egy tanteremben ülő gyerekek száma stb. Mindeközben relatív szabadságot élvez, lavírozhat a törvényi kötelezettség és a feladatok között anélkül, hogy a probléma nyílttá válna, pontosabban anélkül, hogy nyíltan szembeesülne vele.

Az itt előadott példa valójában a hagyományosan szervezett költségvetési rendszerek egy teljesen általános, hatékonyságukat jelentősen rontó jelenségre is rávilágít. A politikai folyamat során a politikusok az állammal szembeni igényeknek eleget kívánván tenni, számtalan törvényi kötelezettséget rónak az állami ellátó rendszerekre. Mivel – szemben a privát szféra egyéni döntéseivel – a szükségletkielégítés és a finanszírozási forrás megteremtése nincs „rövidre zárva”, az állam feladatai és a költségvetés bevételei között nincs olyan közvetlen kapcsolat, mint a magángazdaságban, a politikai szféra örökösen „túlvállalja magát”. Szóban és törvénykezésében olyan ígéreteket tesz, amelyek megfelelő minőségű teljesítésére valójában messze nem képes azokból a forrásokból, amelyeket költségvetési bevételként előteremteni képes. Ennek a konfliktusnak az érdek-összeütközések nyílt vállalását elkerülő, elkenő megoldása az, hogy a feladatok ellátását olyan intézményekre bizzuk, amelyek – lévén saját, állami intézmények – a nekik juttatott pénzkeretből annyit látnak el a kirótt feladatból, amennyit tudnak, ám hivatali alárendeltségükből fakadóan és kemény költségkalkuláció híján csak sírhatnak több pénzért, de a szerződés teljesíthetetleniségére nem hivatkozhatnak, elutasítására nincs módjuk.

Az itt előadott probléma teljesen általános, nemzetközi jelenség, és megoldására vagy enyhítésére a nemzetközi gyakorlat is és a költségvetésekkel foglalkozó nemzetközi irodalom is számos módszert kínál. Ezek közös vonása, hogy igyekeznek az állami intézmények tevékenységét jól definiált, minőségi előírásokkal is körülírt és költségkalkulációt is magában foglaló feladatokba rendezni. E módszerek részletezésére itt természetesen nincs mód, csupán annak hangsúlyozására, hogy az alapvető költségvetési elvek tisztázásakor e problémát kezelni, a kínáló módszerek között tudatosan választani kell (*Pete* [1997]).

Annak a kérdésnek vizsgálatakor, hogy az állam a hatókörébe utalt feladatok ellátásakor mennyire támaszkodjon a magánszféréval való együttműködésre, fontos hangsúlyozni, hogy

<sup>13</sup> Az Új-Zélandon az 1980-as évek végén végrehajtott államháztartási reform lényeges eleme volt, hogy a hagyományos bürokrácia (minisztériumok, hatóságok stb.) tevékenységét és finanszírozását is ilyen alapra helyezték.

bár a piaci elemek bevonásától valóban várható jelentős hatékonyságjavulás, ennek oka vagy forrása azonban nem a magánszektor maga, hanem a verseny jelenléte. Önmagában attól, hogy az állam magánintézményre bíz valamit, attól az még nem fog a piaci verseny kívánalmait szerint viselkedni. Verseny nélkül a magánszférával való üzletelés egyfelől az esetleges korrupció veszélyét rejti, de arra is számítani kell, hogy monopolhelyzetben a profitorientált és a feladat ellátásában közvetlenül érdekelt fél az adófizető számára előnytelen szerződésekre bírhatja az államot. Mindazok a hatékonysági tulajdonságok, amelyeket a piaci rendszer működésének általában szoktunk tulajdonítani, elsősorban a versenynek, nem pedig egyszerűen a tulajdon formájának a következményei.

### Ösztönzés és ellenőrzés

Egy koherens elveken nyugvó állami szektornak, illetve államháztartási rendszernek a rendszer többi elemével harmonizáló ösztönzési és ellenőrzési struktúrákat is kell működtetnie. Az állami szektor teljesítményével kapcsolatos problémák igen gyakran az e téren azonosítható hiányosságoknak tudhatók be.

Az alapprobléma azonosítására célszerű lesz ismét a piaci rendszerrel való összevetésből kiindulnunk. A piaci rendszerben működő szervezetekről okkal tételezzük fel, hogy céljaik elérésére kellőképpen motiváltak, ellenkező esetben nem érnék el céljaikat. A közösség azonban nem cselekvő egység, ráadásul a közösségi célokat a társadalom nem közvetlenül, hanem az őt képviselő és a nevében eljáró intézményeken, az államon és annak szervezetein keresztül igyekszik megvalósítani. Ezen intézmények célok iránti motiváltsága viszont egyáltalán nem tekinthető magától értetődőnek. Prózáiban fogalmazva: önmagában – kellő ösztönzés és ellenőrzés hiányában – semmi biztosíték sincs arra, hogy a különböző területeken a közösségi célok megvalósítására létrehozott intézmények valóban azoknak a céloknak a megvalósítására szenteljék erőfeszítéseik zömét, amelyek elérése érdekében létrehozták őket.

Ez a probléma természetesen nem korlátozódik az állami szektorra, hiszen a nagyobb üzleti szervezetek hasonló gondokkal küszködnek, és a piaci szerződések megfelelő teljesítésére is gyakran ösztönözni kell a résztvevőket. A magánszektorban azonban van olyan az eredeti célt megvalósító érdeknek, legyen az tőketulajdonos vagy szerződő fél, s róla fel is tételezhető, hogy saját érdekei érvényesüléséről gondoskodni is fog. Az üzleti tudományok szervezeti működésre, vezetésre és menedzsmentre vonatkozó, valamint a közgazdaságtan megbízó-ügynök modelljei, illetve a szerződéselmélet megfelelő eredményei kiváló alapot nyújtanak az állami szektorban megvalósítandó ösztönzés problémáiról való gondolkodáshoz is. Ám a költségvetési szektor fent elemzett specifikumai miatt további nehézségek is felmerülnek.

Itt is alapvetően a célok bizonytalan vagy ködös meghatározásának következményeit kell hangsúlyoznunk. Nemcsak arról van szó, hogy az állami intézmények a számukra meghatározott formális célok mellett, esetleg azok helyett vagy azok rovására a saját szervezeti, illetve még rosszabb esetben munkatársaik egyéni céljait követik, hanem arról is, hogy a célok pontos definíciójának hiánya miatt a szervezeteknek tág terük van a megoldandó társadalmi problémát a saját szájuk íze szerint értelmezni. Ez vezethet egyes intézkedések végrehajtásának szabotálásához, de ennek ellenkezőjéhez is, a közösség vagy közérdek nevében olyan akciók végrehajtásához is, amire esetleg nem is volt mandátumuk. Ahogy a közösségi választások és a politikai folyamat taglalásánál már hangsúlyoztuk, itt is megerősítjük: ahhoz, hogy elkerüljük a nagy csalódásokat, ismernünk kell azokat az alapvető mechanizmusokat és rutineljárásokat, amelyek szerint a bürokratikus szervezetek működnek.

## Hivatkozások

- ARROW, K. [1951]: *Social Choice and Individual Values*. Wiley, New York.
- BUCHANAN, J. [1988]: *Market Failure nad Political Failure*. *The Cato Journal*, Vol. 8. No. 1. tavaszi-nyári szám.
- BUCHANAN, J. [1992]: *Piac, állam, alkotmányosság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CSONTOS LÁSZLÓ [1995]: *Fiskális illúziók, döntéelmélet és az államháztartási rendszer reformja*. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- CSONTOS LÁSZLÓ-KORNAI JÁNOS-TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1996]: *Az állampolgár, az adók és a jóléti rendszer reformja*. *Századvég*, őszi szám.
- KORNAI JÁNOS [1996]: *Az állampolgár és az állam; a jóléti rendszer reformja*. Megjelent: *Kornai János: Vergődés és remény*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- PETE PÉTER [1995]: *Az állami szektor finanszírozása Új-Zélandon*. *Külgazdaság*, 9. sz.
- PETE PÉTER [1997]: *Az államháztartás feladatfinanszírozáson alapuló modellje*. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- PIGOU, A. C. [1918]: *The Economics of Welfare*, Macmillan, London.
- STIGLER, G. [1989]: *A közgazdászok hagyományos elmélete az állam gazdasági feladatairól*. Megjelent: *Stigler, G.: Piac és állami szabályozás*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- STIGLITZ, J. [2001]: *A kormányzati szektor gazdaságtana*. KJK-Kerszöv, Budapest.
- SZÁNTÓ ZOLTÁN [1998]: *A racionális döntések elméletén alapuló társadalomtudomány*. Előszó. Megjelent: *Racionális döntések elmélete*. Osiris-Láthatatlan Kollégium, Budapest.

CSILLAG ISTVÁN

## Költségvetési összhangzattan

Diktatúrából a demokráciába?

---

A szerző a Pénzügykutató Részvénytársaság által rendezett konferencia vitaindító előadása alapján készült cikkében a költségvetési-államháztartási reform megkezdésének okaira és a lehetséges kibontakozás lépéseire keresi a választ. A cikk új ajánlásgyűjtemény összeállításában látja a költségvetési reform újakezdésének lehetőségét, amely összekapcsolja az általános egyensúly- és növekedéseméleti összefüggéseket a költségvetési politika lehetséges mozgásterének és alkalmazott eszközszerének kijelölésével. A „költségvetési összhangzattan” ebben az értelemben az igényes, színvonalas kormányzás tudományos megalapozása, a „corporate governance” követelményeinek alkalmazása a kormányzásra, más szóval a „government governance” tudománya. Az írás vizsgálja az egyensúly közeli költségvetés feltételeit, a költségvetési felhalmozási kiadásainak „természetes forrásait”. Mint vitaindító, állást foglal az államtalanítás, a demokratikus költségvetési döntéshozatal, az átláthatóság kérdéseiben.

---

### A költségvetési reform szélcsendje

Publicisztikai közhely, hogy a nyugdíjreform (1997) óta az államháztartás átfogó reformja megkezdett. Ez az állítás annak ellenére igaznak tűnik, hogy minden évben történt valami az államháztartásban. Ezekből a szakadatlan újításokból az államháztartás egyetlen alrendszere sem maradt ki.

1998-ban a társadalombiztosítási önkormányzatok feloszlatásával, a társadalombiztosítási alapok szervezeti önállóságának biztosítékát szüntették meg, kezdetben a kormány felügyelete alá vonásával, majd 2001-től a kormányzatba való betagozásukkal. 1999-ben a – már 1995 és 1997 között is jelentősen megtizedelt – önálló állami alapok száma is megcsappant, fordulatot jelentett a zárt rendszerben működtetett Útalap felszámolása. 1999-et és 2000-et egyaránt az önkormányzati források szabályozásának átalakítását szolgáló erőfeszítések jellemezték. Ezek a saját és megosztott források felhasználását meghatározó önálló döntés helyett a központi elképzelések végrehajtását (a személyi jövedelemadó feletti osztozkodás helyett a normatívák növelése, illetve számuk gyarapítása) célozták. Újabb és újabb kísérletek történtek az önálló helyi adóbevételeknek központilag szedett és kiegyenlítő mechanizmus keretében szétterített adókkal történő felváltására (iparűzési adó helyett üzleti adó).

1999-ben és 2000-ben jelentősen megváltoztak az előirányzat-módosítás és az előirányzat-felhasználás szabályai: az államháztartási törvény módosításával a kormány lé-

nyegében korlátlan átcsoportosítási joghoz jutott. Ezt kezdetben az orosz válság utóhatásai miatti gazdaságpolitikai bizonytalanság csillapításával (az előirányzatok 0,4 százalékanak zárolása), később az árvíz miatti károk enyhítésével – azaz rendkívüli események miatti rendkívüli beavatkozási jogok kiterjesztésével – indokolták, azonban a kétszer egy év (2001–2002) költségvetését előkészítő államháztartási törvény módosításakor a rendkívüli beavatkozások lehetőségét tették rendszerré.

A változásokból a költségvetési szervek sem maradtak ki. Évente meg-megújuló erőfeszítések történtek a hálózatos költségvetési szervezetrendszerek egyes részfunkcióinak összevonására, a kiadási előirányzatok automatizmusainak (finanszírozási normatívák) elterjesztésére, a köztisztviselők és közalkalmazottak létszámának csökkentésére, a gazdálkodási tartalékok feltárására. A költségvetési szerveket a költségvetési szektor „akolmelegéből” való kiebudálás veszélye – bár ezt eddig eredményesen hártották – fenyegette, illetve kiadásaik központi adagolásának és helyi felügyelői ellenjegyzésének feladatát végző Központi Államháztartási Hivatal létrehozása.

Ha végigtekintünk az államháztartás működési mechanizmusának 1997 óta bekövetkezett változásain, igazán érthetetlenek az államháztartási reformok halogatását kritizáló vélemények. Az államháztartás minden szintjén történt valami. A kritika annál is inkább érthetetlen, ha azt is tekintetbe vesszük, hogy a kormányváltásból óhatatlanul adódó filozófiaváltás, a külső sokkok (például orosz válság, ázsiai ragály – 1998, majd az olajárak váratlan emelkedése 2000), a természeti csapások (árvizek 1999, 2000; szárazság 2000) ellenére az államháztartás mérlegeinek állapota nemcsak hogy nem romlott, de javult is. Már most elöljáróban meg kell állapítanunk, hogy a kritikák általános jellemzője, hogy az államháztartási reform megrekedését nem a makrogazdasági helyzet romlása miatt emlegetik. Sőt, a kritikusok nagy része nem a romlást akarja feltartóztatni, hanem sokkal inkább a lehetőségek elmulasztását, a még gyorsabb, még harmonikusabb növekedés, felzárkózás szem elől tévesztését kárhoztatja.

### *Kérdések, célok*

Valóban lett volna lehetőség az átfogó reformokra, valóban csak a politikai akarat hiányzott, és csak az „elgyávulás” okozta a reformok lelassulását? A rendszerváltás első évtizedének gyökeres és ezért látványos változásai után van-e szükség és lehetőség is a további nagy változásokra? A sok-sok – az államháztartás szinten minden szintjét, minden alrendszerét érintő – változás nem éppen a fáradságos, vesződéses aprómunka eredményeit mutatja-e? A „szakadatlan” reformok, a „sok kis lépés” nem azt a változást jelzi-e, hogy már nincs mód azokra a követelt módosításokra, amelyek kiváltanák a szakmai közvélemény, a média vagy a széles tömegek elismerését?

Elöljáróban szeretném leszögezni: valóban megtorpant, sőt recentralizációs irányt vett az államháztartás reformja. Amikor majd ezt a véleményemet próbálom megindokolni, sőt megkísérlem a megtorpanás okait feltárni, majd ezek elemzése után a lehetséges előrehaladás útjait és módszertanát bemutatni, nem csupán egy-egy nagy elosztási rendszer (például egészségügyi ellátás) átalakíthatóságára gondolok. Az egészségügyi rendszer szolgáltatási (kínálati) és finanszírozási (keresleti) oldalának átalakítása vagy az önkormányzati gazdálkodás változása része ugyan az államháztartás átfogó reformjának, de nem pótolják a rendszer egészének módosítására kialakítandó „új”(?) koncepciót. Ha ezeknek a mechanizmusoknak az átalakítására javaslatokat teszek, ezek mind az átfogó átalakítás elveiből és módszereinek alkalmazásából következnek. Az előrehaladás lépései ugyanis lehetnek mozaikszerűek is, de az irány, a módszerek, a szerkezeti elemek csak összehangoltak és átfogóak lehetnek.

Azt is szeretném leszögezni, hogy a megtorpanás oka az elméleti tisztázatlanság – a makrogazdasági követelmények mikrogazdasági (üzemgazdasági) szinten elhibázott érvényesítési mechanizmusának a következménye. Nem lehet az átláthatóságot, a közpénzek kíméletét – mint az államháztartási reform fő célját – elérni akkor, ha a makroszintű ésszerűséghez, fegyelmezetttséghez, tervszerűséghez a mikroszintű költségvetési gazdálkodás ésszerűtlensége, álságossága, mesterkélttsége, az érdekek tagadása párosul. Igyekszem bizonyítani, hogy *üzemgazdasági szinten* – a szükségszerű sajátosságok ellenére – nincs két, *egymással éles ellentétben álló világ*. A reform folytathatóságának egyik – de nem egyetlen – alapfeltétele ennek az üzemgazdasági egységességnek a megértése és megértetése. Ennek az írásnak a keretében a második fontos cél annak elfogadtatása, hogy ma már – a rendkívüli helyzetek elmúltával – *lehetséges a költségvetési összhangzattan szabályainak* nemcsak a hangoztatása, hanem *akár törvényekbe foglalt elfogadtatása is*.

Elérkezett az ideje, hogy a költségvetés, az államháztartás *ne* az uralkodó politikai csoportok zsákmánya legyen. Okafogyottá vált a döntési jogok centralizációja, a hosszú távú és kiszámítható programok halasztgatása. Amíg a makrogazdasági fundamentumok nemcsak törekenyek, hanem labilisak is voltak, addig elfogadható volt, hogy a rendkívüli beavatkozásokra, a válságkezelésre tekintettel a költségvetésben is a rögtönzés, a rendkívüli állapotok uralkodjanak.

A Bokros-program óta a mutatók megszilárdult egyensúlyi helyzetet tükröznek, a lassan ötödik éve tartó – ma már tartósnak mondható – gyors növekedés idején minden feltétele adott annak, hogy a rendszerváltáskor hangoztatott reformokat kidolgozzák és végrehajtsák.

### *Eredmények, lehetőségek*

Érdemes egy gyors pillantást vetni az államháztartás főbb mutatóira. Ha összevetjük a rendszerváltás induló évét, 1990-et a 20. század utolsó és a rendszerváltozás tizedik évével, 2000-rel, akkor egészen szembeötlő az állam szerepének módosulása az államháztartás főbb adatainak tükrében.

1990-ben az államháztartás konszolidált kiadásai a GDP 57 százalékára rúgtak, ugyanaz a szám 2000-ben alig haladja meg a GDP 42 százalékát. Amíg 1990-ben a belföldi államadósság a GDP 68 százalékát érte el, hogy 1994-ben az átalakulás pénzügyi terheinek „golyófogójaként” a GDP 90 százalékára szökkenjen fel, addig 2000-ben a maastrichti kritériumokat teljesítve, már csak a GDP 58 százalékával volt egyenlő.<sup>1</sup>

Az állam szerepváltozását nemcsak a költségvetési és államháztartási újraelosztás terjedelmének példátlan visszaszorulása jelzi – tíz év alatt a konszolidált kiadás/GDP arány kétharmadára, GDP-arányosan 20 százalékkal csökkent –, hanem az üzleti szektorba, ezen belül is az üzleti szektor árképzésébe és eredményeibe történő beavatkozás radikális mérséklődése is. Amíg 1990-ben az államháztartás kiadásaiból a gazdálkodói támogatás és a fogyasztói árkiegészítés 12 százalékot tett ki, addig 2000-ben a piaci arányok eltérése az államháztartás konszolidált kiadásainak mindössze 2 százalékát érte el.

A költségvetési kiadásoknak ez az arányváltozása is tükrözi a változást: ma már a magánszektor állítja elő a GDP közel 80 százalékát, azaz az üzleti szektor teljesítményét; valamint az árakat jórészt a piac, és kevésbé az állam határozza meg. (Nyilván ezt a megállapítást nem cáfolja, csak árnyalja az, hogy a hatósági árak közül az energia- és a

<sup>1</sup> Vö. Pénzügyminisztérium éves költségvetések 1990–2000, László [1998] 128 o., illetve P. Kiss-Szapáry [2000].



gyógyszerárak tekintetében a korábbi programtól való elfordulás, zavarosság, hezitálás vált uralkodóvá, a többi hatósági ár és díj esetében az adminisztratív korlátozás az anti-inflációs politika egyetlen eszköze.)

A reformokra, újításokra való elzántságot az is mérsékli, hogy az államháztartás éves deficitje – a rejtett (költségvetésen kívüli, *off-budget*) tételek beszámításával is – alatta marad a GDP 5 százalékának. Ha pedig a hivatalosan publikált számokat és arányokat tekintjük, a deficit a GDP 3,4 százalékával egyenlő. Ezt a mutatót 1990-ben még nem lehetett hitelesen ellenőrizni, de tény, hogy a Bokros-csomagra okot adó helyzettől (1994: 8,5 százalék) meglehetősen messze került a magyar gazdaság. Igaz, hogy a nyilvános deficit várhatóan 3,4 százalékos mértéke is meghaladja a számunkra releváns célokat képviselhető maastrichti 3 százalékos mértéket, még inkább igaz ez a valamennyi tételt – a költségvetésen kívülieket is – beszámító 4,2-4,5 százalékos arányról, mégis ma már nem kellene büvészmutatványok ahhoz, hogy ez a mérték 5 százalék alá kerüljön. Sőt 2000-ben éppen ahhoz kellett jó néhány „kártyatrükk”, hogy a 2000. évi deficit a terv szerinti 3,5 százalék közelében maradjon, és ne „süllyedjen” a 2,8-3 százalékos sávba. Ezt a nemcsak gazdaságpolitikai, hanem gazdaságpszichológiai, sőt esztétikai szempontból is elfogadható javulást nemcsak az „ostoresattogatás” (például árvízkarok miatti előirányzat-lefaragás), az infláció részben szándékos, részben véttlen alátervezéséből származó többletbevételek eredményezték, ebben szerepe van annak is, hogy a pénzügyi fegyelem 10 év alatt jelentősen javult.

Ha figyelembe vesszük, hogy a legutóbbi időben megjelent két, egymástól független elemzés is csak az államháztartás további, radikális összehúzódtásától várja a gazdasági növekedés fenntarthatóságának feltételeit, akkor a változtatások indokai is felcserélődnek (*Barbone-Polastr* [1998], *Darvas-Simon* [1999]). Most már nem amiatt van szükség új módszerekre, összehangolt reformokra, mert ezek nélkül súlyos gazdasági helyzet, „államcsőd” alakulhat ki. Most annak érdekében kell törnünk a fejünket, hogy milyen a köz- és a magánfinanszírozást ötvöző rendszerekkel, a közpénz hatékony felhasználást segítő módszerekkel vihetjük a magyar centralizációs hányadot (GDP-arányosan) a 30 százalékos mérték közelébe. Az is megelőlegezhető, hogy ez a mérséklődés nem lehet csupán a gyors reálnövekedés – azaz a relatív arányok javulásának – automatikus következménye.

Bármennyire igaz is, hogy az államadósság után fizetendő reálkamatot meghaladó reálnövekedés önmagában is apasztja a relatív államadósságot, ezen a logikai szálon keresztül csökkenti az államháztartás kamategyenleg-deficitjének mértékét, és ezzel nyilván hozzájárul a centralizáció szintjének relatív mérsékléséhez is, ez önmagában nem lesz elég a radikális lépésekhez. Az is elfogadott ma már – még ha törvény nem rögzíti is –, hogy az államadósság abszolút csökkentésétől is várható a centralizáció enyhülése, amihez a privatizációs bevételek államadósságra fordítása szükséges. A kettő együtt is csak akkor eredményes, ha a gazdaságpolitikai vonalvezetést a szigorúság és a takarékoság jellemzi. Ez azért szükséges, hogy a felzárkózás forrásai – a magánmegtakarítások szintjének növekedéséből táplálkozó nagyobb felhalmozás és a viszonylag magas szintű (4-5 százalékos) GDP-növekedés – előálljanak. Ehhez az elsődleges egyenleg többletének nem elegendő ellensúlyoznia, de idővel meg is kell haladnia a kamategyenleg mérséklődő deficitjét.

Az volna kívánatos, hogy a kiegyensúlyozott költségvetés mellett a felzárkózáshoz, azaz felhalmozáshoz és az ennek finanszírozásához szükséges megtakarítástöbbletet is – távlatilag 3-4 éven belül – a költségvetés folyó kiadásainak mérséklődése tegye lehetővé. A gazdaságpolitikai irányok, jókivánságok törvénybeli megfogalmazására is szükség van (például a tőkebevételek tőkekiadásokra való fordításának összehangzattani szabályozására), de még inkább az eddig követett lépések konzisztens összefoglalására: a költségvetési megtakarításokra vonatkozó filozófia elfogadtatására.

*Államtalanítás és költségvetési megtakarítás*

A magyar gazdasági átalakulás mélyrehatóbb és – a gazdaság tartós fellendülését tekintve – sikeresebb volt, mint a többi átalakuló országé. Ennek legfontosabb okát abban látom, hogy az állam szerepét illetően a magyar közgazdasági irodalomban uralkodó volt az állam visszaszorítására, a tisztánlátás, az átláthatóság megteremtésére irányuló felfogás a reformkorszak közel négy évtizede alatt. Jóllehet az írások túlnyomó többsége a követendő gazdaságpolitikával, a szükséges piaci reformokkal, intézményi változásokkal foglalkozott, ezek intellektuális hatása a költségvetési gazdálkodás elveinek, szabályainak, a költségvetés – mint állami beavatkozási eszköz – alkalmazhatóságában is megjelent.

A magyar közgazdasági vitáknak sohasem vált fő kérdésévé a költségvetés terjedelmének csökkentése, a költségvetés átláthatóságának megteremtése, a költségvetési szervezetek működési mechanizmusának ésszerűsítése (*Kupa* [1980] 7. o.), e területek mégsem vonhatták ki magukat a gazdaság és a társadalom egészének magánosodása, az évtized változásait jól kifejező négy *de*: a demokratizálás, a decentralizálás, a deregulálás és a demilitarizálódás hatása alól. Miközben a gazdaság fő áramlata, a magánosodás sodorta magával a költségvetési szektort is, mégis fontos lett volna, ha a költségvetési szektor átalakítására éppen olyan átfogó és részleteiben is kidolgozott elképzelésekről, programokról szóló viták zajlottak volna (*Kupa* [1989]), mint amilyenek a privatizációról vagy a piaci intézményrendszer egyes elemeiről.

Az állam szerepének újradefiniálása sajnálatos módon nem kapcsolódott össze a költségvetési szektor belső struktúrájának átalakulásával, a költségvetésből finanszírozott szolgáltatások s szolgáltatók működési mechanizmusának elméleti tisztázásával.

A költségvetési szektor átalakításának filozófiájaként a politikai demagógia és az intellektuális sötétség frigyéből hamar megszületett az üzleti szektor és a költségvetési szektor éles szembeállítás. Ennek nyilván sok oka volt, amelyek közül most csak egyet emelek ki. A rendszerváltás idején (1988–1990) még – és az akkoriban tanulmányozott európai fejlett országokban pedig különösen – nem volt látható az az államháztartási új hullám, amely az üzleti szektorban alkalmazott újítások teljes átvételével járt. Sőt, az 1980-as évek európai országaiban az amerikai költségvetési tervezési és gazdálkodási kísérletek átvételének kudarcai miatt még egy költségvetésireform-merevgörccs jellemzővé is vált.

Éppen hogy a fejlett európai országokban a nyolcvanas évek végén jellemzővé vált reformokkal szembeni gyanakvás, a reformok leállítása, a sajátos recentralizáció (lásd *Csillag* [1999]) is erősíthette azt a különös magyar költségvetési szemléletet, amely a szovjet típusú rendetlenség, a közpénzek felelőtlen felhasználásával szemben a rendpártiság eluralkodását jelentette még a költségvetési szakértők legfiatalabb és legkiválóbb képviselői körében is.

A gazdasági rendszerváltás államháztartással kapcsolatos megoldásai között kezdettől fogva vitatott volt, hogy az átláthatóság, a közpénzek felhasználásának ellenőrizhetősége, nyomon követhetősége, tervezhetősége, kiszámíthatósága milyen módszerekkel érhető el. Milyen mechanizmussal működtethetők – pénzeszközök rendelkezésre bocsátása ellenében – az e téren szolgáltatásokat teljesítő szervezetek.

A kezdet: az 1990–1991-es év, majd az államháztartási törvény 1992-ben az autoriter, a közpénzek felhasználásának átláthatóságát, a pénzügyi fegyelem helyreállításának etatista megoldását hozta. A költségvetési kérdések elméleti szakértői, a nemzetközi tapasztalatokból és a szovjet típusú (szmeta) költségvetési gazdálkodást megelőző magyarországi hagyományokból (Magyary Zoltán reformelképzelései), valamint a német–porosz és a francia költségvetési szektor tapasztalataiból merítő szakemberek az üzleti szektor rehabilitálásának időszakában az államháztartás és az üzleti szektor szervezeteinek szem-

beállítását hangsúlyozták (László [1994] 198. o.). A decentralizálással szemben a centralizálást, az önállóság kiterjesztésével szemben az autonómia szűkítését, a gazdálkodási jogok, a tényezőkombinációk decentralizált optimalizálásával szemben a központi automatizmusokat, a pénzgazdálkodással szemben a naturális elszámolást, a helyi manőverezéssel, alkudozással szemben a központi költségvetési tervezést, az outputfinanszírozással szemben a részletes és normatívákra alapozott inputfinanszírozást (Naszvadi [1995]).

### *Demokrácia és gazdasági ésszerűség*

Az államháztartás működésének két dimenziója válik egyre fontosabbá: 1. a mikrogazdasági és 2. az összhangzattani dimenzió. Mindkettő homályban maradt a gazdasági-társadalmi átalakulás előkészítő folyamatában, s az átalakulást szimbolizáló államháztartási törvény megalkotását követően sem került a viták középpontjába. Annak ellenére történt ez így, hogy szinte minden évben készültek javaslatok mindkét problémakörben, igaz nem a lényeg, hanem az államháztartás terjedelmét, szereplőinek döntési fokát és a döntések következményeit illetően. Nincs átfogó kritikai elemzés sem a költségvetési szektor egyes intézményeinek gazdálkodásáról, működési mechanizmusáról (költségvetési üzemgazdaságtan), sem a költségvetési terv készítésének, elfogadásának és megvalósításának során követendő elvekről és módszerekről (költségvetési összhangzattan).

Az első kérdés az államháztartás makro- és mikroszintje közötti teljes vagy részleges azonosság, hasonulás problémáit vizsgálja, a második a közgazdasági racionalitás és a demokratikus intézményrendszer, a demokrácia alapértékeinek együttes érvényesülését, érvényesíthetőségét.

Azért fontos ezt a két problémakört önállóan elemezni, mert a költségvetési szervek mint sajátos üzemgazdasági szervezetek jellemzőinek feltárása nélkül aligha képzelhető el a közpénzek célra orientált és hatékony felhasználása – s ezáltal a jólét növelése. A második kérdés kapcsán pedig azért nem maradhatunk meg a formalitások, az üres eljárási szabályok szintjén, mert a növekedés, az összehangolt érdekek melletti társadalmi fejlődés egyre nagyobb mértékben függ a közgazdasági ésszerűség által megkövetelhető előrelátás megszilárdulásától, a kiszámítható cselekvés keretei közé szorított fegyelmetzettségtől, a pénzügyi fegyelemtől.

Annak okát, hogy a költségvetési mikrogazdaságtan és a költségvetési összhangzattan kérdései nálunk meglehetősen elhanyagoltak maradtak, abban látom, hogy az önkény és a pazarlás a demokrácia és a gazdaságosság ellentmondásának paravánja mögé rejtőzött.

A költségvetés az országgyűlésben vagy más döntési fórumokon hivatalos képviselőkre szert tett társadalmi csoportok kompromisszumának eredménye. A költségvetési kiadások szerkezete, arányai vagy a bevételek megnyitott csatornái nem érdekmentes, hatékonysági szempontoktól vezérelt döntéseket tükröznek, hanem társadalmi erőegyensúlyt, értékhierarchiáknak költési és terhelési prioritások formájában való összemérodését.

A költségvetés a társadalmi szempontból (országos vagy helyi szinten) fontosnak tartott, ezért prioritást élvező szükségleteknek a kielégítését vagy a jövedelmeknek transzferekkel történő átcsoportosítása, vagy a költségvetési szervektől igénybe vehető szolgáltatások rendelkezésre bocsátása útján szolgálja. Elvileg a szolgáltatásokat rendelkezésre bocsátó (azokat termelő) szervezetek mikrogazdasági-üzemgazdasági ésszerűség diktálta keretek között tevékenykednek. A mikrogazdasági ésszerűség vajmi keveset tud kezdeni a demokratikus döntéshozatal során elfogadott azon elvvel, amely valamely szolgáltatást ingyenesen igénybe vehetővé tesz. A többség akarata sem képes a szolgáltatószervezet

gazdaságos működésének ésszerűségét megkérdőjelezni – a ráfordításokat valakinek meg kell fizetnie.

A költségvetési szervezetek állami (önkormányzati) szervezetek. Működési rendjüket, az általuk megvalósítani kívánt célokat nem az üzleti érdek, a lokális befektetői szándék és kockázatviselési képesség alakítja, hanem a többségi elvre épülő demokratikus döntéshozatal. A döntés következménye tértől, időtől függetlenül végrehajtható egységes normákba szerveződik. Ha ezek a normák a keresleti oldalt befolyásolják (például vásárlási utalvány kiosztása), akkor a szolgáltatást termelő költségvetési szerv üzemgazdasági ésszerűség keretein belüli működésének elvileg nincs akadálya. Ha a többségi döntés nyomán a kínálati oldal állami parancsnak megfelelő uniformizált szervezése kezdődik – miközben az inputtényezők árait a helyi piacok, a kereslet szerkezetét pedig a helyi igények alakítják –, akkor az üzemgazdasági ésszerűség helyén a hiány és pazarlás váltakozásával találkozunk.

A többségi akarat érvényesülését biztosító demokratikus döntéshozatali mechanizmus sem képes felmentést adni elemi gazdasági törvények érvényesülése alól. A voluntarizmus durvább formáit az üzleti világ a szocializmusból a kapitalizmusba való átmenet, a privatizáció nyomán már lefejtette magáról, de nincs semmi ésszerű indoka annak, hogy a voluntarizmus – bármilyen demokratikus többség által jóváhagyott érték érvényre juttatása jegyében – a költségvetési gazdálkodásba szoruljon be. A célok eléréséhez a költségvetési mikrogazdaságtan vagy a költségvetési összhangzattan által nem igazolható módszerek aláássák az adott ország gazdasági hitelességét, pénzének értékét. Ennek kárvallottjai jóval többen lesznek, mint a magasztos – ám a gazdasági ésszerűség által nem igazolt – cél megvalósulásának haszonélvezői.

A költségvetés kérdései a demokrácia érvényesülésének kérdései, emiatt az államháztartás ésszerű működési rendjének megállapítására irányuló erőfeszítések elsősorban a demokratikus döntési eljárások érvényesíthetőségére koncentrálnak és kevésbé a gazdasági ésszerűség szempontjaira. A gazdasági ésszerűség – a verseny mint a gazdaság adekvát közege miatt – nem ugyanolyan mechanizmuson keresztül fejti ki hatását, mint a politikai ésszerűség. A kettő megkülönböztetése áll a közösségi döntések (*public choice*) elmélete középpontjában. Az üzemgazdasági ésszerűség és a közgazdasági logikai összhangzattan a költségvetési gazdálkodás és mechanizmus elemzése során nem került a *public choice* szempontú megközelítések látókörébe.

A költségvetés összeállításánál nem lehet figyelmen kívül hagyni a logikai-technikai (összhangzattani) törvényeket, még a többségi társadalmi érdek demokratikus döntéshozatali eljárásban való érvényesítésére hivatkozva sem. Nem „ehetjük meg” a zongorát, azaz a tőkejavak értékesítéséből vagy értékcsökkenéséből származó bevételeket nem illik folyó fogyasztásra felhasználni. A fogyasztásnövekedés többletkiadásait nem lehet légvárépítésből (a többletfogyasztás forgalmi adótöbbletet hozhat létre) származó többletbevételekből finanszírozni. A statikus és a dinamikus szempontú számbavétel nem keverhető össze.

Az összhangzattani szabályok és a demokratikus döntéshozatal követelményeinek szembeállításához hasonlóan hamis az az érvelés – amelynek lépten-nyomon tanúi lehetünk a költségvetési szervek üzemgazdasági szempontból racionális működését számon kérve –, amely a demokratikus döntéshozatalban elismert ellátási felelősségre, állami feladatvállalásra hivatkozik, és ezzel a politikai értékek paravánja mögé rejtje az irracionális gazdálkodást. A demokrácia és a gazdasági ésszerűség sem makro-, sem mikroszinten nem ellenségek, bár ebből az sem következik, hogy viszonyuk harmonikus lenne. A költségvetési szervek mint szolgáltatók a gazdasági ésszerűség, az üzemgazdasági törvények szerint működnek, még ha szolgáltatásaik iránt nem csupán a piaci, hanem a demokratikus döntéshozatalban elismertté vált társadalmi értékek és érdekek támasztanak keresletet.

**Költségvetési összhangzattan***Lehetséges-e költségvetési összhangzattan?*

Az 1990-es évek második felében javultak a költségvetés átláthatóságának, a költségvetési tervezés belső kiegyensúlyozottságának, konzisztenciájának és koherenciájának a feltételei (P. Kiss [1998]). Ez a javulás részben a politikai rendszerváltás, a demokratikus döntéshozatal intézményi keretei helyreállításának következménye, részben a költségvetés finanszírozhatósága változásáé. Ennek az írásnak nem tárgya a demokratikus döntéshozatal feltételeinek kialakulása, ezért a gazdasági, makrogazdasági kérdések vizsgálatára szorítokozom.

Ma már közhely, hogy az 1995-ös kiigazítás, a Bokros-csomag állította helyre a költségvetés finanszírozhatóságát. Nem közhely azonban az, hogy erre nem a pillanatnyi megszorítás, hanem a költségvetési tervezés és gazdálkodás belső konzisztenciáinak helyreállítása tette képessé (Bokros–Dethier [1998]). A kiigazítás hatása azért bizonyulhat tartósnak, mert a költségvetés finanszírozhatóságát összekapcsolta annak fenntarthatóságával, így a kiigazítás egyszeri eszközeinek megválasztásakor szerencsésen ötvöződhetek a rövid és középtávon szükséges lépések a közép- és hosszú távon lehetséges intézményi keretekkel és költségpolitikai célokkal. Már korábban, 1988-tól is történtek kísérletek a költségvetési tervezés legegyszerűbb hüvelykujjszabályainak és a bonyolultabbnak számító elméleti összefüggések figyelembevételére, mégis 1995 óta beszélhetünk a *költségvetési összhangzattannak* – azaz a közgazdasági elméleti összefüggéseknek – a kormányzásban való érvényesítéséről is. 1995 óta érhető tetten az a törekvés, amelyik a makrogazdasági tendenciák (növekedéseméleti eredmények alkalmazása) és az alkalmazható tervezési módusok és technikák között tudatosan igyekszik összhangot teremteni (P. Kiss [1998], Barabás–Hamecz–Neményi [1998]). Ez a törekvés részben a hallgatólagosan elfogadott, részben a kinyilvánított módon megfogalmazott „tervezési normák” bevezetését is jelentette – annak igénye nélkül, hogy ezekből összefüggő – a költségvetési tervezésben normának tekintett, azaz a társadalmilag megkövetelhető magatartást előíró – ajánlásgyűjtemény megfogalmazódott volna.

Kérdés, hogy az akadémiai, elméleti kutatások eredményeként felismert összefüggések kellően bizonyítottak-e ahhoz, hogy a gyakorlatra is befolyást gyakoroljanak. Egyáltalában lehetséges-e és szükséges-e a költségvetési tervezés és gazdálkodás rendjét ezeknek az elméleti összefüggéseknek megfelelően átalakítani, „korlátozva” ezzel a szuverenitás letéteményeseként eljáró Országgyűlést, végrehajtó és döntés-előkészítő szerepében a kormányt? Kérdés az is, hogy az előkészítés menetének, a tárgyalások és módosítások rendjének – azaz a formális döntési eljárásoknak – a szabályozásán túl, lehetséges-e a bizonyítottnak gondolt elméleti összefüggéseket döntést befolyásoló normákká, szabályokká transzformálni. Korlátozható-e ezeknek az összefüggéseknek normává emelésével az uralkodó helyzetbe kerülő politikai csoport kormányzása? Végül kérdés az, hogy az említett tartalmú normákat lehet-e, érdemes-e „alkotmányerejű” vagy kétharmados normaként megfogalmazni és elfogadtatni.

Az Európai Unió országainak egy része az általam feltett kérdésekre – anélkül, hogy azok explicit módon valaha is megfogalmazásra kerültek volna – igenlő választ adott. Az euró bevezetése csak annak árán volt lehetséges, hogy az euróövezethez csatlakozók költségvetési politikájában – túl az általános demokratikus eljárási szabályokon – érvényesültek a közgazdasági, növekedéseméleti összefüggések. A maastrichti kritériumok, illetve később a Növekedési és Stabilitási Egyezmény követelményei felfoghatók úgy is, mint a nemzeti költségvetési politika külső korlátai, a kívánatos költségvetési magatartás szabályait összefoglaló peremfeltételek.

A számunkra mellékesként, külső kényszerítő korlátként jelentkező maastrichti kritériumokból – mint kívánatos, elérendő célból, eredményből – azonban közvetlenül nem vezethető le a költségvetési tervezésre és gazdálkodásra nézve a tervezés tartalmára, „összhangzattani” szabályozására vonatkozó részletes ajánlás. Másképpen úgy is fogalmazhatunk, hogy a célhoz több – esetleg egymással ellentétes irányú normák érvényesítésével is követhető – út vezethet, nincs általános „átmeneti” modell. Ez annál is inkább igaz – ahogy ezt *Oblath* [1999] már vizsgálta –, mert a kritériumok nem vesznek tudomást arról a fontos tényről, amely az országok által bejárt történeti utat jellemzi, és amely a jegybanki finanszírozású deficitet és az állami kamatfizetés inflációs komponensét büntetni rendeli.

A Nemzetközi Valutaalap 1999 végén küldte meg a *kormányzati pénzügyi statisztikára (Revised General Manual on Government Financial Statistics)* vonatkozó új ajánlását, hogy az eddigieknél hitelesebb tükröt lehessen szolgáltatni. A magyar költségvetés-politika ezzel mintegy kettős „satu” (EU-GFS-ajánlás) szorításába került. A GFS-rendszerben válik – többé-kevésbé – lehetségessé a kormányzat (a parlament) közpénzekkel való manőverezésének statisztikai nyomon követése.

Ebben a „satuban” már egyáltalában nem tűnik különlegesnek a költségvetés-politikai vonalvezetés keretek közé terelése, a pénzügyi fegyelemnek a konzisztencia- és koherencia-összefüggések követésében is megjeleníthető követelménye. Ez több, mint a költségvetés átláthatóságának – azaz a közvélemény számára való nyitottságnak és elszámoltathatóságnak – az érvényesülése, de kevesebb, mint a kormányzati politika nemzetközileg koordinált egyirányúsítása. A finanszírozható és fenntartható költségvetés ugyanis nem csupán döntési eljárási formáktól, tájékoztatási és könyvvezetési szokásoktól függ, hanem az önkényes, pillanatnyi megoldásoktól való tartózkodástól, tudományosan felismert összefüggésekre alapozott hiteles és színvonalas kormányzástól. Ennek, azaz a színvonalas és hiteles kormányzásnak a költségvetés-politikai kereteit szabhatná meg a *költségvetési összhangzattan*, a színvonalas vállalatirányítás (*corporate governance*) makrogazdasági párja (*government governance*).

### *Egyensúly közeli költségvetés*

Nyilván vitatható és ezért vitatott is a költségvetési összhangzattannak az az ajánlása, hogy kívánatos, ha a költségvetés kiegyensúlyozott vagy egyensúly közeli állapotban van. Ez nem a „konvergenciakritériumok” primitív újrafogalmazását, még csak nem is a költségvetés által fűtött kereslet moderálásának igényét fejezi ki, hanem csupán azt a felismerést, hogy a semleges (neutrális) költségvetés-politika van a leginkább összhangban a globalizált piacokkal, a versenymechanizmussal.

A költségvetés és bővebben az államháztartás egyensúly közeli állapota – mint kívánatos irányzat – önmagában is vitatható, még inkább annak tűnik, ha a ciklushatásokra és strukturális változásokra is tekintettel vagyunk. A konjunktúraciklus és az egyensúly közeli állapot összekapcsolásából sok érdekes elemzés született már eddig is (lásd *Oblath* [1995]). Az elemzések ellenére sem látszik kellően bizonyítottnak, hogy vajon az üzleti szektornak és a költségvetésnek a konjunktúraciklus fázisaihoz való eltérő ütemű alkalmazkodása a szektorok belső szerkezeti jellemzőiből fakadó adottság következménye, vagy az átgondolt és színvonalas (más szóval: szándékoltan anticiklikus) költségvetés-politika eredménye.

Sajnos, hosszú idősorok nem állnak rendelkezésre ahhoz, hogy ezt a kérdést az elméleti-hipotetikus érveken túl a statisztikai adatokkal is alátámaszthassuk, mivel a gazdasági-társadalmi rendszerváltás óta eltelt évtized alatt tervezett és tudatos gazdaságpolitikai-

költségvetés-politikai alkalmazkodásra alig találunk példát. A két legtöbbet említett beavatkozás: az 1995-ös kiigazítás és az 1999-es „hideg csomag” nemcsak az alkalmazott eszköztár, de a konjunktúraciklushoz való alkalmazkodás szempontjából is eltérő volt. Amíg a „kiigazításra” a konjunktúraciklus emelkedő ágában került sor, addig a „hideg csomagot” éppen a világgazdasági konjunktúra enyhe lassulása idején „kézbesítették”. Magyarázataik és a hozzájuk kapcsolódó ideológiák inkább elfedték, mintsem megvilágították belső természetüket, céljaikat és a kiválasztott eszközök alkalmasságát. Minthogy az egyik esetben a kormány nyíltan vállalta (*Kornai* [1996], *Matolcsy* [1997]), a másik esetben végig tagadta (*Csillag* [1999]) nemcsak a beavatkozás indokoltságát, hanem még a tényét is, ezért hihetetlenül nehéz „összhangzattani” szempontból vizsgálni, hogy az egyensúly közeli költségvetési ajánlást módosítja-e, és ha igen, milyen időbeli csúszással a konjunktúraciklus hatása.

A másik „árnyaló” tényező a strukturális változások kezelése. A költségvetés-politika számára a rendszerváltás első öt évében lényegében feloldhatatlan feszültséget teremtett részben a hagyományos külső és belső piacok átalakulásából levezethető keresleti sokk, részben az üzleti szektor tulajdonosi, méret-, technológiai szerkezetéből levezethető kínálati sokk következményeinek kezelése. A keresleti és kínálati sokk mindenképpen megkérdőjelezte a korábbi trendeket, új összefüggésrendszerek alakultak ki a lakossági jövedelmek, a fogyasztás és a megtakarítás között is.

Erre a strukturális változásra a gazdaságpolitikának, ezen belül a keletkező elsődleges jövedelmek újraelosztásával gondoskodni képes költségvetés-politikának a korábbi felelősségvállalásokra és az új feszültségek enyhítésére irányuló költségvetési kiadások fedezetéről saját szokásos ellentmondásainak (a deficit, az adósság explicitté válása és kezelhetősége) megoldásával egyidejűleg kellett reagálnia. A költségvetési mérleg kiegyensúlyozására – a (folyó és tőke-) mérlegen kívüli, de azokra mégis hatással lévő – alkalmas eszköz a jövedelmek és a kiadások azonnali elinflálása, ez azonban a konzisztenciaproblémák további torlódásával is fenyegetett. Emiatt vált egyre kedveltebb megoldássá a feltorlódozó feszültségek időbeli széthúzása, a strukturális változások okozta sokk feldolgozásában – későbbi államadósság növelésével – az időtényező bevetése. Az intertemporális dimenzió, azaz az éves egyenleg és a jövőbeli egyenlegek tudatos összekapcsolása a deficit és az államadósság közötti átváltási összefüggés korábbiaknál árnyaltabb alkalmazását összhatásuk figyelembevételét követelte meg (lásd *Pete* [1994], [1996] és *Dedák* [1998]).

Ebben a kontextusban vált az államháztartás, szűkebben a költségvetés inflációszűrt egyenlege egyik lehetséges statisztikai elemzési módszerből fontos argumentációs, ideologikus megközelítéssé, sőt összhangzattani közbenső eszközzé. Egyfelől tompította a „kritériumok” kritikátlan átvételére buzdítók megfogalmazásainak élességét (*Oblath* [1999]), másfelől igyekezett a gazdaságpolitikai manőverezéshez kellő kiindulási alapot teremteni (*Bath-Horváth* [1998]). A strukturális változások figyelembevétele a tervezésben – márpedig a költségvetés végső soron a makrotervezés egyik fontos (ha nem a legfontosabb) metszete – azonban korántsem megoldott, a lehetséges ökonometriai alkalmazások egyelőre nem írják le elég jól a problémát (*Neményi* [1995]).

Visszatérve az egyensúly közeli költségvetés ajánlásához, nyilván válaszolni kell azoknak a kétkedésre, akik a felzárkózás, a gazdasági és társadalmi felemelkedés hatalmas feladatával, illetve még hatalmasabb forrásszükségletével érvelve, odáig mennek, hogy a fiskális szemlélet eluralkodásától féltik a versenyképesség és felzárkózás folyamatát, azaz végső soron a maastrichti kritériumok „reálgazdasági” feltételeinek kialakulását (*Oblath* [1999]).

Vajon van-e a felzárkózásnak „természetes” költségvetésificit-rátája? Ha igen, akkor van-e összefüggés a felzárkózás, a reálgazdaság versenyképességének gyors javulá-

sa, esetleg a gyors gazdasági növekedés között. Ha nincs, akkor a költségvetési összhangzattani ajánlásunk helytállónak látszik.

Bármennyire is helyes logikailag és történetileg érvelni az ellen, hogy a különböző történeti utat bejárt gazdaságokra egységes kritériumrendszert (például a deficit finanszírozásának módja és az államadósság volumene és keletkezése terén) kényszerítsenek rá, azt is be kell látnunk, hogy a deficit csökkentése és vele együtt az államadósság apasztása „csinál helyet” a magánszektor számára ahhoz, hogy a gyors növekedés felhalmozási forrásait megteremthesse. Más szóval: a „kritériumok” nemcsak a csatlakozás „felsőbb” fokának eléréséhez mutatnak utat, hanem a növekedés egyensúlyelméleti feltételeinek követéséhez is. Az egyensúly közeli költségvetési egyenlegre vonatkozó ajánlást erősíti Darvas Zsolt és Simon András kiváló tanulmányában (*Darvas–Simon* [1999]) levont következtetés is, amely éppen az államháztartás összehúzóásától várja a gyors gazdasági növekedéshez szükséges források megteremtését.

Amit ugyanis érdemes megvizsgálni, hogy a globális pénzügyi piacok létrejötte után tendenciaszerűen fenntartható-e a felzárkózáshoz szükséges gyors gazdasági növekedés forrásoként egy kicsiny, nyitott országban a fizetési mérleg viszonylag jelentős, ám kézben tartott hiánya. Ezzel egyidejűleg kérdés az is, hogy a felemelkedéssel együtt járó költségek, illetve annak pozitív externális tényezőjeként létrehozandó infrastrukturális fejlesztések ráfordításai együtt meghaladhatják-e tartósan a költségvetés bevételét. Újra fogalmazva a kérdést: *a felzárkózás érdekében szükséges közpénzből finanszírozott felhalmozás*, illetve a társadalmi alkalmazkodás közpénzből finanszírozott költségei miatt elfogadható-e a költségvetési hiány (tartós keresleti hatás). A felzárkózáshoz szükséges magánberuházások forrásszükségletéhez elégséges hazai megtakarítások hiányában a költségvetés tartós hiánya további torzulások nélkül vezethet-e fizetésimérleg-hiányhoz is? Más szóval: elégséges hazai megtakarítások hiányában – a tendenciaszerűen magas reálkamat kiváltotta külföldi forrásbeáramlás miatti sterilizálás költségein túl – nemcsak szükséges, de lehetséges is a költségvetési deficit mértékét tartósan a „kritériumok” feletti sávban hagyni.

Ez a kérdés addig volt csupán elméleti, amíg a globalizáció, a globális pénzügyi piacok és intézményeik „még nem nyirbálták a kormányok gazdasági hatalmát, és nem szűkítették a »nemzeti« gazdaságpolitika mozgásterét” (*Király–László* [1998]). Ahogyan ezt Király Júlia és László Géza bizonyította, az állam gazdasági hatalmát biztosító négy monopólium: az adókivetés monopóliuma, a pénzkibocsátási monopólium, a költségvetési deficit adósságfinanszírozással történő monopóliuma és az állami szabályozás monopóliuma mind-mind átalakulásban vannak. Anélkül, hogy megismételnénk a szerzőpáros érvelését, csak arra mutatunk rá, hogy a globalizált piacok különösképpen korlátozzák, illetve veszélyessé teszik a költségvetési hiány tartós és jelentős (5 százalékos GDP-arányos fizetésimérleg-hiányt meghaladó) mértékű külföldi finanszírozását. A befektetők ugyanis ezeket a körülményeket – joggal – kockázatosnak tartják, és tartva gazdaságpolitikai elbizonytalanodástól, tartózkodóbbakká válnak. Ez pedig – az ország piacainak kicsiny méretei, a tőkeabszorpciók képesség alacsony foka stb. miatt – olyan tényező, ami bizonytalanra teszi a fizetési mérleg tartós finanszírozását (adósságot nem generáló) külföldi tőkebeáramlás formájában.

Szokásos és hagyományos érvelésmód, hogy a belföldi források hiányát enyhítő nem adóssággeneráló finanszírozás eddigi hagyományos formáit, a működő tőkét és a portfólióbefektetést kezdetben kiegészíti, majd jelentős mértékben pótolhatja az Európai Unió strukturális alapjaitól várható támogatás. Ez pedig nem gazdaságpolitika-függő, hanem alapos regionális felkészülés szükséges hozzá. Csak megemlítjük, hogy ehhez jelentős mértékű, jól átgondolt fiskális decentralizációra is szükség van, ami pedig gazdaságpolitikai és költségvetés-politikai, illetve intézményrendszerbeli fordulatot feltéte-



lez. Az EU-támogatás abszorpciók kérdés is. Az előírt hazai hozzájárulás éppúgy az államháztartás folyó kiadásainak összehúzódását teszi szükségessé, mint ahogy az egyenleg közeli állapot általános követelménye is ezt diktálja.

Érdeemes szólni arról is, hogy az egyensúly közeli költségvetésre éppen a globális piacokról könnyen és gyorsan átterjedő recesszió, illetve „pénzügyi ragályok” hatásainak némi ellensúlyozása miatt van szükség. A semleges költségvetés-politika ugyanis a ciklushatáshoz való alkalmazkodás miatt célszerűen anticiklikus. Ennek eszközei sokféle lehetnek, de a gazdaságpolitika a külső sokkok radikális hatását akkor képes némileg tompítani, ha a költségvetés felhalmozási kiadásait a recesszió idején némileg „bőkezűbben”, a fellendüléskor pedig némileg megfontoltabban időzíti. Nyilván ez csak akkor lehetséges, ha az elsődleges egyenleg alkalmazkodásának 0,5-1,0 százalékos tudatos időbeli csúsztatásához a költségvetés nincs „befeszülve”, eleve egyensúly közeli helyzetben van. A közösségi felhalmozás ilyen nagyságrendű kilengése (folyó áron 70-150 milliárd forint) éppen annyi, mint ami az előreláthatóan a következő 10 év alatt végrehajtandó termelőinfrastruktúra-fejlesztés 1-1,5 százaléka. Más szóval, az összes felhalmozás legfeljebb 2-4 százalékaival „játszik” a költségvetés. Ez a nagyságrend – bizonyos – multiplikátorhatásokkal (1-1,3-as szorzó) összesen a felhalmozás 5-10 százalékos elmozdulását hozhatja, ami nyilván csak „kisimító”, de nem „felfűtő” hatású. Ez lényegében annak tudomásulvételét és beismerését jelenti, hogy a költségvetés-politikai eszközökkel nem lehet „nyarat” csinálni (még választások előtt sem). Ugyanakkor annak érzékeltetését is jelenti, hogy egyensúly közeli költségvetés esetében a gazdaságpolitika nem „fegyvertelen” a ciklus hullámainak korlátozott kisimításában, segítheti a nemzetközi piacokba még nem integrálódott vállalkozások alkalmazkodását.

### *Vannak-e a felhalmozási kiadásoknak „természetes” forrásai?*

A makrogazdasági, költségvetés-politikai elemzések, javaslatok egybecsengő következtetése, hogy az előttünk álló évtized(ek?) fő tendenciája a költségvetés felhalmozási hányadának növekedése a folyó kiadások relatív visszaszorulásával. Bármennyire elfogadottnak is látszik ez a sokak által hangsúlyozott összefüggés, már ez is vitát gerjeszt. Sokan gondolják úgy – a korábban túlnyomórészt állami, költségvetési szolgáltatások fokozatos privatizációját vagy legalábbis felemás formáinak (*private-public partnership* stb.) terjedését látva még a kontinentális Európában is –, hogy ez a megkérdőjelezhetetlennek látszó állítás sem lesz fenntartható (lásd *Major-Valentiny* [2000]). Másfelől az is nyilvánvaló, hogy a jólét növekedése kevésbé jövedelem-, mintsem vagyon- (felhalmozott eszközök) függő, amelyben pedig a magánvagyonok gyarapodása mellett ebben az időszakban a pozitív externáliák körébe tartozó közvagyon felhalmozása sokkal erőteljesebb lesz.

Ha elfogadjuk a közösségi felhalmozási kiadások gyors növekedésére vonatkozó előrejelzést, akkor szólnunk kell annak finanszírozásáról is. A már említett Darvas-Simontanulmány nemcsak a közösségi felhalmozások, hanem általában a felhalmozások forrásait az elégséges megtakarítások hiányában az államháztartás összehúzódásában látta. Ha ez nem következik be, akkor előbb-utóbb le kell mondanunk a felzárkózáshoz szükséges gyors (4-5 százalékos) növekedésről is. Visszatérve a költségvetési összhangzattan következő ajánlásához, a felhalmozás „természetes” forrásaihoz, érdemes megvizsgálni először is azt, hogy a jövőben remélt EU-csatlakozás és a későbbi euróövezetbe való belépés milyen felső korlátokat jelöl ki Magyarországnak számára.

Amint azt *Oblath* [1999] számításai mutatták, a maastrichti kritériumok szerint még megengedett – nominálisan – 3 százalékos deficitráta csak akkor nem vezet a még éppen megengedett 60 százalékos adósság/GDP ráta növekedéséhez, ha a gazdaság növekedése

eléri az 5 százalékos mértéket. Ebből adódóan az egyensúly közeli államháztartási mérleg követelményét legfeljebb 3 százalékos deficit szintjéig lazíthatjuk a gyors növekedés (5 százalék GDP-növekmény) esetében ahhoz, hogy ne romoljon az adósságállomány megengedett aránya. Más szóval azt mondhatjuk, hogy a gyors felzárkózáshoz szükséges magasabb felhalmozási rátához az egyensúlynál legfeljebb GDP-arányosan 3 százalékkal rosszabb helyzet (deficit) vállalásával járulhatunk hozzá, feltéve ha ennek következtében vagy ezzel együtt a növekedés a gyors (GDP-arányosan 5 százalékos) tartományban marad. Ha a növekedés ennél lassúbb, akkor értelemszerűen ennél kisebb nominális deficit vállalása ésszerű.

Figyelembe véve azonban – a szintén *Oblath* [1999]-ben olvasható levezetést – a nyugdíjreform nominális deficitet növelő hatását (bár ez valójában megtakarítás), továbbá a sterilizált intervenció következményeként előálló veszteségeket, ezek nélkül tartják – a pillanatnyilag fenntarthatónak ítélt – növekedési pályán a gazdaságot a megengedett költségvetési deficit közel teljes arányát „kimerítve”, hogy az előbbi tényezőkön felüli, további deficit vállalásával finanszírozható lenne a többletfelhalmozás magas növekedéshez vezető szintje. Más szóval: ha figyelembe vesszük az államháztartás EU-országoké-tól eltérő tényezőkből eredő teljes deficitjét, akkor máris előállt a nominális egyensúly közeli követelmény. Ha ezt a szigorú követelményt még továbbiakkal tetézzük a költségvetésen kívüli (*off-budget*) kiadások tényleges elismerésével (például autópálya-építés költségei, avagy a posta, a MÁV és más vállalatok konszolidációja), csak nagy szerencsével maradhatunk a még megengedett 3 százalékos deficitrátán belül, hiszen ezek együtt közel további 0,5–0,7 százalékos deficitromlást idéznének elő.

Tehát a szűken vett, hagyományos költségvetési tételeket figyelembe véve, egyensúly közeli költségvetési mérleggel is éppen hogy csak teljesíthetjük – a továbbra is magas, 5 százalékos növekedés esetén – a 3 százalékos nominálisdeficit- és a 60 százalékosnál nem magasabb adósságkövetelményt. Ha ehhez azt is hozzátesszük, hogy a gazdaság átalakulásának magas tranzíciós költségeit egy rendkívül ügyes húzással időben szétterítettük – aminek áráként a konszolidált államadósság szintje 1990–1993 között közel kétszeresére nőtt, amivel az amúgy is nagyarányú kamatfizetéshez a magas infláció miatt felpuffasztott magas költségvetésikamat-szint járult –, akkor az is világos, hogy minden felzárkózási remény ellenére hosszú ideig kell a múlt örökségével bajlódni a gyors növekedéshez szükséges felhalmozás megalapozásához szükséges kiadástúllépés helyett. Az is világos, hogy addig, amíg a reálnövekedés rátáját az adósság után fizetendő reálkamatok szintje nem haladja meg, addig a relatív adósság nem növekszik, hanem legrosszabb esetben is stagnál. Az is kétségtelen azonban, hogy a deficitkritérium nem a reálkamatot (az inflációs erózió kompenzálására szánt kamatrész kiszűrését), hanem a teljes másodlagos egyenleget veszi szemügyre, azaz a teljes nominális deficit szerint ítélt. Ennek következményeként – még a csökkenő infláció és kamatszint esetében is – a felhalmozás egyik forrásául szóba jöhető elsődleges bevételeknek a felhalmozási kiadásokkal növelt folyó elsődleges kiadások szintjét meghaladóan kell növekednie.

A felhalmozási kiadások egyik természetes forrásául az előbbi levezetés alapján nyilvánvalóan az elsődleges bevételek jöhetnek szóba. Sajnálatosan nálunk a közösségi (kincstári) tulajdonban lévő eszközök után lényegében nem számolnak el amortizációt. Emiatt az elsődleges kiadásokon belül a folyó és a tőkekiadások számlában nem mutatható ki a felhasznált amortizáció mint a beruházások egyik forrása. Ez nemcsak statisztikai szempontból okoz gondot, sőt nem is csak amiatt, hogy a nemzetgazdaság nem tud számot adni arról, hogy a közösségi tulajdonban lévő eszközeit feléli-e, avagy gondoskodik azoknak generációk közötti fennmaradásáról, hanem azért is, mert így a közösségi tulajdonban lévő eszközök értékesítéséből származó bevétel nem értelmezhető mint az eszközök várható amortizációjának jelenértéke. Más szóval, a privatizációs bevételek, mint talált pénz, hozzáadódnak

a költségvetési egyenleghez, és annak az egyszerű közgazdasági mérlegelésnek sincsenek meg a biztos alapjai, amely összeveti a mai bevételt a várhatóval, illetve összeveti a jövőbeli szükséges kiadásokban, illetve azok fedezetéül szolgáló bevételek *alternatív* felhasználásában rejlő hasznot a mai privatizációs bevételekkel.

Ebből a gondolatsorból ugyanakkor levezethető egy másik irányú okoskodás is. Ha a közösségi tulajdonban lévő eszközök után kötelezően elszámolnánk a minimálisan szükséges és átlagos amortizációt, azaz a honatyákat és honanyákat korlátoznánk az elsődleges folyó kiadásokról hozott döntésükben, akkor világossá tennénk a „*költségvetési egyszerű újratermelés*” primitív parancsát mint a költségvetési összhangzattan egyik (al)alapszabályát.

Ekkor az elsődleges bevételekből kellene finanszírozni a kamategyenleg deficitjét, továbbá a közösségi tulajdonban lévő eszközök amortizációját, és a folyó kiadások terjedelme nem haladhatná meg az előbbi levonásokkal csökkentett bevételi reziduumot. Ha eszközértékesítésre is sor kerülne, akkor először is össze kellene vetni a bevételt a várható amortizáció jelmértékével, illetve a megtakarított várható egyéb fenntartási kiadásokkal. Ha a szaldó negatív, azaz az értékesítési bevétel nem éri el a várható amortizáció és a várhatóan megtakarítható fenntartási kiadások összegének jelenértékét, a különbözőre „tartalékot” kellene képezni, azaz ennyivel kellene a folyó kiadásokat – a közösségi vagyron elért szintjének fenntartása érdekében – megcsapolni. Más szóval, ha a költségvetés nem más, mint egy nonprofit vállalkozás, amelynél minimális követelmény az eszközök megtérülése, akkor a *költségvetési szervek vagyronfelélésének* éppen csak a megfelelő „*céltartalékolási*” szabály életre hívása *vetetne véget*. Tehát, ha szigorúan vesszük az összhangzattani szabályt: a tőke jellegű kiadások természetes forrása – bővülés (azaz többletfelhalmozás) nélkül – nem más, mint a közösségi eszközök után elszámolt amortizáció + az eszközértékesítési bevétel + „*céltartalék*” az előzőekben kifejtettek szerint. Ez az összeg a közösségi eszközök egyszerű újratermelésének fedezete. Ebben az esetben – „*többletfelhalmozás*” nélkül – az elsődleges folyó bevételeknek csak az előzőekkel csökkentett (amortizáció + „*céltartalék*” + kamategyenleg deficitje) része lenne felhasználható a folyó kiadásokra.

Ha nemcsak statisztikai apparátusunk, de letisztult szándékaink is lehetővé tennék ennek a logikának, költségvetési összhangzattani szabálynak a követését, akkor bizony szigorúan meg kellene követelnünk a folyó kiadások hasznossága ellenőrzését, vagy más szóval, egyfajta költségvetési „eredményességet”.

A „*költségvetési eredményesség*” annak a mutatója, hogy képes-e a költségvetés a folyó elsődleges bevételeiből a már bevezetett közösségi eszközök egyszerű újratermelésének kiadásain és a kamategyenleg deficitjén felül a folyó kiadások ésszerűsítéséből megtakarítani, vagyis „*működési eredményt*”<sup>2</sup> képezni. Nyilván lehetetlen megítélni, főleg a tervezés során előre, hogy elérhető-e „*működési eredmény*”, és teremthető-e fedezet a felhalmozási kiadások számára.

A technikai és főként az értelmezésbeli (költségvetés-politikai) nehézségek legyőzésének „*megkerülésére*” kínálkozik egy kerülő út. Ez nem más, mint az államadósság megnövelése a még éppen lehetséges 60 százalékos szintig, amennyiben a növekedés 5 százalékos szintjét fenntarthatónak, az infláció szintjét pedig minimálisan stagnálóknak ítéljük. Ebben az esetben a felhalmozási többlet finanszírozhatóságáról a kamategyenleg deficitjének mesterséges megnövelésével gondoskodunk. Azaz úgy kényszerítjük ki a „*költségvetési eredményeket*” vagy a költségvetési „*működési eredményt*”, hogy a kamategyen-

<sup>2</sup> Ez a mutató rokontartalmú, de nem azonos a volt brazil pénzügyminiszter Luiz Carlos Bresser Pereira által javasolt költségvetési megtakarítás fogalommal [költségvetési megtakarítás (*SG*) = a folyó állami bevételek (*T*) – és a kamatfizetéseket is tartalmazó folyó kiadások (*C6*) különbözetével]. (Lásd *Bresser Pereira* [1993]).

leg deficitjét megnöveljük a többletfelhalmozás fedezetére kibocsátott kötvények kamatával. Ez a módszer azonban csak a konvergenciakritériumok által megkövetelnél alacsonyabb államadóssági szint, továbbá 5 százalék körül fenntartható növekedés, valamint legalább nem növekvő infláció esetében jár a többletfelhalmozás finanszírozási feltételeinek előteremtésével. Ha ezek a peremfeltételek nem teljesülnek, akkor vagy az infláció által fenyegetett tőke eróziója miatti kamatpuffadás viszi el a többletfelhalmozás forrásait, vagy a reálkamat alatti reálnövekedés (a nominálisan alacsonyabb növekedés) miatt az adósság a megengedett mérték fölé nő.

A *költségvetési eredményesség*, a *működési eredmény* elérésének azonban a költségvetési üzemgazdaságtan következtetései alapulvételével van egy világosabb, közvetlen „egyenes” útja. Ha az állam szolgáltatói szerepét visszaszorítva, erősítjük finanszírozói és szabályozói szerepét, akkor kialakítható az a mechanizmus, amelyen keresztül a „működési eredmény” kikényszeríthető. A szolgáltatások helyett a transzferek finanszírozása az a mechanizmus, amelyben a versenyeztetés eszközével a kedvezőbb erőforrás-allokáció kikényszeríthető. Más szóval: ha egy-egy költségvetés által is finanszírozott feladat megvalósítására azokat a vállalkozókat vonják be, akik az időben csökkenő mértékű támogatást vállalják (üzleti terveik, pályázatuk javuló eredményességet valószínűsít), akkor az elsődleges bevételek egy része folyamatosan és tervezhetően felszabadítható többletfelhalmozásra.

A költségvetési üzemgazdaságtan és a költségvetési összhangzattan ezen a ponton nemcsak összekapcsolható, hanem össze is kapcsolódik. A közösségi felhalmozás növekvő kiadási szükségletének finanszírozására sincs más módunk, mint a folyó kiadásoknak a leghatékonyabb felhasználása révén „helyet csinálni” nekik. Ugyanez a módszer látszik követhetőnek az államháztartás terjedelmének visszahúzóódása és a magánmegtakarítások, illetve ezen a módon a magánberuházások kívánatos növekedése érdekében.

Az *egyre inkább transzfermechanizmus útján való finanszírozás* a megtakarítások kikényszerítésére alkalmas versenymechanizmus meghonosítása mellett azért is hangsúlyosabbá váló forma a következő időszakban, mert az uniós csatlakozástól várt többleterőforrások fogadásának is így teremthetők meg a feltételei. Arra gondolok, hogy az egyes projektek, pályázatok esélyéhez a hazai (magán- és köz-) erőforrások ütemezett, programozott rendelkezésre bocsátása is szükséges. A jól átgondolt, a résztvevőkkel egyeztetett, a felzárkózási hatást különböző indikátorok szerinti mérhető előrehaladással alátámasztott projektekhez is csak akkor nyerhetők el az EU-támogatások, ha közel 50-50 százalékos mértékben hazai társfinanszírozásról is gondoskodni tudunk. A társfinanszírozási források fellelésének is leghatékonyabb módja lehet mind makro-, mind az egyes pályázó régió mezo- és a részt vevő szervezetek (főként költségvetési szervek) mikroszintjén a költségvetési eredményesség, a működési eredmény kikényszerítése.

Az összhangzattanak a felhalmozás „természetes” forrására vonatkozó ajánlását újrafogalmazva, azt javasolhatjuk, hogy a költségvetés felhalmozási kiadásainak „természetes” forrása az amortizáció, az eszközértékesítésből származó „cél tartalékokkal” csökkentett/növelt bevételek, továbbá a költségvetési eredményesség, avagy működési eredmény.

### Irodalom

- ACOLBA, N [1998]: the Foundations of Economic Policy. Values and techniques. Cambridge University Press, Cambridge.
- ALESINA, A.-PEROTTI, R. [1997]: Fiscal Adjustments in OECD Countries: composition and Macroeconomic Effects. IMF Staff Papers, 44.
- ALESINA, A.-PEROTTI, R.-SPOLAORE, E. [1995]: Together or separately? Issues on the costs and benefits of political and fiscal unions. European Economic Review, 39. 751-758. o.

- ANTAL LÁSZLÓ [1998]: Kiigazítás – ahogy én látom. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- ANTAL LÁSZLÓ [1999]: Nemzetközi pénzügyi válság és hazai gazdaságpolitikai dilemmák. *Külgazdaság*, 9. sz.
- ANTAL LÁSZLÓ [2000]: Túl az első évtizeden. *Mozgó Világ*, február.
- BARABÁS GYULA–HAMECZ ISTVÁN [1997]: Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség, I–II. rész. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. és 9. sz.
- BARABÁS GYULA–HAMECZ ISTVÁN–NEMÉNYI JUDIT [1998]: A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése. *MNB Füzetek*, 5. sz.
- BARABÁS GYULA–MAJOR KLÁRA [2001]: A monetáris program. Módszertani leírás. *MNB Műhelytanulmányok*, 21. sz. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- BARBONE, L.–POLASTRI, R. [1998]: Hungary's Public Finances in an International Context. Megjelent: *Bokros Lajos–Dethier, J.-J.: Public Finance Reform during the Transition. The experience of Hungary*. The World Bank, Washington, D.C.
- BARR, N. [1999]: Állami beavatkozás. Megjelent: *Csaba Iván–Tóth István György (szerk.): A jóléti állam politikai gazdaságtana*. Osiris–Láthatatlan Kollégium, Budapest.
- BARRO, R. [1998]: *Macroeconomics*. John Wiley and Sons, New York.
- BATHÓ FERENC–HORVÁTH IBOLYA [1998]: Fókuszban a költségvetés. *Pénzügyi Szemle*, 11. sz.
- BÉCSI ETELKA [2000–2001]: EU + PÉNZ + TÁR. A magyar európai uniós csatlakozás, költségvetési szemmel, I–VII. rész. *Pénzügyi Szemle*, 2000: 5., 6., 7., 9., 10., 11–12. sz., 2001: 1. sz.
- BENCZES ISTVÁN [1999]: Fiskális politika a Gazdasági és Monetáris Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- BIBÓ ISTVÁN [1986]: A magyar közigazgatásról. Megjelent: *Bibó István: Válogatott tanulmányok*. Magvető, Budapest, II. kötet.
- BODÓ PÉTER [1996]: Az ügynökprobléma néhány aspektusa az átmeneti gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- BOKROS LAJOS–DETHIER, J.-J. (szerk.) [1998]: *Public Finance Reform during the Transition. The Experience of Hungary*. The World Bank, Washington. D.C.
- BOYER, A. [1985]: Államadósság és állami választás. Megjelent: *Draskovics Tibor–Gálné Hajdani Beáta (szerk.): Állami pénzügyek és az állami adósság*. Pénzügykutatási Intézet–Pénzügyminisztérium, Budapest.
- BUCHANAN, J. M. [1960]: *Fiscal Theory and Political Economy: Selected Essays*. University of North Carolina Press, Chapel Hill, North Carolina.
- BUCHANAN, J. M. [1997]: *Economic Freedom and Federalism Prospects for the New Century*. Presentation at World Bank Seminar on Fiscal Decentralization. Május.
- CALMFORS, L. [1992]: *Lessons from the Macroeconomic Experience of Sweden*. Institute for International Economic Studies. Seminar Paper, No. 522. Stockholm.
- COTARELLI C.–SZAPÁRY GYÖRGY [1998]: Mérsékelt infláció. Nemzetközi Valutaalap–Magyar Nemzeti Bank, Budapest.
- CRAIG, J.–KOPITS, G. [1997]: *Transparency in Government Operations*. IMF Fiscal Affairs, Washington.
- CSILLAG ISTVÁN [1995]: *Az Állampénztár létrehozása, működési mechanizmusa*. Kézirat.
- CSILLAG ISTVÁN [1999]: *0-bázisú költségvetés*. Kézirat.
- CSILLAG ISTVÁN [1999a]: *Költségvetési reformok nemzetközi összehasonlításban*. Kézirat, július.
- CSILLAG ISTVÁN [1999b]: *Hitelesség és bizalom*. Népszava, július 30.
- CSILLAG ISTVÁN ÉS SZERZŐTÁRSAI (CZÉL ISTVÁN–KEVEVÁRI BÉLA–KUSTÁR PÉTER–LUKÁCS GYULA–NÁDASKAI ÉVA–RÓZSAHEGYI GYÖRGY–ZUPCSÁN ERIKA) [1997]: *Az államháztartás szereplőinek „normális” viselkedése, normák és államháztartás*. Kézirat.
- CSONKA GIZELLA–LEHMANN MARIANNA [2000–2001]: *A kormányzati szektor új felfogásban*. *Pénzügyi Szemle*, 2000: 3., 4. 5., 6., 7., 8., 9., 10., 11–12. sz., 2001: 1. sz.
- CSONTOS LÁSZLÓ–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1998]: *Fiskális csapdák és államháztartási reform az átmeneti gazdaságban*. Megjelent: *Gács János–Köllő János: A „túlzott központosítástól” az átmenet stratégiáig*. Tanulmányok Kornai Jánosnak. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- DARVAS ZSOLT–SIMON ANDRÁS [1999]: *A növekedés makrogazdasági feltételei*. *Gazdaságpolitikai alternatívák*, MNB Füzetek, 3. sz.
- DAVIDSON, J. D.–REES-MOGG, W. [1997]: *The Sovereign Individual / The Coming, Economic Revolution: How to Survive and Prosper in It*, Simon & Schuster Inc., New York.

- DEDÁK ISTVÁN [1996]: Seigniorage, költségvetési deficit, aggregált kereslet. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- DEDÁK ISTVÁN [1998]: Államadósság és gazdasági növekedés. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- DEDÁK ISTVÁN [2000]: A gazdasági felzárkózás növekedésméleti összefüggései. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- EU [1996]: Structural Funds and Cohesion Fund 1994-99. Regulations and Commentary. European Commission, Brüsszel.
- FEDERAL GERMAN BUDGET... [1988]: Federal German Budget Legislation. Germany, Federal Ministry of Finance, Bonn.
- FEHÉR MIHÁLY–KÉRI ISTVÁN–SZEMERE MÁTYÁS [1989]: Költségvetési reform és gazdaság. Szervező és Vezetési Tudományos Társaság Baranya megyei Szervezete, Pécs.
- FLYNN, N.–STREHL F. [1996]: Public Sector Management in Europe, Harvester Wheatsheaf, Prentice Hall.
- GÁSPÁR PÁL [1993]: A költségvetési hiány és államadósság kiigazításának nemzetközi tapasztalatai. Kandidátusi disszertáció, kézirat, Budapest.
- GÁSPÁR PÁL [1995]: A költségvetési deficit és az államadósság Magyarországon. A Pénzügyminisztérium részére készült tanulmány, kézirat, Budapest.
- GÁSPÁR PÁL [1997] (szerk.): Macroeconomic issues of Recovery in Transition Economics. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- HAYEK, F. A. [1989]: Order – with or Without Design. Válogatta: *Naomi Madafshy*, the Centre for Research into Communist Economics, London.
- HETÉNYI ISTVÁN [1988]: A költségvetés reformjáról. *Pénzügyi Szemle*, 2. sz.
- HETÉNYI ISTVÁN [1994a]: Államháztartás a kilencvenes évek elején. Megjelent: *Kormány a mérlegen 1990–1994. Korridor*, Budapest.
- HETÉNYI ISTVÁN [1994b]: Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz. 377–390. o.
- HETÉNYI ISTVÁN [1998]: Válasz a kései szocializmus és az átmenet gazdaságpolitikai dilemmáiról feltett közkérdésre. Megjelent: *Gács János–Köllő János: A „túlzott központosítástól” az átmenet stratégiáig*. Tanulmányok Kornai Jánosnak. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest, 440–446. o.
- HÜTTL ANTONIA–SURÁNYI BALINT–VITA LÁSZLÓ [1998]: A gazdasági növekedés és fejlettség paradoxona a kelet-közép-európai átmenetben. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- JÁNOSY FERENC [1966]: A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KI FIZET A... [1991]: Ki fizet a végén? Vita a magyar gazdaság pénzügyi helyzetéről (Tanulmánykötet). Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest.
- KIRÁLY JÚLIA–LÁSZLÓ GÉZA [1998]: Megrendszabályozni, szabályozni vagy liberalizálni: a szabályozás szerepe a pénzügyi rendszerben. Megjelent: *Gács János–Köllő János: A „túlzott központosítástól” az átmenet stratégiáig*. Tanulmányok Kornai Jánosnak. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KÖPITS GYÖRGY [1994]: Félúton az átmenetben. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- KORNAI JÁNOS [1994]: A legfontosabb: a tartós növekedés. *Népszabadság*, augusztus 29., 30., 31., szeptember 1., 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.
- 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.
- KUPA MIHÁLY [1980]: Jövedelemelosztás–költségvetés–gazdasági folyamatok. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- KUPA MIHÁLY [1989]: A költségvetési reform koncepciója és főbb irányai. Megjelent: *Fehér Mihály–Kéri István–Szemere Mátyás: Költségvetési reform és gazdaság*. Szervezési és Vezetési Tudományos Társaság Baranya megyei Szervezete, Pécs.

- LÁSZLÓ CSABA [1990]: A költségvetési reform. Megjelent: Közgazdasági reform. Oktáv, Esztergom.
- LÁSZLÓ CSABA [1993]: Mekkora valójában az államháztartás szerepe az újraelosztásban? Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- LÁSZLÓ CSABA [1994]: Tépett vitorlák. Az államháztartásról közgazdasági és jogi szempontból. Aula, Budapest.
- LÁSZLÓ CSABA [1998]: Twist and Turns: History of the Hungarian Public Finance Reform. Megjelent: *Bokros Lajos–Dethier, J.-J.*: Public Finance Reform during the Transition. The experience of Hungary. The World Bank, Washington, D.C.
- LE GRAND, J. [1999]: A kormányzati kudarcok elmélete. Megjelent: *Csaba Iván–Tóth István György* (szerk.): A jóléti állam politikai gazdaságtana. Osiris–Láthatatlan Kollégium, Budapest.
- LINDBECK, A. [1999]: Újraelosztási politika és az állami szektor expanziója. Megjelent: *Csaba Iván–Tóth István György* (szerk.): A jóléti állam politikai gazdaságtana. Osiris–Láthatatlan Kollégium, Budapest.
- MAGYARY ZOLTÁN [1942]: Magyar Közigazgatás. Királyi Magyar Egyetemi Nyomda, Budapest.
- MAJOR IVÁN–VALENTIN PÁL [2000]: Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlődése a 90-es évtizedben. Kézirat, Budapest.
- MANDEL MIKLÓS–PAPPNÉ GÁSPÁR LUJZA–SÁGHI GÁBOR [1987]: Infrastruktúrapolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MANDEL MIKLÓS–VERESS JÓZSEF [1992]: A gazdasági rendszerváltás dilemmái – válságban. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1996]: Milyen gazdaságpolitikával integrálódunk az Európai Unióba? Valóság, 8. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1997]: Kiigazítás recesszióval. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- MATOLCSY GYÖRGY [1998]: Sokk vagy kevés? Kairon, Budapest.
- MELLÁR TAMÁS [1995]: A költségvetési kiadások hatása a kínálatra. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- MELLÁR TAMÁS [1997]: Egyensúly és/vagy növekedés. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- METCALFE, L.–RICHARDS, S. [1987]: Improving Public Management. Sage Publications, London.
- MODIGLIANI, F. [1988]: Költségvetési hiány, infláció és a jövő nemzetékek. Megjelent: Pénz, megtakarítás, stabilizáció. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MURAKÖZI LÁSZLÓ [1992]: Az államháztartás a kilencvenes évek Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- MUSGRAVE, R. A. [1961]: Approaches to a Fiscal Theory of Political Federalism. Megjelent: Public Finances: Needs, Sources, and Utilization. NBER, Princeton, N.J.
- MUSGRAVE, R. A. [1969]: Fiscal Systems. Studies in Comparative Economics, 10. Yale University Press, New Haven.
- NASZVADI GYÖRGY [1995]: Az államháztartás pénzügyi rendszerének reformja. Előterjesztés a miniszteri értekezlet részére. Pénzügyminisztérium, Budapest.
- NELSON, J. M.–TILLY, CH.–WALKER, L. (szerk.) [1997]: Transforming Post-communist Political Economics. National Academy Press, Washington D.C.
- NEMÉNYI JUDIT [1994]: A strukturális változások kezelése az átmenet gazdaságának ökonometriai modelljében. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- NOVICK, D. (szerk.) [1965]: Program Budgeting: Program Analysis and the Federal Budget. Rand Series. Harvard University Press, Cambridge.
- OATES, W. E. [1991]: Studies in Fiscal Federalism. Worcester.
- OBLATH GÁBOR [1991]: Államadósság – külső adósság – fizetési mérleg. Megjelent: „Ki fizet a végén?” Vita a magyar gazdaság pénzügyi helyzetéről. Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest, 65–80. o.
- OBLATH GÁBOR [1995]: A költségvetési deficit makrogazdasági hatásai Magyarországon. Külgazdaság, 7–8. sz.
- OBLATH GÁBOR [1999]: A maastrichti szerződés fiskális kritériumai és a hazai fiskális helyzet értelmezése. Megjelent: *Laki Mihály–Pete Péter–Vincze Péter* (szerk.): Mindannyiunkban van valami közös. Lányi Kamilla születésnapjára. Kopint–Datorg–MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest. Megjelent még: Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- OECD [1992]: Measuring Performance and Allocating Resources. Public Management Studies, No. 5. OECD, Párizs.

- OECD [1997]: Modern Budgeting, OECD, Párizs.
- OECD [1998]: Planning, Programming and Budgeting System, R-COG Presentation 9. március.
- OLSON, M. [1987]: Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- P. KISS GÁBOR [1998a]: A költségvetés tervezése és a fiskális átláthatóság problémái. MNB Füzetek, 1. sz.
- P. KISS GÁBOR [1998b]: Az államháztartás szerepe Magyarországon. MNB Füzetek, 4. sz.
- P. KISS GÁBOR–SZAPÁRY GYÖRGY [2000]: The Fiscal Adjustments in the Transition Process: Hungary, 1990-1999. Post-Soviet Geography and Economics, No. 4.
- PEREIRA, BRESSER L. C. [1995]: Latin-Amerika az „állam válsága” megközelítés fényében. Közgazdasági Szemle, 6. sz. 533–551. o.
- PERSSON, T.–ROLAND, G.–TABELLINI, G. [1996]: The theory of fiscal federalism: What does it mean for Europe?, Prepared for the Conference „Quo Vadis Europe?”, Prepared for the Conference „Quo Vadis Europe”. Kiel, július.
- PERSSON, T.–TABELLINI, G. [1996]: Federal Fiscal Constitutions: Risk Sharing and Redistribution. Journal of Political Economy, Vol. 104, No. 5.
- PETE PÉTER [1994]: Makroökonomia, seigniorage, államadósság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- PETE PÉTER [1996]: Mi az általános az általános egyensúlyelméletben?. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- PETE PÉTER [1997a]: Az államháztartás feladatfinanszírozáson alapuló modellje. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- PETE PÉTER [1997b]: Az egészségügyi ellátás rendszerének alapvonásai és reformjai Ausztráliában és Új-Zélandon. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- PÉTERI GÁBOR [1995]: Önkormányzati gazdálkodás. Helyi demokrácia és újítások Alapítvány. Budapest.
- PETSCHNIG MÁRIA ZITA [1994]: Örökségtől – örökséig. Századvég, Budapest.
- PREMCHAND, A. [1969]: Performance Budgeting. Academic Books, Bombay.
- PREMCHAND, A. [1983]: Government Budgeting and Expenditure Controls, Theory and Practice, International Monetary Fund, Washington D.C.
- PREMCHAND, A. [1990a]: Government Financial Management, IMF, Washington D.C.
- PREMCHAND, A. [1990b]: Government Financial Management, Issues and Country Studies, International Monetary Fund, 1990. Washington, D.C.
- PREMCHAND, A. [1996]: Issues and New Directions in Public Expenditure Management, IMF Working Paper, WP/96/123.
- PREMCHAND, A.–GARAMFALVI, L. [1992]: Government Budget and Accounting Systems. Megjelent: *Tanzi*, V. [1992]: Fiscal Policies in Economies in Transition. International Monetary Fund, Washington.
- SCHULTZE, CH. L. [1968]: The Politics and Economics of Public Spending. The H. Rowan Gaither Lectures in Systems Science. Brookings Institution, Washington, D.C.
- SHAH, A. [1994]: Applying a Simple Measure of Good Governance to the Debate on Fiscal Decentralization, World Bank, Washington, 1994.
- SHAH, A. [1997]: Fiscal Federalism and Macroeconomic Governance: For Better or For Worse?, World Bank, Washington.
- SHAH, A. [1998a]: Fiscal Federalism: Principles and Practices. The World Bank, Washington.
- SHAH, A. [1998b]: The Quest for Right Balance and Responsive and Accountable Governance. Lesson of Decentralization Experience. World Bank Policy Research Working Paper, Series 349.
- SIGMA [1997a]: Effects of European Union Accession. Budgeting and Financial Control. Sigma Papers, No. 19. OECD, Párizs.
- SIGMA [1997b]: Effects of European Accession. External Audit II. Sigma Papers 20. OECD, Párizs.
- STIGLER, G. J. [1989]: Piac és állami szabályozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- STIGLITZ, J. [2001]: A kormányzati szektor gazdaságtana. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- STIGLITZ, J. [2000]: More Instruments and Broader Goals: Moving Towards the Post-Washington Consensus. WIDER Lectures (<http://wider.uhn.edu/stiglitz.Htm>).



- SZAMUELY LÁSZLÓ (szerk.): *Reevaling Economic Reforms in Central and Eastern Europe Since 1989*, Kopint-Datorg Alapítvány, Budapest.
- SZÁNTÓ ANIKÓ [1991]: *Gödörben. Gondolatok az állami költségvetés helyzetéről*. Megjelent: *Ki fizet a végén? Vita a magyar gazdaság pénzügyi helyzetéről*. Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest, 28–48. o.
- SZÁNTÓ ANIKÓ [1992]: *Államháztartás a dirigizmus jegyében*. Társadalmi Szemle, 1. sz.
- SZAPÁRY GYÖRGY [1993]: *Az átmenet kérdései a magyar tapasztalatok fényében: nincs követhető recept*. Gazdaság, 12. sz.
- SZILÁGYI GYÖRGY–ERLICH ÉVA–CSERNOK ATTILA: *Infrastruktúra, korok, országok*. Kossuth, Budapest.
- TANZI, V. [1993]: *Fiscal Policy and Economic Restructuring of Economics in Transition*. IMF Working Paper WP 93/22. Washington.
- TANZI, V. [1995a]: *Növekedést és stabilitást segítő költségvetési politika*. Pénzügyi Szemle, 11. sz.
- TANZI, V. [1995b]: *Fiscal Federalism and Decentralisation: A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects*. Annual World Bank Conference on Development Economics. The World Bank, Washington.
- TER-MINASSIAN, T. [1997]: *Decentralization and Macroeconomic Management*, Working Paper of the International Monetary Fund, november.
- TIROLE, J. [1998]: *A kormányzati döntéshozatal politikája*. Megjelent: *Válogatás Jean Tirole műveiből. A kormányzat belső szervezete*. Szakkollégiumi füzetek, Budapest.
- Turján Sándor [1990]: *Államháztartás*. Aula Kiadó, Budapest.
- VALENTINYI ÁKOS [1995]: *Endogén növekedésmélet. Áttekintés*. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- VÍGVÁRI ANDRÁS [1997]: *Az önkormányzati finanszírozás néhány nyugat-európai tapasztalata*. Comitatus, február.
- VILLELA, R. [1998]: *Transparency, Credibility, Fiscal Management, and Financing. Notes on the Brazilian Experience*. The World Bank, Spanyolország, Santander, október.
- WILDASIN, D. E. [1997]: *Fiscal aspects of evolving federations*. Cambridge University Press, Egyesült Államok, december.
- WILDAVSKY, A. [1975]: *Budgeting. A Comparative Theory of Budgetary Processes*. Little, Brown and company, Boston, Toronto.

LÁSZLÓ CSABA

## Vargabetűk az államháztartási reform tízéves történetében (1988–1997)

---

A magyar parlamentben a rendszerváltást megelőző évek egyik legfontosabb eseménye, az adóreform vitája alatt új kifejezés született: a költségvetési reform. Ekkor merült fel először az Országgyűlés illetékes bizottságában az igény, hogy az államháztartás bevételi oldalának reformja után a költségvetés egész rendszerének, a kiadásoknak a reformjára is szükség van. Noha az elmúlt években sok változás történt az államháztartásban, egy dolog biztos, a reformnak még nincs vége. Sokan még ma is a reformtól várják, hogy több pénz jut egyes állami feladatokra, míg mások költségvetési megtakarításokat, alacsonyabb adószintet remélnék a reformtól. Ebben a tanulmányban röviden megpróbálok felvázolni az államháztartási reform tízéves történetét 1987-től 1997 végéig, jelezve a buktatókat és az eredményeket egyaránt. Elsősorban a reformban történt előrehaladásra kívánok koncentrálni, de ennek megértéséhez a döntés-előkészítési és döntéshozatali folyamat átlomásaira, illetve a politikai összefüggésekre is utalnom kell, hogy a folyamatok érthetőbbek legyenek.\*

---

A magyar parlamentben a rendszerváltást megelőző évek egyik legfontosabb eseménye, az adóreform vitája alatt új és azóta is használt kifejezés született: a *költségvetési reform*. Az adóreform tárgyalása során 1987-ben merült fel először az Országgyűlés illetékes bizottságában az igény, hogy az államháztartás bevételi oldalának reformja után a költségvetés egész rendszerének, a kiadásoknak a reformjára is szükség van. Valójában már 1986-tól felmerült a gazdaságpolitika vezetésében a reform szükségessége. Noha az elmúlt években sok változás történt az államháztartásban, egy dolog biztos, a reformnak még nincs vége. Sokan még ma is a reformtól várják, hogy több pénz jut egyes állami feladatokra, míg mások költségvetési megtakarításokat, alacsonyabb adószintet remélnék a reformtól.

Az eltelt évtizedben számtalan illúzió fűződött a reformhoz, ugyanakkor mind a mai

\* Jelen cikk a Világbank Public Finance Reform during the Transition; The Experience of Hungary című tanulmánykötetében 1998-ban megjelent tanulmányom részben átdolgozott, rövidített változata. Az eredeti tanulmány az 1997-ig lezajlott eseményeket írta le. 1998-tól mostanáig azonban számtalan olyan változás történt, amelynek bemutatása nélkül joggal támad hiányérzete az olvasónak. Csak néhány példa: a felsőoktatási tandíj eltörlése, az alanyi jogú családi pótlék újbóli bevezetése, tb-önkormányzatok megszüntetése, tb-járulék csökkentés, illetve a beszédés APEH-hez való átadása, új autópálya-finanszírozási technikák bevezetése stb. A szűk megjelenési időkeretek ennek az időszaknak az elemzését már nem tették számomra lehetővé, ezért csak néhány esetben utaltam 1997 utáni fejleményre. Az elmúlt évek jelentős változásai ellenére is fő következtetéseimet helytállónak érzem, ezért is vállaltam az elmúlt néhány év hiányát. Kárpótlásul megígérem, hogy ennek az időszaknak a bemutatásával, elemzésével nem fogok megint tíz évet várni.

napig nincs egységes értelmezése. Létrejött és megszűnt számos reformbizottság, amelyek közül némelyek több év alatt csak egyszer üléseztek, volt olyan, amelyik 10-15 alkalommal egy fél éven belül. Készültek koncepciók, amelyeket érdemben soha senki nem vitatott meg, és az államháztartásban történtek olyan strukturális változások, amelyek előtt senki nem emlegette az államháztartási reformot.

Egy dolog van talán, amiben minden, e téma iránt érdeklődő szakember ma már egyetért: átfogó államháztartási reformot csak fokozatosan és több év alatt lehet megvalósítani, illetve hogy ez a folyamat számtalan érdekkonfliktussal, vitával jár. Kompromisszumok sorozatára van szükség az előrehaladáshoz.

Ebben a tanulmányban röviden megpróbálom felvázolni az államháztartási reform tízéves történetét 1987-től 1997 végéig, jelezve a buktatókat és az eredményeket egyaránt. Elsősorban a reformban történt előrehaladásra kívánok koncentrálni, de ennek megértéséhez a döntés-előkészítési és döntéshozatali folyamat állomásaira, illetve a politikai összefüggésekre is utalnom kell, hogy a folyamatok érthetőbbek legyenek.

### *Mi az államháztartási reform célja, tartalma?*

A reform egyik célja, hogy a szocialista gazdasági viszonyok között kialakult államháztartás átalakuljon a modern többpárti parlamenti demokrácia és a piacgazdaság követelményeinek megfelelően. Ez azt jelenti, hogy a demokratikus politikai döntéshozatal igényeit kiszolgáló, transzparens költségvetési rendszer jöjjön létre, amelyben az állam a korábbi túlzott feladatvállalásától megszabadulva, a megtartott feladatokat is a piacgazdaság követelményeire igazítja. Egy kisebb méretű és a gazdaságpolitikai követelményeknek megfelelően tartósan finanszírozható államra van szükség. Ez a követelményrendszer önmagában meghatározza, hogy a reform nem jelenti az állami feladatokra fordított összegek automatikus növekedését, és nem jelentheti a „fűnyírószerű” megtakarításokat. Reformon az olyan strukturális változásokat értem, amelyek után megváltozik a költségvetési rendszer működése, az egyes szereplők viselkedése, amely során az állami feladatok ellátásának intézményrendszere tartósan hatékonyabbá, gazdaságosabbá válik. Egy igazi strukturális reform keretében megtett lépés után az adott rendszer nem kevesebb pénzből rosszabbul, hanem lényegesen kevesebb pénzből jobban működik.

Mindezen célok alapján három csoportba sorolhatók az államháztartási reform fő elemei:

1. az államháztartás méretének makrogazdasági szempontból szükséges csökkentését szolgáló intézkedések;
2. az állami feladatok ellátásának módját megváltoztató lépések;
3. a költségvetési rendszer működését, a szereplők viselkedését meghatározó szabályozók, intézményrendszerek átalakítása.

A vizsgált időszakban a fenti három csoport között mind a koncepciók, mind a tényleges folyamatok alapján jelentős hangsúlyeltolódások következtek be.

### **Honnan indultunk?**

A 1980-as években a magyar államháztartás magán viselte a szokásos, a szocialista gazdaságokra jellemző problémákat. 1988-ban például az államháztartás konszolidált kiadásai a GDP 60 százaléka körül mozogtak. Ez a magyar gazdasági fejlődés jellegzetességei miatt magasabb volt, mint a többi szocialista országban.

I. táblázat  
Államháztartási mérlegek

Államháztartási mutatók (a GDP százalékában)	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Az államháztartás konszolidált bevételei (privatizációs bevételek nélkül)	-	-	52,8	52,3	53,9	52,4	46,7	47,1	45,8
Az államháztartás konszolidált kiadásai	-	-	55,8	59,3	60,3	60,8	53,4	50,3	50,6
Elsődleges konszolidált bevételek	-	-	51,0	51,1	52,8	51,3	45,9	45,3	43,4
Elsődleges konszolidált kiadások	-	-	49,9	53,8	55,8	54,0	44,3	41,0	40,3
Ebből kamatkiadás	3,2	3,0	5,9	5,5	4,5	6,7	9,1	9,2	10,3
Az államháztartás konszolidált teljes hiánya	-2,7	0,3	-3,0	-7,0	-6,5	-8,4	-6,6	-3,1	-4,8
Az államháztartás elsődleges mérlege	-	3,3	1,0	-2,6	-2,9	-2,7	1,7	4,3	3,1
Az államháztartás teljes bruttó adóssága	73,1	66,3	75,0	79,0	90,3	88,2	86,2	73,3	65,0
Az államháztartás hiánya (milliárd forint)	-46,3	7,0	-75,8	-207,2	-230,1	-367,3	-372,8	-212,6	-406,8
Elsődleges egyensúly (milliárd forint)	-	76,2	25,5	-77,9	-104,4	-118,1	92,8	294,0	260,4

Forrás: Pénzügyminisztérium.

Az 1988-as adóreformig a bevételek közül hiányzott a lakosság jövedelmeinek érdemi adóztatása (szja), a forgalmi adókra az egyfázisú, halmozódó forgalmi adó volt a jellemző, és a bevételek jelentős részét adták az állami vállalati szférát különböző jogcímenek (például felhalmozást, vagyont stb.) terhelő adók. A hatályos adószabályokkal szemben pedig komoly adóelkerülés veszélye fel sem merülhetett. Az adóalanyok száma viszonylag csekély volt, ennek megfelelően kis létszámú volt az adóapparátus.

A kiadási oldalon jelentős volt – a nagy állami beruházási akciókhoz kötődően – a felhalmozási kiadások aránya, és a piacgazdaságokban szokásosat jóval meghaladta a különböző termelői és fogyasztói támogatások mértéke. Emellett működött – Kornai János kifejezésével élve (Kornai [1996]) – a „koraszülött jóléti állam”, amelyben a rászorultsági elemeket nélkülöző, Magyarországhoz hasonló fejlettségű országok átlagát jóval meghaladó jóléti kiadások terhelték az államháztartást.

Az államháztartás szerkezetében meghatározó volt az állami költségvetés, amely magában foglalta a társadalombiztosítási ellátásokat. A központi kormányzat szintjén emellett 20-30 ügynevezett elkülönített állami pénzalap működött több-kevesebb önállósággal, az egyébként is szűkre szabott parlamenti kontroll és a hagyományos költségvetési alku alól kivonva a közpénzek komoly részét. Az államháztartás helyi szintjét a központi támogatásoktól függő tanácsok jelentették, amelyeknek az önállósága mind politikai, mind költségvetési értelemben minimális volt.

A költségvetési döntéshozatal és a működés szabályai érdekes kettősséget alkottak. Habár az állami költségvetést formálisan a parlament hagyta jóvá, tényleges parlamenti kontroll valójában nem létezett. A parlamentnek bemutatott költségvetésben alig 20-30 előirányzat volt, és az egész költségvetési vita és döntéshozatal fél nap alatt lezajlott anélkül, hogy az eredeti javaslat akár egy kicsit is változott volna. A költségvetési működés egyes alapelemei, az átcsoportosítások, zárolás, vagy a kormány és az Országgyűlés közötti hatáskörmegosztás, a költségvetési döntéshozatal menetrendje egyáltalán nem, vagy csak hézagosan volt szabályozva. Arra pedig eszébe nem jutott például senkinek szabályt alkotni, hogy mi a teendő, ha a költségvetési év kezdetéig nincs elfogadott költségvetés. Az érdemi kérdésekben így egyértelműen a végrehajtó hatalom szerepe volt a meghatározó, de a tényleges hatalom a lényeges döntésekben kizárólagos szerepet játszó MSZMP vezetésének kezében volt.

Érdekes módon azonban az 1980-as évek eleje óta egy sajátos puha gazdálkodási rendszer alakult ki az intézmények szintjén. A korábbi, a nyugati rendszerekre is jellemző szigorú és kötött gazdálkodást egyre inkább laza gazdálkodás váltotta fel az önállóság jegyében. A pénzhiányt ellensúlyozandó kaptak több szabadságot az intézmények, hogy oldják meg feladataikat, ahogy tudják. Ez a folyamat látszólag jól illett a vállalati szférában kibontakozó önállósodási törekvésekhez, a túlsúlyos állami szabályozás csökkentéséhez.

Végezetül erre az államháztartásra is jellemzők voltak már az egyensúlyi problémák, ezek azonban explicit formában kevésbé jelentek meg. A kormány által szorosan ellenőrzött jegybank korlátlanul finanszírozta alacsony kamatú hitelekkel az államháztartást. Az ennek fedezetét biztosító pénzkibocsátás, illetve külföldi hitelfelvétel az inflációs nyomást, illetve a külföldi eladósodást növelte – időnként már alig kezelhető mértékben. Az állami túlköltekezés korlátai ezért legtöbbször csak közvetett módon, a külső eladósodáson keresztül jelentkeztek.

Ez az államháztartás az 1980-as évek végére valóban megérett mind politikai, mind közgazdasági értelemben a gyökeres átalakításra, az államháztartási reformra. Ezt felismerve indultak meg 1988 elején egy átfogó államháztartási reform előkészítő munkálatai.

### A korai kísérlet (1988–1990 tavasza)

A továbbiakban párhuzamosan igyekszem bemutatni a különböző reformkoncepciók és az abból megvalósult reformlépések lényegi elemeit. Egyes időszakokban szinte semmi sem valósult meg a szép elképzelésekből és gondolatokból, míg máskor gyors lépésekre volt szükség, anélkül hogy azokat széles társadalmi vita előzte volna meg. Ilyenkor lehetett valójában támaszkodni a korábbi elvetelt reformkoncepciókra is.

Habár Magyarországon az elfogadott terminológia alapján az adóreform és az államháztartási reform két külön történet, röviden mégis ki kell térnem *az adóreform 1988–1989-es változásaira, mert ez alapvetően megváltoztatta Közép-Kelet-Európában elsőként az államháztartás bevételi struktúráját, kialakítva egy, a nyugat-európai modern piacgazdaságokhoz hasonló adórendszert*. 1988. január 1-jétől vezették be a személyi jövedelemadót és a hozzáadott érték típusú általános forgalmi adót, illetve létrejött a vállalatok nyereségét terhelő adó, amelyet törvényként egy évvel később fogadott el az Országgyűlés. Ezzel párhuzamosan megszűntek olyan adótípusok, mint például az egyfázisú forgalmi adó, a beruházásokat terhelő felhalmozási adó és a vállalatok eszközeit terhelő vagyoadó. Az adóalanyok számának megsokszorozódására reagálva, megindult egy modern, a korábbinál sokkal nagyobb adóigazgatás kiépítése. Ezek a lépések akkor olyan mértékben és irányba alakították át az adórendszer struktúráját, hogy érdemben a rendszer alapelemei azóta sem változtak. A társadalombiztosítási járulékrendszer viszont egészen 1996-ig alig módosult.

A rendszerváltást megelőzően két évvel – 1987–1988 fordulóján – még senki sem számított arra, hogy a politikai rendszerváltozás sebessége és mélysége olyan lesz, hogy 1990-re gyakorlatilag többpárti alapokon nyugvó parlamenti demokrácia alakul ki, és minden mérvadó politikai erő ekkorra a szociális piacgazdaság modelljét fogadja el. 1988-ban ezért az államháztartási reform átfogó, 2-3 év alatt előkészített és végrehajtott, az állami feladatok teljes újragondolását, az egész működési mechanizmus megváltoztatását célul kitűző megközelítése vált elfogadottá. Ennek megfelelően alakult ki a reform előkészítéséért felelős szervezeti rendszer. A pénzügyminiszter vezetésével létrejött nagy reformbizottságban altémák szerint további albizottságok alakultak ki. Az egész munka szervezésére egy kis létszámú titkárság alakult az adóreformot korábban sikeresen irányító Kupa Mihály vezetésével.

Az előkészítő munkákba számtalan szakértő kapcsolódott be, az egyes állami feladatokra részanyagok készültek, továbbá kialakult az ütemterv a reform előkészítésére és végrehajtására. 1989 nyár elejére a munkák olyan fázisba jutottak, amikor a kormány tájékoztatta a parlamentet az államháztartási reform átfogó koncepciójáról és az egyes állami feladatokra vonatkozó reformelképzelésekről. Az 1988–1989-ben kialakult koncepció fő elemei a következők voltak:

- az államháztartás újraelosztásának lényeges csökkentése;
- törvényileg szabályozott demokratikus eljárási rend kialakítása a költségvetési döntéshozatalban és működésben;
- az állami feladatok felülvizsgálata és újraszabályozása;
- valós önkormányzatiság biztosítása az államháztartás helyi szintjén és a társadalombiztosításban;
- érdemi önállóság az államháztartás nagy ellátórendszereiben (egészségügy, oktatás);
- a szociális transzferek esetében az állampolgári jog fenntartása, kivéve a mainál sokkal kisebb arányúnak feltételezett szociális segélyezést, ahol a rászorultsági elvet kell érvényesíteni;
- az államháztartás egyes területein piaci elemek beépítése a finanszírozásba, például a felsőoktatás terén;

- modern finanszírozási és tervezési módszerek alkalmazása az intézményi gazdálkodásban (nullbázisú tervezés, költség–haszon elemzés, teljesítmény szerinti finanszírozás, teljesítménymérés stb.);

- az információs rendszer megújítása.

Az 1988–1989-ben kialakult koncepció több eleme a *mai napig érvényes* követelményt fogalmazott meg. Az újraelosztás csökkentése, az állami feladatok felülvizsgálata, az információs rendszer korszerűsítése végigvonul az egész vizsgált időszakon. Az akkoriiban, főleg 1988-ban megfogalmazott „menetrendek” viszont mind az adminisztratív lehetőségeket és tudást, mind a politikai hátteret illetően irreálisak voltak. Meglepő, hogy bár a komplex megközelítés volt a jellemző, a manapság a reform kulcselemének tekintett nyugdíjreformról politikai szinten alig esett szó. Eközben a várható hosszú távú demográfiai problémák már akkor is ismertek voltak, és komoly szakértői munkák folytak a felosztó-kirovó rendszer reformjának előkészítésére.

Végezetül még egy, a későbbiekben is visszaköszönő problémát kell jelezni. Az akkori anyagokban még viszonylag kevés olyan konkrétumot, részletet lehetett találni, amelyben a szükséges politikai döntések után már tisztán „technokrata” feladat lett volna a jogszabályok, az intézményi változások előkészítése.

A reformmal foglalkozó apparátus kapacitásai ehhez szűkösek voltak, míg a szakapparátus többi része a hiányzó politikai elkötelezettség híján a sürgető napi feladatokra koncentrált.

Ezalatt a politikai helyzet hónapról hónapra változott, és az ország makrogazdasági egyensúlyi helyzete is egyre labilisabbá vált. Habár a reformmunkák leállítására, megtagadására nem került sor, és a szakmai előkészítő munkák is eltérő intenzitással folytatódtak, az államháztartási reform a politikai preferenciák között háttérbe szorult. Ezt mutatja például, hogy az államháztartási reformbizottság mindössze egyszer ülésezett, de a nem működő bizottság titkársága tovább szervezte a munkát.

Ma már világos, hogy 1989 nyarára, mire a reformkoncepció kialakult, a korábban elképzelt sebességű és mélységű reform politikai feltételei megszűntek. A kormányzat 1989 nyarától a rendszerváltás politikai előkészítésével, illetve a makrogazdasági problémák rövid távú kezelésével volt elfoglalva.

Mindezek miatt az államháztartásban 1990 tavaszáig csak néhány területen következhetett be előrelépés. Az első, hogy a demokratikus átmenet részeként 1989 őszén létrejött a kormánytól független, az Országgyűléshez tartozó Állami Számvevőszék, a közpénzek ellenőrzésének új intézménye. Fontos lépés volt, hogy 1990 elejétől átalakult a tanácsi finanszírozás rendszere és létrejött az alapelemeket tekintve normatív forrásszabályozás rendszere. Ily módon a későbbi politikai jellegű változást, a helyi önkormányzatok létrejöttét egy évvel megelőzte az azzal összhangban lévő finanszírozási rendszer létrejötte.

A másik, hogy a politikai rendszerváltás előkészítéseként 1990 tavaszán egy többpárti, demokratikusan megválasztott parlament jött létre. Ez a tény a költségvetés működésével, a politikai döntéshozatal eljárási rendjével szemben új követelményeket támasztott.

Az 1990-es költségvetésben megtörtént a társadalombiztosítással kapcsolatos első komoly szervezeti változás. A társadalombiztosítás levált az állami költségvetésről, illetve a családi pótlék közvetlen állami feladattá vált, és az egészségügy beépült a társadalombiztosítás rendszerébe.

Ezalatt a kormány az államháztartásban jelentkező makrogazdasági gondok miatt jelentős megszorításokat hajtott végre, és 1990-re az államháztartás átmenetileg egyensúlyba került. Az államháztartási reform előkészítése és végrehajtása már az új kormányra maradt.

### Sok változás, kevés reform (1990–1994)

Az új kormány hivatalba lépése után megerősítette az államháztartási reform szükségességét, és politikai céljai között deklarálta a reformot. A politikai rendszerváltást követően a kormány eltérően ítélte meg a tennivalókat a politika, a társadalom, a gazdaság számtalan területén. Meglepő talán, hogy az államháztartási reform esetében mégis *a folytonosság* volt a jellemző, mind a helyzetértékelés, mind a fő tennivalók szükségességének és mind a szervezés jellegének megítélését illetően. Más területeken (például politikai intézményrendszer, versenyszféra) világos volt, hogy mi a rendszerváltás tartalma. Az állam szerepét – hogy egy modern piacgazdaságban milyen módon lehet ellátni az egyes állami feladatokat – néhány jól hangzó szlogenen kívül azonban nem tisztázták.

A folytonosságnak két oka volt. Nem álltak rendelkezésre eltérő, radikálisabb koncepciók, ezért megerősítették a korábbi elemzéseket és a kialakult koncepciók fő vonalait. A másik talán nem elhanyagolható szempont, hogy mivel az új kormány nem rendelkezett a megválasztás pillanatában részletes tervekkel, illetve ezek végrehajtásához nem voltak saját szakértői sem, ezért óhatatlanul az előző időszak szakértőire kellett támaszkodnia, akiknek a véleménye egységes volt az államháztartási reform megítélésében. Természetesen jelentős személyi változások következtek be, de a gazdaságirányítás új vezetői gyakorlatilag a korábbi második, harmadik vonalból léptek előre.

Igaz, az új kormány indulásakor megfogalmazódott az átfogó államháztartási reform szükségességének igénye, a későbbiekben azonban ehhez érzékelhetően hiányzott a politikai akarat. Hasonlóan az 1989-es időszakhoz, nyíltan most sem vették le az államháztartási reformot a napirendről. A Pénzügyminisztériumban – egy rövid időszaktól eltekintve – folyamatosan működött az államháztartási reformért felelős kis létszámú szervezeti egység, amely létszámából következően is csak egy szűk részével foglalkozhatott a reformnak. Ezen a vonalon a költségvetési eljárási, költségvetési jogi kérdések reformjával, az intézményi gazdálkodás korszerűsítésével foglalkoztak, míg az apparátus többi része ettől elkülönülve végezte a költségvetéssel kapcsolatos szokásos munkákat, illetve készített elő és hajtott végre nem egy esetben reformértékű változásokat.

1990–1991-re a politikai vezetés számára világossá vált az akkori szakértői anyagok alapján, hogy az igazi államháztartási reform komoly megszorításokat és társadalmi áldozatokat jelentene. Alig néhány hónappal az első szabadon választott kormány hivatalba lépése után egy társadalmilag elvileg kevésbé érzékeny intézkedés, a benzináremelés ellen olyan tömegmegmozdulás (a taxisblokádnak) alakult ki, ami világossá tette, hogy a kormány politikai mozgásterét sokkal szűkebb, mint azt eredetileg gondolni lehetett volna.

Ezt követően a gazdaságpolitika nagyon óvakodott az olyan típusú lépésektől, amelyek hasonló reakciókat válthattak volna ki. Emellett a KGST felszámolását követő külgazdasági sokk, az 1991–1992-ben bekövetkezett közel 20 százalékos GDP-csökkenés kezelése, a piacgazdaság intézményrendszerének teljes kiépítése olyan feladatokat jelentettek, amelyek mellett az államháztartási reform valójában háttérbe szorult. A gazdaságpolitikai programokban továbbra is megfogalmazódott az újraelosztás és a hiány csökkentésének, az állami feladatok felülvizsgálatának szükségessége, de mindezek az általánosságok szintjén maradtak. Az úgynevezett Kupa-program szerint 1994-re a kiadásoknak a GDP-hez képest 5-10 százalékponttal kellett volna csökkenni, és az államháztartásnak egyensúlyba kellett volna kerülni.

A gazdasági recesszió és a túlzottan optimista bevételi prognózisokhoz igazított kiadások miatt 1991–1992-ben megugrott az államháztartás hiánya (1991: –2,9 százalék; 1992: –6,8 százalék). Mindezek világossá tették, hogy az államháztartás reformját nem lehet halogatni, ezért 1993 elején egy újabb kísérlet keretében megalakult az *államháztartási racionalizálási bizottság* és egy kis létszámú titkárság a munkák szervezésére. A nemzet-



közi pénzügyi intézményekkel való megegyezés igénye is szükségessé tette az államháztartás helyzetének stabilizálását. Maga a bizottság valójában nem működött, de 1993 első félévében a Pénzügyminisztérium számtalan tervezetet készített az államháztartás konszolidációjára.

Ezek részben ugyanazon elvekre épültek, mint a korábbiak (hiány, újraelosztás csökkentése), de új elemek is megjelentek:

- a privatizációs bevételek bevonása az államháztartási hiány csökkentésébe;
- önálló közszolgálati nyugdíjrendszer kialakítása;
- a rászorultsági elvű szociálpolitika felé való elmozdulás;
- a kincstári gazdálkodás bevezetésének szükségessége.

Ezeket a javaslatokat azonban nem fogadták el, és az egész program egy klasszikus rövid távú költségvetési megszorító csomaggá vált, de végül érdemben a költségvetési egyensúly javítására sem került sor. A választások évére, 1994-re pedig már rekordnagy-ságú államháztartási hiány (–8,4 százalék) alakult ki.

A fentiek alapján egyértelmű, hogy 1990–1994 között nem születtek konzekvens, összehangolt reformprogram alapján jelentős, reformértékű lépések. Ezek részben még az 1988–1989-es munkák folytatását jelentették a költségvetési eljárási kérdések szabályozásánál, más esetekben az éves költségvetéshez vagy a politikai intézményrendszer átalakulásához kötődtek.

#### *Intézményrendszeri, költségvetési szabályozási változások*

Az új kormány, illetve Országgyűlés egyik első lépése volt a korábbi tanácsi rendszer helyett egy új helyi önkormányzati rendszer kiépítése, hogy még 1990 őszén helyi önkormányzati választásokat lehessen tartani. A kialakult rendszer lényege, hogy az önkormányzatok jogi értelemben teljesen önállóak és egyenrangúak, de ennek fejében a központi költségvetés nem tartozik pénzügyi értelemben felelősséggel az önkormányzatok tartozásaiért. Természetesen az államháztartás nagy bevételi rendszereinek (áfa, szja, vám stb.) jellemzői miatt a bevételek döntően a központi kormányzathoz áramlottak, ezért az önkormányzatok forrásainak többsége a központi költségvetéstől származik. 1990-től a korábbi egyedi alkukon alapuló finanszírozást jelentős részben normatív forrásszabályozás váltotta fel, de a fejlesztési döntések egy részéhez a források továbbra is egyedi döntések alapján áramlottak a központi költségvetésből. Ezen a helyzeten érdemben nem tudott változtatni a később elfogadott helyi adókról szóló törvény (1990) sem. Ezek az adók elsősorban a nagyobb településeken jelentettek kiegészítő forrásokat, de a rendszer lényegét nem változtatták meg.

Az új parlament igényeinek megfelelően 1990-től átalakult a költségvetés szerkezete, és a továbbiakban nagyságrenddel részletesebb költségvetés került elfogadásra. Végül 1992 tavaszán az Országgyűlés elfogadta az államháztartási törvényt, amely a többpárti parlamenti berendezkedésnek megfelelően szabályozta a költségvetés eljárási kérdéseit, az Országgyűlés, a kormány, az egyes miniszterek közötti felelősségi viszonyokat, a költségvetés készítése, végrehajtása, a zárszámadás során betartandó határidőket. Emellett számtalan, az államháztartás szerkezetét, működését meghatározó kérdést szabályozott keretjellel, amelyekre a későbbiekben a részletes szabályok épülhettek. Többek között az államháztartási törvény nyomán jött létre a későbbiekben a kormányzatnak felelős költségvetési ellenőrző szervezet is. Erre az időszakra tehető a politikai intézményi szabályozás szigorítása is.

Az államháztartás szervezeti rendjét illetően az utolsó nagy változást a tb-önkormányzatok, azaz az egészségbiztosítási és nyugdíjbiztosítási önkormányzatok létrejötte jelen-

tette. Ez a rendszer önkormányzati elven alapult, de a központi költségvetésnek teljes és korlátlanul igénybe vehető helytállási kötelezettsége volt a társadalombiztosítás hiányainak finanszírozásában. A kormány befolyása gyakorlatilag csak az Országgyűlésen keresztül, a társadalombiztosításra vonatkozó törvények útján érvényesült. Az egészségügyi és nyugdíjellátások, illetve a társadalombiztosítási járulékok alapvető szabályait ugyanis továbbra is az Országgyűlés határozta meg. Ez a szervezeti rendszer már magában hordozta azt az állandó feszültséget, ami a társadalombiztosítási önkormányzatok költségvetése, az állandósult többlethiányok, a különböző gazdálkodási problémák miatt kialakultak.

Az időskori gondoskodásnak egy új eleme jött létre 1993-ban az önkéntes pénztári törvény elfogadásával. Abban az időben talán kevesen tulajdonítottak nagy jelentőséget ennek a viszonylag lassan fejlődésnek indult intézményrendszernek, a nyugdíjpénztáraknak, amelyek magánalapon működő, tőkefedezeti elvet követő önkéntes nyugdíjrendszerként kezdték el működésüket. Az 1990-es évek elején egyszer már napirendre került az Országgyűlésben a nyugdíjreform, amelyben a kormány által benyújtott egyik alternatíva egy kötelező tőkefedezeti rendszer kialakítását célozta. Magyarországon azonban szinte alig volt ismert ez a rendszer, és az Országgyűlés érdemben nem foglalkozott ezzel a lehetőséggel. Az ugyanekkor elfogadott nyugdíjkorhatár-emelést is később, a választások előtt visszavonta az Országgyűlés.

Az államháztartás finanszírozásában az 1990-es évek elején a hiány finanszírozása fokozatosan piaci alapokra helyeződött. Az egyik első lépést a jegybanktörvény elfogadása jelentette 1991-ben, megteremtve a független jegybankot. Korlátokkal ugyan, de fennmaradt a költségvetés közvetlen jegybanki finanszírozása is, habár piaci kamatok mellett. A hiány többi részét 1993–1994-re már piaci feltételekkel finanszírozta a költségvetés a kialakuló tőke- és pénzpiacokról. A költségvetési hiány megugrásakor ezért 1994–1995-ben a kamatok megemelkedése komolyan jelezte a költségvetési hiányt, az államadósság növekedésének korlátait. Nem lehetett már puha jegybanki finanszírozással látszólag „olcsón” kezelni az eladósodás robbanásszerű növekedését.

### *A kiadási oldal részreformjai*

Az 1990–1991 közötti időszakban átmenetileg az államháztartás konszolidált kiadásainak aránya a GDP-hez képest még 55 százalék körülire csökkent, de 1993–1994-re már ismét 60 százalék körülire emelkedett. A GDP jelentős csökkenését figyelembe véve azonban még ez is a kiadások körülbelül 20 százalékos reálérték-csökkenését jelentette. A kiadások elinflálásával, mechanikus lefaragásával valószínűleg ezt nem lehetett volna elérni.

A közvetlen költségvetési kiadásokból ebben az időszakban jelentősen csökkent a fogyasztói és termelési támogatások aránya. A kiépülő piacgazdaság logikájával alapvetően ellentétesek voltak ezek, az árarányokat eltorzító támogatási rendszerek. 1990–1991-ben a magas infláció mellett lehetett nagyobb társadalmi megrázkódtatások nélkül e kiadások jelentős részétől megszabadulni. A gazdasági recesszió és a támogatásleépítések, illetve a volt szocialista országok között egyedülállóan kemény csődtörvény hatására az egész pénzügyi rendszer stabilitását veszélyeztető tömeges csődök veszélyével kellett szembenézni. Elsősorban emiatt került sor 1993-ban arra a bank- és a vállalati szektor egy részét érintő nem direkt költségvetési támogatást jelentő konszolidációra, amellyel a hiány mértéke látszólag nem változott, csak az államadósság ugrott meg jelentősen. A korábban az államot terhelő rejtett veszteségek így módon átláthatóan jelentek meg az államháztartásban. Valójában ezért csak 1993–1994 után jelenthető ki, hogy az ilyen típusú támogatások döntő többsége, beleértve a közvetett formákat is, leépült.

A kiadásokon belül megszorítások érvényesültek a költségvetési intézményrendszerben és különösen a védelem területén. Ebben az időben esett vissza az állami beruházási kiadások aránya is, ami abból a szempontból kedvezően értékelendő, hogy megszűntek a állami, közgazdaságilag nehezen magyarázható „nagyberuházások”.

Reformértékű – habár az államháztartás terheit növelő – lépéssorozat volt a munkanélküliséget kezelő intézményrendszer kiépülése (a nulláról 12 százaléktól 12 százaléktól fölé nőtt a munkanélküliségi ráta, amihez nyilvánvalóan ki kellett építeni egy finanszírozható ellátórendszert).

Jelentős változásnak tekinthető a közszférában dolgozók nagy részének jogviszonyát szabályozó törvények elfogadása 1993-ban: kialakult egy olyan, a nyugat-európai rendszerekhez hasonló kötött bérrendszer, amely az egész államháztartásra jelentős hatást gyakorolt. E bérrendszerek jellemzője, hogy olyan központi paraméterek vezérelnek, amelyeknek változtatása az összes érintettre kihat, így ez az egyik legfontosabb elemévé vált a költségvetési alknak és viszonylag kevés tere maradt az intézményenkénti, szakmánkénti differenciálásnak. A rendszernek kettős a hatása: egyrészt stabilizáló szerepe van a közszférában foglalkoztatottak számára, de automatikusan kiadásnövelő lehet a költségvetési egyensúly szempontjából.

Ezt az időszakot a kiadások reálértékének 20 százalékos csökkenése jellemzi. Ennek ellenére a csökkenő GDP következtében a költségvetési kiadások GDP-n belüli aránya alig csökkent. A központi költségvetés adóssága az 1990-es 66 százalékról 85 százaléktól fölé emelkedett, előrevetítve egy adósságspirál kialakulásának veszélyét. A kiadások egyes területein jelentős változások történtek (például termelési és fogyasztói támogatások, beruházások, védelem), de valójában a nagy ellátórendszerek – ide értve egy piacokonform lakástámogatási rendszert is – reformja elmaradt. Emellett azonban kialakult a modern polgári demokráciákra jellemző költségvetési eljárási rend, mind feladataiban és az ehhez tartozó pénzügyi felelősség tekintetében gyakorlatilag önálló helyi önkormányzati rendszer. A tb-önkormányzatok kialakulása azonban máig sem megoldható feszültséggócot hozott létre.

### **Reform és fűnyírás (1994–1997)**

Az új kormány hivatalba lépésekor, 1994-ben az államháztartás privatizációs bevételek nélküli hiánya 8,4 százalékra emelkedett, a kiadások aránya 61 százaléktól volt a GDP-hez képest, és – amint már említettük – a központi költségvetés adóssága GDP 85 százaléktól fölé emelkedett. Egyértelmű volt, hogy az államháztartási reformra nagyobb szükség van, mint valaha. Ezzel párhuzamosan a külső egyensúlyi helyzet romlása is egyre veszesebbé vált. 1993 után 1994-ben is a folyó fizetési mérleg rekordmértékű hiánya alakult ki.

1994 közepén azonban ezek a tények még kevésbé voltak kézenfekvők, és komoly illúziók fűződtek ahhoz, hogy az új szocialista–liberális koalíció nagyobb megszorítások nélkül is kezelni tudja a makrogazdasági egyensúlyi problémákat. A kormányprogram is ellentmondásos volt, mivel az újraelosztás és a hiánycsökkentés követelményének megfogalmazása mellett minden területen a színvonal javítását tartalmazta, és nem ígért megszorításokat. Az új koalíciónak hivatalba lépésekor nem volt részletes, a parlamenttel azonnal elfogadtatható és végrehajtható koncepciója sem. Ily módon technikailag sem voltak meg a feltételei egy átfogó, a különböző partnerekkel egyeztetett és konszenzuson alapuló államháztartási reform elindításának. Ehhez már elegendő idő sem volt az 1995. évi költségvetés előkészítése során.

Egy másik tényező: az új koalíció nagy reményt fűzött egy átfogó társadalmi-gazdasági megállapodás megkötéséhez a munkáltatókkal és a szakszervezetekkel. A szocialisták-

nak a szakszervezetekhez fűződő szoros szövetségi viszonya miatt ez reális elképzelésnek látszott. Mindezek ellenére a megállapodás nem jött létre. Nem kedvezett a „kényes” kérdések napirendre vételének, hogy 1994 őszén helyi önkormányzati választásokat is tartottak. Mindezek miatt az 1995-ös költségvetés nem lépett az államháztartási reform irányába, és már a parlamenti vita végén maga a pénzügyminiszter jelezte, hogy év közben nagy valószínűséggel költségvetési kiigazításra lesz szükség.

Eközben – 1994 decemberében – a kormány döntött az államháztartási reformmunkák szervezéséről, egy, a pénzügyminiszter vezetésével létrejövő reformbizottság létrehozásáról, amelybe a kormányzati vezetők mellett a tudományos élet, a munkaadói és szakszervezeti, de még ellenzéki képviselők is bekerültek. Az újraelosztás és a hiány csökkentése mellett a nagy állami elosztórendszerek átfogó reformjának előkészítése volt a feladat (jóléti rendszer, ezen belül kiemelten a tb; az oktatás; a helyi önkormányzatok; a közigazgatás; a kincstári rendszer kiépítése stb.).

1994–1995 fordulóján az ország pénzügyi helyzetével kapcsolatos gondok felerősödtek. A mexikói fizetési válság miatt Magyarországgal szemben is fokozódott a bizalmatlanság, és mindinkább egyértelművé vált a szűk szakmai körökön is túl, hogy a folyó fizetési mérleg hiányának és az államháztartási deficitnek a nagysága nem tartható fent. Állandósultak a leértékelési várakozások és a forint elleni spekulációs támadások. Ebben a környezetben fogadta el az akkoriban frissen kinevezett pénzügyminiszter, Bokros Lajos nevével fémjelzett stabilizációs csomagot a kormány 1995. március 12-én. Ez a stabilizációs intézkedéssorozat nemcsak a gazdaságpolitikában hozott fordulatot, de az államháztartási reform egész eddigi folyamatában is.

Sikerült lényegesen mérsékelni a folyó fizetési mérleg hiányát, olyan strukturális kérdésekben történt érdemben előrelépés, mint a privatizáció. A különböző hitelminősítő ügynökségek azóta folyamatosan felértékelik Magyarországot, és ezt jelzi az is, hogy 1998-ban megindultak az EU-csatlakozási tárgyalások is.

1995–1997 között – a stabilizációval megindult államháztartási reform nyomán – alapvetően átalakult a magyar államháztartás. Az államháztartás kiadásainak szintje a GDP-hez képest az 1994. évi 61 százalékról 1997-re 50 százalék alá csökkent úgy, hogy a kamatkidadások aránya még nőtt is. Az állami feladatokra fordított elsődleges kiadások több mint 15 százalékponttal mérséklődtek 1997-ig. A GDP-arányos elsődleges egyenleg –2,7 százalékról 1996-ra 4,4 százalékos többletbe fordult, míg a teljes hiány 8,4 százalékról 3,2 százalékra zuhant 1996-ra. Mindezek eredményeképpen a költségvetés adóssága a több mint 85 százalékról 1997-re 70 százalék alá csökkent, és jó esély van arra, hogy 2001-re 60 százalék alá szorul. Ezek a változások egyedülállóan nagy költségvetési kiigazítást jeleznek, és mutatják: ebben az időszakban különösen kiéleződött a reform vagy megszorítások dilemmájának ellentmondásossága. A stabilizáció kényszere miatt gyakran egyszerre érvényesült a két megközelítés.

A stabilizáció fordulatot hozott a környezeti feltételekben is. *Az intézkedési csomagnak külön-külön szinte minden részelemét vitatták az érintettek. Egyes „kisebb” jelentőségű intézkedések ellen tüntetések is voltak, de mindezek ellenére a stabilizáció szükségességét – akkor – szinte senki sem kérdőjelezte meg, és már csak jellegüknél fogva sem válhattak ki hatékony tiltakozást olyan, a program alapelemeit képező intézkedések, mint az egyszeri nagy leértékelés, majd a csúszó árfolyamrendszer, illetve a vámpótlék bevezetése, a nagy reálbércsökkenés. A társadalom és a különböző érdekképviselők gyakorlatilag beletörődtek a kemény intézkedések szükségességébe. Ezt a folyamatot segítette, hogy a csomag meglepetésszerűen érte a gazdaságot, az érdekképviselőket, ezért nem tudták már viselkedésüket például a megugrott inflációhoz igazítani.*

A munkák szervezését illetően is változást jelentett, hogy az apparátuson belül nem vált szét a „reformerek” szűk csoportja a normál struktúrától, ezáltal az összes erő

koncentráltan lehetett felhasználni. Ahol pedig jellegénél fogva szükség volt elkülönített csapatokra, ott ehhez megvolt az anyagi és a humán erőforrások szükséges minimuma (például a nyugdíjrendszer reformjának, kincstár felállításának előkészítése).

A vizsgált időszakban a reform koncepciójának jellege is változott. Hasonlóan ahhoz, ahogy a stabilizációt komplex módon, minden területre kiterjedően hajtották végre, 1995, illetve 1996 elején az államháztartási reform előkészítése is a *közkidások szinte minden terén* megindult. Ekkor készültek – a reform gondolatának megszületése óta – a legátfogóbb és egyúttal a legrészletesebb reformkoncepciók. Ezeket a kormány is többször tárgyalta 1995-ben, és jóváhagyta a koncepciókat a további munka alapjául. Az akkor javasoltak egy része azóta megvalósult. 1996 közepétől azonban világossá vált, hogy a reformnak azon része terén, amely nem volt megfelelően előkészítve, a választásokig érdemi lépésekre már nincs idő, ott a szűkös erőforrásokat azokra a legfontosabb területekre kell koncentrálni, ahol jelentős lépésekre van esély. Ezt a megközelítésbeli váltást az is jelzi, hogy háttérbe szorult a helyi önkormányzatok vagy az egészségügy átalakítása, miközben felgyorsultak a nyugdíjreform vagy az adóigazgatás megerősítésének, a társadalombiztosítási járulékrendszer átalakításának, egy hatékonyabb információs rendszer kiépítésének a munkái.

### *Költségvetés-politikai filozófiaváltás*

Az *első* változás, ami talán meglepőnek tűnik, de a fontosságát nem lehet eleget hangsúlyozni, hogy 1995-től vált általánossá az államháztartási szemlélet: azaz hogy az államháztartás egészének a gazdaságpolitikával való összefüggései alapján került meghatározásra a mindenkorai államháztartási hiány, az újraelosztás, az elsődleges egyenleg kívánatos mértéke. Korábban az államháztartás egyes alrendszerait oly mértékben elkülönítetten kezelték, hogy 1992–1993-ig például a különböző költségvetési dokumentumokban meg sem jelentek a legfontosabb államháztartási mutatók, például az államháztartási hiány, az elsődleges egyenleg, a kiadások aránya a GDP-hez. 1995-től került az államháztartás *egésze* a költségvetési politika középpontjába, így például ha az államháztartás egyik alrendszerében – ez általában a társadalombiztosítás – a hiányból többlet van, akkor ezt máshol többletmegettarítással kell ellensúlyozni.

A *második* lényeges változás, hogy 1995-től a költségvetési politikában a hiány számításához a privatizációs bevételeket nem veszik figyelembe. Az általunk jelzett hiánymutatókat is mindig privatizációs bevételek nélkül érteni. Például 1996-ban privatizációs bevételekkel együtt már többlet volt az államháztartásnak. Magyarországon ebben az időszakban jelentős privatizációs bevételek realizálódtak, és nagy volt a nyomás ezek folyó kiadásokra való elköltésére. Sikertelen azonban elfogadtatni, hogy tartós kiadási kötelezettségeket nem lehet az egyszeri bevételekre alapozni (látni lehetett, hogy a privatizáció befejezése után, 1998–1999-től radikálisan vissza fognak esni a privatizációs bevételek), mert finanszírozhatatlanná válna az államháztartás.

*Harmadik* tényező: korábban gyakran előfordult, hogy az állam költségvetésén kívüli eszközökkel – például adósságvállalás, közvetlen államadósság-növelés – oldott meg egyes feladatokat, látszólag „kímélve” az államháztartást. Közgazdasági értelemben ezek hatása pontosan ugyanolyan, mint a kimutatott hiányé, ugyanúgy növelik az államadósságot (László [1994a]). Az államháztartási törvény 1995-ös módosítása óta az ilyen, költségvetésen kívüli eszközöknek az alkalmazási lehetősége leszűkült, illetve a hiány számításakor ezeket is figyelembe kell venni.

*Végezetül* 1997-től nemcsak a legfontosabb makrogazdasági és költségvetési mutatók tervezése folyik többéves gördülő tervezésben, de a teljes államháztartásban a részletes

előirányzatokat hároméves gördülő tervezési rendszerben kell megalapozni. A nyugdíjak esetében pedig 1998-tól több évtizedre előre kell a várható bevételeket és kiadásokat bemutatni.

A fenti változások mindegyike a költségvetési folyamatok centralizációjának – fegyelmezettebb költségvetési politikát eredményező döntéshozatalnak – az irányába mutat. Ez megegyezik az OECD-országok jelentős részének tapasztalataival. Különböző elemzések kimutatták, hogy erős és centralizált költségvetési politika mellett nagyobb a kemény és takarékos költségvetési politikára való hajlam, ami hosszú távon a fenntartható gazdasági növekedés egyik alapvető feltétele (*Hagen–Harden [1996], Tanzi–Schuknecht [1995]*). Egyre inkább jellemzővé válik a költségvetési fegyelem jogi eszközökkel történő kikényszerítésére való törekvés is (lásd például a maastrichti kritériumokat vagy a költségvetési hiányra vonatkozó törvényi korlátokat Egyesült Államokban).

A magyar költségvetési „filozófiaváltás” egy része egyelőre nem nyugszik jogi kikényszerítő erővel bíró szabályokon, de eddig többé-kevésbé hatásosan működött. *A magyar gazdaság mérete és liberalizáltságának jelenlegi szintjén nem lehet hiteles gazdaságpolitikát folytatni a költségvetési politika jelentős lazulása mellett, ami a nemzetközi piacoknak az országgal szembeni bizalomvesztését eredményezné, s súlyos következményekkel járna.* A magyar költségvetési politika az EU-csatlakozási folyamatban sem távolodhat el a maastrichti elvektől.

### *Állampénzügyi intézményrendszer*

Az államháztartási reformban a legnagyobb előrehaladást talán az állampénzügyi intézményrendszer terén sikerült elérni. Először is jelentősen egyszerűsödött az államháztartás szerkezete, és a korábbi – körülbelül harminc – elkülönített állami pénzalapok többségét megszüntetve, csak öt alap maradt meg. Ezáltal átláthatóbbá, jobban ellenőrizhetővé vált az államháztartásnak ez az alrendszere.

Az Országgyűlés 1995-ben elfogadta a közbeszerzésekről szóló törvényt, amelynek alapján kell lebonyolítani az egész államháztartásban a beszerzéseket. Ily módon olcsóbb, ellenőrizhetőbb és átláthatóbb rendszer jöhetett létre.

A legnagyobb intézményi változást a Magyar Államkincstár 1996. évi felállítása jelentette – elsőként a volt szocialista országok között. A Kincstár kiépítésével a teljes központi kormányzat pénzügyi gazdálkodását sikerült centralizálni. Ez nemcsak hatékonyabb adósság- és készpénzkezelést tett lehetővé, de gyorsabbá, pontosabbá és részletesebbé vált az információáramlás a költségvetési folyamatokról is. A Kincstár révén lehetett bevezetni a helyi önkormányzatok számára az úgynevezett nettó finanszírozást is, aminek segítségével a helyi önkormányzatoknak járó központi transzferekből visszatartásra kerültek a közterhek, így módon a helyi önkormányzatok költségvetési és tb-adósságot nem halmozhattak fel. A pénzáramlás csökkentése pedig jelentős kamatmegtakarítással járt.

A Kincstárba épülve alakult ki az államadósság-kezelés új szervezete, az Államadósság Kezelő Központ (ÁKK), amelynek segítségével egy elsődleges jegyzői rendszer épült ki, és a legkülönbözőbb piacokon formázott finanszírozási módszereket vezették be. 1995 közepe óta a teljes finanszírozási szükségletet a piacról finanszírozza az ÁKK, és 1997-ben már csak aukciós módszereket alkalmaz. Az elmondottak következményeként szinte a semmiből kiépült egy fejlődő állampapírpiac. Az 1995. közepi 30 százalékos feletti kamatok 1997 végére 20 százalékos alá (2001 közepén 10 százalékos körüli) csökkentek, és drasztikusan sikerült a lejáratokat is növelni. Amíg 1995-ben még az egyéves állampapír volt a leghosszabb lejárat, addig 1997 végén már az ötéves (2001 közepén a tízéves) fix

kamatozású kibocsátások fedezik az éves hiány egy jelentős részét. Ezeknek az eredményeknek természetesen előfeltételei voltak a pozitív makrogazdasági változások.

Az államadósság-kezeléshez is kapcsolódik, de annál szélesebb értelemben is jelentős lépés a Magyar Nemzeti Bank és a költségvetés közötti adósságcsere, illetve a jegybank-törvény módosítása. A hetvenes-nyolcvanas években a költségvetést közvetlen módon finanszírozta a jegybank. Ennek forrásául nagymértékben a jegybank saját nevében felvett hitelei szolgáltak. A kilencvenes évektől csökkent a költségvetési hiány közvetlen jegybanki finanszírozása. A meglévő külső adósság továbbra is az MNB könyveiben jelent meg, és a terhek csak bonyolult áttételeken keresztül, még a szakemberek számára is nehezen áttekinthető módon érintették a költségvetést, miközben minden hozzáértőnek világos volt, hogy az MNB könyveiben lévő külső adósság végső soron a magyar államot terheli. Mindezek miatt 1997. januártól a költségvetésnek a jegybankkal szemben fennálló adóssága fejében a költségvetés átvette a Magyar Nemzeti Banknál lévő nettó devizaadósságot, így annak közgazdasági következményei transzparens módon közvetlenül a költségvetésben jelennek meg. Az adósságcsere mellett a jegybanki függetlenséget is jelentősen megerősítették. Egy átmeneti likviditási hitel-nyújtási lehetőségtől<sup>1</sup> eltekintve megtiltották az államháztartás bármely részének közvetlen jegybanki finanszírozását.

### *A jóléti rendszer*

Az államháztartás hosszú távú finanszírozhatóságának a szempontjából a legfontosabb terület a jóléti rendszer, ezen belül a társadalombiztosítás rendszerének reformja. Már a stabilizációs csomagban szerepelt, és a legnagyobb vitát a családi támogatások rászorultsági alapú átalakítása váltotta ki.

A várakozáson felüli megtakarításhoz vezetett a táppénz strukturális reformja. Korábban egy rendkívül liberális rendszer működött, nagyon sok volt a visszaélés, és sem a munkáltatók, sem a munkavállalók számára nem volt ellenérdekeltség a jogosulatlan igénybevétellel szemben. A betegszabadság rendszerének kiterjesztésével, azaz a táppénz egy részének a munkáltatóra való áthárításával, illetve a nyugdíj mellett dolgozók esetében a táppénz-igénybevétel lehetőségének korlátozásával két-három év alatt a táppénzkiadás reálértéken az egyharmadára csökkent.

A legnagyobb jóléti alrendszer, a nyugdíjrendszer átalakítása volt az egyik kulcsa az államháztartás hosszú távú finanszírozhatóságának. Az 1990-es évek közepére világossá vált, hogy reformok, megszorítások nélkül a nyugdíjrendszer annak ellenére nem finanszírozható, hogy a társadalombiztosítási járulékok szintje a legmagasabbak közé tartozik, ami már önmagában is túlzott mértékben növeli az élők munkaköltségeit, rontva ezzel a gazdaság versenyképességét. Külön gond, hogy nagyon gyenge volt a kapcsolat a járulékfizetés nagysága, illetve a nyugdíj között, ami tovább növeli a járulékelkerülésre való hajlandóságot. Erre elsősorban a külföldre nem termelő (*non-tradable*) szektorokban jók a lehetőségek, így az exportra képes (*tradable*) szektornak kell a társadalombiztosítási terhek többségét viselni, ami az egész gazdaság versenyképességére hátrányos hatással van. Tovább növeli a kiadások szintjét, hogy Magyarországon 1996-ig a legalacsonyabb között volt a nyugdíjkorhatár (férfiak 60 év, nők 55 év), amihez még liberális korai nyugdíjazási lehetőség is tartozott. Az elmúlt évek foglalkoztatási problémáinak levezetése is részben ezért a nyugdíjrendszeren keresztül következett be. Mindezek miatt – habár a demográfiai viszonyokat mutató korfüggőségi ráta nem rosszabb, mint a többi

<sup>1</sup> Ezzel az eszközzel, amely egy hónapon belüli likviditási hitel igénybevételét jelenti, már 1995 közepe óta nem élt a költségvetés.

nyugat-európai országban, de – a tényleges terheket meghatározó rendszerfüggőségi ráta, azaz a járulékfizetők és a nyugdíjasok aránya a legrosszabbak közé tartozik. (1996-ban a nyugdíjas korúak aránya az aktív korúakhoz 39,9 százalék, míg a tényleges nyugdíjasoknak a keresőkhöz viszonyított mértéke 67,1 százalék.)

A hosszú előkészítő munkák és viták nyomán végül két lépcsőben került sor a nyugdíjrendszer reformjára. Az első lépést, a megszorító jellegű intézkedéseket 1996-ban hagyta jóvá az Országgyűlés. Ennek alapján 2009-ig fokozatosan egységesen 62 évre emelkedik a nyugdíjkorhatár, illetve szigorodtak a nyugdíjba vonulás egyéb feltételei is, például a szolgálati időre vonatkozó követelmény. A második, a valóban reformjellegű lépést, amely véleményem szerint az államháztartási reformnak a legfontosabb lépése, 1997 nyarán hagyta jóvá a parlament. Az elfogadott törvénycsomag alapján 1998-tól létrejött egy hárompilléres nyugdíjrendszer.<sup>2</sup>

A társadalombiztosítás rendszerében így keletkező többlethiány a számítások szerint egyetlen évben sem haladja meg a GDP 1 százalékát, amelyet egyébként a központi költségvetés megtérít a társadalombiztosításnak.

### *A költségvetési intézményrendszer*

1990–1995 között a versenyszférában körülbelül 1,5 millió munkahely szűnt meg, de ez alatt az államháztartásban foglalkoztatottak száma érdemben nem változott. A költségvetési intézményrendszerben már az 1990-es évek elején is történtek kiszervezések, de 1995–1997-ben néhány nagyon jelentős intézményt lehetett az államháztartásból eltávolítani. Többek között például a közszolgálati médiát, az útfenntartásért felelős szervezeteket. Részben ezek a kiszervezések, részben a költségvetési megszorítások, részben a különböző ösztönző eszközök hatására 1995-től megindult a költségvetési intézményrendszerben foglalkoztatottak számának csökkenése. 1994-hez képest mintegy évi 4-5 százalékkal csökken a foglalkoztatotti létszám. A tartósan finanszírozható államháztartás kialakulásának egyik kulcsfeltétele a létszám csökkenése.

A másik nehezen számszerűsíthető változás, aminek jelei szinte mindenhol érzékelhetők, hogy a költségvetési megszorítások hatására az intézmények igyekeznek belső tartalékaikat feltárni, és különböző megtakarítási intézkedéseket végrehajtani. Ezek a kisebb-nagyobb lépések az államháztartás szintjén már jelentős nagyságrendet képviselnek.

### *Helyi önkormányzatok*

1995-ben még a helyi önkormányzatokra vonatkozó átfogó, a feladatokat átrendező reformon gondolkodott a pénzügyi kormányzat, de 1996-ra világossá vált, hogy politikai, technikai és időbeli korlátok miatt csak kisebb módosításokra van lehetőség. Ebben a környezetben válnak különösen fontossá azok a lépések, amelyek a stabilizációs csomaghoz kötődve a pénzügyi stabilitást, az eladósodás megakadályozását célozták.

Ennek alapvetően három eszköze volt. Az egyik a már korábban említett nettó finanszírozás bevezetése. A második az önkormányzati csődtörvény elfogadása, ami egyértelművé tette az önkormányzatoknak hitelezők számára, hogy az önkormányzati hitelezés

<sup>2</sup> Az első pillér továbbra is felosztó-kirovó elven működő, de korszerűsített rendszer, amelyben fokozatosan erősödik a kapcsolat a befizetett járulék és a kapott nyugdíjszolgáltatás között. A második pillér tőkefedezeti elven működő, magánalapú nyugdíjpénztárból áll, amely a pályakezdeők számára kötelező, míg a többi korosztályból bárki önkéntes elhatározása alapján léphet át. A harmadik pillér az egyre erősödő önkéntes pénztárakból áll.



ugyanolyan, ha nem nagyobb hitelkockázatot jelent, mint az egyéb vállalkozók hitelezése, és a központi költségvetés nem áll helyt az önkormányzatok tartozásaiért. Az önkormányzatokat pedig ez a törvény arra kötelezi, hogy az alapfeladatokat szolgáló vagyon (például iskola) kivételével minden vagyonukkal és eszközükkel kötelesek a hitelezőket kielégíteni.

A harmadik lépés az önkormányzatok hitelkorlátozásának bevezetése volt. E szerint az önkormányzatok egy meghatározott képlettől függően vehetnek fel hitelt. Ennek lényege, hogy csak a saját bevételeik, azaz a tényleges teherbíró képességük függvényében adósodhatnak el.

Mindezek a lépések oda vezettek, hogy az önkormányzatok pénzügyi pozíciója javulni kezdett, csökkent a hitelállományuk és nőttek a betéteik. *Az önkormányzati szféra a megszorítások ellenére sem került szembe kezelhetetlen pénzügyi feszültségekkel, mivel a kényszerhelyzetben számtalan kis helyi stabilizációs csomaggal igyekeztek alkalmazkodni a nehezedő körülményekhez.* Ugyanakkor világosan kell látni, hogy egyes ágazati, illetve a bérrendszereket szabályozó törvények is fokozták a terheket, ami elsősorban a felújítások, dologi kiadások reálértékét csökkentette. Mindezek az intézményrendszerben gyakran vagyonfeléléshez, illetve színvonalcsökkenéshez vezettek.

### Oktatás

A fentiekben vázolt összes reformlépést, intézkedést alapvetően a Pénzügyminisztérium készítette elő. Az 1980-as évek végétől folyamatos vitakérdés volt, hogy a reformokért az egyes szaktárcák, a kormány egésze vagy a PM viselje-e a felelősséget. Vannak határterületek is, de egyes ágazatokban nem lehet vitás, hogy a szaktárcáké a meghatározó szerep. Ez biztosíthatja a szükséges szakmai háttérrel és a konszenzus lehetőségét, de pénzügyi szempontból veszélyesebb helyzetbe vezethet.

A köz- és felsőoktatás területén az Országgyűlés 1996-ban fogadta el az állami feladatokat újrendező törvényeket, amelyek szakmai oldalról rögzítették az egyes szereplők feladatait. Ebben az időszakban már nem volt szükség olyan további megszorító intézkedésekre, mint 1995-ben, ezért pénzügyi szempontból olyan pénzügyi garanciákat építettek be, amelyek valószínűsíthetően tartósan finanszírozhatók, de az érintett ágazatoknak is nagyobb biztonságot, stabilitást és garanciát jelentenek. Hosszabb távon azonban gondot jelenthet, hogy ezekben az intézményrendszerekben az eddigi változások nem feltétlenül jelentenek elég kényszerítő erőt a megtakarítások realizálására és ezen keresztül a színvonal javítására. Nagy az esélye, hogy ezért a feladatellátás színvonalát kevésbé lehet emelni.

### Még nincs vége? Kérdőjelek 1998 után

Az első és legfontosabb feladat az eddigi reformlépések gyakorlatban való végrehajtásának (például a nyugdíjreformnak) a stabilizálása. Az 1995–1998 időszakban nagyon sok megszorítás érvényesült például a közszférában dolgozók béreinél, ezért számos területen nagy a nyomás, hogy az államháztartás visszaálljon a korábbi kiadási színvonalra. A strukturális reformok csökkentik ennek az esélyét, de nem lehet még kijelenteni, hogy a veszély elmúlt. Az államháztartásban továbbra is vannak még időzített bombák.

A stabilizációs folyamat költségvetési és egyéb megszorításai ellenére Magyarországon nem alakult ki az ilyen típusú stabilizációknál szokásos recesszió (Kornai [1996]). Véleményem szerint ez részben arra a – több szerző által is vizsgált – problémára vezet-

hető vissza, hogy milyen volt a kiigazítás struktúrája (*Alessina-Perotti* [1996], *McDermott-Wescott* [1996]). Az egyensúly javítása rövid távon részben az átmeneti vámpótlékon alapult, de a kiigazítás tartósan ható elemei a kiadási oldalt érintették, és a bevételi oldalon az adóigazgatás erősítésével lehetett többletbevételeket generálni. A kiadásoknál is jellemző, hogy főként olyan területeket érintettek, mint a közszféra bérei, jóléti transzferek, amelyek csökkentése tartósan bizonyulhat, és ezáltal nő a kiigazítás hitelessége, fékezve a recessziós hatásokat, elősegítve egy fenntartható gyors növekedés kialakulását. Ez a növekedés segíthet abban, hogy a még szükséges lépéseket könnyebben lehessen megtenni.

A legfontosabb terület talán az egészségügy, ahol a nagy nehézségek árán végrehajtott ágyszámleépítés ellenére a struktúra alig változott, a gyógyszer támogatásokkal és a rokkantnyugdíjakkal kapcsolatos különböző megtakarítási kísérletek ellenére alig fékezhető a kiadások.

Ebben a tanulmányban viszonylag kevés szó esett a bevételekről. A magyar államháztartás egyik fő problémája azonban az elmúlt évek számtalan intézkedése ellenére, hogy a magas adó- és járulékszintek nagy adó- és járulékelkerüléshez vezetnek. Ez egyik oldalról igazságtalan versenyelőnyhöz juttatja a vállalkozók egy részét, míg a becsületesen fizetők, akik elsősorban a *tradable* szektorban vannak, versenyképességét rontják a magas közterhek. Mindezek miatt az egyik legfontosabb prioritás ennek a helyzetnek minden lehetséges eszközzel történő megváltoztatása.

Nagyon sok javítanivaló van még az államháztartás egészének információs rendszerén is. Az elmúlt évek zaklatott időszakai nem kedveztek az ilyen típusú elmélyült szakmai munkát igénylő változásoknak. Az EU-csatlakozás folyamata is egyre inkább sürgetővé teszi ezt a feladatot. Végezetül talán a legfontosabb feladat annak a következetes és fegyelmezett költségvetési filozófiának az érvényesítése, ami az elmúlt éveket jellemezte. Ez garantálhatja csak, hogy mire a csatlakozás időpontjára a maastrichti feltételek teljesítése ne okozzon megrázkódtatást a magyar gazdaságnak.

### Tanulságok

Az államháztartási reformnak az előzőekben bemutatott története jól mutatja, hogy egy, a GDP 60 százalékát újraelosztó bonyolult rendszer átfogó reformja a modern polgári demokráciák körülményei között nem valósulhat meg egy-két év alatt, csak fokozatosan és több év alatt lehet olyan nagy rendszereket megváltoztatni, mint például a nyugdíj. Természetesen a reform tényleges időigényét nem lehet összekeverni a politikai akarat, a szükséges személyi és anyagi erőforrások hiányával, amire szintén volt példa az elmúlt tíz évben.

Véleményem szerint az 1995–1997-es időszakot eredményesnek kell minősíteni, ha nem is sikerült minden területen egyforma mélységben előrehaladni, mint ahogyan azt korábban – részben nem mérve fel reálisan a lehetőségeket – reméltük. A közigazgatásnak, a politikai vezetésnek és elsősorban a társadalomnak van a változások tekintetében egy abszorpció képessége, amely rendkívüli külső kényszerek nyomása alatt növelhető, de tartósan nem tágítható.

A reform, a költségvetési kiigazítás legfontosabb alapfeltétele a politikai akarat. E nélkül folytatnak alibi reformmunkák, hetekig ülésezhetnek bizottságok, és mégsem lesz az egészből semmi. A modern polgári demokráciákban a politikai vezetés irtózik a negatív preferenciák kinyilvánításától, mert ennek rájuk nézve káros politikai hatásai nagyobbak, mint a más területeken ezáltal elért eredmények politikai hasznai. Ezért is figyelhető meg, hogy tartósan fegyelmezett költségvetési politika általában centralizáltabb, sok esetben

jogi eszközökkel is támogatott költségvetési politika mellett lehetséges. Komoly költségvetési kiigazítások végrehajtásához pedig gyakran szükség van olyan külső kényszerítő erőre, amellyel szemben még a kemény költségvetési politika hátrányos politikai következményei is jobb politikai alternatívának tűnnek. Egy külső fizetési válság elkerülése, a gazdaságpolitikába vetett hitelesség visszaszerzése például olyan kényszerítő körülmények lehetnek, amelyek a politikusokat a „fűnyíró”, a „hentesbárd” elővételére serkentetik. Ez történt tulajdonképpen 1995-ben Magyarországon is. A korábbi konszenzuskeresés helyére átmenetileg a cselekvés kényszere lépett.

Felmerül a kérdés, hogy lehet-e ilyen nagyságrendű reformokat társadalmi konszenzussal támogatni. Véleményem szerint ez csak nagyon stabil politikai környezetben lehetséges, és a különböző érdekképviselőknek a saját parciális érdekeiken túlnyúló szakmai józanságán alapulhat. Ezek a feltételek azonban nemcsak Kelet-Európában, de máshol is csak a legkritikább esetben található meg. A sokat emlegetett ír, holland, új-zélandi példa gyökerében is egy olyan versenyképességi válság áll, amely kikényszerítette a széles közmegegyezésen alapuló reformokat.

Egy másik tanulság, hogy a költségvetési alkuk kényszerében a szereplők a mai kompromisszumokért cserébe hajlamosak középtávon vállalni többletkötelezettségeket. Minden korábbi ígéret utoléri azonban egyszer a költségvetést, és csak nagy erőfeszítés árán lehet ezeket időnként kielégíteni, vagy rosszabb esetben komoly politikai veszteségekkel lehet a korábbi ígéretekből visszavonulni. A hosszú távú ígéretekkel ezért sohasem lehet elég óvatosan bánni.

Egy másik figyelmeztető tanulság, hogy bizonyos politikai szituációkban könnyebb milliőkat érintő transzfereket, támogatásokat csökkenteni, mint egyes intézményrendszerket jól megfogható érdekcsoportok kárára átalakítani. Az 1990-es évek elejének nagy támogatásleépítései vagy az 1995-ös reálbércsökkenés makrogazdaságilag nagyságrendekkel fontosabb lépés volt, mint a sokszor egy-egy szűk érdekcsoportot érintő érdekselelem. Addig, amíg például az inflációval járó nagy „fűnyírások” ellen technikai okból nehezen szerveződhetnek hatékony tiltakozások, addig egy kis kórház bezárására irányuló kísérlet legtöbbször hihetetlen ellenállásba ütközik, és az esetek többségében megbukik. Véleményem szerint az, hogy mindezek miatt a reform sokszor a könnyebb ellenállás irányába halad, hosszú távon nem jelenthet optimális megoldást. Nem véletlen, hogy a három nagy állami intézményrendszerben történt a legkevesebb változás (egészségügy, köz-, illetve felsőoktatás).

A magyar államháztartás kiadásaiban lezajlott gyors és nagyarányú reálérték-csökkenésben meghatározó szerepe volt az inflációnak is. Nullához közeli infláció mellett például elképzelhetetlen lett volna a közszféra béreinél olyan nominális csökkentés, ami ugyanezt a reálpozíciót hozta volna vissza. Nagyobb költségvetési strukturális arányok átrendezését egyértelműen megkönnyíti az infláció. Nem véletlen, hogy az EU-tagországok a maastrichti kritériumok elérésében, ezen belül elsősorban a költségvetési hiány leszorításában olyan nehézségekkel küzdenek. Nulla körüli infláció és alacsony gazdasági növekedés mellett ez a kiadások jelentős részénél nominális csökkentést igényelne. A bérekhez hasonlóan a költségvetési kiadások nagy részére is jellemző, hogy nominálisan lefelé rugalmatlanok.

*Az infláció azonban nagyon veszélyes kábítószer, amivel nem lehet eléggé óvatosan bánni.* Már rövid távon is vannak káros mellékhatásai. Komoly belső és külső adóssággal rendelkező országok esetében, ahol nagy a kamatkiadások aránya, az infláció a kamatkiadások és ezáltal az egész deficit robbanásszerű növekedéséhez vezethet, felborítva az egyébként komoly kiigazítási programok hitelességét is (Guidotti–Kumar [1991]). Hosszú távon pedig az egész gazdaságpolitika hitelessége és fenntarthatósága kérdőjeleződik meg, és végső soron a magas infláció egyértelmű növekedési áldozattal jár. A magas infláció

megfékezésének pedig egyik kulcsa a költségvetési hiány leszorítása (*Dornbusch* [1992]). *Bármennyire is csábító, látszólag könnyű és politikailag kevesebb áldozattal járónak tűnik is az infláció tudatos felhasználása a költségvetési kiigazítás érdekében, ez egy olyan fegyver, amely könnyen visszafelé sülhet el.* Ezen túl figyelembe kell venni az inflációnak a lakosság különböző rétegeire gyakorolt eltérő hatását is. Az inflációnak általában a szegényebb rétegek a vesztesei.

A magyarhoz hasonló mértékű költségvetési megszorítások értelemszerűen együtt járnak olyan „fűnyírószerű” megszorításokkal, amelyek egyes területeken már az állami feladatok ellátását veszélyeztetik. Az viszont általában csak utólag derül ki, hogy hol volt túlzott a szigorítás, vagy hol képesek ennek a látszatát kelteni. Ekkor szükségszerűen következik be a tervgazdálkodásból jól ismert, *Kornai* [1980] által is megírt „tűzoltás”. Ez a probléma már 1996-ban is jelentkezett, de a folyamatos tűzoltás várhatóan még legalább két-három évig eltart. Hosszú távon azonban a tényleges feladatok valós erőforrás-szükségeit feltáró és biztosító költségvetési tervezés jelenthetne megoldást, de ennek „csalhatatlan” módszertana valószínűleg még sokáig hiányozni fog.

Végezetül felmerül a kérdés, tartósan megőrizhető-e az eddigi eredmények, illetve meddig lehet még elmenni az állam lebontásában. *Tanzi-Schuknecht* [1995] elemzése kimutatta, hogy egy társadalom jóléte nem függ az állam nagyságától. Nyilvánvalóan modern államban az állami feladatok méretének van minimuma, amely alá komoly társadalmi veszteségek nélkül nem lehet menni. Ezen túl azonban a különböző országok különböző modelleket követnek, de a gazdasági fejlettséghez képest túlméretezett állam egyértelműen fékezi a növekedést. Magyarországon szerintem az állam leépítésében még mindig vannak tartalékok.

A fenntarthatóság kérdésére pedig a jövő adja meg a választ, de reményeim szerint talán már elegendő strukturális reformra került sor. Emellett a növekedésnek valószínűleg olyan időszaka előtt állunk, amelyben már nincs szükség komoly új társadalmi áldozatokra ahhoz, hogy a kiadások, a hiány szintje a GDP-ben tovább csökkenjen.

Az elmúlt években a magyar társadalom nagyon komoly áldozatokat hozott a stabilizáció érdekében. Ezt nem lehet eleget hangsúlyozni. Kár lenne ezeket az áldozatokat hiábavalóvá tenni azáltal, hogy a költségvetési politika újra felpuhul. Magyarországnak az elkövetkező években már az EU-csatlakozásra kell felkészülnie. Ezt a folyamatot pedig beláthatatlan időre tolná el, ha Magyarországon újra olyan makrogazdasági feszültségek alakulnának ki, mint már nem egyszer az elmúlt évtizedekben. Nem érdemes kockáztatni.

### Hivatkozások

- ALESINA, A.–PEROTTI R. [1996]: Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects. IMF Working Paper. Washington, D.C.
- ARONSON, E.–PRATKANIS, A. [1992]: Age of Propaganda. The Everyday Use and Abuse of Persuasion. W. H. Freeman and Company, New York.
- BIRD, R.–WALLICH, C. [1992]: A helyi önkormányzatok finanszírozása Magyarországon. Magyar Közigazgatási Intézet, március, Budapest.
- COTTARELLI, C. [1993]: Limiting Central Bank Credit to the Government Theory and Practice. IMF Occasional Paper 110. Washington, D.C.
- DORNBUSCH, R. [1992]: Lessons from Experiences with High Inflation. World Bank Economic Review, 6(1). Washington, D.C.
- GARAMFALVI, L.–PÉREZ, E.–WOOLLEY, M. N. [1991]: Aide Mémoire on Improving the Fiscal Reporting System in Hungary. International Monetary Fund, Budapest.
- GAZDASÁGI REFORMBIZOTTSÁG [1989]: A gazdasági átalakítás és stabilizáció 3 éves programja Pénzügyminisztérium, Budapest, március.

- GUIDOTTI, P.–KUMAR, M. S. [1991]: Domestic Public Debt of Externally Indebted Countries. IMF Occasional Paper, 80. Washington, D.C.
- GYULAVÁRI ANTAL–NEMÉNYI JUDIT [1996]: Fiscal Policy in Hungary under Transition I-II, CASE, Varsó.
- HETÉNYI ISTVÁN [1988]: A költségvetési reform gazdaságirányítási kérdései. Kézirat, Budapest.
- HETÉNYI ISTVÁN [1993]: Az államháztartási reformról. Kézirat, Budapest.
- HETÉNYI ISTVÁN [1996]: Államháztartási reform – tények és gondok 1995 végén. Pénzügyminisztérium, Budapest, január.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993]: A pénzügyi fegyelem evolúciója a poszt szocialista rendszerben. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- KORNAI JÁNOS [1996a]: Kiigazítás recesszió nélkül. Esettanulmány a magyar stabilizációról. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KORNAI JÁNOS [1996b]: Fizetjük a számlát. Megjelent: *Kornai János: Vergődés és remény*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1997]: Adjustment without Recession: A Case Study of Hungarian Stabilization. Megjelent: *Zecchini, S. (szerk.): Lessons from the Economic Transition*. Kluwer, Boston, London.
- KUPA MIHÁLY [1980]: Jövedelemelosztás – költségvetés – gazdasági folyamatok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- LÁSZLÓ CSABA [1990]: A költségvetési reform folytatásának lehetőségei. Kézirat, Budapest, április.
- LÁSZLÓ CSABA [1994a]: Tépett vitorlák. Az államháztartásról közgazdasági és jogi szempontból. Aula Kiadó, Budapest.
- LÁSZLÓ CSABA [1994b]: Gondolatok az államháztartás reformjáról. Megjelent: *Forgács Imre (szerk.): Hozzáadott érték '94*. Dunaholding, Budapest.
- LÁSZLÓ CSABA [1995]: Mi történt az államháztartásban? (1990–1993). Megjelent: *Mellár Tamás (szerk.): Rendszerváltás és stabilizáció*. Magyar Trendkutató Központ, Budapest.
- LÁSZLÓ CSABA [1996]: Az államháztartás és az államháztartás szerepe a gazdasági átalakulást célzó negyedszázados viták tükrében. Kézirat, Budapest, december.
- MAGYAR KÖZTÁRSASÁG KORMÁNYA [1991]: A magyar gazdaság átállásának és fejlődésének programja („Kupa-program”) Budapest, március.
- MCDERMOTT, J. C.–WESCOTT, R. F. [1996]: An Empirical Analysis of Fiscal Adjustments. IMF Working Paper. Washington, D.C.
- PÉNZÜGYMINISZTERIUM ÁLLAMHÁZTARTÁSI RACIONALIZÁLÁSI BIZOTTSÁG TITKÁRSÁGA [1994]: Előterjesztés az államháztartási reform fő szabályozási kérdéseiről, valamint az 1995. évi költségvetési tervezés ezzel összefüggő feladatairól. Budapest, június.
- PÉNZÜGYMINISZTERIUM ÁLLAMHÁZTARTÁSI REFORM TITKÁRSÁG [1990]: Előterjesztés a miniszteri értekezlet részére az államháztartási reform koncepciójáról és az államháztartási törvényről. Budapest, augusztus 9.
- PÉNZÜGYMINISZTERIUM ÁLLAMHÁZTARTÁSI REFORM TITKÁRSÁG [1991]: Előterjesztés a miniszteri értekezlet részére. Az államháztartási reform lehetőségei. Az államháztartási törvény és az életbelépésével kapcsolatos feladatok. Budapest, február 14.
- PÉNZÜGYMINISZTERIUM KÖLTSÉGVETÉSI REFORMBIZOTTSÁG TITKÁRSÁGA [1988]: A költségvetési reform irányai, a munka szervezése és ütemezése. Kézirat, Budapest, január.
- PM [1988]: Tájékoztató az Országgyűlés részére a költségvetési reformról. Pénzügyminisztérium, Budapest, szeptember.
- PM [1989]: Előterjesztés az Országgyűlés részére az államháztartási reform koncepciójáról és az 1989. évi feladatokról. Budapest, 1989. május 26.; 1. sz. melléklet: Az államháztartási reform részletes koncepciója; 3. sz. melléklet: Tájékoztató a központi költségvetési szervekről és azok működéséről.
- PM [1993a]: Előterjesztés a Miniszteri Értekezlet részére – Az államháztartás konszolidációja 1994–1996. Pénzügyminisztérium, Budapest, január.
- PM [1993b]: Előterjesztés a kormány részére – Az államháztartás konszolidációja 1994–1996. Első olvasat. Pénzügyminisztérium, Budapest, február–április.

- PM [1994]: Előterjesztés a kormány részére az államháztartási reformjának előkészítéséről. Pénzügyminisztérium, Budapest, december 21.
- PM [1995a]: Előterjesztés az Államháztartási Reform Bizottság részére az államháztartási reformról. Pénzügyminisztérium, Budapest, január 31.
- PM [1995b]: Előterjesztés az államháztartási reformról. Pénzügyminisztérium, Budapest, július.
- PM [1995c]: Előterjesztés az államháztartási reformról. Pénzügyminisztérium, Budapest, szeptember.
- PM [1996a]: Előterjesztés az államháztartási reformról. Pénzügyminisztérium, Budapest, február.
- PM [1996b]: Előterjesztés a kormány részére az államháztartási reformról. Javaslat a feladatok ütemezésére. Budapest, május.
- PM [1997a]: A gazdasági átalakulás számokban 1989–1997. Pénzügyminisztérium, Budapest, május.
- PM [1997b]: Tájékoztató az Érdekegyeztető Tanács részére az államháztartási reform főbb intézkedésének makroszintű fontosabb hatásairól. Pénzügyminisztérium, Budapest, május.
- TANZI, V.-SCHUKNECHT, L. [1995]: The Growth of Government and the Reform of the State in Industrial Countries. IMF Working Paper. Washington. D. C.
- WORLD BANK [1992]: Hungary: Reform and Decentralization of the Public Sector, Report No. 10061-HU. Washington. D.C., május.
- WORLD BANK [1998]: Public Finance Reform during the Transition; The Experience of Hungary. (Szerk.: *Bokros Lajos–Dethier, J.-J.*) World Bank, Washington D.C.

## BÉKESI LÁSZLÓ

### A modern államok költségvetési politikáját befolyásoló makrogazdasági és gazdaságpolitikai keretek

---

A fejlett országok költségvetési politikája és a makropénzügyi ellentmondások (például növekedés vagy egyensúly) feloldásának eddig megszokott keretei gyökeresen változtak meg. A cikk ezeknek a változásoknak a fő vonásait mutatja be. Kitér az állam szerepeinek változására, az állam – mint tulajdonos, mint újraelosztó és mint szolgáltató – „visszavonulására”. Az egybehangzó költségvetés-politikai „intelmek” között említi az egyensúlymutatók fegyelmező erejét és szerepét, a bevételi koncentráció enyhülését, ezen belül a lineáris jövedelemadók iránti nagyobb fogékonyságot vagy a pénzügyi eszközök elterjedését.

---

A második évezred utolsó évtizedében lezajlott viharos erejű gazdasági változások nem hagyták érintetlenül a nemzeti gazdaságpolitikák és ezen belül az államháztartás, a költségvetés alakításának feltételeit, mozgásterét sem. Noha a változások analízise, hatásuk intenzitásának és tartósságának megítélése állandó elméleti viták tárgya, a konkrét nemzetközi gyakorlat és tapasztalatok meglehetősen egyértelmű trendek kialakulását és érvényesülését bizonyítják. A világ gazdaság meghatározó áramlatai, a globális fejlődés és a részben erre épülő, részben ellene védekező regionális és szubregionális integrációk létrehozta és széleskörűen érvényesítették azokat a változásokat, amelyek alapján leírhatók az egyes nemzetek gazdaságpolitikáját és ezen belül költségvetés-politikáját befolyásoló – számos ponton meghatározó – uralkodó trendek.

A legszembeötlőbb és legáltalánosabb változás a közgazdaságtudomány két nagy területén ragadható meg. Az egyik a makrogazdaság-politikák klasszikus prioritásainak egymáshoz való viszonya, egymásra gyakorolt hatása. A változás lényege, hogy az úgynevezett bővős négyszög ellentétpárjai ma már nem szabadon választhatók, a preferált gazdaságpolitikai prioritás megvalósítása érdekében önkényesen felcserélhető célrendszer, hanem egyre keményedő korlátokat, betartandó követelményeket jelentenek. A klasszikus ellentétpárok egymásra gyakorolt hatásáról van szó, azaz növekedés *versus* egyensúly, illetve foglalkoztatás *versus* infláció. Az alapvető feltételek – piaci kereslet, a rendelkezésre álló és megszerezhető termelési tényezők mennyisége és kombinációja, a piaci hatékonyság és versenyképesség elérhető szintje stb. – mellett a gazdasági növekedés és a foglalkoztatás bővítésének kemény korlátjává vált a makroegyensúly különböző elemeinek és az infláció szintjének mennyiségileg is jól meghatározható mértéke, azaz nem lehet az egyensúlyi pozíciók rontása árán dinamizálni a gazdasági növekedést, és tilos az infláció erőteljes növelésével javítani a foglalkoztatás viszonyait. Az egyensúlyi és inflációs korlát tehát a globális világ gazdaság nemzeti szereplői részére egyre általánosabb követelménnyé válik, amelynek betartása és betartatása számos nemzetek feletti metó-

dussal garantálható. Nem véletlen, hogy az egyensúlyi és inflációs mutatók számszerűsített felső korlátai megjelennek a regionális integrációs kritériumok között (lásd az EU stabilitási és konvergenciakritériumait vagy a maastrichti egyezményben rögzített államháztartási hiány, államadósság/GDP arány, valamint inflációs ráta mutatókat). Előkelő szerepet kapnak az egyes nemzetgazdaságokat minősítő elemzésekben az országgokkázat megítélésekor, a nemzetközi pénz- és tőkepiacok finanszírozási és befektetési hajlandóságának motiválásakor, a finanszírozás költségeinek megállapításakor és a parciális befektetési döntések meghatározásakor. (Nincs olyan nemzetközi minősítő intézet, amely az egyensúlyi és inflációs kritériumokat ne tekintené egy-egy ország elemzésének és minősítésének kiemelt szempontjaként.) Mindebből az következik, hogy a kiemelt gazdaságpolitikai célok egymás közötti viszonyában bekövetkező minőségi változás alapvetően befolyásolja az egyes országok által követhető költségvetési politikát, államháztartási gyakorlatot is.

A második általános tendencia az állam gazdasági szerepének karakterisztikus változása. Általános, széleskörűen érvényesülő tendencia, hogy az állam gazdasági szerepvállalását megtestesítő és gyakorlati megvalósítását szolgáló legfontosabb elemek többnyire egy irányba változnak. Ezen elemek közül három meghatározó tényezőt érdemes kiemelni.

1. Az állam tulajdonosi funkciói monoton csökkennek. Az állam – mint tulajdonos – nem egyszerűen a kompetitív szféra területén szorul vissza a széles körű privatizáció nyomán, hanem az úgynevezett nonprofit szféra területén működő domináns állami tulajdon is szűkül. Az üzemgazdasági hatékonyság, a költségérzékenység, a leghatékonyabb eszközfelhasználás követelményeinek érvényesítése is cél a társadalmilag szükséges szolgáltatások kibocsátása területén. Ez az a vezérlő elv, amely az állam tulajdonosi szerepének csökkentését motiválja.

2. Erősödik az állam gazdasági szabályozó szerepe. E funkciójában az állam szabályalkotó tevékenységével a gazdaság szereplői számára kiszámítható és azonos feltételeket teremt. Következézetesen megtisztítja a gazdaság működési rendjét az egyenrangú verseny feltételeit torzító elemektől, világos játékszabályokat alkot minden gazdasági szereplő számára, öröködik azok betartása felett, szankcionálja megsértésüket. Ez a tevékenység egyre inkább nemzetközileg koordinált és a regionális vagy szubregionális integrációkhoz tartozó országok esetében nemzetközi standardok érvényesítését jelenti. (Általános elem a piaci versenyszabályok harmonizálása, a monopóliumellenes küzdelem, a piaci erőfölénnyel való visszaélés megakadályozása, az állami kereslet és megrendelések átlátható szabályainak megalkotása és érvényesítése, a szerződéses fegyelem betartatása, valamint az erőforrások elosztását és árait torzító piacellenes, vagy piacot korlátozó elemek csökkentése.)

3. Az állami jövedelemelvonás és jövedelem-újraelosztás tendenciaszerű mérséklése. A folyamat különböző szintről indul, a fejlett jóléti államok rendkívül magas jövedelemcentralizációs és redisztribúciós szintjének erőteljes mérséklésétől kezdve, a kezdetekben is relatíve alacsony központosítási és újraelosztási rátával működő angolszász típusú államokig bezárólag. A tendencia azon a felismerésen alapul, hogy az eredeti jövedelemtulajdonosok nettó jövedelmének növekedése az egész gazdaság számára hasznosabb döntésekhez (befektetés, fogyasztás vagy megtakarítás) vezethet, mintha azt az állam centralizálja és költi el.

Ezek az általános tendenciák kivétel nélkül befolyásolják azokat a makrogazdasági kereteket és gazdaságpolitikai tartalmú tényezőket, amelyek a harmadik évezred elején a modern államok költségvetési politikájára, államháztartási gyakorlatára hatnak. Némi leegyszerűsítéssel azt mondhatjuk, hogy ezek az összefüggések – ha formalizált és deklarált posztwashingtoni konszenzusról nem is beszélhetünk – a gyakorlatban mégis érvényesülnek. (Nem véletlen, hogy a szupranacionális intézmények – beleértve a nagy in-



tegrációk irányító szervezeteit éppen úgy, mint a nemzetközi pénzügyi szervezeteket – ezeket a követelményeket a velük kapcsolatban lévő tagországok, kormányok számára vagy előírják, vagy ajánlják.)

Az előzőekben vázolt két nagy és általános tendenciaváltozás következtében felírhatók azok a konkrét gazdaságpolitikai kritériumok, amelyek általában befolyásolják a modern államok költségvetési politikáját. A következőkben ezeket az elemeket kíséreltem meg hét pontban összefoglalni.

1. A keresletnövelő, konjunktúragerjesztő célú, a deficit növelése árán is költsékes államháztartási politika nem megengedett, nem hatásos, az ilyen kísérletek rendre kudarcba fulladnak. Némi leegyszerűsítéssel azt is mondhatjuk, hogy a modern államok modern gazdaságpolitikája ma már nem tűri a posztkeynesi ihletésű gazdaságpolitika konkrét megvalósítását a költségvetési gyakorlatban. Az ilyen politikák – már középtávon is – a makrogazdasági egyensúly látványos romlásához, illetve az inflációs nyomás növekedéséhez vezetnek, ezért lényegesen több kárt és veszteséget okoznak az adott nemzetgazdaság számára, mint amennyi előnyt az átmeneti keresletnövekedés a konjunktúraélénkítés területén kiváltani képes. Ezért megengedhető az a megállapítás, hogy a modern államok anticiklikus céllal, tudatosan költsékes költségvetési politikát már nem folytatnak. (Rövid távon és átmenetileg természetesen a növekvő költségvetési kereslet kiválthat anticiklikus hatást, de erre építeni egy stagnáló vagy recesszióba hajló gazdaság növekedési indikátorainak erősítését, káros és zsákutcás gyakorlatnak bizonyul.) Jellemző, hogy a legutóbbi látványos és deklarált kísérlet a Japán gazdaság dinamizálására – az állami megrendelések drasztikus növelésével – látványos kudarcba fulladt. (Újabb tanulság, hogy a strukturális bajokat, az irreális árfolyam-politikát vagy a tőkepiaci torzulásokat állami keresletélénkítéssel nem lehet kezelni vagy megszüntetni.) A felismerés és a tendencia olyannyira általános, hogy még a klasszikus elosztási és állami beavatkozási gyakorlatot képviselő szociáldemokrata dominanciájú kormányok is tartózkodnak az állami keresletélénkítő gazdaságpolitika megvalósításától.

2. Kemény, következetesen érvényesítendő és ezért demonstratíven számszerűsíthető egyensúlyi korlátok érvényesülnek a nemzeti gazdaságpolitikákban. Általánossá váló tendencia – az elmúlt évtized konkrét változásai ezt igazolják –, hogy a konszolidált államháztartási hiány – GFS-rendszerben mérve – általában nem éri el a folyó évi GDP 3 százalékát. A folyó költségvetés hiánya – az úgynevezett elsődleges egyenleg – pedig nulla felé, azaz egyensúlyi pozíció felé tart, vagy – a nagy adósságállománnyal rendelkező országok esetében – akár jelentős (1–4 százalékos) szufficittel zárul. Ez a kritérium ma már egyre inkább általánosan érvényesítendő kemény korláttá válik, amelyben a tendencia és az egyensúlyi állapot megközelítése a döntő, amelyet legfeljebb illusztrál és jól kifejez az egyensúlyi pozíció számszerű alakulása. (Magyarországon a konszolidált államháztartási hiányt a GDP 1 százalékára, a bruttó adósságállományt 40–50 százalékára célszerű csökkenteni. Ennek megfelelően az elsődleges költségvetési egyenlegnek évente 2 százalék körüli szufficittel kellene zárulnia. Az adósságállomány csökkentése feltételezi a befagyasztott privatizáció piacelvű folytatását és a privatizációs bevételek konvertálását az államadósság-állomány csökkentésére.)

3. Csökkenő jövedelemcentralizációs és redisztribúciós ráta. Plagizálva egy idejélmúlt marxista közgazdasági tétel jelzőjét, azt mondhatnám, hogy általánosan érvényesül a csökkenő jövedelemcentralizációs és redisztribúciós ráta törvénye. Ennek a folyamatnak az okait és hatásait az állam átalakuló gazdasági szerepvállalásának összefoglalásakor a bevezetőben már érintettem. (Magyarországon a jelenleg 40 százalék körüli GDP-arányos centralizációs és redisztribúciós rátát 35 százalék alá célszerű szorítani.)

4. Az adók csökkenő tendenciája. Ez a jelenség közvetlen összefüggésben van a jövedelemcentralizáció mérséklődésével, de túl is mutat azon. Az adócsökkentés ugyanis

egyben az adóstruktúra változását, a jövedelemelvonás hangsúlyainak eltolódását is jelenti. Látványosan csökkennek a jövedelmeket és profitokat terhelő adók. Ezen belül különösen a progresszív adóztatás mérséklődik, közelednek egymáshoz a marginális kulcsok, s a különböző jövedelemelemek adóztatása egyre inkább a linearitás irányába mutat, a különböző adómértékek közelítésével, harmonizálásával együtt. Ugyancsak általános tendencia az adókedvezmények, -mentességek szűkítése, azaz az adóalapok szélesítése, bővítése. Ezzel egyidejűleg az adóztatási terhek súlypontja a végső felhasználás terhelő adókra (forgalmi adókra, jövedéki adókra, fogyasztási adókra) tevődik át, teret engedve a modern ökoadó fokozatos megvalósításának is. Uralkodó trend az adóztatás decentralizálása, azaz a központi és regionális, illetve önkormányzati adók közötti arányváltozás a területi szintek javára. (Magyarországon 20 százalék körüli adócentrum látszik optimálisnak a különböző adónemek mértékeinek közelítésével, az adóalapok bővítésével, a kedvezmények szűkítésével. Az élőmunkaköltségekkel arányos járulékok mértékének centruma 25 százalék körül lehetne.)

5. A modern költségvetésekben a finanszírozott célok között is arányváltozás megy végbe, erősödnek a gazdasági feltételek javítását szolgáló költségvetési célok. Ezek között kitüntetett szerep jut a modern infrastruktúra gyors ütemű fejlesztésének, illetve a humán befektetések, az oktatás, a képzés és a továbbképzés növekedésének. Az is általános tendencia, hogy az államháztartás kiadásai között a beruházási célú felhasználás részaránya emelkedik a közvetlen fogyasztási célú kiadásokhoz képest (a beruházási ráta jelenlegi 24 százalék körüli szintjét 30 százalék közelébe célszerű emelni).

6. Gyarapodnak azok a költségvetési elemek és technikák, amelyek az egyéni megtakarításra ösztönző, öngondoskodást erősítő szociálpolitikai megoldásokat támogatják. Különösen a biztosítási elven működő nyugdíj- és egészségbiztosítási elemek terjedésének, valamint a hosszú távú megtakarítást előnyben részesítő adóztatási módszerek elterjedésének lehetünk tanúi (ez a követelmény összehangolt nyugdíj-, egészségügyi, valamint adó- és járulékreform megvalósítását jelenti).

7. Általános követelmény a gazdaságpolitika végrehajtását szolgáló három nagy esz-közrendszer összehangolása, harmonikus, egy irányba ható működtetése. A modern államok gazdaságirányítási gyakorlata nem követheti el azt a hibát, hogy ellentétes célokat szolgál a fiskális politika, a monetáris politika és az államilag befolyásolható jövedelempolitika megvalósítása. Ahol ez a harmónia felborul, sérülnek az elérni kívánt gazdaságpolitikai célok, romlik az irányítás hatékonysága. A legfontosabb tapasztalat, hogy ellentétes hatást kiváltó gyakorlat esetén az egyes eszközrendszerek eltorzítják a gazdasági folyamatokat, irreális feladatok teljesítésére kényszerítenek egy-egy irányítási elemet. (Legtipikusabb példa a laza fiskális politika *versus* szigorú monetáris politika közötti kemény ellentét. Tankönyvi példa, hogy költséges államháztartás vagy a gazdasági hatékonyságtól, termelékenység-növekedéstől független jövedelem- és bérpolitika alkalmazása esetén a monetáris politika eszközeivel lehetetlen eredményesen küzdeni az infláció vagy az egyensúlyi pozíciók romlása ellen. Lásd a jelenlegi magyar gyakorlatot!)

Az előzőekben felsorolt makrogazdasági peremfeltételek vagy követelmények egymást erősítik, illetve feltételezik, többnyire egymásra épülnek, és összehangolt, együttes hatásuk képes optimális eredményhez vezetni egy-egy nemzetgazdaságot. Fontos premissza, hogy a vázolt követelmények egyike sem emelhető ki önkényesen az összefüggő paraméterek rendszeréből, illetve egyik feltétel sem negligálható gazdasági következmények, veszteségek nélkül. Azaz: valamennyi tényező együttes és egyidejű alkalmazására van szükség ahhoz, hogy az optimális gazdasági teljesítmény hosszú távon megvalósítható és fenntartható legyen! (Ez az összhangkövetelmény természetesen nem jelenti azt, hogy a konkrét gazdasági helyzet analízise nyomán egy-egy időszakban ne élvezzen prioritást valamelyik makrogazdasági cél megvalósítását legjobban szolgáló eszközök opti-

mális kombinációja. Egyensúlyhiányos vagy inflációs nyomással küzdő, adósságszpirálban vergődő nemzetgazdaság számára természetesen nem a dinamikus gazdasági növekedés vagy a magas beruházási ráta elérése a fő cél.)

Ugyancsak általános, már-már törvényszerű követelmény, hogy a jól felépített fiskális politikát egészítse ki rugalmas, az inflációs nyomást csökkentő vagy alacsony szinten tartó, a konjunktúra változásaira időben és érzékenyen reagáló monetáris politika. Az állami avagy korporatív (megegyezésem) jövedelempolitika arányszabálya is világosan felírható: a reálbér-növekedés dinamikája sohasem haladja meg a termelékenységi javulás mértékét, a hazai végső fogyasztás bővülése pedig némileg szerényebb mértékű legyen, mint a gazdasági növekedés. A fogyasztási struktúra befolyásolása már az úgynevezett finomhangolás feladata.

Mindaz, amit az előzőkben felvázoltam, felfogható a harmadik évezred elején érvényesülő „new main stream” gazdaságpolitika filozófiájának is. A modern gazdaságot építő államok számára a gazdaságpolitika céljait, mozgásterét és korlátait kijelölő, a gyakorlatban kipróbált és bevált keretek, ajánlások összefoglalása. A posztzocialista, transzformációs, szerény méretű, alapvetően tőkeszegény, technikai, technológiai transzferre, valamint alapanyag- és energiainportra szoruló országok esetében több mint ajánlás: világos, jól követhető modell, recept és menetrend egyszerre. (Mindez természetesen változatos eszköztár, tehát jól megválasztott instrumentumok optimális kombinációjával valósítható meg. A mai számítógépes technikai apparátus segítségével egyébként a makrogazdasági keretek és feltételek jól modellezhetők és viszonylag pontosan számszerűsíthetők.)

Abban a közegben, amelyben élünk, és gazdaságunk működik, nem kell „kitalálni” manipulatív „új magyar gazdasági modellt” és „pannon tigrisként” erőt fitogtató, öntömjénező verbális szuperlatívuszokat puffogatni, hanem illő szakmai alázattal és jövőt építő önmérséklettel tenni, ami a dolgunk: józan, reális gazdaságpolitikát hirdetni, és azt következetesen megvalósítani! (A választási kampány közeledtével a kormányzati „szómagia” mellett mindent felülütő elosztási ígérek versenyre is őrjási károkat okozhat.)

Eletidegen, „népnyúzó” követelmények ezek? Korántsem. Hazai viszonyaink között megvalósításuk azt jelenti, hogy a következő 6-8 évben a megalapozható és fenntartható évi 4-5 százalékos GDP-növekedés eredményeként létrejövő költségvetési többletbevételek körülbelül egyharmadát adócsökkentésre, egyharmadát a megkövesült költségvetési struktúrák reformjára, harmadik harmadát pedig beruházások növelésére kellene fordítani. (Ráadásul ez alatt az idő alatt kell felkészíteni az országot az EMU-hoz való csatlakozásra is, ami nem kikerülhető alkalmazkodási követelményt támaszt, és lényegében az előbb felvázolt gazdasági célok elérését teszi szükségessé.)

Az előzőkben felsorolt és jelzésszerűen alátámasztott gazdaságpolitikai követelmények kifejezésre juttatják azokat a makrogazdasági hatásokat, amelyek a modern államok költségvetési politikájának alakítását befolyásolják. Ezeknek az összefüggéseknek az érvényesítése és érvényesülése természetesen sohasem mechanikus, hanem mindig tendenciászerű, kisebb-nagyobb eltérések mellett hosszú távon azonban nem megkerülhetők. Ez még akkor is igaz, ha nem feledkezhetünk meg arról, hogy az államháztartás, a költségvetési politika alakítása konkrét céljaink és alkalmazott eszközeinek megválasztása demokratikus viszonyok között mindig politikai alkuk, érdekegyeztetés és érdekütköztetés tárgya. Ez a politikai meghatározottság azonban a modern gazdaságban érvényesülő törvényszerűségek alkalmazása, tudatos megvalósítása alól egyetlen rezsimit, kormányt vagy politikai erő sem menthet fel.

KOPÁNYI MIHÁLY

## A költségvetési összhang mikroökonómiai nézőpontból

---

Az önkormányzati szektor szerves része az államháztartásnak mind fiskális, mind a feladatellátás és finanszírozás szempontjából. A központi és az önkormányzati költségvetés tehát egyszerre mellé- és alá-fölé rendelt viszonyban áll egymással. Ezt szentesítette az 1990-es önkormányzati törvény. A fiskális stabilizációs intézkedések és az ágazati minisztériumok mikromenedzselési törekvései egy centralizációs folyamatot indítottak el. Ezzel ellentétben, a továbbfejlődés lehetőségét a következetes decentralizáció: az önkormányzatok szakmai megerősítése és piacokonform finanszírozási megoldások hordozzák, amit az önkormányzati szektor – átfogó államháztartási reform keretében végrehajtott – modernizációjával kellene megvalósítani.

---

A kormányzati rendszer egésze magában foglalja a központi kormányzatot, annak dekoncentrált és szolgáltatóintézményeit, valamint a helyi és területi önkormányzati szerveket s azok intézményeit. Ez a felfogás – amit az úgynevezett kormányzati pénzügyi statisztika (*Government Financial Statistics, GFS*) maga is tükrözni szándékozik – alapot ad két szélsőséges megközelítésre: a központi és alsóbb kormányzati szintek összemosására, s ezáltal valójában centralizálásra, illetve a két szint merev szétválasztására és szembeállítására, ami akár bírósági perekig menő ellentétekhez és napi torzalkodásokhoz is vezethet (például az úgynevezett gázközművita vagy Budapest Főváros vitái a központi kormányzattal). A költségvetési összhang tehát a központ és a helyi szervek között is súlyos kérdés mind a közpénzek elosztása, mind a szolgáltatások, mind az esetleges eladósodás szempontjából.

Az úgynevezett fiskális decentralizáció világtendencia, ami – az ismert jelentős szerkezeti és politikai eltérések ellenére – egyöntetűen erősítette a szubnacionális szervezetek szerepét, továbbá a nacionális és szubnacionális szintek mellérendelt és nem szembenálló viszonyán alapuló többszintű kormányzati modellek felé tett jelentős elmozdulást. Lényeges alapelv, hogy minden közszolgáltatást ott és úgy érdemes nyújtani, ahol és ahogy a leghatékonyabb, beleértve a magánszektor és a civil szervezetek (NGO-k) bevonását.

Az 1990-ben létrejött magyar kormányzati modell a decentralizáció szélsőséges változata volt, ami a korábbi hierarchikus tervutasításos rendszer negatív lenyomataként két mellérendelt kormányzati szintet hozott létre: a központi kormányzatot és a települési önkormányzatokat, miközben meghagyott egy erőtlen megyerendszert, de vagyon, apparátus és érdemi kormányzati feladatok nélkül. A helyi önkormányzatok kétharmados törvényekkel védett vagyoni és jogi önállósága a skandináv modellnek felelt meg, miközben a településszerkezet a dél-európai modell szerint alakult, sőt enyhén tovább aprózódik. 1990 óta mind a megyék, mind a központi kormányzati szervek ellentámadásba lendültek, és jelentős stratégiai pozíciókat raboltak a helyi önkormányzatok kárára.

A 1990-es évtizedben a nyílt és burkolt centralizáció súlyos ellentmondásokkal, további decentralizációs és dekoncentrációs lépésekkel keveredett. Az államháztartás hajója nemcsak „tépett vitorlával”, hanem talán törött kormánylapáttal sodródik a közszolgáltatások vizein, s úgy tűnik, nem a nemzetközi főárammal együtt, hanem a part menti ellenáramban inkább visszafelé úszik. Az utóbbi évek centralizációs fejleményei a rendszert az 1960-as évek francia modellje felé, azaz visszafelé sodorják, s a központi kormány és a helyi önkormányzatok viszonyát tekintve a hetvenes-nyolcvanas évek közvetett vállalati tervutasításos rendszerének modellje van kialakulóban.

Kétségtelen, hogy az 1990-ben kialakult szerkezet bizonyos szempontból túlzottan decentralizált volt. Erre számos példa van. A földrengésszerű átalakulások közepette nem volt apparátus és mechanizmus a helyi és központi közkiadások kordában tartására, rendszeres központi beavatkozások kellettek, amelyek megnyirbálták a szubnacionális forrásokat is. Az állami költségvetés máig bizonytalanságban tartja a forráselosztást, ami kiterjedt, bár nem drámai összegű korrekciókkal működik (például az önhibájukon kívül hátrányos helyzetű önkormányzatok pótfinanszírozása – önkihí). A helyi önkormányzatok lelkülete máig közelebb áll a régi tanácsokéhoz, mint a modern önkormányzathoz, s döntő többségük szakmai felkészültsége igen hiányos. Röviden: sem a helyi pénzügyi, sem a humán feltételek nem felelnek meg egy decentralizált önkormányzati rendszernek. Kérdés persze az, hogy ezt a helyzetet recentralizálással vagy a helyi szintek szakmai megerősítésével kell/lehet-e megoldani (szerintünk az utóbbival).

A magyar önkormányzati rendszer elaprózott. Számos átmeneti gazdaság (például Lengyelország, a balti államok) a hasonlóképp kialakult elaprózottságra az önkormányzatok drasztikus összevonásával reagált, ami sajnos szintén erős centralizációs lépésekkel is párosult. Magyarországon a helyzet maradt, de a Világbank egyik tanulmánya (*Kopányi és szerzőtársai [2000]*) már rámutatott, hogy az ország vízváltóhoz érkezett, s vagy következetes decentralizációs lépéseket tesz, és növeli a helyi szakmai színvonalat, vagy visszacsúszik egy elavult centralizált rendszerbe. Úgy tűnik, hogy mind a kormány, mind az ágazati minisztériumoknak kifejezetten jól jön az önkormányzati rendszer elaprózottsága és megosztottsága, amit udvariasan politikai kényszernek neveznek. Az ágazati minisztériumok a források mikromenedzselésével inputszabályozást folytatnak ahelyett, hogy ágazati standardokkal az eredményt szabályoznák. A továbbiakban néhány példát idézek a felméréseinkből.

Az önkormányzatok 1990-ben jelentős vagyont kaptak, aminek feléléséről legendák keringenek, bár – korántsem drámai mértékben – a vagyon nominális nettó értékben folyamatosan nő (*1. táblázat*). Igaz azonban, hogy a vagyon ésszerű kezelését, sőt korrekt nyilvántartását még a nagyobb megyei jogú városoknak és a budapesti kerületeknek sem sikerült máig megvalósítaniuk.

Az önkormányzatok nagyon innovatívak a vagyon és a szolgáltatások kiszervezésében (*2. táblázat*). (Ez a módszer a központi kormány kedvenc eljárásává is vált az utóbbi időben.) Ennek legfőbb célja a helyi költségvetés tehermentesítése, de ugyanilyen fontos a közszolgáltatás közösségi kontrolljának elkerülése (például közbeszerzés elkerülése). Bár többségi vagy jelentős kisebbségi részesedést tartanak meg a szolgáltatóvállalatokban, esetleg blokkoló vagy minimális kisebbségi részesedést birtokolnak nem közszolgáltató befektetések formájában is, a tulajdonlason keresztüli ellenőrzési funkciót rendkívül rossz hatásokkal látják el. Igen gyakran a részesedést névértéken akkor is könnyelik, amikor a vállalatot már rég felszámolták, csak az önkormányzatnak senki sem szólt.

A kiszervezés egyik súlyos hiányossága, hogy a koncessziós szerződések vagy hiányoznak (azaz csak az eladási szerződésbe foglalnak igen vázlatosan bizonyos szolgáltatási feltételeket), vagy igen rövid és az önkormányzatra vagy a lakosságra nézve hátrányos feltételeket tartalmazó koncessziós megállapodásokat kötnek. Mindezt tetézik az-

1. táblázat

Az önkormányzatok vagyona, beruházások és vagyoneledás folyó áron  
(milliárd forint)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Vagyonállomány év végén*</i>								
Befektetett eszközök	313	600	827	1029	1095	1299	1440	1639
ebből: állóeszközök	304	391	476	566	608	669	800	960
Befektetett pénzügyi eszközök	9	208	289	380	401	540	529	527
Forgóeszközök	83	101	110	125	158	232	348	386
Eszközök összesen	396	701	937	1154	1253	1531	1788	2025
<i>Befektetések és vagyoneledás évenként**</i>								
Eladott állóeszközök	9	17	25	38	44	47	46	60
Állóeszköz-befektetések	49	79	89	141	109	116	187	236
Nettó beruházások	39	62	64	104	65	68	141	176

\* ÁSZ jelentés 2000.

\*\* PM GFS.

2. táblázat

Az önkormányzati vagyon összetételének változása ágazonként  
(százalék)

Önkormányzatok tulajdonhányada	Alap- szolgál- tatások		Kiegészítő szolgál- tatások		Helyi energia- szolgáltatások		Szolgáltatáson kívüli tevékenységek	
	1993	1998	1993	1998	1993	1998	1993	1998
< 5	0	0	4	3	20	19	27	19
5-25	1	0	7	13	1	23	56	52
25-50	1	0	4	5	0	57	6	11
50-100	2	15	12	19	0	0	6	8
100	96	84	73	60	79	0	5	10

Forrás: KSH-Ecostat.

zal, hogy egy klauzula külön rendelkezik arról, hogy a szerződés 10-20 évig titkos. Alapvetően hibás felfogás, amit a titokvédelmi biztos is írásban kifogásolt, hogy a közszolgáltatás közügyjellegét nem a szolgáltatás jellegéhez, hanem a tulajdonviszonyokhoz, mi több, a működési formához kötik. Azaz a társasági formában kiszervezett 100 százalékos önkormányzati tulajdonú vállalkozásokat a magánüzletek mintájára „közti-tokként” kezelik. A koncessziós szerződések legfőbb pontjait már a tenderkiírásban közzé kellene tenni. Ken Baar amerikai mintából kiemelte az 51 legfontosabb szerződéspontot, amiből jó, ha egy tucat előfordul a magyar szerződésekben, s többségüket a megkérdezett önkormányzati képviselők felesleges akadékoskodásnak vagy a partnerrel szembeni bizalmatlanságnak tekintették (Baar [1998]). Mindezek alapján nem meglepő, ha a későbbi működés során nem képesek a közszolgáltató magánvállalkozásokat megfelelő kordában tartani.

Vizsgálataink a fejlesztésfinanszírozási rendszer súlyos hiányosságaira, sőt tarthatatlan állapotokra világítottak rá. A címzett és céltámogatások, valamint a számos egyéb támogatás kaotikus és ellenőrizetlen jellegéről már sokan írtak. Bizonyos előrelépés történt is, bár tíz év elegendő idő lehetett volna ahhoz, hogy egy hatékony, megvalósítható

sági tanulmányon és költség–haszon elemzésen alapuló kontrollrendszer kialakuljon. A területi államháztartási információk szolgálatok (tákiisz) nyilvánvalóan nem tudták, s új pozícióikban sem tudják betölteni a hatékonyságellenőrzés funkcióját, az Állami Számvevőszék szintű képtelen ilyesmire, még megnövelt létszámmal sem. Interjúink arra utalnak, hogy az állami támogatással megvalósuló közüzemi beruházásokat mintegy 50-100 százalékos túlkapacitással és mintegy 30 százalékos túlfinanszírozással tervezték a kilencvenes években, ami gyakorlatilag azt jelenti, hogy saját hozzájárulás nélkül vagy a felvett hitelek igen drága kamatait is „kigazdálkodva” finanszíroztak az önkormányzatok a központi támogatásokból.

Az önkormányzati beruházások teljesen a központi támogatásokra, kijárásokra hangozva születnek. Ez a rendszer teljesen alkalmatlan az önkormányzati társulások finanszírozására, a magánszektor jelentősebb bevonására és az EU-forrásokhoz szükséges saját forrás összegyűjtésére. Számításaink szerint a központi költségvetés forrásai a maximális EU-források megszerzéséhez szükséges hazai forrás legfeljebb felét lesznek képesek finanszírozni. Nem is lenne célszerű, s valószínűleg az EU-nak sem eladható koncepció, hogy a helyi regionális fejlesztésekhez szükséges összes hazai forrást központi költségvetési támogatásként kapnák meg a hazai kedvezményezettek. A GDP 4 százalékából kiindulva tehát 2 százalékot fedezhet a központi költségvetés, legalább 1 százalékot kellene helyi forrásokból előteremteni, s még mindig marad 1 százalék finanszírozási lyuk, amit helyi hitelfelvétellel kellene befoltozni. Minderre a mai önkormányzati rendszer nem is képes, és nem is hajlandó. Jelentősebb felkészülés nélkül a megoldás, hogy az elérhető a GDP 4 százalékának megfelelő EU-forrás helyett 2-3 százalékot lesz képes az ország „felszívni” a csatlakozás utáni néhány évben. Kár lenne erre a stratégiára alapozni.

Az önkormányzati csődtörvény és a járulékos törvények és rendeletek szintén egy kétlelkű, azaz részben decentralizációra és piackonform működésre sarkalló, részben centralizációra és politikai osztogatásra alapozott rendszert alakítottak ki. Pozitív jelenség, hogy az eddig bejelentett kilenc önkormányzati csőd mellett mintegy 60 bíróságon kívüli rendezési eljárás zajlott a színpalak mögött, legalább időleges sikerrel. Az önközi, aminek elvileg semmi köze nem lenne a csődeljárásokhoz, lévén az előbbi a folyó az utóbbi a fix ráfordítások finanszírozásához köthető, súlyosan befolyásolja az önkormányzat-finanszírozás prudenciális feltételeit. Az önközi mára részben rendszeres támogatássá, részben taktikai tényezővé vált sok száz önkormányzat számára. A belügyminiszter által odaítélhető külön támogatás pedig nyílt politikai torzító tényező a piaci alapon működő csődtörvényhez képest.

Hiányosságaik és gyenge pontjaik ellenére nem szabad lebecsülni a magyar önkormányzatok (az életképes önkormányzatok) elért eredményeit, ami az átmeneti gazdaságok között kiemelkedőnek is mondható. A továbbfejlődés lehetőségeit éppen ezért elemzéseink szerint a piackonform megoldások hordozzák, amit egy átfogó államháztartási reform keretében végrehajtott önkormányzati szektor modernizációval kellene megvalósítani. Ennek legfőbb elemei:

1. átfogó adóreform, amiben az önkormányzat-finanszírozás kulcselemei világosan ki vannak jelölve (például helyi ingatlanadó);
2. lényegesen egyszerűbb folyó és fejlesztésfinanszírozási rendszer bevezetése (például úgynevezett blokk támogatás és egyetlen kiegyenlítési támogatás bevezetése);
3. modern önkormányzati költség- és vagyongazdálkodás;
4. az önkormányzati adósság és hitelfelvétel prudenciális rendszerének megerősítése;
5. a magán- és közszektor, valamint a civil szervezetek szolgáltatásokban történő nagyon aktív együttműködése, ami a helyi regulációs és monitoringfeltételek megerősítését igényli.

## Hivatkozások

- BAAR, K. K. [1998]: Contracting Out Municipal Public Services Transparency, Procurement, And Price Setting Issues The Case Of Hungary. (Közzolgáltatások kiszervezése, átláthatóság, beszerzés és ármegehatározás kérdései Magyarországon.) UI/MRI/WB.
- BALÁZS GÁBOR–KOVÁCS RÓBERT [1999]: Az értékalapú építményadó bevezethetősége Magyarországon. Városkutatás Kft., Budapest.
- BALÁZS ÉVA [1998]: A kormányzati szintek közötti felelősségmegosztás és a közoktatás. Országos Közoktatási Intézet, Budapest.
- BARATI IZABELLA–PÉTERI GÁBOR [1999]: Local Treasury – Consolidated Cash-Cost Management for Local Public Service Organizations. (Helyi kiskincstár – A helyi közzolgáltató szervezetek összevont készpénzgazdálkodása.) WB–EDI.
- DAVEY, K.–PÉTERI GÁBOR [1998]: Local Government Finances: Options for Reform. (Önkormányzat-finanszírozási reform lehetőségek.) Local Government Know How Fund című program; Pontes Ltd., Nagykovácsi.
- DÓCI JÓZSEF [1999]: A fővárosi forrásmegosztás átalakítása. Kézirat, Budapest.
- FÜRCHT PÁL [1998]: Város és vonzáskörzete a magyar önkormányzati rendszerben Megjelent: Szabó Gábor (szerk.): Város és vonzáskörzete. KOOSZ–MJVSZ–MKI, Budapest.
- HEGEDŰS JÓZSEF–BALÁZS GÁBOR [1999]: Forrásmegosztás hatása a külső kerületekre. Városkutatás Kft., Budapest.
- HERTELENDY ZSÓFIA–KOPÁNYI MIHÁLY [1999]: Municipal Enterprises. (Önkormányzati vállalatok.) WB–SNDP.
- JÓKAY KÁROLY–SZEPESI GÁBOR–SZMETANA GYÖRGY [2000]: Municipal Debt Management and Bankruptcy Intervention in Hungary. (Önkormányzati adósságrendezés és csőd eljárások Magyarországon.) World Bank–SNDP.
- KASSÓ ZSUZSANNA [1999]: Vagyongazdálkodás: nyilvántartás és menedzsment – Nyíregyháza és Budapest XI. ker. WB–SNDP.
- KOPÁNYI MIHÁLY–EL-DAHER, S.–WETZEL, D.–NOEL, M.–PAPP ANITA [2000]: Hungary – Modernizing the Subnational Government System. (A szubnacionális rendszer modernizációja Magyarországon.) The World Bank working paper, No. 417, Washington.
- KOPÁNYI MIHÁLY [1998]: Az európai önkormányzati rendszerek. Megjelent: *Kusztosné Nyitrai Edit* (szerk.): Helyi önkormányzatok és pénzügyeik. Consulting Rt.
- KUSZTOSNÉ NYITRAI EDIT (szerk.) [1998]: Helyi önkormányzatok és pénzügyeik. Consulting Rt.
- PÁLNE KOVÁCS ILONA [1998]: The Legal-Regulatory Framework of Fiscal Decentralization in Hungary. (A fiskális decentralizáció jogi-regulációs reformja Magyarországon.) World Bank–PHRD.
- PÉTERI GÁBOR [1997]: Javaslatok az önhibájukon kívül hátrányos helyzetben lévő helyi önkormányzatok támogatási rendszerének továbbfejlesztésére. BM-PM-ÖSZT, Helyi önkormányzati Know-How program.
- TAUSZ KATALIN [2000]: The Possibilities of Social Policy in Management of Overdue Debts in Utility Services. (A közüzemi díjhátralékok szociálpolitikai kezelésének lehetőségei.) WB–SNDP.



## A felzárkózás fiskális feltételei

Az államháztartás átalakítása terén Magyarországon a kilencvenes évek második felében jelentős lépésekre került sor, ami – egyrészt a finanszírozási igény jelentős mérséklése, másrészt a piaci feltételekkel való finanszírozásra való átállás révén – hozzájárult egy tartósan magas növekedéssel jellemezhető fejlődési pálya megalapozásához. A nemzetközi tapasztalatok és az átalakuló gazdaság jellemzői egyaránt azt jelzik, hogy az európai monetáris unióhoz vezető konvergencia-időszakban továbbra is a fiskális alkalmazkodásra hárul a kulcsszerep az árstabilitás–gyors növekedés „kettős cél” megvalósításában.

Magyarországon az államháztartás piacgazdasági normáknak megfelelő átalakítása terén a kilencvenes években bevezetett reformok háttérben, nagyon leegyszerűsítve, az az alapelv állt, hogy az állami jövedelem-újraelosztás mértéke a társadalmi szükségletekhez igazodva mérséklődjön, és megszűnjön az állam (kötségvetés) megkülönböztetett adópozíciója a hitelpiacokon. A reformok elégségessége és ütemezése, a konszolidációt követő megtorpanása vitatható ugyan, de ez nem változtat a lényegen: ami a fiskális politika kereteinek átalakításában „megtörtént”, az kimagasló szerepet játszott a piacgazdasági átalakulás visszafordíthatatlanságában.

Az átalakulás szerteágazó és eltérő mértékben érintette a különböző alrendszereket (központi költségvetés, elkülönített alapok, társadalombiztosítás, önkormányzatok). Az eredmények nemzetgazdasági szinten mégis két pontba sűrítethetők. Az első az, hogy az 1995. évi nagymértékű kiigazítással az államháztartás finanszírozási szükséglete összhangba került a finanszírozhatósággal; azaz a költségvetési hiány jelentősen mérséklődött, megteremtve egy hosszabb távon is fenntartható fejlődési pálya egyensúlyi háttérét. Az államháztartási gazdálkodás kereteit megszabó második alapvető jellegzetesség az, hogy mára az államháztartás finanszírozásában a piacokonform elemek dominálnak; azaz a hiányt finanszírozó kedvezményes kamatú jegybanki hiteleket piaci kamatú állampapírok, valamint belföldi és külföldi kormányzati hitelfelvétel váltotta fel.

Ez egyben az a két pont, amely a jövőben – az EU-csatlakozáshoz vezető időszakban – is a legtöbb figyelmet igényli. Nevezetesen, az államháztartási finanszírozási igény meghatározása az egyensúlyi növekedést meghatározó egyik alapkérdés a jövőben is, amely azonban ma másfajta megfontolásokat igényel, mint tíz, öt, vagy akár két évvel ezelőtt. Elsődleges kérdés a transzparencia, amely megköveteli, hogy az államháztartás finanszírozási igényét érintő összes intézményre (az ÁPV Rt, az MFB stb.) kiterjedjen a számbavétel. A másik kritikus pont a finanszírozás. A költségvetés finanszírozása alapvetően ma már piaci áron (kamaton) történik ugyan, de még az elmúlt években is jelentős államadósság-növekedés származott az „extra” költségvetési kötelezettségvállalásokból, állami garanciabeváltásokból (adósságtvállalások, konszolidációs veszteségekhez kapcsolódó zárt kibocsátások), amelyek terebélyesedését meg kell akadályozni. A hivatalosan prezentált államháztartást megkerülő kiadásokból származó rejtett hiány és a hiányfinanszírozáson kívüli állami adósságbocsátás az a két fő veszélyforrás, amely látenszen

hátrálthatja vagy alááshatja a fejlett országokhoz való gazdasági felzárkózás feltételeinek teljesülését.

Visszatérően felmerül az a kérdés, hogy létezik-e olyan „univerzális” szabályrendszer („összhangzattan”), amelyet bármely kormánynak követnie kell a fiskális politika kialakításakor, függetlenül attól, hogy a konkrét kormányok éves költségvetései nem mentesek (de még a középtávra vonatkozó fiskális elképzelései sem mentesek) a politikai szándékoktól. Épp ellenkezőleg, azt állíthatjuk, hogy egy adott költségvetés politikai döntések sorozataként alakul ki, és politikai preferenciáktól függő konzisztenciát takar. Ugyanakkor az is könnyen belátható (hazai és nemzetközi példák sorozata szolgált bizonyítékot), hogy rosszul súlyozott és sorrendezett preferenciákból legfeljebb átmenetileg (ha egyáltalán) keverhető ki a hosszabb távon fenntartható, egyensúlyi pályával összhangban álló államháztartási pozíció. A fiskális expanzió okozta egyensúlyi és eladósodási problémák még relatíve magas növekedéssel jellemezhető fejlődési pálya esetén sem orvosolhatók áldozatmentesen.

Mindebből az következik, hogy a nominális és reálgazdasági konvergenciát támogató fiskális politikának mindenképpen összhangban kell állnia a makrogazdasági kritériumok szabta feltételekkel, másrészt azonban a politikai prioritások alapján adódó költségvetési szerkezetben a fenntarthatóság kritériumainak kell érvényesülniük. A fiskális politikának ezek az „univerzális szabályai” ma meglehetősen világosan megfogalmazva állnak rendelkezésünkre az Európai Unió Stabilitási és Növekedési Egyezményében (*Stability & Growth Pact – SGP*). A követendő „összhangzattan” tehát létezik, és EU-kompatibilis.

A maastrichti kritériumokban összegzett és az SGP-ben lefektetett elvekről mindjárt előljáróban azt kell leszögezni, hogy követésük szükségességét nem Magyarország csatlakozási szándéka indokolja, hanem ezek olyan elvek, amelyek egybevágnak az ország felzárkózási szándékával. Olyan elvek, amelyek konkrét megvalósítását körültekintő, a makro- és mikrotényezők összehangolására hangsúlyt helyező és a középtávú, átfogó ütemezést is tartalmazó munkaprogrammal kell megvalósítani. Ebből tehát adódik a több évre vonatkozó államháztartási tervezés szükségessége. De nem a mai gyakorlat szerint. Nem úgy, hogy több évre, irreális feltételekre épülő büdzsét hagy jóvá a parlament, kiiktatva minden további kontrollt, hanem az éves költségvetéseket szükséges mindenkor beágyazni a gazdasági „konvergencia” rendszeresen felülvizsgált és felújított, középtávú programjába.

Az államháztartási összhangzattan makrogazdasági szintű részének alapszabálya nagyon egyszerű: a felzárkózás relatíve magas (termelékenységnövekedéssel megalapozott) növekedéssel érhető el, aminek tartósságát az export- és a beruházásvezéreltség biztosíthatja. Ez a relatíve magas növekedéssel jellemezhető forgatókönyv a magánszektor finanszírozási igényének bővülését feltételezi, s egyszersmind az ország külső finanszírozás iránti növekvő igényét is előrevetíti!<sup>1</sup> Hacsak a költségvetés nem alkalmazkodik ehhez a folyamathoz oly módon, hogy fokozatosan mérsékli az állam finanszírozási szükségletét, úgy hogy az ország eladósodottsága ne kerüljön ismét egy felpörgő pályára. Nehezíti ezt az alkalmazkodást több, a piacgazdasági átmenettel járó tényező is: a relatíve magas, csökkentendő adószint, a relatíve magas, múltban felhalmozott államadósság

<sup>1</sup> Az elemzők és gazdaságpolitikusok gyakran csupán az úgynevezett nem adóssággeneráló külföldi hitelfelvételekre „érzékenyek”, s nem tartják problémának, ha a folyó fizetési mérleg növekvő hiányát a beáramló működőtőke finanszírozza. A jövőt tekintve, kifinomultabb mérlegelésre van szükség, mert egy bizonyos idő után a működőtőke-befektetések esetén is számolni kell a profitok újrabefektetésének mérséklődésével. Az mindenképpen fontos változás lesz az EU-tagságra ma pályázók életében, hogy a monetáris unió tagság eléréssel – az önálló valuta és a hozzá kapcsolódó kockázat megszűntével – a folyó fizetési mérleg korláta már nem fog kiemelt szerepet játszani a piaci szereplők értékítéletében.

vagy a magánszektor megtakarítási hajlandóságának a lanyhulása irányába ható tényezők stb. Az államadósság GDP-hez mért aránya (az adósságráta) Magyarországon több mint 25 százalékkal csökkent ugyan a kilencvenes évek második felében, és ma már abszolút nagysága is „EU-kompatibilis”, mégis további csökkentésére van szükség ahhoz, hogy a fejlett országokhoz viszonyítva még mindig jelentős fejlettségi rés<sup>2</sup> minél gyorsabban mérséklődjön.

Az export és beruházás tartós felfutása elképzelhetetlen stabilitás nélkül, azaz a ma még tíz százalékhoz közeli infláció jelentős mérséklése nélkül. A dezinflációt viszont nem lehet csupán monetáris politikai kérdésként kezelni. A tartós árstabilitás csak a fiskális és a monetáris politika megfelelő keveréke mellett valósulhat meg. Vélhetően az egyre szigorodó fiskális és a nem laza, de nem is „túlzottan” szigorú monetáris politika keveréke vezet a legkisebb növekedési veszteséghez az árstabilitás megvalósítása időszakában. Milyen tényezők befolyásolják a fiskális és monetáris politika hatásmechanizmusát? Az átalakuló, kis, nyitott gazdaságban a kamatpolitika határfoka viszonylagosan gyengébb a belföldi kereslet szabályozásában, mint egy lecsillapodott szerkezetű, nagyobb és relatíve zárt gazdaságban. Az új hitelcsatornák megnyílásával oldódó likviditási korlátok a magánszektor nettó megtakarításainak csökkenését váltják ki, amit csak drasztikus kamatemeléssel lehetne megtorpanítani. Ez azonban – kivéve, ha komoly válsághelyzetről van szó – nyilvánvalóan nem kívánatos, sőt károsan befolyásolná a gazdasági fejlődést, beruházást fékező lépés lenne. Az sem közömbös, hogy legérzékenyebben a legeladósodottabb szereplőt, az államot érintené a megugró reálkamat. A monetáris szigorítás másik csatornája, a reálárfolyam felértékelődése a magánszektor, azon belül is a külpaci versenyben közvetlenül részt vevő vállalkozások teljesítményét fogja vissza, és így a növekedést jelentősen is lassíthatja. Különösen akkor, ha váratlan, nagymértékű nominális felértékelődésnek nyílik tere a kamatemelés és/vagy a spekulatív tőkeáramlás hatására. A túlzott<sup>3</sup> monetáris szigor tehát még a konvergencia korai szakaszában sem lehet hatékony eszköz, a későbbi szakaszban pedig, a monetáris unióhoz közeledvén, a kamatkonvergencia miatt lehetetlen is. A monetáris szigorításra alapozott politika korlátai folytán a fiskális politika szigorítása elkerülhetetlen feltétele a konvergenciának. A fiskális alkalmazkodás ütemezésében van némi mozgástér.

Összehasonlításként álljanak itt az Európai Unión belüli felzárkózó gazdaságok, az úgynevezett perifériaországok gazdasági és fiskális alkalmazkodást tükröző mutatói (1. táblázat).

Az átlag fölött növekvő, illetve a kilencvenes évek közepén még magasabb inflációjú EU-tagállamok a monetáris unió kialakítása előtti négy évben mindannyian az EU-átlag feletti költségvetési kiigazítást és államadósság-mérséklést hajtottak végre. Az államadósságra fizetett reálkamatokat még akkor sem sikerült jelentősen mérsékelni, amikor az adósságrátájuk már jóval alacsonyabb volt, mint a maastrichti 60-os küszöb. Az adósságráta expozív növekedését kiváltó úgynevezett hólabdahatást – amely a GDP növekedési ütemnél magasabb reálkamatok esetén érvényesül – csak néhány országban sikerült „megfordítani”, azaz „kinőni az adósságot” (amit a 2. táblázat utolsó két oszlopában a negatív előjel jelez). De még ezekben az országokban (Írország, Finnország) is elkerülhetetlen volt a költségvetés elsődleges egyenlegének jelentős szigorítása

<sup>2</sup> Vásárlóerő-paritáson számítva 1999-ben Magyarországon az egy főre jutó GDP az EU-átlag 53 százalékára volt tehető. Csehországra ez a szám 59 százalékot, Lengyelországra 37 százalékot, Szlovéniára pedig 71 százalékot ért el (az EU Commission számára 2000. decemberben bemutatott jelentések – *Regular Report* – szerint).

<sup>3</sup> A gyorsan növekvő, felzárkózó gazdaságokat jellemzi a gyors termelékenység-növekedés, ami tükröződik az egyensúlyi reálárfolyam felértékelődésében (a Balassa-Samuelson-hatás néven ismert összefüggés). A monetáris feltételek alakulásának, szigorúságának megítélésakor ezt figyelembe kell venni.

I. táblázat  
A felzárkózó EU-tagállamok főbb makromutatói

Ország	GDP növekedés		Fogyasztói árindex (éves átlag)		Államháztartási hiány/GDP**		Bruttó állam- adósság/GDP	
	1995	1998	1995	1998	1995	1998	1995	1998
Írország	11,8	8,6	2,5	2,1	-1,2	1,2	80,8	55,6
Finnország <sup>+</sup>	4,0	5,3	0,8	1,4	-0,6	0,6	57,1	49,0
Görögország <sup>+</sup> **	2,1	3,4	8,9	2,1	-9,8	-1,6	111,3	104,4
Hollandia	2,3	4,1	1,9	0,8	-3,2	-0,5	75,5	67,0
Olaszország	2,9	1,6	5,2	2,0	-7,6	-2,5	123,2	116,3
Spanyolország <sup>+</sup>	2,7	4,3	4,7	1,8	-6,3	-2,3	68,0	64,9
Portugália	2,9	3,8	4,2	2,2	-3,7	-2,0	64,7	56,5
EU-11 <sup>+</sup>	2,2	2,7	3,2	1,0	-4,7	-1,6	71,6	72,3
Magyarország 2000-ben		5,2		9,8		-3,8		56,7

\* Görögország 1995, 1999.

\*\* Ciklikusan igazított pozíció.

A + jellel jelölt országokban az adósságráta növekedése 1996-ban érte el a csúcspot.

Forrás: European Economy, 2000. 3. sz.

Magyarországra nem igazított GFS mutató.

Forrás: MNB Éves jelentés, 2000.

a dezinflációs, árstabilitási cél elérése érdekében. Mindez jól tükrözi, hogy az uniós norma, a ciklikusan igazított „zéró költségvetés”, ami mellett a gazdasági fellendülést és lanygulást anticiklikusan követi a költségvetési hiány csökkenése és növekedése, a gyorsan növekvő gazdaságokra nézve az átlagosnál nagyobb fiskális szigorot implikál. Habár a táblázatok utolsó sorában található magyar adatok jól tükrözik az 1995. évi fiskális kiigazítást követő konszolidáció eredményeit – figyelembe véve a dezinfláció terén mutatkozó „relatív lemaradást” –, nagy valószínűséggel Magyarország előtt is hasonló alkalmazkodási követelmények állnak a monetáris unióhoz való közeledési időszakban, mint amit a kiválasztott (gyorsan növekvő – dezinfláló) EU-országok hajtottak végre 1995–1999 között.

Anticiklikus költségvetési politika, alacsony hiány, mérséklődő állami újraelosztás és mérsékelt államadósság – a hitelesség és a tartós fejlődés kulcsa. Mindennek alapfeltétele a transzparencia, az „államháztartási összhangzattan” alapja az, hogy az elfolyó közpénzek gyakorlatának létalapja felszámolódjon. A transzparencia azt jelenti, hogy nem kerülhetnek ki az államháztartás köréből magánosított (rt.-sített), közpénzekkel gazdálkodó és finanszírozást igénylő intézmények. Nem keletkezhetnek hiányfinanszírozáson kívüli, felelőtlen garanciavállalással generált állami adósságok. A gazdaságpolitikai programok kialakításakor használt mutatók pedig feleljenek meg az államháztartás teljes finanszírozási igényének. A mindezek figyelembevételével növekvő költségvetési szigor segít csökkenteni és alacsonyan tartani a kamatokat, ami befektetést és növekedést generálhat. A fiskális politikának arra is fel kell készülnie, hogy a monetáris unióba való belépés után még több feladatot kell ellátnia: az önálló valutaárfolyam mint gazdaságpolitikai eszköz „ elvesztése”<sup>4</sup> miatt ugyanis a fiskális politikára hárul majd az a feladat, hogy a különböző váratlan sokkokat és az üzleti ciklus ingadozásait kezelje. Magas adókkal és államadóssággal, a növekedést nem támogató kiadási szerkezettel ez nem megy. Ezért az

<sup>4</sup> A kamat és árfolyam-politika mozgásteret egy kis, nyitott gazdaságban egyébként is korlátozott.

2. táblázat  
A fiskális kiigazítás jellemzői egyes EU-tagországokban

Ország	Elsődleges egyenleg/GDP		Implicit reáلكamat (százalék)		Hólabdahatás** /GDP	
	1995	1998	1995	1998	1995	1998
Írország	2,9	5,6	3,8	4,0	-4,2	-5,1
Finnország	0,1	5,0	8,7	5,2	0,3	-0,3
Görögország*	2,3	5,8	3,9	5,3	0,5	1,0
Hollandia	1,9	4,1	6,0	6,4	2,9	1,1
Olaszország	3,6	5,3	4,4	4,9	2,3	3,2
Spanyolország	-1,7	1,8	4,6	5,0	0,9	0,4
Portugália	0,6	1,5	6,2	4,1	1,6	-0,8
EU-11	0,6	2,7	4,9	5,5	2,9	1,6
Magyarország 2000-ben		1,3		7,6		1,3

\* Görögország 1995, 1999.

\*\* Az adósságráta növekedése a növekedést meghaladó reáلكamat miatt:  $(r - g)/(1 + g) \times B(t - 1)$ , ahol  $r$  a reáلكamat,  $g$  a növekedés és  $B$  az adósságráta.

*Forrás:* European Economy 2000. 3. sz., Magyarországra saját számítás a nettó államadósság alapján.

előttünk álló négy évben a fenntartható növekedéssel harmonizáló, a transzparencia követelményeinek betartásával meghatározott makroarányok szabta kereten belül, a legfontosabb, hogy folytatódjon az államháztartási szerkezeti átalakítása, az alrendszerek reformja, amelyek tárgyalása meghaladná egy rövid hozzászólás kereteit. Ezek további elodázása ugyanis már a csatlakozási feltételek teljesítését veszélyeztetheti.

**Neményi Judit**

## Államháztartás a dirigizmus jegyében

2001. április 8.: A Legfelsőbb Bíróság (LB) a metróperben (amelyet a Fővárosi Önkormányzat indított a kormánnyal szemben, mert az utóbbi a főpolgármester és a pénzügyminiszter által kötött 1998. évi áprilisi szerződés ellenére nem nyújt támogatást a budapesti metróépítéshez) hirdetett ítéletében azt állította, hogy az államnak magánszemélyekkel és különféle szervezetekkel ellentétben csak azt szabad, amit a jogszabály megenged [s hát valóban a kiemelt beruházások esetében az államháztartási törvény (áht) 1998-ban még arról rendelkezett, hogy az adott beruházásokat „a központi költségvetésben tételesen kell előirányozni”].

2001. április 8.: A hatályos áht előírása szerint „az államháztartás alrendszerében tárgyévén túli fizetési kötelezettség. ... csak olyan mértékben vállalható, amely a kötelezettségvállalás időpontjában ismert feltételek mellett az esedékesség időpontjában a rendeltetésszerű működés veszélyeztetése nélkül finanszírozható”. Az áht 1992. évi hatálybalépésekor e gumiszabály váltotta fel az 1979-es állampénzügyi törvény ama előírását, miszerint hosszú távú kötelezettséget a büdzsé 1 százalékáig lehet vállalni. Azóta ugyan majd minden évben változott a hatásköri és eljárási szabályokat tartalmazó államháztartási törvény, tavaly például kétszer is, s a most<sup>1</sup> épp az Országgyűlés asztalán lévő pénzügyi törvénycsomagban ismét erre tesz javaslatot a kormánykoalíció. Az előírásokban a kormány hatalmát az Országgyűléssel szemben növelő gumiszabályok csak tovább növekedtek. A legfrissebb példa, hogy szaporodnak az állami részvénytársaságok, s így az állam különféle pénzügyi kötelezettségeiről az üzleti és banktitok paravánja mögé bújva, az Országgyűlést már nem tájékoztatják. Az államháztartási törvény szerint a mindenkori költségvetési többleteket például már nem kell az államnak a Magyar Nemzeti Bankban tartania, hanem bankoknál is elhelyezheti azt. Márciusban megalakult az Államadósság Kezelő Központ Rt., jövő januártól pedig újabb részlegek válnak majd ki a Magyar Államkincstárból (MÁK), hogy működésüket társasági formában folytassák.

Holott tudnivaló, hogy az államháztartási törvény már megszületésekor is a dirigizmus jegyeit viselte magán,<sup>2</sup> s azóta e jellemző vonását erősítette mindhárom kormánykoalíció. 12 évvel a rendszerváltás után még mindig minden évben azzal kezdődik az egyébként tigrisszereppel felruházott, ám nyusziként viselkedő Állami Számvevőszék költségvetést értékelő jelentése, hogy „a költségvetési elszámolások a valódiság elvének nem felelnek meg”. Hol ezért, hol azért hiányosak. Az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.-nek még az információs rendszere sem olyan, hogy abból teljes vagyonleltár készülhetne. Az állami stockról és flow-ról egyaránt elszámolni köteles kormány országgyűlési beszámolóiban nem szerepelnek a költségvetési intézményekről, sem a részben vagy egészben állami tulajdonban lévő cégekről szóló jelentések, és soha senki nem kezdeményezte még az állami jövedelem és vagyon teljes körű bruttó számbavételét. Magyaror-

<sup>1</sup> A konferencia ideje 2001 áprilisa volt. Augusztusban a kormány a 2000. évi költségvetés végrehajtásáról szóló törvénytervezetbe csempészve újabb javaslatot tett az államháztartási törvény módosítására.

<sup>2</sup> *Szántó Anikó*: Államháztartás a dirigizmus jegyében. Társadalmi Szemle, 1993. 1. sz.

szágon nincs egységes államháztartási számviteli rendszer – s még hosszan sorolhatnám. De ami a legfőbb baj, hogy miután a rendszerváltást követő eufóriából, ami azért mindenkit a változtatásra sarkallt, mára már semmi sem maradt, nincs racionalitása annak, hogy a kormányok s a mögöttük álló kormányzati apparátusok önszántukból bármit is tennének saját hatalmuk megnyirbálására. Az EU lehet majd a kényszerítő erő, ám a mostani, a költségvetés átláthatatlanságát fokozó hazai államháztartási módosítások éppen hogy nem ezt segítik.

Ezért Csillag István ama kérdésére, hogy „az Európai Unióhoz, majd később az euróövezetbe való csatlakozás kritériumaiból levezethető-e a követendő, tudományosan is bizonyítottnak látszó költségvetési magatartás (mint odavezető út), illetve a kormányzati pénzügyi statisztika (GFS) új ajánlott rendszere keretek közé szorítja-e a – sokszor kényszer miatt – szárnyaló költségvetési tervezést és gazdálkodást”, a válaszom két szempontból is szkeptikus. Szerintem pillanatnyilag csak tendenciájában látható a magyar költségvetési valóság, nem ártana a tényeket teljeskörűen feltárni, másrészt semmiféle információs rendszer nem lehet képes a politikai döntéshozatalt satuba szorítani. Magyarország 1982-től nyolc évig lehetett úgy a Nemzetközi Valutaalap tagja, s küldhette az előírt módon GFS-ben a jelentéseit, hogy sem a büdzsé, sem a fizetési mérleg adatai nem feleltek meg a valóságnak. Mindazonáltal a satuba szorításra a mindenkori ellenzék, továbbá a kutatók törekedhetnek, azt javasolva, hogy az információs rendszerből következő főbb kritériumokat, például a maastrichtiakat az Országgyűlés foglalja bele az államháztartási törvénybe. Am nekem úgy tűnik, egyelőre semmiféle olyan belső hatalmi erő nincs az országban, amely a transzparencia elve szerint működő állami költségvetési gazdálkodásra rá tudná kényszeríteni a kormánykoalíciót. A Magyar Államkincstár például hat év alatt – saját tehetetlenségén túlmenően – azért volt képtelen az állami pénzek folyósításának az ellenőrzésére, mert az Országgyűlés által elfogadott költségvetési törvény ma már mondhatni senkire sem kötelező érvényű.

Attól még, hogy – hála Bokros Lajosnak, s azóta minden kormánynak, mert nem tértek le az általa kijelölt útról – a piacgazdaságokban szokásos szintre, a bruttó hazai termék (GDP) 40–45 százalékára mérsékeltek Magyarországon az állami újraelosztást, ez utóbbi fő jellemzője a dirigizmus maradt: a költségvetési törvények már megint csak formailag születnek az Országgyűlésben, valójában kormányfői döntés, olykor különalkuk eredményei, miközben a parlamentnek nincs kontrollja a kormány felett. Az újraelosztás mértékéből ugyanis egyáltalán nem következik a demokratikus döntéshozatal: volt arra példa, hogy a 60 százalék körüli centralizációs arány jóléti államokban és a szocialista országokban egyaránt jellemző érték volt. Egyetértek Csillag Istvánnal, hogy a konzisztens államháztartási reform hiányának egyik oka az elméleti háttér tisztázatlansága,<sup>3</sup> azt azonban kétkem, hogy létezik egy pártpolitikai érdekeken „túlnyúló” út, amelynek a kidolgozására szervezte a Pénzügykutató Rt. ezt a konferenciát.

A költségvetés – legalábbis én így gondolom – politikai döntések sorozata, elméletileg ugyanúgy megalapozott lehet egy, az elittámogatást hirdető jobboldali preferenciarendszerre épülő büdzsé, mint a – kormányzati szóhasználattal – baloldali értékek mentén szerveződő. Ily módon reálisan legfeljebb arra lehet törekedni, hogy a piacgazdaságon alapuló demokratikus rendszerhez illeszkedő költségvetési minimumok kerüljenek rögzítésre, amelyek bármilyen színezetű kormánykoalíció számára etalont jelenthetnek. Ami a demokratikus rendszerhez illeszkedő minimumot illeti, az a költségvetést tekintve csupán annyi lehetne, hogy stabil és kiszámítható, az állami jövedelem és vagyon felhasználásá-

<sup>3</sup> „Az előrehaladás lépései ugyanis lehetnek mozaikszerűek is, de az irány, a módszerek, a szerkezeti elemek csak összehangoltak és átfogóak lehetnek. ... a megtorpanás oka az elméleti tisztázatlanság” (lásd a Közgazdasági Szemle jelen számának 825–826. oldalát).

nak az átláthatóságát megteremtő játékszabályok fogadtassanak el. Az 1992 óta majd minden évben – olykor kétszer is – módosított államháztartási törvény helyébe tehát egy e szempont szerint szerkesztett újnak kellene kerülnie, amelyben azután sokféleképpen lehet az államháztartásról rendelkezni. Az viszont képtelenség, hogy 12 évvel a rendszerváltás után a magyar alkotmány – a dirigizmus jegyében – az államháztartási mérleg előterjesztését írja elő, ám ennek soha senki nem tett eleget, hogy miközben jogerős bírói ítélet születik például a metróperben arra alapozva, hogy az állam csak azt tehet, amiről törvény rendelkezik, a törvény arról nem rendelkezik, hogy végül mit is tehet.

A piacgazdaság követelményének – a gyakorlatból úgy tűnik – egyaránt megfelel a maastrichti kritériumok alapján szerveződött büdzsé, valamint az amerikai példa alapján a szufficiteshez közel álló – ám Csillag István mintha csak az utóbbiról szeretne meggyőzni.<sup>4</sup> Ez utóbbihoz feltehetően csak oly módon tudna eljutni a kétmillió szegényt jelenleg is magáénak tudó Magyarország, ha az állami újraelosztás a GDP 30 százalékára mérséklődne, amit Csillag István tanulmánya egy másik részében axiómaként kezel.<sup>5</sup>

Eme arany szabály előírásának azonban sem elvileg, sem gyakorlatilag nem látom a realitását. A hazai jövedelem-újraelosztásban már nincsenek számottevő tartalékok, a jóléti államokban fő helyen szereplő oktatási, egészségügyi, szociális szolgáltatások már oly mértékben sorolódtak hátra, hogy nincs már hova visszalépni, miközben az infrastruktúrális fejlesztések további elodázása kifejezetten veszteségeket okoz Magyarországnak, hiszen elesik például az Európai Uniónak az elmaradott térségek fejlesztésére szánt – például a víz- és csatornarendszert célzó – forrásaitól. Ha utólag már nem is lehet rajta segíteni, a tisztánlátás végett nem árt tudni, hogy még mindig magas az állam gazdasági beavatkozásának az aránya, ha az állami támogatásokba az adókedvezményeket, a bank-, hitel- és adószolidációban kiosztott államkötvények mai kamatterheit is beszámítjuk. Az új szokást, az állami kezességvállalás elburjánzását<sup>6</sup> azonban nem kellene annyiban hagyni.

Mindazonáltal, ha az állami újraelosztás aránya nem is, a központi költségvetés aránya szűkíthető lenne, ha a gondoskodó állam szerepében tetszelgő központi költségvetés nem akarná az önkormányzatok által ellátott feladatokat is ezernyi normatíván keresztül finanszírozni, támogatásai révén a nonprofit szervezeteket is saját illetékességi körébe vonni, s eme – általa feleslegesen ellátandó – feladatokhoz szükséges jövedelmek központosításáról részben lemondana a jövőben. Ezzel ugyanis lehetőséget hagyna nekik, hogy a saját feladataikhoz maguk gyűjthetnek jövedelmeket. Az államháztartási reformban a továbblépés kulcsa a központi és önkormányzati költségvetések közötti feladatmegosztás újragondolásában keresendő. Feltehetően csak a közoktatás, valamint a házi orvosi ellátás az az alapszolgáltatás, amit például a kistélepléseken az állami költségvetésnek kellene finanszírozni, s minden másról a helyi hatóságoknak kellene dönteniük.

**Szántó Anikó**

<sup>4</sup> „... kívánatos, ha a költségvetés kiegyensúlyozott vagy egyensúly közeli állapotban van” (lásd a Közgazdasági Szemle jelen számának 832. oldalát).

<sup>5</sup> „... a köz- és a magánfinanszírozást ötvöző rendszerekkel, a közpénz hatékony felhasználást segítő módszerekkel vihetjük a magyar centralizációs hányadot (GDP-arányosan) a 30 százalékos mérték közelébe (lásd a Közgazdasági Szemle jelen számának 827. oldalát).

<sup>6</sup> Például a rendezvény idején, 2001 áprilisában kapott ígérvényt a Malév hárommilliárd forint támogatás mellett 20 milliárd forint állami kezességvállalásra. Azt követően született a Magyar Fejlesztési Bank Rt.-ről szóló törvény, ebben az MFB-t szinte korlátlan állami szerepvállalással ruházták fel, amiért is a kormány által augusztus végén az országgyűléshez beterjesztett két éves költségvetésről szóló törvénytervezetben az MFB közreműködésével vállalt állami garanciális hitelek összegének év végi állománya mindkét évben ezermilliárd körüli lehet.



## POLÓNYI ISTVÁN–TIMÁR JÁNOS

### A tanárok keresete és a tudást fejlesztő felsőoktatás

---

A szerzőpáros e cikkben – ez év júniusában közreadott könyvük<sup>1</sup> folytatásaként – részletesebben bemutatja a felsőoktatás gyenge színvonaláért felelős két fő tényezőt: az oktatók relatív keresetének a rendszerváltás óta bekövetkezett drámai hanyatlását és az ötvenes évekből átvett formális, mennyiségi fejlesztéspolitikát. Rámutatnak a szükséges változtatások fő irányaira, és bemutatják, hogy ennek anyagi feltételei rendelkezésre állnak, sőt a jelenlegi anyagi ínség enyhítését is elősegítenék.

---

Az oktatás minősége a magyar oktatáspolitikai állandóan deklarált általános célja. Az oktatásfejlesztés ugyancsak deklarált valós célja azonban a formális, mennyiségi fejlesztés, ami miatt – egyes elitintézményeket, illetve szakokat kivéve – elkerülhetetlenül és szükségszerűen háttérbe szorulnak az elsődleges fontosságú minőségi követelmények.

A hazai oktatás alacsony színvonalát a 15–64 éves lakosság tudásának nemzetközi összehasonlító vizsgálata is mutatja. E szerint a magyar diplomások szövegértelmezési (*literacy*) tudásszintje 22 ország közül a leggyengébb; nagyjából a többi ország középfokú végzettségű népessége tudásszintjének felel meg. Valamennyi ország közül Magyarországon a legnagyobb a különbség az élcsoporthoz és a leggyengébben teljesítők között, vagyis legnagyobb az esélyegyenlőtlenség.<sup>2</sup> A többféle módon végzett hazai vizsgálatok hasonló következtetésekre vezetnek.

A kedvezőtlen teljesítmények okaként a szakértők számos tényezőt említenek meg; a közoktatás kilencvenes évek eleji hazai decentralizálásának túlzásait, az elavult pedagógiai módszereket, a közép- és felsőoktatás túlzott szakosítását stb. A hazai és nemzetközi elemzések közös és általános megállapítása, hogy a minőséget meghatározó fő tényező a pedagógusok felkészültsége, képessége és hivatástudata, ami a pedagógusok foglalkozások közötti kereseti arányával is összefügg.

Magyarországon a pedagógusok – köztük a felsőoktatás tanárainak a – kereseti aránya is az 1951. évi ár- és bérreform rendkívül alacsony szintre szállította le, és azok, lényegében változatlanul, napjainkig fennmaradtak. Ezt mutatják az *I. táblázat* adatai.

A rendszerváltás gyorsan felbomlasztotta az előző korszak kereseti struktúráját. A versenyszektorok diplomásainak keresete emelkedett, a költségvetés ágazataiban viszont a korábbi alacsony szinten maradt. Az oktatás nagyszámú diplomásainak nominális kere-

---

<sup>1</sup> Polónyi–Timár [2001].

<sup>2</sup> Vári Péter és szerzőtársai [1991–1997], *Tájékoztató anyag az ...* [2001].

## 1. táblázat

A pedagógusok kereseti arányainak változása 1938 és 1998 között\*

Foglalkozás	1938	1957	1992	1998
Feldolgozóipari fizikai munkás	100	100	100	100
Oktatási ágazat/feldolgozóipar	–	–	132	118
Tanító	240	90	–	108
Középiskolai tanár	390	110	–	130
Egyetemi tanár	790	260	–	148
Feldolgozóipari műszakiak	310	160	–	149

\* Polónyi–Timár [2001] 31. o. alapján.

## 2. táblázat

A pedagógusok és egyes diplomás foglalkozások évi átlagos bruttó keresete\* arányának változása 1986–1999 (közgazdászok=100)

Foglalkozás	FEOR-kód	1986	1989	1992	1997	1999
Felsőfokú oktató	2410	108	110	69	55	52
Középiskolai tanár	2421	106	109	68	48	43
Általános iskolai pedagógus	2431	78	84	55	40	37
Vegyésmérnök	2115	115	117	79	78	68
Gépésmérnök	2117	121	132	86	78	69
Számítástechnikai szervező	2132	95	104	86	93	76
Fizikus	2141	113	111	71	66	59
Jogász, jogtanácsos	2531	105	124	101	106	94
Közgazdász	2511	100	100	100	100	100

\* Évi átlagos bruttó kereset: az adott év május havi átlagos bruttó keresete plusz az előző évi nem havi rendszerességű prémiumok, jutalmak, 13. havi fizetés stb. összegének 1/12-ed része.

Forrás: Polónyi–Timár [2001] 32. o.

sete még az inflációval sem tartott teljesen lépést, a piaci szektor diplomásaihoz viszonyítva pedig radikálisan leértékelődött (2. táblázat).

A felsőoktatás egyetemi végzettségű oktatóinak keresetei különösen nagy mértékben értékelődtek le. 1999-ben a vállalkozói szférában az egyetemi diplomás alkalmazottak havi átlagos bruttó keresete 249 ezer forint,<sup>3</sup> a felsőoktatásban oktatóké 110 ezer forint<sup>4</sup> – az előbbinek mindössze – 44 százaléka volt. Az egyéni keresetek különbsége ennél jóval nagyobb, amit világosan mutat a vállalkozásokban dolgozó diplomások keresetének szórása: 86 százalék, a felsőoktatásban oktatóké: 45 százalék.

A felsőoktatás kereseteinek nemzetközi összehasonlításához szükséges rendszerezett és ellenőrzött adatok nem állnak rendelkezésre. A töredékes adatok azonban jelzik a magyar egyetemi oktatók nominálkereseteinek rendkívül alacsony szintjét (3. táblázat).

A középiskolai tanárok keresetének nemzetközi összehasonlítása megbízhatóbban tájékoztat a pedagóguskeresetek országok közötti eltéréseiről. Az országok gazdasági fejlettsége közötti nagy különbség ellenére az összehasonlított 32 ország közül húsz OECD-tagországban a középiskolai (egész pontosan: az *upper secondary* oktatási szintű) tanárok reálkeresete évi 25-45 ezer dollár (vásárlóerő-paritáson) között mozgott 1998-

<sup>3</sup> Munkaügyi adattár, 2000. 2. sz. 156. o.<sup>4</sup> Munkaügyi adattár, 2000. 3. sz. 87. o.

3. táblázat

Az oktatók havi keresete a magyar, a német és az egyesült államokbeli felsőoktatásban

Oktatói fokozat*	Egyesült Államok (dollár) 1996/97**	Németország (márka) 1990***	Magyarország (forint) 1997***
Tanárszegéd	2573	4266	55 050
Adjunktus	3633	5062	71 920
Docens	4341	5725	101 470
Egyetemi tanár	6017	6720	147 477

\* Állami egyetemeken, átlagos bruttó keresetek, A magánegyetemi keresetek körülbelül 30 százalékkal magasabbak.

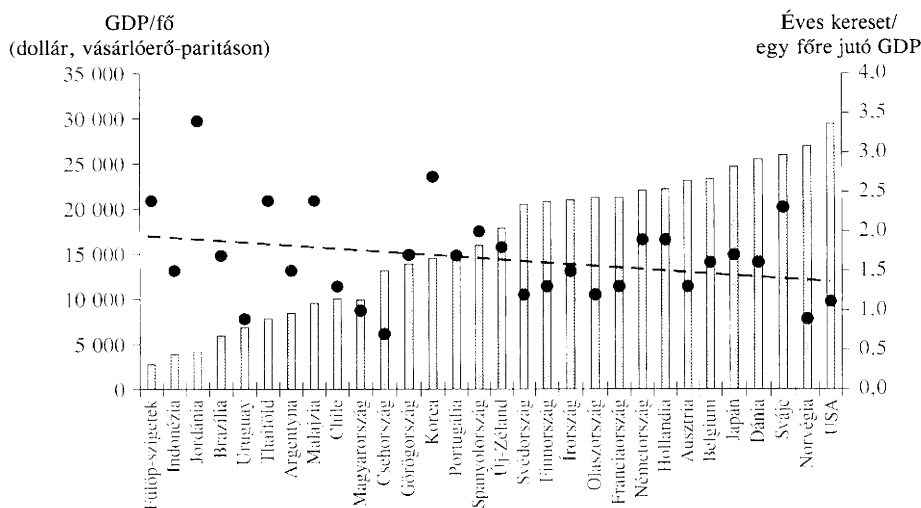
\*\* Állami illetménytábla szerinti alapfizetések.

\*\*\* Tényleges átlagos bruttó keresetek.

Forrás: Kóvári [1998], közli: Polónyi-Timár [2001] 43. o.

1. ábra

A közép fokú oktatás pedagógusainak keresete az egy főre jutó GDP arányában



□ GDP/fő (dollár, vásárlóerő-paritáson).

● A közép fokú oktatás pedagógusainak keresete az egy főre jutó GDP arányában.

--- Lineáris (a közép fokú oktatás pedagógusainak keresete az egy főre jutó GDP arányában).

Forrás: Education at... [2000].

ban (Education at... [2000] 214. o.) Az egy lakosra jutó GDP-ben számított kereseti arányok különbsége ennél jóval nagyobb; például Svédországban és Finnországban az egy főre jutó GDP 110-120 százaléka, Spanyolországban és Görögországban mintegy a kétszerese (uo.).

Figyelemre méltó, hogy a kevésbé fejlett országokban a pedagógusoknak az egy főre jutó GDP-hez viszonyított reálkeresete nagyobb, mint a fejlettebbekben. Ezt feltehetőleg az magyarázza, hogy a pedagógusok munkájának bonyolultsága nagyobb önállóságot igényel a gazdaságban foglalkoztatott (műszaki, gazdasági stb.) diplomástömegek munkájánál. A magas pedagóguskeresetek azt a célt szolgálják, hogy a szakmát választó, illetve munkába lépő fiatalok közül az átlagosnál jobb képességűek menjenek pedagógusnak.

Az előzőekkel ellentétben, Magyarországon a középiskolai tanárok keresete mindössze 90 százaléka az egy főre jutó GDP-nek; a – vásárlóerő-paritáson dollárban számított – hazai reálkereset pedig a Magyarországnál fejlettebb, de a nyugat-európai szint alatti országok tanári keresetének még az egyharmadát se éri el.

A felsőoktatásban a közoktatásnál<sup>5</sup> is nyilvánvalóbb, hogy a fél évszázada fennálló, alacsony kereseteknek – más tényezőkkel együtt – meghatározó szerepük volt az oktatók sok évtizedes negatív szelekciós folyamatában. Romboló hatásukat a kilencvenes években ugrásszerűen megnövelte a relatív kereseti arányok már említett drámai leértékelődése. Az egyetemek és főiskolák legkorszerűbb szakmai és idegennyelv-ismeretekkel rendelkező fiatalabb és legtehetségesebb oktatóinak nem kis része a hazai vállalkozásokhoz, különösen a multinacionális nagyvállalatokhoz távozott, vagy külföldön vállalt munkát. A korábbiakhoz képest minimálisra csökkent a tehetséges hallgatók közül a felsőoktatásban munkát vállaló vagy ott megmaradó oktatók száma.

A felsőoktatás minőségének korábbi, folyamatos gyengülését rendkívüli módon megnövelte, hogy a kilencvenes évek kezdetén megindult mennyiségi fejlesztés egy ideig a már régen elavult struktúrában történt, majd – a legutóbbi években – felfokozott kampányba csapott át. Az oktatás fejlesztési stratégiája ma is az ötvenes évek elején kialakított téves és hibás „utolérési” stratégiát követi, annak ellenére, hogy fél évszázad tapasztalatai szerint a gazdasági fejlettséget lényegesen meghaladó formális, mennyiségi oktatás-fejlesztés nem gyorsítja a gazdaság növekedését; sőt, az ország gazdasági elmaradása az élenjárókhoz képest nőtt. Ezt az ésszerűtlen és káros oktatáspolitikát jelenleg – az Európához való felzárkózás és a tudásalapú társadalom felszínes indokával, de gazdasági tényleges igényeinek mérlegelése nélkül – hosszabb távra is erősíteni akarják.

Az oktatás túlzott mennyiségi fejlesztése – írja *Hirschman* [2000] (175–177. o.) – kedvezőtlenül hat a minőségre, különösen, ha: az oktatást „...a különböző szűk keresztszettek ellenére – mint például a felkészületlen tanárok – ... bővítik. Az oktatás szélsőséges illusztrációja a minőség hanyatlása lehetőségének. ... szinte elképzelhetetlen, hogy hasonló mértékben például hűtőszekrényeket vagy repülőket értékesítenének... Az eredmény végül széles körű csalódottság és elégedetlenség lesz. A gyenge oktatás által okozott kár nem tehető jóvá könnyen.... A rosszul sikerült akció önálló életre kel, és ... valószínűleg súlyos társadalmi és politikai következményei lesznek.”

Az időnként végrehajtott úgynevezett bércorrekciók a pedagóguskeresetek arányát az elmúlt évtizedekben sem módosították. Nem várható érdemleges változás a legújabb előirányzatoktól sem. Az előző oktatási miniszter programjának<sup>6</sup> 14. pontja – határidő megjelölése nélkül – azt irányozza elő, hogy „...a felsőoktatásban a keresetek a nemzetgazdasági átlag 60 százalékát érik el.” A látszólag nagyarányú béremelési terv értékeléséhez azonban számba kell venni azt, hogy a felsőoktatás oktatóinak bruttó keresete (109 725 forint) már 1999-ben 29 százalékkal meghaladta a nemzetgazdasági átlagot (85 142 forint). Így a keresetek – a meghatározatlan idő alatt – legfeljebb 24 százalékkal emelkednének. A vállalkozói szféra diplomásainak keresete valószínűleg a következő években is gyorsabban fog emelkedni, mint a felsőoktatásban dolgozó diplomásoké. Az előirányzott bérnövekedés ezért még azt sem feltétlenül jelenti, hogy az oktatói keresetek elmaradottsága érdemlegesen csökken. Még ha meg valósulna is az ígért arányváltozás, gyakorlatilag ez alig módosítaná a mai tarthatatlan kereseti arányokat.

A felsőoktatásban a kereseti arányok helyreállítása a gazdasági fejlettségnek megfelelő szintre – becslésünk szerint – azt igényelné, hogy a felsőoktatás oktatóinak átlagos bruttó

<sup>5</sup> A közoktatás pedagógusainak bonyolult problémáira e cikkben nem térünk ki. Ezeket részletesen tárgyalja *Polónyi–Timár* [2001], feltételeiről lásd *Báthory* [2001] és *Halász* [2000].

<sup>6</sup> Lásd Pokorni Zoltán huszonehét pontját. Magyar Hírlap, 2001. május 7. 9. o.

keresete az 1999. évi 110 ezer forintról mintegy a két és fél-háromszorosra emelkedjen. Ennek költsége, 1998-as szinten, mintegy évi 25 milliárd forint lenne. Az ilyen arányú béremelés szükségességét eddig még a felsőoktatás szakszervezetei sem vetették fel, noha az indokolt és jogos bérkövetelések képviselője az érdekképviselők fő feladata lenne.

Az oktatás vezetői a jóval kisebb bérigényeket is ugyanolyan érveléssel hárítják el ma, mint az elmúlt évtizedek bármely időszakában. A felsőoktatás szűkös ellátásáért minden felelősséget a költségvetésre, illetve a Pénzügyminisztériumra hárítanak. Azt állítják, hogy nagyobb arányú béremeléshez a költségvetés, illetve a GDP jóval nagyobb részét kell az oktatásra fordítani. Ennek lehetőségét azonban a hazai tapasztalatok nem igazolják, és jogosultságát a nemzetközi összehasonlítások sem támasztják alá. Indokoltan vetődik fel viszont az a kérdés, hogyan használja fel a magyar oktatásügy a rendelkezésre álló anyagi kereteket, hogyan lehet az, hogy a felsőoktatás teljes költségeit meghatározó bérek elképesztően alacsony szintje ellenére a felsőoktatás egész területén és minden költségvetésénél számottevő az inség?

Részletes vizsgálataink szerint a hazai felsőoktatás anyagi szűkösségének fő oka a demográfiai adottságokat és az érettségizettek létszámnövekedésének határait, a munkaerő-keresletet, valamint az anyagi források objektív korlátait egyaránt figyelmen kívül hagyó, egyoldalú és magas költségigényű mennyiségi fejlesztés. A pedagóguskeresetek alacsonyan tartása pedig az ismétlődő fejlesztési kampányok egyik fő feltétele és egyben azok elháríthatatlan következménye.

A hibás körforgás megszakítható lenne, ha az oktatók kereseti arányainak egyszeri és átfogó rendezéséhez kapcsolódva, racionális és hatékony fejlesztéspolitikát alkalmaznának, ami által jelentős – a keresetek rendezésére fordítható – erőforrások szabadulnának fel. A felsőoktatásban ez még az eredményes működéshez szükséges egyéb költségek egy részét is fedezné.

A szükséges intézkedések kiindulópontja a 18 éves fiatalok létszámváltozásának, valamint a közoktatás fejlődési lehetőségeinek a figyelembevétele. A 18 évesek száma 1994-ben érte el a 187 ezer fős demográfiai hullámcsúcsot, a jelenlegi 130 ezres szám a következő évtized kezdetén 120 ezerre, néhány évvel később 100 ezer fő alá csökken.

A nappali tagozaton érettségizettek száma 1994-ben 69 ezer (a 18 évesek 36,2 százaléka) volt, és ezt 1999-ig mindössze 78 ezerre (50,3 százalékra) sikerült növelni. 2000-ben az érettségizettek száma 74 ezerre csökkent (arányuk 51,5 százalékra nőtt.) A miniszteri program 3. pontja szerint „2010-re a korosztály 80-85 százaléka szerezzen érettségit”,<sup>7</sup> ami 100-107 ezer érettségizettet jelentene, akik közül jó esetben mintegy 70 ezerre becsülhető a továbbtanulásra jogosító felemelt érettségizettek száma. Az eddigi fejlődés és az általános iskolában végzők összetételének ismeretében ez az előirányzat nem tűnik túl megalapozottnak.

A felsőoktatás első évfolyamára beiratkozott új hallgatók<sup>8</sup> száma az elmúlt néhány évben fokozatosan közeledik az adott évben érettségizettek számához; a beiratkozottak nettó létszáma a múlt évben meghaladta a 67 ezer főt.<sup>9</sup> Ez magában foglalja az előző években érettségizettek közül korábban fel nem vettek vagy még nem jelentkezettek is. A 2001. évi felsőfokú felvételnek a korábbiaknál jóval gyengébb eredményei mutatják, hogy a csökkenő felvételi követelmények és a jelentkezést ösztönző, jelenleg már a diákhitel ígéreteivel is megerősített propaganda ellenére az érettségizettek tartalékállománya kimerülőben van. Az újonnan érettségizettek száma és minősége pedig egyre inkább korlátozni fogja a felvételt.

A 18–21 éves népesség az 1996. évi 715 ezer fős hullámcsúcsa után idén már 572

<sup>7</sup> Lásd Pokorni Zoltán huszonehét pontját. Magyar Hírlap, 2001. május 7. 9. o.

<sup>8</sup> Évfolyamisméltók, a másoddiplomások és a külföldi hallgatók nélkül.

<sup>9</sup> Nettó létszám, amelyből 45 ezer a nappali és 22 ezer az újonnan belépő részdíjsók száma.

ezerre csökkent. 2010-ben alig éri el az 500 ezer, 2020-ban pedig a 400 ezer főt. Az összes hallgatónak e korcsoportokhoz viszonyított aránya 1996-ban 25 százalék volt, 2000-ben megközelítette a 38 százalékot, 2002-ben pedig előreláthatólag 50 százalék körül lesz.<sup>10</sup> A jelenlegi hivatalos előirányzatok megalapozottságát jelzi, hogy ennek elérését a miniszteri program 2008-ra irányozta elő. A 2002. évi várható arány viszont már most meg fogja haladni az évtized végére előirányzott beiskolázást, valamint a két-háromszor fejlettebb nyugat-európai ország jelenlegi képzési arányait is.

Mindez mutatja, hogy az államszocializmus korai korszakából átvett „utolérési” filozófia a jelenlegi felsőoktatás-fejlesztési kampányban is érvényesül, noha messze túl vagyunk már azon az égető szakemberhiányon, ami az ötven év előtti iparosítás idején a felsőoktatás gyors fejlesztését valamennyire indokolta.

A belátható jövőben a munkaerőpiacra lépő diplomások száma növekvő mértékben túl fogja lépni a munkaerő-keresletet. Ennek egy része – úgy, mint eddig – az alacsonyabb képzettséget igénylő munkahelyek vállalásával csapódik le, majd a diplomások munkanélküliségét fogja növelni, maga után vonva a bevezetőben idézett társadalmi feszültségeket. A fiatalok joggal fogják úgy érezni, hogy a felsőfokú jelentkezésre ösztönző állami politika, amelynek hatását a diákhitel még tovább növeli, becsapta őket.

A súlyos ellenmondások megelőzésének fő útja a hallgatók számának a fiatal népesség és az emelt szintű érettségizettek létszámváltozásának megfelelő megállapítása. E szerint számolva, a hallgatók nettó összlétszáma a jelenlegi 279 ezerről az évtized végére mintegy 220-230 ezerre, 2020-ig pedig 200 ezer alá kell csökkennie.

A felsőoktatás anyagi ínségének másik fő oka – mint már említettük – a várható munkaerő-keresletől jelenősen eltérő, magas költségigényű képzési szerkezet. A felsőoktatás tömeges kiterjesztése a gazdaságilag fejlett országokban jelentős részben a rövidebb idejű felsőfokú úgynevezett *post-secondary* képzés elterjedése alapján ment végbe, Magyarországon viszont a hosszabb időtartamú és magas költségű képzés aránya nőtt (4. táblázat).

A magyar felsőoktatás vertikális szerkezetének feltűnő sajátossága a *post-secondary* (vagyis a *B* típusú) képzés szinte teljes hiánya. Az Oktatási Minisztérium utolsó, 1999. évi publikált adatai szerint a felsőoktatás 301 ezer hallgatójából mindössze 2153 fő volt – hivatalos elnevezés szerint – az „akkreditált iskolai rendszerű felsőfokú szakképzés” hallgatója. Erre a képzésre korábban és ebben az évben is alig jelentkeztek, noha a 2010-re prognosztizált munkaerő-szükséglet 22 százaléka,<sup>11</sup> az OECD-tagországokban a hallgatók 32,4 százaléka tartozott 1998-ban a három évnél rövidebb ideig tartó, gyakorlatias irányú képzéshez.<sup>12</sup> A jelentkezések feltűnő elmaradása független a virtuális munkaerő-kereslettől. Szembetűnően mutatja viszont, hogy a magyar felsőoktatás testületei, illetve a minisztérium milyen erővel képesek az oktatás modernizálását akadályozni. A minisztérium 1993-ban – alapvetően a felsőoktatási szféra nyomására – egyszerűen kihagyta a felsőoktatási törvényből az akkor már világszerte elterjedt *post-secondary* képzést, a törvény 1996. évi módosításakor pedig oly módon iktatták be, ami eddig és a jövőben is akadályozni fogja annak elterjedését.

Ha a felsőoktatás 1998-as finanszírozási normái alapján szembeállítjuk egymással a mai hazai struktúra, valamint az 50 százalékos felsőoktatási részvétel költségeit és az OECD-átlagnak megfelelő képzési struktúrával adódó hallgatói létszám és struktúra melletti költségekkel, megállapítható, hogy (1998. évi költségszinten) mintegy évi 21

<sup>10</sup> Ennek fő tényezője a korcsoport számának csökkenése.

<sup>11</sup> E prognózis elkészítése – a munkában részt vevő OM mulasztása miatt – nem fejeződött be, és mindmáig nem történt meg az ellenőrzése sem. Ezért a prognózis részeredményei csak hozzávetőleges pontosságú tájékoztatásnak tekinthetők.

4. táblázat

A felsőoktatás vertikális szerkezete az OECD-országokban 1998-ban

Megnevezés	Magyar- ország	OECD- átlag	Portu- gália	Spanyol- ország	Egyesült Királyság	Hollan- dia	Norvé- gia	Svéd- ország
B típusú felsőfokú	0,9	32,4	27,1	12,8	24,0	2,3	14,2	5,7
A típusú felsőfokú <sup>a</sup>								
3-4 éves <sup>b</sup>	48,7	50,3	30,8	39,1	71,9	94,0	75,0	86,5
5-6 éves <sup>c</sup>	50,4	16,7	42,1	48,1	4,1	3,7	8,1	7,5
6 évnél hosszabb <sup>d</sup>	–	0,6			0,2		2,7	0,3
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Hallgatók aránya a megfelelő korú népesség százalékában	23,8	34,2	24,0	32,0	46,2	35,4	43,4	26,5

<sup>a</sup> Az *Education at ...* [2000] meghatározása szerint: „Tertiary-type A”, – a mi fogalmaink szerinti főiskolai és egyetemi programok.

<sup>b</sup> Az *Education at ...* [2000] meghatározása szerint: „Medium first degree programmes (3 to less than 5 years)” – a 3-4 éves programok.

<sup>c</sup> Az *Education at ...* [2000] meghatározása szerint: „Long first degree programmes (5 to 6 years)” – 5-6 éves programok.

<sup>d</sup> Az *Education at ...* [2000] meghatározása szerint: „Very long first degree programmes (more than 6 years)” – 6 évesnél hosszabb programok

Forrás: *Education at ...* [2000] 173. o. alapján.

milliárd forint megtakarítható lenne. További évi 12 milliárd forint megtakarítással járna, ha a jelenlegi 12,4 hallgató/oktató arányról átállnánk az OECD-átlag szerinti 14,6 fős arányra.

Az előzők szerint a feltétlenül szükséges és rövid néhány év alatt elvégezhető változtatások korszerűbb és hatékonyabb felsőoktatást, évi 33 milliárd forint megtakarítást eredményeznének. Ebből mintegy évi 19 milliárd forintot venne igénybe a kereseti arányok egyszeri és átfogó rendezése, és évi 14 milliárd forint maradna az anyagi ellátottság jelenlegi égető hiányának enyhítésére.

A hibás oktatáspolitikáért, az oktatói keretek rendezésének folytatólagos mulasztásáért és a tudás minőségének gyengüléséért a fő felelősség az oktatáspolitikai irányítóit terheli. Hiányzik a stratégiai tervezés, az ehhez szükséges célirányos és szabad légkörű tudományos kutatás, valamint a kompetens oktatáspolitikai irányítás.

A felsőoktatás oktatói keretének elmaradásáért a felsőoktatás dolgozóinak szakszervezetei is felelősek. A keretek növeléséért folyó akciókban nagyobb szakszerűsége, következetesebb és harcosabb érdekvédelemre lenne szükség. Az oktatói keretek rendezése a fő feltétele annak, hogy megállítsuk az oktatás színvonalának további hanyatlását és az oktatást – a 21. század követelményeinek megfelelően – a tudás fejlesztésének szolgálatába állítsuk.

<sup>12</sup> Az OECD definíciója szerint a B típusú felsőoktatás inkább „foglalkozásorientált” és közvetlenül a munkaerőpiacra irányul. A képzés időtartama rövidebb három évnél, és általában nem cél a felsőfokú továbbtanulás (*Education at ...*[2000] 166. o.).

*Hivatkozások*

- BÁTHORY ZOLTÁN [2000]: Maratoni reform, 1–2. Iskolakultúra, 10–11. sz.
- EDUCATION AT... [2000]: Education at a Glance. OECD, Párizs.
- HALÁSZ GÁBOR [2000]: Iskolaszervezet: a magunk előtt görgetett kérdés. Iskolakutatás, 10. sz.
- HIRSCHMAN, A. O. [2000]: Versengő nézetek a piaci társadalomról. Józsefvég, Budapest.
- KÓVÁRI GYÖRGY [1998]: Javaslat az egyetemi oktatók bérezési rendszerének alapelveiről, 1998. november (Dokumentum): Közli: *Polónyi–Timár* [2001]. 43. o.
- MUNKAÜGYI ADATTÁR [2000]: Munkaügyi adattár, OMMK, 2. sz.
- POLÓNYI ISTVÁN–TIMÁR JÁNOS [2001]: Tudásgyár vagy papírgyár. Új Mandátum, Budapest.
- TÁJÉKOZTATÓ ANYAG AZ ...[2001]: Tájékoztató anyag az OECD SIALS vizsgálatról. Országos Közoktatási Intézet Értékelési és Érettségi Vizsgaközpont, Budapest.
- VÁRI PÉTER ÉS SZERZŐTÁRSAI [1991–1997]: Monitor '91, '95., '97. Országos Közoktatási Intézet, Budapest.



## Bara Zoltán–Csaba László (szerk.): *Small Economies' Adjustment to Global Tendencies*

Aula Kiadó, Budapest, 2000, 430 oldal

Az angol nyelven megjelent kötet 18 írásból áll: a könyv törzsét alkotó 16 tanulmányt egészíti ki Bara Zoltán bevezetője és Csaba László összegzése. A tanulmánygyűjtemény az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaságnak (EACES) a BKÁE összehasonlító gazdaságtan tanszéke által – az 1999. szeptember 3. és 4. között Budapesten – rendezett, a kötettel megegyező című konferenciáján elhangzott előadások anyagát tartalmazza. Az írások szerteágazó tematikája könnyen lehetővé teszi, hogy mindenki az érdeklődésének megfelelő területről olvashasson a kis országok világgazdasági folyamatokhoz történő alkalmazkodásáról. A témák túlzottan széles körét persze egy könyv hibájaként is fel szokás róni, a sokszínűséget azonban indokolja a globalizáció kihívásaihoz való alkalmazkodás komplexitása. Így olyan, egymástól hagyományosan távol álló írások is helyet kaptak a kötetben, mint a vállalati szektor átstrukturálódását vagy az egyes országok integrálódását makroökonómiai nézőpontból vizsgáló elemzések. A szerkesztők meglehetősen sok kereszthivatkozást is elhelyeztek a könyvben, amely a tanulmányok közötti logikai kapcsolatokat teremti meg.

A kötet négy fő részből áll. Az első rész – amely az Általános megfontolások címet viseli – öt tanulmányt tartalmaz. Az első *Josef C. Brada* munkája, amelyben a szerző a kis államok életképességének esélyeit értékeli a jelenlegi világgazdasági környezetben, különféle nézőpontokból véve szemügyre a kérdést. Az ezt követő három tanulmány az elmúlt évtized vállalati szférát érintő változásait és jellemző trendjeit, valamint az ezekre adott üzleti stratégiai válaszokat dolgozza fel. Idetartoznak *Szabó Katalin* (A tanulóvállalatok és alkalmazkodásuk a globális trendekhez), *Kocsis Éva* (A hálózatok mint határtalan szervezetek) és *Jana Sereghyova* (A vállalati hálózatok globalizálódása és ennek kihatásai a vállalkozói szférára a kis európai átmeneti gazdaságokban) írásai. E részt *Michael Kerené* írása zárja, aki az utóbbi időben a pénzügyi válságok kapcsán komoly figyelmet kapott kérdéskört, a monetáris hatóság és a spekulatív alapok közötti játszmát elemzi.

A második rész írásait a Kis országok alkalmazkodása összehasonlító szemléletben címmel gyűjtötték egybe. Elsőként *Jorge Braga de Macedo* értékeli Portugália európai integrációját, majd *Benczes István* a kelet-ázsiai válság egyik lehetséges értelmezését adja. *Andrea Boltho* komparatív elemzést nyújt az ír és a görög gazdasági fejlődés szembevetendő különbségeinek okairól (Mitől függ a gazdasági siker? Írország és Görögország összehasonlítása). *Bruno Dallago* az olasz FIAT autógyár három évtizedes lengyelországi működésének tanulságairól ír (Vállalati stratégiák és nemzetköziesedés – a FIAT Lengyelországban). *Daniel Gottlieb* rendkívül informatív írása (Globalizáció és a világméretű pénzügyi válság: az izraeli gazdaságpolitika tesztje) tanulságokkal szolgál a feltörekvő piacok közé sorolt nyitott gazdaságok számára. *Soós Károly Attila* a posztoszocialista országok többségére (Csehország, Észtország, Magyarország, Lengyelország, Lettország, Románia, Szlovákia és Szlovénia) kiterjedő írásában a feldolgozóipar szerkezetének minőségi változásait veszi górcső alá (A feldolgozóipar szerkezetének fejlődése az átalakuló országokban – nyolc ország összehasonlító elemzése).

A harmadik rész cím- és témaválasztása már hazai vizekre evez: Magyarország integrálódása a világgazdaságba. A bevezető írást itt *Práger László* jegyzi, aki az Európai

Unióba vezető útról készített számvetést. Ezt követően *Jose de Sousa* írása található – Koordinációs mechanizmusok és vállalatközi relációk: beszállítói-vevői kapcsolatok a magyar és a multinacionális vállalatok között címmel –, amely részben kérdőíves felmérés tapasztalataira épül. *Magas István* a nemzetközi tőkeáramlások megnövekedésének Magyarországra gyakorolt hatását mutatja be, míg *Szalavetz Andrea* a szektorális világgazdasági integrálódás eredményeit és modelljeit vizsgálja (A magyar gépipari társaságok alkalmazkodása a globális vállalati hálózatokhoz). A harmadik rész záróírása *Lukács Gáboré* (Külföldi közvetlen befektetések hatása a vállalati irányításra: a magyar telekommunikációs szektor példája), amelyben interjúk felhasználásával elemzi, hogy miként érvényesült a Matáv üzletpolitikájában és vállalati kultúrájában a meghatározó külföldi tulajdonosok befolyása. A kötetet záró részben *Csaba László* összegző írása található.

A recenzens ismeretei és felkészültsége, valamint a műfaj terjedelmi korlátai természetesen gátat szabnak annak, hogy minden írásról érdemben szóljak, ezért csak az érdeklődési körömbé leginkább beleeső művekről írok részletesebben a következőkben.

Josef C. Brada gondolatgazdag tanulmányában (Technológia, új globalizáció, hagyományos kulturális identitás és az új kisállamok fölemelkedése) végig amellet érvel, hogy a második világháború utáni világgazdasági és geopolitikai változások nemhogy életképtelenné tették volna a kisállamokat, hanem ellenkezőleg, kedvezőbb környezetet teremtettek számukra. A nemzetközi kereskedelemnek és a tőkeáramlások mértékének a világgazdasági növekedést jóval felülmúló kvantitatív trendjei mellett Brada felhívja a figyelmet a minőségi változásokra is. Egyrészt a gazdasági életben meghatározó szerepet játszó transznacionális vállalatok döntéseinek meghozatalában rendre kevesebb szerepe van az országméretnek. Másrészt a közjavak biztosítása is egyre inkább átcúsúszik a nemzetállami hatáskörből a szupranacionális (EU, NATO) illetve nemzetközi (IMF, OECD, WTO) szervezetek szintjére.<sup>1</sup> Vagyis a kis államok térnyerése, a többnemzetiségű államok szétesése gazdasági nézőpontból racionálisnak mondható jelenség – főként azért, mivel a nemzetközi rezsimek fenntartásának és finanszírozásának terheit elsősorban a nagyobb államok viselik.

A kulturális szférában használt technológiák megújulása, hatékonyabbá válása (például számítógépes újság- és könyvszerkesztés) is elősegítette a kis nemzetek identitásának megerősödését, hiszen önfenntartóvá váltak az alacsonyabb példányszámban készülő kiadványok és a kisebb közönségnek szóló műsorok.<sup>2</sup> Az önálló nemzeti létnek csökkennek a költségei a fentebb említettek miatt, ami egyre több kis népet ösztönözhet szeparatista törekvésekre, valamint a már fennálló kis országokat is sikeresebbé teheti a világgazdaságban. A recenzens talán egy dologban ellenkezhet: a nemzetállami feladatokat átvevő nemzetközi szervezetek működése ugyanis gördülékenyebb volt, amikor még csak néhány meghatározó ország érdekeit kellett összehangolni, mint amikor sok kis ország is – joggal – beleszólást követel a döntéshozatali mechanizmusokba. Az előbbieket illusztrálható példáért nem kell túl messzire mennünk, elég csak az Európai Unióra gondolnunk, amelyben sokáig a vitás ügyek elrendezése a francia-német különalkun múltott, ami már ma is egyre kevésbé adekvát módja a problémák kezelésének, illetve a várható keleti kibővülés utáni húsz feletti taglétszám esetén még kevésbé alkalmazható.

Michael Keren írásában (A tőkeáramlások – a jegybankár kényszerzubbonya) *Morris-Shin* [1998] modelljének adaptálásával illusztrálja, mekkora mozgásteret marad a jegybankoknak a tőkeáramlások nemzetközi liberalizálása utáni helyzetben fix árfolyam-po-

<sup>1</sup> A nemzetközi szervezetek hatásköre egyre bővülő tendenciát mutat. A hagyományos katonapolitikai, illetve gazdasági-kereskedelmi együttműködési formák után napjainkban a környezetvédelmi, a munkavédelmi, sőt – gondoljunk a Balkán háborús bűnöseinek nemzetközi elszámoltatására – még a büntetőjogi területekre is kiterjed.

<sup>2</sup> Ironikusnak érzem, hogy a nemrégiben az egyik hollywoodi szuperprodukció szlogenjéül választott mondat: *A méret a lényeg*, a kommunikációs technológia robbanásszerű fejlődése miatt már a kulturális szektorban is egyre kevésbé igaz.

litika alkalmazása esetén. A modell tanulsága az, hogy a nemzetközi devizapiaci fedezeti alapok (*hedge funds*) spekulatív erejének növekedésével a kötött (*pegged*) árfolyamrezsím fenntartása komoly korlátokat támaszt a gazdaságpolitika meghatározásának terén. Az expanzív, növekedésbarát fiskális és monetáris politika gyakorlása, különösen azok összehangolatlansága lényegesen növeli a nemzeti valuta elleni támadás valószínűségét. A modell a pénzügyi válságokkal kapcsolatos elméletek legújabb, harmadik generációjához sorolható,<sup>3</sup> amely a rögzített árfolyam feladását nem fizikai kényszerként jeleníti meg, hanem a jegybank egyik opciójaként, a politikai-gazdasági preferenciákból adódó lehetőségként, amely a spekulatív befektetőkkel folytatott játszma egyik kimenete lehet.

A korábban pénzügyminiszteri posztot is betöltött egyetemi tanár, Jorge Braga de Macedo országának csatlakozását – Portugália európai integrációja című – tanulmányában sikeresnek értékeli, de mint megjegyzi „voltak elszalasztott lehetőségek, döntően a túlzottan defenzív csatlakozási stratégia, valamint a helytelen hazai gazdaságpolitika miatt”. A védekező, passzív európai stratégiát a portugálok önbizalomhiányára vezeti vissza a szerző, amely nemcsak a társadalmat, hanem az üzleti köröket is sokáig jellemezte. A hazai gazdaságpolitikai vonalvezetést – elsősorban a költségvetési fegyelem hiányosságait – pedig az integráció teremtette versenyhelyzet (óriási egységes belső piac) potenciális veszteséinek „járadékvadász”, a kormányzati transzferek megcsapolására építő magatartásával magyarázza. Különösen megszívlelendőknek tűnnek Magyarországról nézve azon részek, amelyek a költségvetési egyensúly helyreállítása kapcsán kialakult problémákat elemzik. Az integrálódás során megnövekedtek egyrészt a kormányzat beruházási kötelezettségei (jellemzően infrastrukturális kiadások formájában), másrészt a regionális és kohéziós EU-alapokból érkező támogatások társfinanszírozási követelményei is terhelték a portugál büdzsét. Magyarországon mindezen dilemmák mellett várhatóan a teljes jogú tagság első éveinek valamelyike fog referenciaévként szolgálni az euróizálás tagság elbírálásakor, vagyis a maastrichti konvergenciakritériumok előírásai miatt a fiskális egyensúlyt még szigorúbban fogják számon kérni.

Benczes István a Gerschenkroni anakronizmus – jelentés a kelet-ázsiai csodáról, válságról és átalakulásról címmel<sup>4</sup> írta meg markáns véleményét az egész világot megrázó pénzügyi válságról. Benczes elutasítja azokat az elméleteket, amelyek a krízist a spekulatív tőkeáramlások korlátlan elburjánzásával magyarázzák,<sup>5</sup> az okokat sokkal inkább az ázsiai országok sajátos társadalmi-gazdasági fejlődési modelljében találja meg. A kapitalizmus kialakulása és megerősödése során főként az angolszász országokban megfigyelhető trend, miszerint az állam és a bankszféra kezdeményező szerepét fokozatosan átveszi a magánszektor és a piac, az ázsiai országokban nem érvényesült. Az eredmény a „haverok kapitalizmusa” (*crony capitalism*), a gazdaságot átszövő sajátos érdekháló, szövevényes kapcsolatrendszer kiépülése, amelyben a pénzügyi tranzakciók mögött fizikailag beválthatatlan implicit állami garanciák, és ebből fakadó „morális kockázatok” (*moral hazard*) állnak. A megoldást is ennek megszüntetésében látja a szerző, vagyis az állam közvetlen gazdasági szerepvállalásának visszaszorításában, és a semleges, normatív kormányzati magatartás meghonosításában, amely a játékszabályok lefektetésére és megtartására koncentrál. Szintén sürgős reformokra van szükség a pénzügyi közvetítő intézményrendszer regulációja, a prudenciális működés és felügyeleti szabályozás megerősítése terén, amely intézkedések nélkül az ázsiai válság megismétlődése is elképzelhető a jövőben.

Magas István – A tőkeáramlások hatása a feltörekvő piacokra: Magyarország példája

<sup>3</sup> A pénzügyi válságokkal kapcsolatos elméleti irodalomról kitűnő áttekintést ad *Árvai-Vincze* [1998].

<sup>4</sup> Az eredeti angol címben egy lefordíthatatlan szójáték is megbújik: GerschenCronian anachronism – utalás az ázsiai országok berendezkedése kapcsán meghonosodott *crony capitalism* (haverok kapitalizmusa) kifejezésre.

<sup>5</sup> A kérdéssel kapcsolatos józan közgazdasági megfontolásokról lásd *Pete* [1999].

című – írása áttekinti a nemzetközi pénzügyi architektúra reformjára vonatkozó javaslatokat és koncepciókat, amelyek kapcsán nagyon kevés érdemi lépés történt az elmúlt években. Magas ugyan nem hangsúlyozza, de a külső szemlélőnek az a határozott benyomása támadhat, hogy a pénzügyi válságokat követő pánikhangulat és félelem elültével a világ meghatározó döntéshozói nyugodtan visszaültek a karosszékeikbe, és nem tesznek különösebb erőfeszítéseket a nemzetközi pénzügyi rendszer stabilabbá, ellenállóbbá válásának elmozdítására. Hiába kongatják a vészharangot a pénzpiacok prominens szereplői is manapság Soros Györggyel az élükön, a régóta hangoztatott intézkedések egyre váratnak magukra [például a Tobin-adó bevezetése, a Bretton Woods-i ikrek (IMF, Világbank) átalakítása]. Ráadásul ezzel a halogató magatartással a problémakör tematizálását is átengedték a sokszor demagóg és közgazdaságilag képtelen nézeteket hangoztató globalizációellenes igen tarka csoportosulásnak („*Seattle népe*”), amely semmiképpen sem segíti elő ezen viták higgadt tárgyalását és szakmai mederben tartását.

Csaba László írása – Kis országok alkalmazkodása a változó nemzetközi gazdasági környezethez címmel – Brada tanulmányával egybehangzóan lándzsát tör a kis országok világgazdasági életképessége mellett. Az országméret jelentőségét hangsúlyozó hagyományos nézetekkel szemben – amelyek krédóját Csaba szellemesen így jellemzi: „...a kis ország státus olyan, mint a szüzesség: erény, amely kapcsán a legfontosabb kérdés az, hogy miképp veszítsük el tökéletesen és civilizáltan, minden közreműködő legnagyobb megelégedésére” – az elmúlt időszak plauzibilisen igazolható tendenciái közé tartoznak a kis nemzetek sikertörténetei (egyfelől Svájc és Luxemburg, másfelől az átalakuló országok közül Észtország és Szlovénia említhető, ha szerényen hallgatni akarunk hazánk eredményeiről).

A tanulmány végén Csaba László a kötet írásából lesűrhető tanulságokat sorakoztatja fel, amelyek alapjául elsősorban a tanulmányok többségét alkotó ország, szektorális és vállalati szintű elemzések szolgálnak. Ezt a mikroökonómiai ihletésű, esettanulmányokra épülő, empirikus megközelítést (*bottom-up approach*) tartom a kötet legnagyobb erősségének, ami miatt, úgy gondolom, érdemes azt kézbe venni minden, a témakör iránt érdeklődő olvasónak.

Végül kénytelen vagyok néhány formai jellegű problémát megemlíteni. Bár a könyv külső megjelenése igényes, néhány komolyabb hiba benne maradt a szövegben. Brada professzor hol Josef, hol Josep keresztnévvel szerepel, a kötet címében szereplő aposztróf néha eltűnik, aztán előbukkan, sajnos a fejezetek számozása se sikerült egyértelműre (két 12. fejezet van), valamint dacára az angol nyelvű kiállításnak a név- és tárgymutató cím magyarul szerepel (a tartalomjegyzékben még angolul található a megnevezések). Emellett bosszantó elírások, elütések is fűszerezik a művet (például a 349. oldal 7. sorában a szűk magyar árfolyamsáv megadásánál  $\pm 2,5$  százalék szerepel  $\pm 2,25$  helyett).

### Hivatkozások

- ÁRVAI ZSÓFIA–VINCZE JÁNOS [1998] : Valuták sebezhetősége – pénzügyi válságok a kilencvenes években, *Közgazdasági Szemle*, 6. sz. 509–533. o.
- MORRIS, ST. – SING, H. S. [1998] : Unique Equilibrium in a Model of Self-Fulfilling Currency Attacks, *American Economic Review*, június, 587–597. o.
- PETE PÉTER [1999]: Gondolatok a „pénzvilág uralmáról”, a pénzügyi rendszer megnövekedett szerepéről. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz. 389–402. o.

Jankovics László

# ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

## **Analytical framework for deciding the underlying principles of future reform of the public-finance system**

*Péter Pete*

Reforming the system of public finance was one of the central problems of economic policy in the 1990s. In recent years, however, there has been a distinct slackening of the flow of government measures and professional debates about concepts and methods to do with modernizing this country's budget system. This paper outlines a general analytical framework for ordering the questions about budget reform and thinking about them in an orderly fashion. It addresses four groups of questions: 1. the division of responsibilities between the market and the state, 2. the economic consequences of the democratic decision-making process, 3. the principles for selecting ways of performing state tasks, and 4. the role and importance of incentives and controls.

## **Budgetary harmony. From dictatorship to democracy?**

*István Csillag*

The author sees the best prospects of relaunching the reform in compiling a new collection of proposals that combines the general balance and growth-theory aspects with definition of the possible scope and set of available methods for budget policy. 'Budgetary harmony' in this sense means applying to government the scientific basis and requirements for high-level corporate governance, in other words 'government governance'. The paper explores the conditions required for a near-equilibrium budget and the 'natural sources' available to cover the accumulation expenditures of the budget. As an opening lecture, it takes positions on aspects of constraining the state, of democratic budgetary decision-making and of transparency.

## **Detours in ten years' history of public-finance reform (1988–1997)**

*Csaba László*

A new expression arose during the Hungarian parliamentary debate on fiscal reform, one of the most important events in the years preceding the change of system: budget reform. At that time, the relevant committee of Parliament became the first to propose that reform of the revenue side of the budget should be followed by reform of the whole budgetary system, including the expenditure side. This study aims to outline briefly the ten-year history of public-finance reform between 1988 and 1997, pointing out the obstacles and the

achievements. It concentrates primarily on the progress with the reform, but an understanding of that calls also for references to the decision-preparing and decision-making process and to the political aspects, to make the processes involved more comprehensible.

### **The macroeconomic and economic-policy frames that influence the budgetary policy of modern states**

*László Békesi*

Radical changes are occurring in the budgetary policy of developed countries and the familiar frames for resolving macro-financial conflicts (for instance, between growth and equilibrium). This article identifies the main features of these changes. It looks at the change in the roles of the state and its 'withdrawal' as owner, redistributor and service provider. Of the consonant 'admonitions' of budgetary policy, it mentions the disciplinary force and role of equilibrium indices and the easing of the concentration on revenues, and within the latter, the greater inclination towards linear income taxes or the spread of money-market methods.

### **Budgetary harmony from the microeconomic point of view**

*Mihály Kopányi*

The local-government sector is integral to the public-finance system from the fiscal and the provision and financing points of view. The central and local-government budgets, therefore, are concurrently in parallel and in superior-subordinate relations with each other. This situation is sanctioned by the local-government act of 1990. The fiscal-stabilization measures and the micro-managerial efforts of the ministries instituted a process of centralization. By contrast with this, the way to further development is through consistent decentralization—professional reinforcement of local-government authorities and market-compatible forms of financing, which the local-government sector needs to implement through modernization, accomplished as part of a comprehensive public-finance reform.

### **Faculty earnings and knowledge-developing higher education**

*István Polonyi and János Timár*

The authors follow up their book, which appeared in June this year, by presenting in more detail two main factors behind the weak standard of higher education: the slump in lecturers' relative earnings since the change of system, and the formal, quantitative development policy adopted in the 1950s. They point to the main lines of quantitative and structural changes required and show that the funding for these is available. Indeed they would assist in easing the present shortage of funds.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, October 2001**

**C O N T E N T S**

Public funds, transparency, financial discipline. Conference on the budget ( <i>István Csillag</i> ).....	805
<i>Péter Pete</i> : Analytical framework for deciding the underlying principles of future reform of the public-finance system .....	810
<i>István Csillag</i> : Budgetary harmony. From dictatorship to democracy? .....	824
<i>Csaba László</i> : Detours in ten years' history of public-finance reform (1988–1997) .....	844
<i>László Békesi</i> : The macroeconomic and economic-policy frames that influence the budgetary policy of modern states .....	865
<i>Mihály Kopányi</i> : Budgetary harmony from the microeconomic point of view .....	870

**CONTRIBUTIONS**

The fiscal conditions for catching up ( <i>Judit Neményi</i> ) .....	875
Public finance in a spirit of dirigism ( <i>Anikó Szántó</i> ) .....	880

**HUMAN ECONOMY**

<i>István Polonyi and János Timár</i> : Faculty earnings and knowledge-developing higher education .....	883
---	-----

**BOOK REVIEW**

Zoltán Bara and László Csaba (eds): Small Economies' Adjustment to Global Tendencies ( <i>László Jankovics</i> ) .....	891
English abstracts of the articles .....	895

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Internet: <http://www.sztaki.hu/providers/kszemle>

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

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Heliről (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft

ISSN 00234346  
9 770023 434007 10

Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában

# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

A kötet megjelenését támogatta:  
Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság,  
Pénztárak Garancia Alapja, Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete,  
Társadalombiztosítási Tudományos Társaság

Ára 3500 Ft



# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. NOVEMBER

**KERTESI GÁBOR-KÖLLŐ JÁNOS**

A gazdasági átalakulás két szakasza és az emberi tőke átértékelődése  
A bérszerkezet átalakulása Magyarországon 1986–1999 – III. rész

**NAGY ANDRÁS**

Az intézmények átalakulása és a fejlett gazdaságok utolérése

**FALUSNÉ SZIKRA KATALIN**

Munkanélküliség és diplomás túltermelés

**LAKI MIHÁLY**

Az újonnan alapított magánvállalatok teljesítménye

**VINCE PÉTER**

Vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere

**KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY**

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. november**

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

*Kertesi Gábor–Köllő János*: A gazdasági átalakulás két szakasza és az emberi tőke átértékelődése. A bérszerkezet átalakulása Magyarországon 1986–1999 – III. rész ..... 897  
*Nagy András*: Az intézmények átalakulása és a fejlett gazdaságok utolérése ..... 920

**EMBERI GAZDASÁG**

*Falusné Szikra Katalin*: Munkanélküliség és diplomás túltermelés ..... 950

**VÁLLALATGAZDASÁGTAN**

*Laki Mihály*: Az újonnan alapított magánvállalatok teljesítménye ..... 965  
*Vince Péter*: Vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere  
Egy gépipari felmérés eredményei ..... 980  
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata ..... 993

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Szerkesztő: Patkós Anna

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

## KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS

### A gazdasági átalakulás két szakasza és az emberi tőke átértékelődése

#### A bérszerkezet átalakulása Magyarországon 1986–1999 – III. rész

---

A tanulmány a különböző iskolázottságú és életkorú munkaerőcsoportok piaci értékelésének és termelékenységének alakulását elemzi 1986 és 1999 között egyéni kereseti adatok, valamint (a nagyvállalatokra becsült) termelési függvények segítségével. A béradatok az iskolázottság hozamának általános, minden korosztályra kiterjedő emelkedését – másként: a képzetlen munkaerő bérének csökkenését – mutatták 1989 és 1992 között. A transzformációs visszaesés után azonban, a piaci intézmények megszilárdulásával, az új technológiák megjelenésével az iskolázottság általános felértékelődése megállt. Csak a fiatal és képzett munkaerő bére és relatív termelékenysége növekedett – eleinte a modern technológiával dolgozó külföldi vállalatokban, majd a belföldi tulajdonú cégekben is –, a régebben megszerzett iskolázottság és a tapasztalat termelékenységi és bérhozama 1992 után már nem nőtt. A tudás felértékelődése a technológiai megújulás időszakában a fiatalabb korosztályokra korlátozódott.\*

---

Az átlagos magyar munkavállaló több mint húsz évvel ezelőtt állt munkába. A hetvenes években járt iskolába, tapasztalati tudásának jó részét a szocialista gazdaságban szerezte, közel járt a harminchoz, amikor megkezdődött a transzformációs sokkot követő gazdasági átalakulás. Olyan technológiákhoz és munkahelyi követelményekhez kellett alkalmazkodnia, amelyek fokozatos terjedése Nyugaton is nehéz helyzetbe hozta az idősebb munkavállalókat (*Berman–Bound–Machin* [1998]), noha több idő állt rendelkezésükre, és előképzettségük is jobban segítette őket az új ismeretek befogadásában.

Cikkünkben azt vizsgáljuk, végül is milyen mértékben sikerült átmenteni a szocializmusban felhalmozott iskolai és tapasztalati tudást. E tudásfajták piaci értékét az iskolázottsághoz, illetve a munkaerő-piaci tapasztalathoz kapcsolódó kereseti hozamokkal mérjük (figyelmünket mindvégig a versenyszférára korlátozva), azt pedig, hogy a hozamok alakulása milyen mértékben magyarázható a különböző munkaerőcsoportok termelékenységével, vállalati szintű termelési függvények alapján próbáljuk megítélni.

Az átalakuló gazdaságokra vonatkozó empirikus kutatás eddig csak az első kérdésről, a relatív bérek változásáról szolgáltatott eredményeket. Minden általunk ismert tanul-

---

\* A bérszerkezet átalakulásáról szóló két korábbi írásunk a *Közgazdasági Szemle* 1997. 7–8., illetve 1998. 7–8. számaiban jelent meg. Köszönettel tartozunk az *Understanding Skills Obsolescence - Theoretical Innovations and Empirical Applications* című konferencia (Maastricht, 2001. május 11–12.) résztvevőinek a tanulmány angol változatához fűzött megjegyzéseikért, valamint asszisztensünknek, *Csillag Mártonnak* pontos munkájáért.

*Kertesi Gábor* a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem mikroökonómia tanszékének vezetője, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának főmunkatársa

*Köllő János* az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának főmunkatársa, valamint az IZA (Bonn) és a WDI (Ann Arbor) munkatársa

mány az iskolázottság értékének növekedését mutatta ki az átmenet első éveiben. A kutatások zöme a munkaerő-piaci tapasztalat értékének csökkenésére enged következtetni (lásd Lengyelországról *Rutkowski* [1996] és *Puhani* [1997], Csehországról, illetve Szlovákiáról *Vecernik* [1995], *Flanagan* [1995], *Chase* [1997] és *Sakova* [1998], a volt NDK-ról *Steiner–Bellmann* [1995], *Krueger–Pischke* [1995] és *Burda–Schmidt* [1997] tanulmányait), néhányuk azonban ennek ellentmondó eredményeket közöl. *Steiner–Wagner* [1997] például nem talált az idősebb korosztályok leértékelődésére utaló jeleket a volt keletnémet tartományokban dolgozó nőknél, eredményeiket azonban erősen befolyásolta, hogy mintájuk a költségvetési szektort is magában foglalta. *Franz–Steiner* [1997] csökkenő életkori hozamot becsült a nők esetében, a férfiaknál viszont nemcsak az eyesülés után, hanem azt megelőzően is jelentéktelennek találták a munkaerő-piaci tapasztalathoz kapcsolódó kereseti különbségeket. (Meg kell jegyeznünk, hogy modellünkben a vállalatban eltöltött időt is szerepeltettük, ami az NDK-ra jellemző alacsony munkaerő-forgalom mellett többnyire megegyezett a munkaerőpiacon töltött idővel). Azonosnak találta az átmenet előtti és utáni életkor–kereseti profilt *Munich–Svejnar–Terrell* [1999] csehországi kutatása is, amelyben a szerzők retrospektív adatokat használtak: a megkérdezettek 1997-ben nyilatkoztak 1989. évi kereseteikről.

Akkor hát csökkent-e a szocializmusban felhalmozott tudás piaci értéke az átalakulás során? Meggyőződésünk, hogy igen. Ezt fogja kimutatni minden olyan tanulmány, amely hosszabb távon vizsgálja a rendszerváltozást követő folyamatokat, megbízható adatokon alapul, figyelmét a versenyszférára korlátozza, és kellően rugalmas modellt alkalmaz a bérkülönbségek becslésére, képes megragadni az iskolázottság értékének korosztályonként eltérő irányú vagy mértékű változását.

A cikkünkben elemzett magyar adatok több szerencsés körülménynek köszönhetően a szokásosnál mélyebb betekintést engednek e folyamatokba. Az egyéni kereseteket tartalmazó adatbázis (Függelék F1. része) elég nagy ahhoz, hogy a bérhozamok vizsgálata a minta szektor, iskolázottság, nem és tapasztalat szerinti megbontásával történjék. Meglehetősen hosszú időszakot tekinthetünk át, összesen tíz keresztmetszet (1986, 1989, majd 1992 és 1999 között éves adatfelvételek) segítségével. Nagyszámú ágazati és vállalati kontrollváltozó áll rendelkezésre az iskolázottsági és életkori bérhozamok pontos méréséhez, s végül, de nem utolsósorban – ha csak a 300 főnél nagyobb vállalatok mintáján is – megvizsgálható, összhangban állnak-e a relatív bérekben tapasztalt elmozdulások a különböző iskolázottságú és életkorú munkavállalók relatív termelékenységének alakulásával.

A magyar adatok világosan jelzik, hogy az „átmenet” két eltérő jellegű szakaszra bontható. A rendszerváltást követő időszakban példátlan mértékben és hirtelenséggel esett vissza az iskolázatlan munkaerő iránti kereslet – a legfeljebb szakmunkás végzettséggel betöltött munkahelyek száma öt év alatt a felére csökkent –, a képzetlen munkások relatív bére is gyors ütemben süllyedt. Logikailag helytálló, ha más szempöngből tekintve e változásra „az iskolázottság értékének növekedéséről”, „az iskolázottak helyzetének javulásáról”, „a tudás felértékelődéséről” beszélünk – csak éppen semmi olyasmi nem történt, amit e kifejezések pozitív jelentésstartalma sugall: a képzett dolgozók iránti kereslet nem nött, hanem csökkent; reálbéruk nem javult, hanem romlott; az iskolázott munkavállalók tudását próbára tevő új típusú munkahelyek ekkor még csak igen kis számban jelentek meg.

Amikor ez megtörtént – a kilencvenes évek közepétől –, megváltoztak a kereseti trendek is: az idősebb, iskolázott munkavállalók helyzete a fiatalabbakéhoz képest romlott, az iskolázottság kereseti hozama csak a fiatalabb korosztályokban nött. (Ezúttal már nemcsak relatív értelemben, hanem a kereset reálértékét tekintve is.) E folyamat annak ellenére is folytatódott, legalábbis 1999-ig, hogy a kilencvenes évek közepétől növekvő számban léptek a munkaerőpiacra középiskolát vagy főiskolát-egyetemet végzett pályakezdők.

A nagyobb vállalatokra becsült termelékenységi függvények alátámasztják, hogy e folyamat mögött az új technológiák és munkafajták térhódítása – a gazdaságnak immár nem kizárólag munkahelyrombolásra korlátozódó átalakulása – állt. A fiatalabb és idősebb iskolázott munkavállalók között szélesedő termelékenységi szakadékot jeleznek a becslések – ezt először a több tőkével és modernebb felszereléssel működő külföldi tulajdonú vállalatok esetében figyelhettük meg, de később a különbség a hazai szektorban is megjelent. Az időszak végén az idősebb, képzett dolgozók becsült termelékenységi hozzájárulása már nem is különbözött a képzetlenekétől.

### A relatív bérek alakulása

A bruttó egyéni bérek (logaritmusának) szóródását a kereseti függvény három változtatással próbáljuk magyarázni (*1. táblázat*). Az *alapmodellben* az iskolázottságot kétértékű (dummy) változók mérik, a tapasztalatot (*exp*) pedig az iskola elhagyásától eltelt (becsült) idő, valamint ennek négyzete, köbe és negyedik hatványa. A második, *interaktív modellben* a nem, az iskolázottság és a tapasztalat lehetséges kombinációit megragadó 25 dummy változó együtthatóit becsüljük. Végül, becsülünk egy *egyszerűsített interaktív* modellt is, amelyben a tapasztalatnak és az iskolázottságnak mindössze három lehetséges kombinációjával (alacsony iskolázottságú, idős–iskolázott, fiatal–iskolázott) számolunk, követve azt a felosztást, amelyet a vállalati szintű termelékenységi modellben használunk, ahol az alacsony esetszám nem enged meg ennél részletesebb bontást.

1. táblázat  
Kereseti függvények

Modellváltozatok	Kulcsváltozók <sup>b</sup>	Részletes információ
1. Alapmodell	nem, iskolázottság, exp, exp <sup>2</sup> , exp <sup>3</sup> , exp <sup>4</sup>	Függelék F2. táblázat
2. Interaktív modell	nem × iskolázottság × tapasztalat (26 dummy változó)	Függelék F3. táblázat
3. Egyszerűsített interaktív modell <sup>a</sup>	nem, iskolázatlan, fiatal–iskolázott, idős–iskolázott	Függelék F4. táblázat

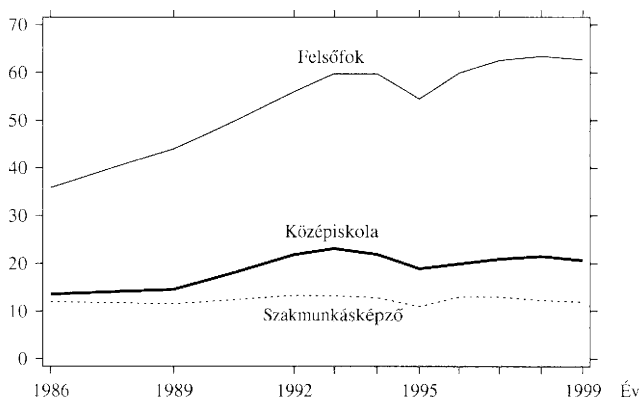
<sup>a</sup> A beosztásváltozók nem szerepelnek.

<sup>b</sup> Beosztás, vállalatméret, vállalati termelékenység és tőkefelszereltség, kistérségi munkanélküliség, nagyregió, ágazat. A változók definíciójáról és mérési módjáról lásd a függelékeket!

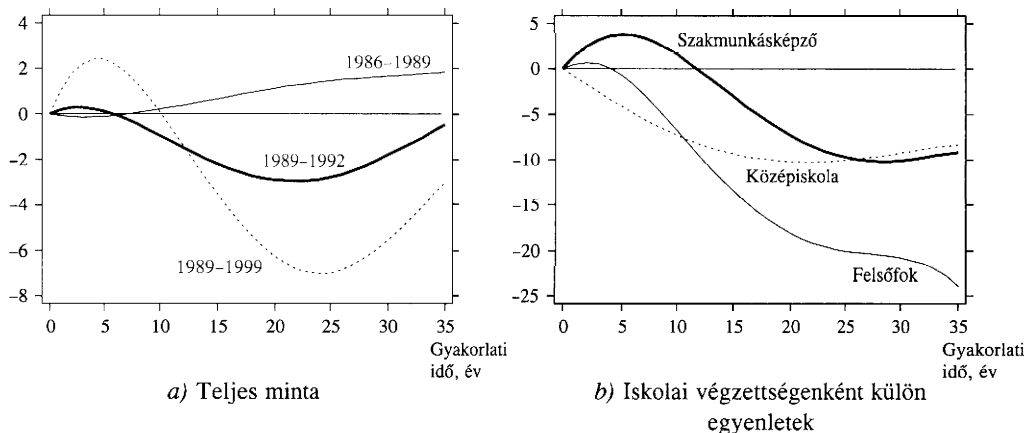
Az *alapmodell* az iskolázottság jelentős hozamemelkedését mutatja ki az átmenet során. Mint az *1. ábrán* látható, a felsőfokú végzettségűek kereseti előnye az általános iskolát végzettekkel szemben 25 százalékkal, a középfokú végzettségűeké nagyjából 10 százalékkal nőtt, míg a szakmunkásképzőt végzetteké lényegében nem változott. E változások zömmel 1989 és 1992–1993 között mentek végbe, ezután az iskolázottság hozama stabilizálódni látszik (*1. ábra*).

Meg kell jegyeznünk, hogy modelljeink az iskolázottság szerinti kereseti különbségek változására alsó becslést adnak, mert különösen a képzetlenek megfigyelt keresetét tor-

1. ábra  
Az iskolai végzettség hozama, 1986–1999 (1. specifikáció)  
(referencia: 8 osztály)



2. ábra  
A munkaerő-piaci tapasztalat becült hozamának változása, 1986–1999 (1. specifikáció)  
(százalék)



zítja felfelé a Heckman [1979] által tárgyalt szelekciós hatás – a rendszerváltozás után korábbinál nagyobb mértékben (Függelék F6. része).

Az iskolai végzettség relatív értékének emelkedését a munkaerő-piaci tapasztalat hozamának csökkenése kísérte. A hozam változását a tapasztalat ( $exp$ ) különböző értékeihez tartozó  $t$ -edik és  $(t-1)$ -edik időszaki becült keresetek különbségével ( $\hat{y}_t - \hat{y}_{t-1}$ ) mértük, magát a becslést a következőképp definiálva:  $\hat{y} = \beta_1 exp + \beta_2 exp^2 + \beta_3 exp^3 + \beta_4 exp^4$ . A 2. ábra a becült hozamváltozást mutatja különböző időszakokban, a munkaerő-piaci tapasztalat függvényében. Az ábra a) része szerint a szocializmus utolsó éveiben a tapasztalat hozama kismértékben emelkedett. 1989-ben a trend megfordult, a tapasztalat veszített értékéből, különösen az idősebb kohorszokban. A húszéves munkaerő-piaci tapasztalathoz kapcsolódó kereseti többlet 1989–1992-ben négy, 1989–1999-ben összességében hét százalékponttal csökkent.

Mint a 2. ábra b) része mutatja (külön egyenletek az egyes iskolázottsági csoportokra), a tapasztalati tudás avulása sokkal nagyobb mértékű volt a munkaerő-állomány képzetesebb részében. A legnagyobb veszteségek a felsőfokú végzettségűeket érték: körükben a 15-20 éves tapasztalathoz kapcsolódó kereseti többlet mintegy húsz százalékponttal csökkent.

Az interaktív modell pontosabb képet fest a különböző iskolázottsági és életkori csoportok tudásának átértékelődéséről. A munkaerő-állományt 26 részre bontjuk. A legalább szakmunkásképzőt végzett, 30 évnél nem régebben dolgozó népességben belül 24 csoportot különböztetünk meg iskolázottság (szakmunkásképző, középfok, felsőfok), tapasztalat (0-5, 6-10, 11-20, 21-30 év) és nem szerint. A fennmaradó két csoport – egyfelől a legfeljebb általános iskolát végzett férfiak és nők tapasztalat szerinti megkülönböztetés nélkül, másfelől a 30 évnél is régebben dolgozó „öregek” – közül az előbbi szerepeltetjük báziskategóriaként a regressziókban.<sup>1</sup> A részletesebb vizsgálódás során a nemek szerinti megbontást a férfiak és nők eltérő foglalkozási szerkezete mellett az is indokolja, hogy a szocialista időszakban a férfiak sokkal szűkebb profilú képzést kaptak, mint a nők.<sup>2</sup>

Az interaktív modell eredményei a 3. ábrán láthatók. Az 1986. évi regressziós paramétereket (kereseti hozamokat) egységesen zérusnak választjuk, úgy, hogy a görbék a hozamok időbeli változását mutassák. Az összevetésből öt fontos következtetés adódik.

1. Míg az alapmodell az iskolázottság hozamának stabilizálódását jelezte 1992-1993 után, a pontosabb interaktív modell mély különbségeket tár fel a különböző korosztályok között. A korosztályok közötti iskolázottsági hozamkülönbségek nagyjából érintetlenek maradtak 1992-1993-ig, 1992-1993-tól fogva azonban – még inkább 1995 után – az olló mindinkább kinyílik a fiatalabb és az idősebb korosztályok hozamai között.

2. A főiskolát vagy egyetemet végzettek minden életkori (tapasztalat-) csoportban növelték a kereseti előnyüket, de az iskolázottság értéke sokkal nagyobb mértékben emelkedett a fiatalabb korosztályokban [e) és f) ábra].

3. A középfokú végzettség kereseti hozama *csak* a fiatalabbak – különösképpen a nők – esetében emelkedett. A legfiatalabb női kohorsznak majdnem 20 százalékkal sikerült javítania a bérpozícióját, őket a 6-10 éves gyakorlattal rendelkezők követik (15 százalékos javulás), míg az idősebb nők szerény relatív bérelőnye lényegében változatlan maradt. E mögött minden valószínűség szerint a terciér szektor bővülése, a fiatal női munkaerő iránti keresletének emelkedése húzódik meg.

4. A szakmunkásképzőt végzettek helyzete általánosságban nem javult (sem a férfiak, sem a nők bére nem nőtt a referenciaként szolgáló iskolázatlan kategóriákhoz képest), de a fiatal szakmunkás végzettségűek bére mintegy 10 százalékkal nőtt idősebb kollégáikhoz viszonyítva. Ebben az esetben is érdemes felfigyelni arra, hogy a változások 1992 után következtek be.

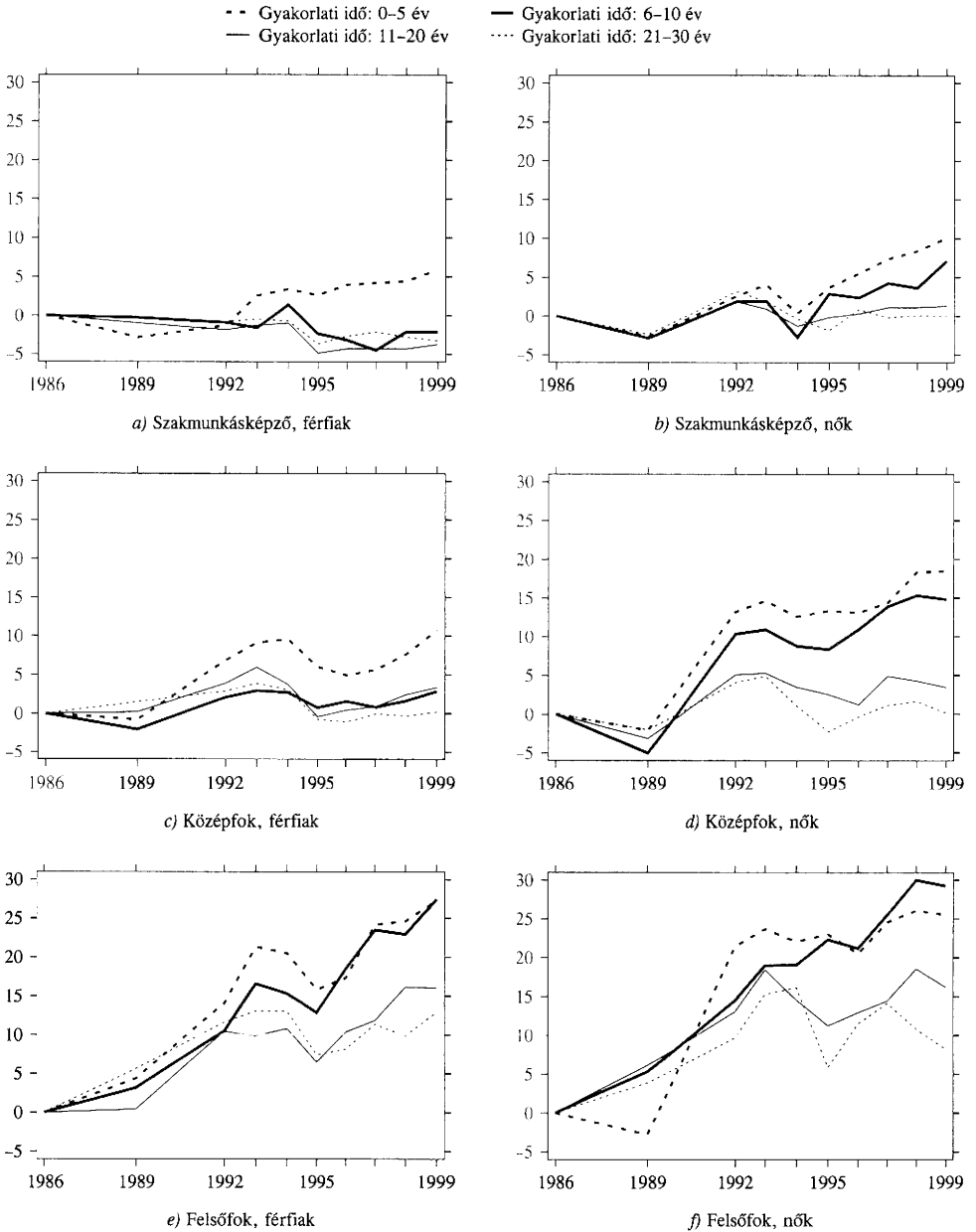
5. A diplomások két legfiatalabb korosztályának kereseti pályája különösen sokatmondó. A 0-5 évnyi tapasztalattal rendelkező, legfiatalabb kohorsz hozama emelkedett a legnagyobb mértékben az 1992-1994 közti időszakban. A hozamemelkedés mértéke esetükben 5-8 százalékkal meghaladta a második legfiatalabb korosztály (a 6-10 éves munkaerő-piaci tapasztalattal rendelkezők) hozamainak növekedését. 1999-re azonban a 6-10 évnyi tapasztalattal rendelkező kohorsza beírta – a nők esetében, le is hagyta – a legfiatalabb korcsoportot. Vegyük észre, hogy ez az első olyan felsőfokú végzettségű korcsoport, amely iskoláit már a rendszerváltás *utáni* években fejezte be, és elegendő időt

<sup>1</sup> Ugyanazokat a kontrollváltozókat használjuk (lásd az F3. táblázatát), mint az alapmodellben (F2. táblázat).

<sup>2</sup> Az 1999. évi mintánkban a nők esetében a középiskolát, illetve szakmunkásképzőt végzettek hányadosa 1,94, a férfiak esetében 0,57 volt.

3. ábra

Az iskolázottság hozamának változása 1986 és 1999 között az 1986. évi hozamokhoz képest (a regressziós paraméterek különbségei, százalék)



A regressziós paraméterek különbségei  $\Delta\beta^i = \beta_t^i - \beta_{86}^i$ , ( $t = 1986, 1989, 1992-1999, i = 1, \dots, 24, 25$ ), ahol  $i$  az iskolázottság, a tapasztalat és a nem 25 interaktív dummy változóját reprezentálja. Referencia: 0-8 osztály, nemtől és gyakorlati időtől függetlenül, 2. specifikáció. Kontrollváltozók: lásd a Függelék F3. táblázatát



töltött a munkaerőpiacon ahhoz, hogy ellenőrizhető legyen, hogy frissen szerzett tudásának értékét a munkában megszerezhető tapasztalatok révén képes volt-e gyarapítani. Az 1989–1999 közötti tíz évben egyedül e kohorsz esetében mutatható ki a munkaerő-piaci tapasztalat hozamának *növekedése*. Ez arra utal, hogy a rendszerváltás körüli években megszerzett főiskolai-egyetemi tudás minősége más, mint a hetvenes-nyolcvanas években megszerzett felsőfokú ismereteké. Amíg a szocializmus éveiben megszerzett diplomák a kilencvenes évekre igen sokat veszítettek piaci értékükből, addig az újonnan megszerzett felsőfokú ismeretek értékét a gyakorlati munka során megszerzett tapasztalati tudás növelni tudta.

### Az átértékelődés keretei – munkahelyrombolás és munkahelyteremtés

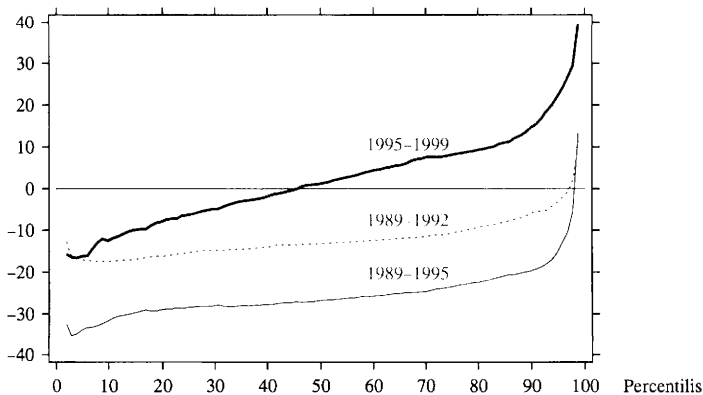
Az interaktív modell eredményei jelzik, hogy 1989 és 1992–1993 között az iskolázottság értéke minden korosztályban nőtt, méghozzá hasonló ütemben. Nem feledkezhetünk meg azonban arról, hogy ebben az időszakban a munkaerő-állomány szinte minden csoportjában, a magasan képzetteknél is, romlottak az álláskilátások, és csökkentek a reálbérek. Mindaz, amit az iskolázottság értékének emelkedéséről az előző pontban elmondtunk: szigorúan relatív terminusokban értendő.

A 4. ábrán látható, hogy 1989–1995-ben a reálbérek a teljes béreloszlás mentén csökkentek, csak a 100. percentilisen emelkedtek. (Az ábra a nettó reálbér százalékos változását mutatja kereseti percentilisenként 1989–1992-ben, 1992–1995-ben és 1995–1999-ben.) Az alacsony bérű dolgozók (10. percentilis) 30 százalékos veszteséget szenvedtek 1989–1995-ben, de a csökkenés az eloszlás felső tartományaiban is jelentékeny volt (20 százalék a 90. percentilisen). Ami a foglalkoztatást illeti (2. táblázat), az általános iskolai vagy szakmunkásképző végzettséggel betöltött munkahelyek száma 48 százalékkal csökkent 1990–1995-ben – de az iskolázott munkaerő piaca is szűkült, 11 százalékkal.

Az általános kereslet-visszaesés időszakát követően a munkaerőpiac alsó és felső szegmensében eltérő irányban változtak a dolgok. 1995–1999-ben hozzávetőlegesen annyi munkahely keletkezett az iskolázott munkaerő számára, mint amennyi megszűnt a rendszerváltást követő válság idején. A legfeljebb szakmunkás végzettséggel betöltött munkahelyek száma azonban stagnált, és a bérek is tovább csökkentek a kereseteloszlás alsó tartományában. Ezzel párhuzamosan, mint az előzőekben láttuk, megváltozott az emberi

#### 4. ábra

A nettó reálkeresetek változása a bázisidőszaki nettó reálkeresetek százalékában, kereseti percentilisenként, 1989–1992, 1989–1995, 1995–1999 között

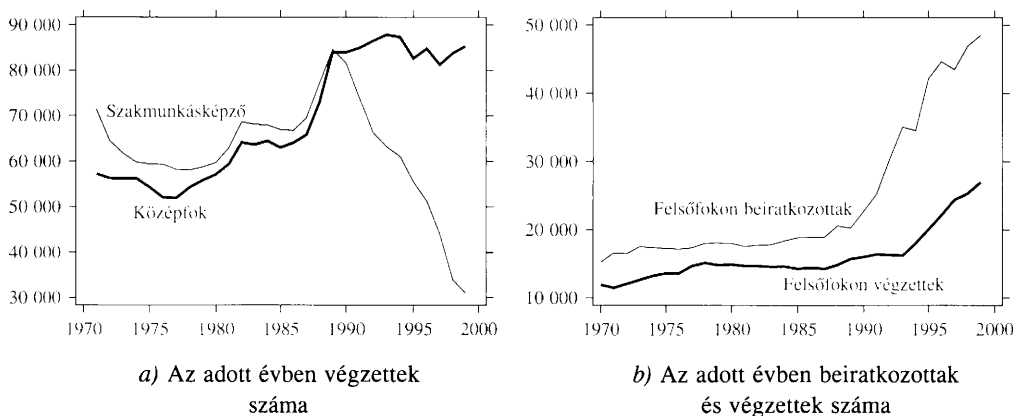


2. táblázat  
Foglalkoztatás nemek és iskolázottság szerint 1990, 1992, 1995, 1999  
(ezer fő)

Év	Férfi		Nő		Együtt	
	alacsony	magas	alacsony	magas	alacsony	magas
1990	1803	845	1387	1055	3190	1900
1992	1358	860	929	936	2287	1796
1995	1225	824	759	869	1984	1693
1999	1228	875	702	1006	1930	1881

Megjegyzés: magas iskolázottságúnak a középiskolát, főiskolát vagy egyetemet végzetteket tekintjük.  
Forrás: KSH, lásd Fazekas (szerk.) [2000], 247., 249. o.

5. ábra  
Az iskolarendszerbe beáramló, illetve az iskolarendszereből kiáramló diákok száma  
1970–2000 között



tőke átértékelődésének iránya is: az általános (relatív) felértékelődést a fiatal–iskolázott munkaerő máig tartó (relatív és abszolút) értéknövekedése követte.

Mielőtt megvizsgáljuk, hogy ez az irányváltás valóban az új technológiák és munkafajták fokozatos terjedésével magyarázható-e, mint sejtjük, térjünk ki arra a kérdésre, vajon nem a fiatal, képzett munkaerő kínálatának visszaesése áll-e a háttérben. (A rendszerváltást követően viszonylag kis létszámú korosztályok léptek munkavállalási korba). Ez a lehetőség kizárható az oktatási rendszerből kilépők abszolút számának ismeretében: a fiatal–iskolázott munkaerő bérének növekedésére olyan időszakban került sor, amikor a munkafajta kínálata is nagymértékben növekedett (5. ábra).<sup>3</sup> A kínálati reakció elkerülhetetlen lassúsága nyilvánvalóan hozzájárult az új tudás felértékelődéséhez, de legfeljebb

<sup>3</sup> Mivel a diákok beáramlása az iskolarendszerbe meredeken emelkedett 1994 és 1999 között, további kínálatnövekedésre számíthatunk az új évezred elején.

olyan értelemben, hogy a kínálat lassabban nőtt, mint a kereslet. (A foglalkoztatásban és a bérekben bekövetkezett csoportszintű változások alaposabb elemzésével Kézdi [2001] is arra a következtetésre jut, hogy az emberi tőke értékelésében a rendszerváltás során lezajlott változásokat alapvetően keresleti okok magyarázzák).

### A relatív termelékenység becslése

A következőkben egyszerű modellel vizsgáljuk azt a kérdést, hogy a fiatal–iskolázott munkaerő termelékenysége más munkaerőcsoportokhoz képest növekedett-e. Az alábbi – több-tényezős, korlátatlan Cobb–Douglas-típusú termelési függvényből származtatott – termelékenységi modelleket becsüljük:

$$\log y = \alpha + \sum_{i=2}^3 \beta_i \log l_i + \gamma \log k + \varepsilon, \quad (1)$$

ahol  $y$  a vállalati szintű termelékenység (egy dolgozóra jutó anyagmentes termelési érték), a  $l_i$  különböző munkaerőcsoportok aránya a vállalati létszámban ( $l_2$  a fiatal–iskolázott csoporté,  $l_3$  az idős–iskolázotté, a báziskategóriaként szolgáló iskolázatlanoké  $l_1$ )<sup>4</sup>,  $k$  pedig a tőke–munka arány, melyet az egy főre jutó vállalati nettó állóeszközértékkel mérünk.

Az érdeklődésünkre leginkább számot tartó  $l_2$ -höz illetve  $l_3$ -hoz tartozó – paraméterek azt mérik, hogy a megfelelő munkaerőcsoportok egy százalékkal magasabb aránya hány százalékkal magasabb vállalati termelékenységet valószínűsít adott tőkefelszereltség mellett:<sup>5</sup>

$$\beta_i(t) = \partial \log y(t) / \partial \log l_i(t). \quad (2)$$

Az egyenleteket a közepes és nagyvállalatok szűkebb mintáján becsüljük. Mivel egy-egy vállalat munkaerő-állományának összetételéről csak a bértarifa-felvételben megfigyelt, nagyjából 10 százalékos véletlen dolgozói minta alapján alkothatunk képet, olyan cégekre kell korlátoznunk az elemzést, amelyekben a mintabeli megfigyelések száma elég nagy (az „elég nagy” határát 30 főnél vontuk meg). E határ alkalmazásával jó néhány 300 fős körüli cég esik ki a nagyvállalati mintából, véletlenszerűen, attól függően, hogy mondjuk 31 vagy csak 29 dolgozója került-e be a születési nap alapján képzett egyéni mintába. Ugyanakkor a nagyobb cégek bizonyosan átlépik a 30 fős határt. Az ebből eredő torzítás kiküszöbölésére a vállalatokat nagyságkategóriájuk és tulajdoni besorolásuk alapján súlyoztuk, a célsokaságbeli és mintabeli esetszámok hányadosát használva súlyként.

Az eredményeket a 6. ábra mutatja. Látható, hogy a modellben a fiatal–iskolázott munkaerőnek tulajdonított termelékenységi hozam mindvégig növekedett, míg az idős–iskolázott munkaerő hozama 1992–1999-ben csökkent, olyannyira, hogy az időszak végén már nem is különbözött statisztikailag szignifikáns módon a képzetlen munkaerőnek betudott hozamtól.

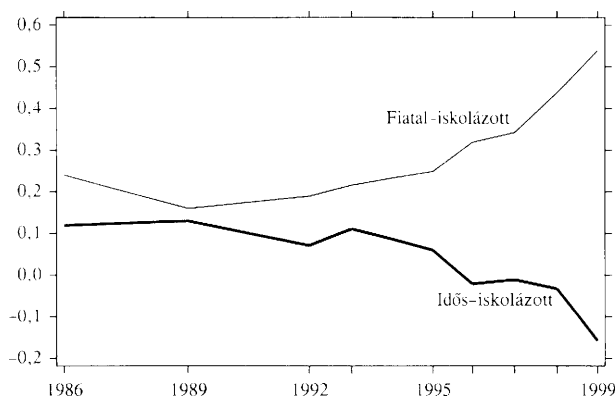
Mielőtt ezeket az első eredményeket hipotézisünk alátámasztásaként elfogadnánk, vizsgáljuk meg alaposabban a hozamok alakulását! Ha igaz, hogy a fiatal–iskolázott munkaerő értékének emelkedését az új technológiák és az új tudás termékeny találkozása magyarázza, akkor arra számíthatunk, hogy e munkaerőfajta termelékenysége és bére magasabb a mo-

<sup>4</sup> „Iskolázottnak” az érettségivel vagy diplomával rendelkezőket tekintjük, fiatalnak azokat, akik a medián értéknel (a vizsgált évtől függően: 21–22 évnél) kevesebb időt töltöttek a munkaerőpiacon.

<sup>5</sup> A választott függvényforma a termelékenységi hozzájárulások szétválaszthatóságát tételezi fel, ami erős feltevésnek tűnhet. Egy másik tanulmányban Kertesi–Köllő [2001] transzlog költségfüggvényből származtatott több-tényezős keresleti függvényt használunk – azonos mintán, azonosan definiált termelési tényezőkkel –, amelynek eredményei megerősítik az itt levont következtetéseket.

## 6. ábra

A vállalati termelékenységek a különböző munkaerőtípusok részarányára mért rugalmassága 1986 és 1999 között



Az (1) egyenlet alapján számított regressziós együtthatók. Független változó: egy dolgozóra jutó anyagmentes termelési érték logaritmus. Lásd még a Függelék F5. táblázatát.

Referencia: az iskolázatlan munkaerő részaránya.

dern technikát és újfajta munkakultúrát meghonosító vállalatokban. E feltevés helyességét legegyszerűbben a „modern” és „elavult” vállalatok összehasonlításával ellenőrizhetnénk, de megfelelő vállalati mutatók hiányában erre nincs mód (az iparágak pedig túlságosan heterogének ahhoz, hogy elemzési keretként szolgálhassanak). Második legjobb megoldásként a többségi külföldi tulajdonú vállalatokat tekintjük a „modern” szektor képviselőinek.

A választás jogosságát a külföldi cégekre mint csoportra vonatkozó adatok messzemenően alátámasztják: részarányuk 1999-ben 40,5 százalék volt a foglalkoztatásban, 51,2 százalék a nettó állóeszközértékben, 61,6 százalék az értékcsökkenési leírásban, és 63,0 százalék a hozzáadott értékben (az 1999. évi bértarifa-felvétel mintájára vonatkozó adatok). A külföldi cégek rendkívül értékes, viszonylag fiatal és termelékeny eszközparkkal rendelkeznek, mint azt a 3. táblázatban a tőkefelszereltségre, az amortizációs rátára és a kibocsátás/tőke hányadosra vonatkozó idősorok mutatják.

A külföldi cégek foglalkoztatottainak nem csupán a hazai viszonylatban kiemelkedően értékesnek számító eszközállománnyal kell tudni bánniuk, emellett alkalmazkodniuk kell a Magyarországon még újszerűnek számító nyugatias vállalati kultúrához; gyakori követelmény valamely idegen nyelv ismerete, az átképzésre való hajlandóság.<sup>6</sup> Kivételek léteznek – számos külföldi cégnél inkább a maximális fizikai erőlkifejtésre és a hosszú munkaidőre helyezik a hangsúlyt, mintsem különféle új típusú ismeretek alkotó felhasználására –, de a mai magyar gazdaságban minden bizonnyal a tulajdoni hovatartozással közelíthető legpontosabban a modernitást és avultságot elválasztó határ.

Ha a termelékenységi modellt a belföldi és külföldi vállalatokra külön-külön becsüljük, a 7. ábrán látható eredményt kapjuk. A becslések az 1992–1999 időszakra vonat-

<sup>6</sup> Egy nemrég lezajlott adatfelvétel szerint, amely 264 hazai és 78 külföldi tulajdonú cégre terjedt ki, az előbbieket beruházásaik 2,4 százalékát fordították képzésre, míg az utóbbiak 14,2 százalékát. Hasonló nagyságrendű különbségről számol be Csehországban Filer–Schneider–Svejnár [1995]. A magyar adatfelvételtől lásd EBRD [2000]. Az idézett számok az eredeti adatállományból származnak, saját számítás eredményeképpen.

## 3. táblázat

A külföldi és belföldi vállalatok néhány mutatója  
(a termelékenység modellben szereplő vállalatok mintája)

Év	Hozzáadott érték/dolgozó (ezer forint)			Nettó állóeszközérték/dolgozó (ezer forint)			Amortizációs ráta <sup>b</sup>		
	hazai	külföldi	F-próba	hazai	külföldi	F-próba	hazai	külföldi	F-próba
1992	528	1008	33,1	1202	1151	0,1 <sup>n</sup>	0,113	0,132	1,2 <sup>n</sup>
1993	769	1540	63,5	1889	2524	2,3 <sup>n</sup>	0,093	0,109	2,3 <sup>n</sup>
1994	1085	2065	26,8	2627	2769	0,1 <sup>n</sup>	0,085	0,119	20,4
1995	1555	3118	27,2	3150	3955	0,9 <sup>n</sup>	0,096	0,131	16,7
1996	1855	4942	12,1	3250	5820	6,9	0,109	0,141	11,0
1997	2804	6022	25,2	4815	7804	7,4	0,115	0,149	19,5
1998	2602	6445	27,3	4033	7766	7,9	0,134	0,153	3,8
1999	3368	7529	28,6	6308 <sup>a</sup>	7253	0,3 <sup>n</sup>	0,151	0,181	6,4

<sup>a</sup> Ebben az évben három hazai cég gyanúsán magas (az átlag huszonnyolcszorosánál nagyobb) tőke-munka hányadost mutatott ki. Ha ezeket kizárjuk, a hazai átlag 4410 és  $F = 10,8$ .

<sup>b</sup> Értéksökkenési leírás/a tárgyi eszközök nettó értéke. Az 1,0-nél magasabb rátát kimutató cégeket (1994-ben 1, 1992-ben 2, 1996-ben, 1999-ben 3 céget) kizártuk.

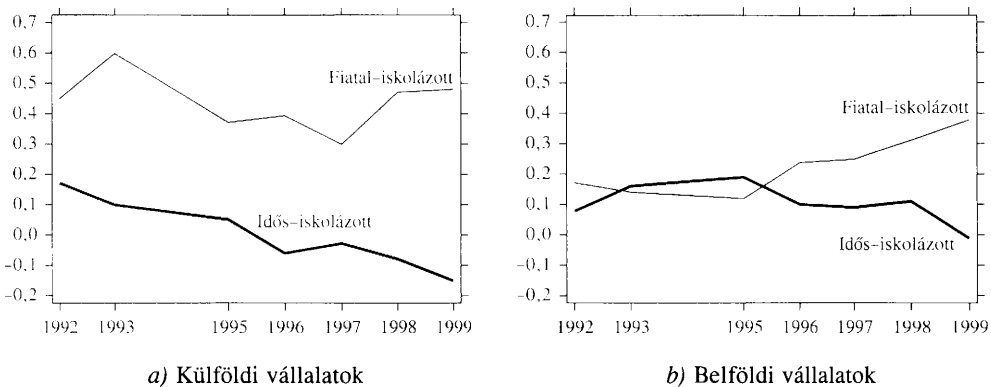
<sup>n</sup> Nem szignifikáns 0,05 szinten. Az  $F$ -hányadosok az átlagok egyenlőségét tesztelik egy szempontú varianciaelemzéssel.

koznak (a korábbi években nem ismert a vállalatok tulajdoni szerkezete), amelynek során a külföldiek által foglalkoztatottak részaránya 10 százalékról 40 százalékra nőtt.

A hazai vállalatokban az iskolázott munkaerő magasabb aránya magasabb termelékenységgel párosult, de az iskolázottak életkor szerinti összetétele nem befolyásolta a vállalati produktumot: egészen 1996-ig azonosnak tekinthető a két életkori csoport becslült termelékenységi hozzájárulása. Ezzel szemben a külföldi cégek folyamatosan bővülő körén belül – minden vizsgált évben – egyértelmű összefüggés mutatkozik a fiatal-

## 7. ábra

A vállalati termelékenységnek a különböző munkaerőtípusok részarányára mért rugalmassága tulajdoni hovatarozás szerint 1986 és 1999 között

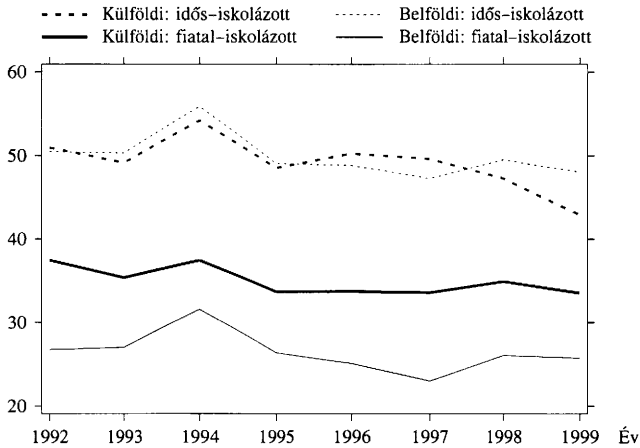


Az (1) egyenlet alapján számított regressziós együtthatók. Független változó: egy dolgozóra jutó anyagmenetes termelési érték logaritmus. Lásd még a Függelék F5. táblázatát.

Referencia: az iskolázatlan munkaerő részaránya.

8. ábra

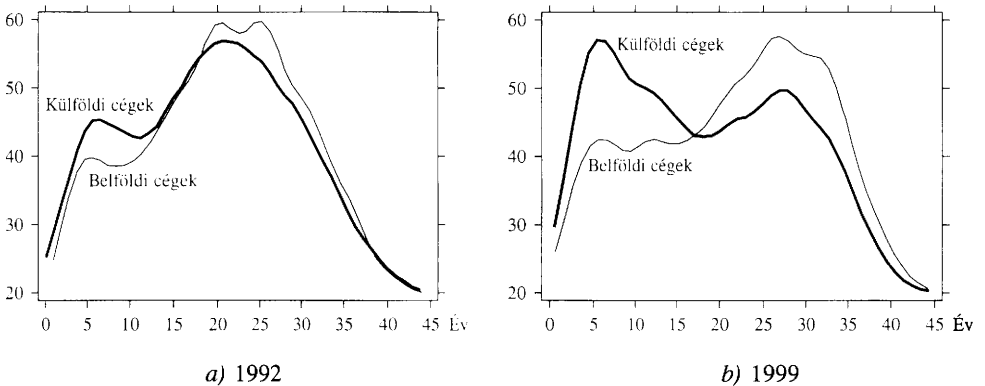
Relatív bérek a külföldi és belföldi vállalatokban  
(regressziós paraméterek a 3. specifikációjú egyenletből, százalék)



A kontrollváltozókat lásd a *Függelék* F4. táblázatban.

9. ábra

Az érettségivel vagy felsőfokú végzettséggel rendelkező dolgozók eloszlása a külföldi, illetve belföldi vállalatokban gyakorlati idő szerint, 1992-ben és 1999-ben (százalék)



iskolázott munkaerő részaránya és a termelékenység között. Az idős-iskolázott munkaerőnek betudott termelékenységi hozam is magas volt kezdetben, de 1996-ra teljesen eltűnt, sőt, az iskolázatlanok hozama alá esett.

Vegyük észre, hogy egészen 1996-ig a fiatal-iskolázott munkaerő termelékenységének országos emelkedését két sajátos tényező magyarázta: a külföldi tulajdon térnyerése, valamint az, hogy a külföldi cégek (és csakis ők) *a kezdetektől fogva* hatékonyabban használták a fiatal-iskolázott, mint az idős-iskolázott munkaerőt. Ezt érvelnek tekinthetjük amellet, hogy a fiatalabb korosztályokat az a technológia változása értékelte fel, amelynek motorja Magyarországon hosszú évekig a külföldi tőkeberuházás volt. A hazai vállalatok esetében csak az évtized végén (a stabilizációs programot követően, a növekedés és a beruházások megindulásának időszakában) alakult ki az iskolázott munkaerő két cso-

portja közötti jellegzetes eltérés: a termelékenységi hozamkülönbség 1996 és 1999 között közel megháromszorozódott, 0,14-ről 0,40-re nőtt.

A tulajdoni szektorokra jellemző termelékenységi különbségek világosan tükröződnek a relatív bérekben. A termelékenységi becslésekkel összhangban a fiatal–iskolázott dolgozók bére mindvégig magasabb volt (idős–iskolázott és alacsony iskolázottságú társaik béréhez képest) a külföldi, mint a hazai cégek esetében (8. ábra).

A külföldi vállalatok fiatal–iskolázott munkaerő iránti magas kereslete a munkaerő-állomány tapasztalat szerinti összetételében is megnyilvánul. Mint a 9. ábrán látható, már 1992-ben valamivel nagyobb arányban alkalmaztak 3–10 éves munkaerő-piaci tapasztalattal rendelkező képzett dolgozókat, 1999-re pedig markáns különbség alakult ki a külföldi és belföldi vállalatok létszámának életkori összetételében.

### Következtetések

A cikk élén álló rövid kivonatban és a bevezető fejezetben is összefoglaltuk tanulmányunk legfontosabb tényállításait, majd a kifejtés során részletesebben is tárgyaltuk őket. Újabb összefoglalás helyett itt inkább megfigyeléseink érvényességi köréről és értelmezéséről szeretnénk röviden szólni.

Mindenekelőtt érdemes hangsúlyozni, hogy tanulmányunk a különböző munkafajták relatív árának alakulásával (és az árváltozások mögött meghúzódó folyamatokkal) foglalkozott. Ez sok mindent elmond arról a nem kevésbé fontos kérdésről, hogy mennyit ér a tudás a tudás birtokosa számára, de távolról sem mindent: az oktatásban való részvétel mint beruházás megtérülésének értékeléséhez a foglalkoztatási esélyeket és az oktatás társadalmi, illetve magánköltegeit is figyelembe kellene venni. Annyit leszögezhetünk, hogy a relatív bérek és az extenzív módszerrel kalkulált megtérülési ráták (Varga [1995]) változásának iránya egybeesett az átmenet során.

Vizsgálódásunk a legalább tíz főt foglalkoztató vállalatok teljes munkaidős alkalmazottjaira vonatkozott, akik a vállalatokban, illetve társas vállalkozásokban foglalkoztatott teljes munkaidősöknek nagyjából *háromnegyedét* teszik ki.<sup>7</sup> Úgy gondoljuk, ha csak nincs egészen éles különbség a mikrovállalatok és az általunk megfigyelt kör relatív béreiben, becsléseink hű képet festenek a munkaerőcsoportok relatív árának alakulásáról a bér-munkára épülő versenyszféra egészében.

Más lenne a helyzet, ha az egyének szemszögéből vizsgálnánk a tudás kereseti hozamát: ekkor természetesen figyelembe kellene vennünk a költségvetési szférában kialakult fizetéseket, az önálló vállalkozók jövedelmeit, az általuk másoknak fizetett béreket, a részmunkaidőben dolgozók kereseteit, sőt, a munkanélküliek elmulasztott munkajövedelmeit is. Ebben az esetben súlyosan esne a latba, hogy a megvizsgált foglalkoztatotti kör a teljesnek csak mintegy negyven százalékára rúg.

Termelékenységi becsléseink még a vállalati szektoron belül is csak a 300 fősnél nagyobbakra terjedtek ki, súlyuk a vállalati szektorban (foglalkoztatásban mérve) a 60 százalékot sem éri el. Ezen nem tudunk segíteni. Az iskolázottság és életkor szerinti bérkülönbségek hasonlóságából arra következtetünk, hogy a megfigyelt és kihagyott szegmensben a relatív termelékenységi hozamok nem nagyon különbözhetnek, de ez természetesen csupán megerősítésre szoruló feltételezés.

<sup>7</sup> Saját számítás a KSH munkaerő-felvételének 1998. első negyedévi hullámából, teljes munkaidősnek tekintve azokat, akik a főmunkahelyükön általában legalább 36 órát dolgoznak hetente (az így kalkulált arány ekkor 77,6 százalék volt).

Mindazonáltal úgy gondoljuk, hogy interpretációnk kényes pontja nem itt van, hanem ott, hogy a fiatal–iskolázott munkaerő részaránya és bére, illetve a vállalatok termelékenység között megfigyelt pozitív korrelációt nem csak az új technológiák és az új tudás összepárosításából eredő hatékonyságjavulás magyarázhatja. Éppen a külföldi vállalatoknak történetünkben játszott kulcsszerepe az, ami óvatosságra int. Elvileg elképzelhető, hogy a kiemelkedően fizetőképes külföldi cégek nem csak több, hanem – magasabb béreket kínálva – jobb teljesítményre képes fiatal–iskolázott munkaerőt tudtak magukhoz vonzani, ráadásul úgy, hogy amikor „lefölözték a krémet”, megtakarították a pályakezdő évek betanítási, illetve munkához szoktatási költségeit is. (Mint emlékeztet, nem a pályakezdőket, hanem a rövid gyakorlattal rendelkezőket részesítik előnyben – lásd a 9. ábrát). Annak az ellenhipotézisnek az ellenőrzése, amely szerint a külföldi cégekben foglalkoztatott fiatalok más környezetben hasonló termelékenységi és bérelőnyt érnének el – és nem az új technológia és az új típusú tudás összepárosítása a többlethozamok forrása, hanem egyszerűen a munkateljesítmény szerinti szelekció –, másféle, sokkal finomabb statisztikai megfigyeléseket igényelne. Számunkra az dönti a mérleget a hatékony tőke–tudás párosítás hipotézise felé, hogy az itt tárgyalt korrelációk az évezred végére a hazai tulajdonú vállalatokban – ezáltal a gazdaság egészében – is kialakultak.

## Függelék

### F1. A bértarifa-felvétel

Adataink az Országos Munkaügyi Központ 1986., 1989., valamint 1992–1999. évi bértarifa-felvételeiből származnak. A felvételek – amelyeket az egyes években április–május hónapokban hajtottak végre – kiterjedtek az összes költségvetési dolgozóra, valamint a 20 főnél (1995 után a 10 főnél) nagyobb vállalkozásokban a dolgozók átlagosan körülbelül 10 százalékos véletlen mintájára. Másodlagos mintavétel és átsúlyozás után a minta ágazat és vállalatméret szerint reprezentatívnak tekinthető. A vállalati szektorban foglalkoztatottak mintái a 86 ezer és a 116 ezer fő között mozognak. 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. A vállalati mérlegekből származó információk alapján továbbá ismerjük a foglalkoztató vállalat termelékenységét, tőkefelszereltségét és tulajdoni hovatartozását (utóbbit tökéletlenül, a jegyzett tőkén belüli tulajdoni részek alapján). A „kereset” fogalmába tartozónak tekintettük a felvétel hónapjában kifizetett béren felül az adott havi pótlékokat, valamint az előző évben kapott jutalmak 1/12 részét. A nettó értékeket az adott évi adótáblák 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 áremelkedést vettük figyelembe. A bértarifa-felvételekkel kapcsolatos egyéb részletekről nagyobb terjedelemben e tanulmánysorozat első része, a *Kertesi–Köllő* [1997] tanulmány számolt be.



**F2. Kereseti függvény: alapmodell (1986–1999)**

Függő változó: bruttó havi kereset logaritmus.

Független változók	1986	1989	1992	1993	1994
Konstans	8,0504	8,4343	8,9185	9,0968	9,1676
<i>Nem</i>					
Férfi	0,2838	0,2995	0,2234	0,2317	0,2378
<i>Iskolai végzettség</i>					
Szakmunkásképző	0,1203	0,1157	0,1339	0,1323	0,1288
Középiskola	0,1359	0,1460	0,2197	0,2308	0,2194
Felsőfok	0,3592	0,4410	0,5597	0,5971	0,5981
<i>Gyakorlati idő</i>					
Lineáris tag	0,0522	0,0514	0,0538	0,0482	0,0481
Kvadratikus tag/100	-0,2187	-0,2034	-0,2554	-0,2226	-0,2285
Harmadfokú tag/10 000	0,4654	0,4130	0,6259	0,5416	0,5760
Negyedfokú tag/1 000 000	-0,4149	-0,3579	-0,6000	-0,5182	-0,5569
<i>Foglalkozás</i>					
Beosztott nem fizikai	0,0957	0,1757	0,2218	0,2480	0,2451
Vezető állású	0,5436	0,8700	0,7505	0,7039	0,8334
<i>Termelékenység</i>					
Egy főre jutó hozzáadott érték (log)	0,0565	0,0808	0,1177	0,1615	0,1270
Negatív hozzáadott érték (dummy)	-0,0601	-0,0681	-0,1099	-0,0903	-0,1068
<i>Tőke/munka arány</i>					
Egy főre jutó nettó állóeszközérték (log)	0,0350	0,0225	0,0200	0,0168	0,0131
<i>Vállalati méret (fő)</i>					
10–20	–	–	–	–	–
21–50	-0,0005 <sup>n</sup>	0,0142 <sup>n</sup>	-0,0546	-0,0669	-0,0382
301–1000	0,0312	0,0478	0,0404	0,0582	0,1294
1001–3000	0,0502	0,0764	0,0716	0,1059	0,1822
3001 +	0,0772	0,0900	0,1294	0,1558	0,2318
<i>Munkanélküliség</i>					
Munkanélküli-ráta (log)	–	–	-0,0553	-0,0714	-0,0811
<i>Iparág</i>					
49 dummy, <i>F</i> -próba	108,25	105,97	93,46	56,03	80,64
<i>Régió</i>					
15 dummy, <i>F</i> -próba	131,47	152,39	57,39	35,78	30,55
Megfigyelések száma (fő)	116 205	111 293	86 935	85 833	94 639
Kiigazított <i>R</i> <sup>2</sup>	0,4588	0,4639	0,5275	0,5058	0,5324
Magyarázó változók erejét mérő <i>F</i> -próba	1033,11	881,07	940,88	825,08	898,97
Heteroszkedaszticitás <sup>+</sup>	710,19	1848,55	1574,00	1858,77	3702,04
Kihagyott változók <sup>++</sup>	148,08	251,54	269,20	234,17	122,85
Reziduumok normalitása ( $\chi^2$ -próba)	1579,83	3259,07	5397,33	7523,75	3833,55

Valamennyi, külön nem jelölt, paraméter legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

\* 0,001 szinten szignifikáns.

\*\* 0,05 szinten szignifikáns.

<sup>n</sup> Nem szignifikáns.

<sup>+</sup> Cook–Weisberg-féle teszt,  $\chi^2$ -próba.

<sup>++</sup> Ramsey-teszt, *F*-próba.

*Megjegyzés:* közönséges legkisebb négyzetek módszere, heteroszkedaszticitás-konzisztens standard hibákkal.

*Referenciacsoportok:* nők; 0–8 osztály végzettségűek; fizikai dolgozók; 51–300 dolgozót foglalkoztató vállalatok.

## Folytatás

Független változók	1995	1996	1997	1998	1999
Konstans	9,4365	9,5614	9,7322	9,7852	9,6720
<i>Nem</i>					
Férfi	0,2196	0,2025	0,1929	0,1921	0,2088
<i>Iskolai végzettség</i>					
Szakmunkásképző	0,1108	0,1303	0,1297	0,1220	0,1183
Középiskola	0,1882	0,1999	0,2101	0,2154	0,2069
Felsőfok	0,5461	0,6004	0,6263	0,6342	0,6272
<i>Gyakorlati idő</i>					
Lineáris tag	0,0454	0,0549	0,0593	0,0646	0,0636
Kvadratikus tag/100	-0,2187	-0,3004	-0,3262	-0,3883	-0,3834
Harmadfokú tag/10 000	0,5394	0,8134	0,8705	1,0912	1,0734
Negyedfokú tag/1 000 000	-0,4985	-0,8038	-0,8466	-1,1013	-1,0806
<i>Foglalkozás</i>					
Beosztott nem fizikai	0,2142	0,2389	0,2281	0,2334	0,2491
Vezető állású	0,7453	0,8461	0,7979	0,8291	0,8021
<i>Termelékenységi</i>					
Egy főre jutó hozzáadott érték (log)	0,1698	0,2170	0,1962	0,2256	0,2301
Negatív hozzáadott érték (dummy)	-	-0,0995	0,0319**	0,0543	0,1064
<i>Tőke/munka arány</i>					
Egy főre jutó nettó állóeszközérték (log)	0,0174	0,0058*	0,0243	0,0072	0,0068
<i>Vállalati méret (fő)</i>					
10–20	-0,2114	-0,2506	-0,2868	-0,2926	-0,2749
21–50	-0,1142	-0,1408	-0,1692	-0,1808	-0,1901
301–1000	0,0795	0,0784	0,0796	0,0981	0,1242
1001–3000	0,1176	0,1085	0,1405	0,1710	0,1884
3001+	0,1673	0,1397	0,1202	0,1545	0,2179
<i>Munkanélküliség</i>					
Munkanélküli-ráta (log)	-0,0839	-0,0843	-0,0725	-0,0831	-0,0970
<i>Iparág</i>					
49 dummy, <i>F</i> -próba	68,61	68,61	69,81	69,59	71,34
<i>Régió:</i>					
15 dummy, <i>F</i> -próba	15,13	15,13	16,27	18,90	14,90
Megfigyelések száma (fő)	90 717	97 918	88 208	102 102	102 547
Kiigazított $R^2$	0,5201	0,5472	0,5591	0,5710	0,5771
<i>Magyarázó változók erejét</i>					
mérő <i>F</i> -próba	835,44	917,92	906,14	1192,02	1243,58
Heteroszkedaszticitás <sup>+</sup>	3551,24	5688,65	3435,75	4923,05	4894,68
Kihagyott változók <sup>++</sup>	235,60	178,08	174,96	258,54	277,51
Reziduumok normalitása ( $\chi^2$ -próba)	3547,12	3494,94	3515,77	3607,09	4534,56

Valamennyi, külön nem jelölt, paraméter legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

\* 0,001 szinten szignifikáns.

\*\* 0,05 szinten szignifikáns.

<sup>^</sup> Nem szignifikáns.

<sup>+</sup> Cook–Weisberg-féle teszt,  $\chi^2$ -próba.

<sup>++</sup> Ramsey-teszt, *F*-próba.

*Megjegyzés:* közönséges legkisebb négyzetek módszere, heteroszkedaszticitás-konzisztens standard hibákkal.  
*Referenciacsoportok:* nők; 0–8 osztály végzettségűek; fizikai dolgozók; 51–300 dolgozót foglalkoztató vállalatok.

## F3. Kereseti függvény: interaktív modell (1986–1999)

Függő változó: bruttó havi kereset logaritmus.

Interaktív változók		1986	1989	1992	1993	1994
iskolázottság	tapasztalat (év)					
<i>Férfiak</i>						
Szakmunkásképző	0–5	-0,1004	-0,1313	-0,1136	-0,0747	-0,0665
	6–10	0,1031	0,1009	0,0909	0,0878	0,1169
	11–20	0,2088	0,1984	0,1902	0,1951	0,1972
	21–30	0,2581	0,2555	0,2498	0,2516	0,2492
Középiskola	0–5	-0,1384	-0,1456	-0,0681 **	-0,0469	-0,0422 **
	6–10	0,0997	0,0801	0,1218	0,1280	0,1270
	11–20	0,2256	0,2285	0,2655	0,2846	0,2635
	21–30	0,3300	0,3448	0,3607	0,3699	0,3600
Felsőfok	0–5	-0,0112 <sup>n</sup>	0,0454 **	0,1572	0,2406	0,2295
	6–10	0,2553	0,2676	0,3834	0,4528	0,4390
	11–20	0,4315	0,4766	0,5579	0,5519	0,5619
	21–30	0,5305	0,6014	0,6696	0,6886	0,6894
<i>Nők</i>						
Szakmunkásképző	0–5	-0,2351	-0,2615	-0,2085	-0,1969	-0,2339
	6–10	-0,1433	-0,1682	-0,1112	-0,1244	-0,1719
	11–20	-0,0756	-0,1049	-0,0583	-0,0677	-0,0900
	21–30	0,0078 <sup>n</sup>	-0,0198 <sup>n</sup>	0,0249 **	0,0263 **	0,0015 <sup>n</sup>
Középiskola	0–5	-0,3709	-0,3900	-0,2374	-0,2243	-0,2432
	6–10	-0,2080	-0,2571	-0,1052	-0,0997	-0,1215
	11–20	-0,0685	-0,0983	-0,0174 **	-0,0168 **	-0,0344
	21–30	0,0805	0,0598	0,1224	0,1290	0,0899
Felsőfok	0–5	-0,0698	-0,0927	0,1834	0,2101	0,1894
	6–10	0,1155	0,1855	0,2896	0,3424	0,3419
	11–20	0,2808	0,3570	0,4373	0,4980	0,4539
	21–30	0,4246	0,4782	0,5436	0,6070	0,6159
Tapasztalat > 30 év, férfi és nő együtt		0,2892	0,2879	0,3135	0,3200	0,3403
Megfigyelések száma		116 205	111 293	86 935	85 833	94 639
Kiigazított R <sup>2</sup>		0,3647	0,3998	0,5023	0,4802	0,5106
Magyarázó változók erejét mérő						
<i>F</i> -próba		649,39	576,21	617,41	616,97	696,18
Heteroszkedaszticitás <sup>+</sup>		187,12	1234,89	1448,51	1628,16	3481,45
Kihagyott változók <sup>++</sup>		52,10	129,37	159,93	185,28	80,83

Valamennyi, külön nem jelölt, paraméter legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

\* 0,001 szinten szignifikáns.

\*\* 0,05 szinten szignifikáns.

<sup>n</sup> Nem szignifikáns.<sup>+</sup> Cook–Weisberg-féle teszt,  $\chi^2$ -próba.<sup>++</sup> Ramsey-teszt, *F*-próba.

*Megjegyzés:* A táblázatban csak a modell interaktív változóinak paraméterei szerepelnek; a kontrollváltozók paramétereit nem közöljük. Közönséges legkisebb négyzetek módszere, heteroszkedaszticitás-konzisztens standard hibákkal.

*Referenciacsoport:* 0–8 osztály, nemtől és gyakorlati időtől függetlenül.

*Kontrollváltozók:* ugyanazok, mint az alapmodellben (lásd a Függelék F2. táblázatát).

## Folytatás

Interaktív változók		1995	1996	1997	1998	1999
iskolázottság	tapasztalat (év)					
<i>Férfiak</i>						
szakmunkásképző	0–5	-0,0745	-0,0605	-0,0577	-0,0559	-0,0432
	6–10	0,0771	0,0713	0,0564	0,0816	0,0808
	11–20	0,1597	0,1663	0,1674	0,1668	0,1716
	21–30	0,2199	0,2309	0,2353	0,2292	0,2251
Középiskola	0–5	-0,0788	-0,0893	-0,0816	-0,0622 **	-0,0306
	6–10	0,1060	0,1159	0,1087	0,1159	0,1287
	11–20	0,2233	0,2291	0,2361	0,2507	0,2600
	21–30	0,3217	0,3205	0,3301	0,3275	0,3309
Felsőfok	0–5	0,1785	0,1956	0,2748	0,2775	0,3072
	6–10	0,4097	0,4736	0,5312	0,5273	0,5777
	11–20	0,5130	0,5564	0,5750	0,6220	0,6214
	21–30	0,6238	0,6317	0,6691	0,6511	0,6842
<i>Nők</i>						
Szakmunkásképző	0–5	-0,1985	-0,1803	-0,1607	-0,1513	-0,1351
	6–10	-0,1142	-0,1184	-0,1014	-0,1065	-0,0716
	11–20	-0,0777	-0,0718	-0,0660	-0,0655	-0,0629
	21–30	-0,0114 <sup>n</sup>	0,0148 <sup>n</sup>	0,0052 <sup>n</sup>	0,0076 <sup>n</sup>	0,0077 <sup>n</sup>
Középiskola	0–5	-0,2363	-0,2397	-0,2282	-0,1879	-0,1857
	6–10	-0,1231	-0,0982	-0,0693	-0,0540	-0,0587
	11–20	-0,0454	-0,0556	-0,0190 <sup>+</sup>	-0,0268 <sup>*</sup>	-0,0345
	21–30	0,0592	0,0783	0,0934	0,0977	0,0815
Felsőfok	0–5	0,2001	0,1725	0,2182	0,2345	0,2299
	6–10	0,3774	0,3679	0,4161	0,4646	0,4584
	11–20	0,4149	0,4348	0,4513	0,5025	0,4735
	21–30	0,4988	0,5634	0,5942	0,5546	0,5268
Tapasztalat > 30 év, férfi és nő együtt		0,2997	0,3061	0,3057	0,2907	0,2817
Megfigyelések száma		90 717	97 918	88 208	102 102	102 547
Kiigazított R <sup>2</sup>		0,4999	0,5303	0,5445	0,5570	0,5622
Magyarázó változók erejét mérő F-próba		651,44	716,36	737,18	948,85	1006,96
Heteroszkedaszticitás <sup>+</sup>		3474,02	5645,25	3357,66	4934,77	4909,06
Kihagyott változók <sup>++</sup>		182,43	138,21	156,04	237,19	236,07

Valamennyi, külön nem jelölt, paraméter legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

\* 0,001 szinten szignifikáns.

\*\* 0,05 szinten szignifikáns.

<sup>n</sup> Nem szignifikáns.

<sup>+</sup> Cook–Weisberg-féle teszt,  $\chi^2$ -próba.

<sup>++</sup> Ramsey-teszt, F-próba.

*Megjegyzés:* A táblázatban csak a modell interaktív változóinak paraméterei szerepelnek; a kontrollváltozók paramétereit nem közöljük. Közöséges legkisebb négyzetek módszere, heteroszkedaszticitás-konzisztens standard hibákkal.

*Referenciacsoport:* 0–8 osztály, nemtől és gyakorlati időtől függetlenül.

*Kontrollváltozók:* ugyanazok, mint az alapmodellben (lásd a Függelék F2. táblázatát).

**F4. Kereseti függvény: egyszerűsített interaktív modell (1992–1999)**

Függő változó: bruttó havi kereset logaritmusa

<i>Belföldi vállalatok</i>				
Interaktív változók	1992	1993	1994	1995
Fiatal–iskolázott <sup>a</sup>	0,2675	0,2707	0,3170	0,2641
Idős–iskolázott <sup>b</sup>	0,5053	0,5036	0,5586	0,4919
Megfigyelések száma (fő)	81 301	75 791	82 768	65 754
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,3927	0,3872	0,3811	0,3573
ln(havi kereset) átlaga	9,8293	9,9952	10,2428	10,3331
Interaktív változók	1996	1997	1998	1999
Fiatal–iskolázott <sup>a</sup>	0,2517	0,2307	0,2613	0,2579
Idős–iskolázott <sup>b</sup>	0,4888	0,4714	0,4959	0,4796
Megfigyelések száma (fő)	77 733	68 013	75 415	75 321
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,4031	0,4401	0,4424	0,4277
ln(havi kereset) átlaga	10,5108	10,6838	10,8141	10,9606
<i>Külföldi vállalatok</i>				
Interaktív változók	1992	1993	1994	1995
Fiatal–iskolázott <sup>a</sup>	0,3753	0,3543	0,3745	0,3382
Idős–iskolázott <sup>b</sup>	0,5089	0,4919	0,5422	0,4849
Megfigyelések száma (fő)	5 493	9 815	11 490	24 650
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,3992	0,4004	0,3919	0,3952
ln(havi kereset) átlaga	10,0673	10,2099	10,4685	10,6292
Interaktív változók	1996	1997	1998	1999
Fiatal–iskolázott <sup>a</sup>	0,3385	0,3363	0,3496	0,3361
Idős–iskolázott <sup>b</sup>	0,5032	0,4968	0,4723	0,4307
Megfigyelések száma (fő)	19 814	20 195	26 687	27 226
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,4196	0,4092	0,4435	0,4627
ln(havi kereset) átlaga	10,8283	11,0455	11,2282	11,3634

A paraméterek 0,0001 szinten szignifikánsak.

*Megjegyzés:* közönséges legkisebb négyzetek módszere, heteroszkedaszticitás-konzisztens standard hibákkal.

A táblázatban csak a modell interaktív változóinak paraméterei szerepelnek; a kontrollváltozók paramétereinek közlésétől eltekintettünk. *Kontrollváltozók:* mint az alapmodellben (lásd *Függelék F2. táblázatát*), a foglalkozási csoportok nélkül.

<sup>a</sup> *Fiatal–iskolázott:* érettségi vagy felsőfokú végzettség, gyakorlati idő < 22 év.

<sup>b</sup> *Idős–iskolázott:* érettségi vagy felsőfokú végzettség, gyakorlati idő ≥ 22 év.

*Referenciacsoport:* 0–11 osztály, gyakorlati időtől függetlenül.

## F5. Termelékenységi modell (1986–1999)

Függő változó: egy főre jutó hozzáadott érték logaritmus.

		<i>Valamennyi vállalat</i>				
Független változók		1986	1989	1992	1993	1994
Konstans		-2,2069	-1,5558	-1,2928	-1,2463	-1,3857
Fiatal–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>a</sup>		0,2418	0,1591	0,1894	0,2180	0,4025
Idős–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>b</sup>		0,1175	0,1273	0,0723 <sup>n</sup>	0,1069**	0,0170 <sup>n</sup>
Tőke/munka arány (log) <sup>c</sup>		0,1822	0,2428	0,2145	0,1833	0,1354
Vállalatok száma		971	748	600	567	506
Kiigazított R <sup>2</sup>		0,2111	0,2170	0,1241	0,1736	0,2341
Független változók		1995	1996	1997	1998	1999
Konstans		-0,8274	-0,4725 *	-0,4975 **	-0,5156*	-0,6403 <sup>n</sup>
Fiatal–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>a</sup>		0,2510	0,3227	0,3441	0,4385	0,5442
Idős–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>b</sup>		0,0623 <sup>n</sup>	-0,0180 <sup>n</sup>	-0,0111 <sup>n</sup>	-0,0291 <sup>n</sup>	-0,1600**
Tőke/munka arány (log) <sup>c</sup>		0,2545	0,2834	0,3417	0,2897	0,3296
Vállalatok száma		470	477	400	476	445
Kiigazított R <sup>2</sup>		0,2666	0,3419	0,3665	0,4045	0,4069
		<i>Belföldi vállalatok</i>				
Független változók		1992	1993	1994	1995	
Konstans		-1,2976	-1,2451	-1,4589	-0,9548	
Fiatal–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>a</sup>		0,1658 *	0,1405 *	0,3346	0,1157***	
Idős–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>b</sup>		0,0788 <sup>n</sup>	0,1575 *	0,0903 <sup>n</sup>	0,1868 *	
Tőke/munka arány (log) <sup>c</sup>		0,1982	0,1502	0,1040	0,1887	
Vállalatok száma		543	478	420	312	
Kiigazított R <sup>2</sup>		0,1104	0,1324	0,2071	0,1777	
Független változók		1996	1997	1998	1999	
Konstans		-0,6556	-0,6073 *	-0,6085	-0,6675 <sup>n</sup>	
Fiatal–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>a</sup>		0,2431	0,2492	0,3103	0,3797	
Idős–iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>b</sup>		0,0978 <sup>n</sup>	0,0905 <sup>n</sup>	0,1057***	-0,0060 <sup>n</sup>	
Tőke/munka arány (log) <sup>c</sup>		0,2257	0,2756	0,2121	0,2481	
Vállalatok száma		345	276	310	272	
Kiigazított R <sup>2</sup>		0,2923	0,3160	0,3518	0,3126	

Valamennyi, külön nem jelölt paraméter legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

\* 0,01 szinten szignifikáns.

\*\* 0,05 szinten szignifikáns.

\*\*\* 0,1 szinten szignifikáns.

<sup>n</sup> nem szignifikáns.<sup>a</sup> *Fiatal–iskolázott*: érettségi vagy felsőfokú végzettség, gyakorlati idő < 22 év.<sup>b</sup> *Idős–iskolázott*: érettségi vagy felsőfokú végzettség, gyakorlati idő ≥ 22 év.<sup>c</sup> *Tőke/munka arány*: egy főre jutó nettó állóeszközérték.

Folytatás

Független változók	Külföldi vállalatok			
	1992	1993	1994	1995
Konstans	-1,7159	-1,8830	-1,5904 *	-0,8008 *
Fiatál-iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>a</sup>	0,4548 *	0,5979	0,6069	0,3721
Idős-iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>b</sup>	0,1748 <sup>n</sup>	0,1018 <sup>n</sup>	-0,0461 <sup>n</sup>	0,0514 <sup>n</sup>
Tőke/munka arány (log) <sup>c</sup>	0,1800 <sup>n</sup>	0,1874	0,3077	0,2397 *
Vállalatok száma	57	89	86	158
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,2601	0,4876	0,3612	0,3607
Független változók	1996	1997	1998	1999
Konstans	-0,3343 <sup>n</sup>	-0,0804 <sup>n</sup>	-0,3491 <sup>n</sup>	-0,3780 <sup>n</sup>
Fiatál-iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>a</sup>	0,3946	0,3015 *	0,4657	0,4817 *
Idős-iskolázott dolgozók százaléka (log) <sup>b</sup>	-0,0642 <sup>n</sup>	-0,0308 <sup>n</sup>	-0,0824 <sup>n</sup>	-0,1499 <sup>n</sup>
Tőke/munka arány (log) <sup>c</sup>	0,3424	0,3961	0,3517	0,4197
Vállalatok száma	132	124	166	173
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,3881	0,3245	0,3390	0,3605

Valamennyi, külön nem jelölt paraméter legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

\* 0,01 szinten szignifikáns.

\*\* 0,05 szinten szignifikáns.

\*\*\* 0,1 szinten szignifikáns.

<sup>n</sup> nem szignifikáns.

<sup>a</sup> *Fiatál-iskolázott*: érettségi vagy felsőfokú végzettség, gyakorlati idő < 22 év.

<sup>b</sup> *Idős-iskolázott*: érettségi vagy felsőfokú végzettség, gyakorlati idő ≥ 22 év.

<sup>c</sup> *Tőke/munka arány*: egy főre jutó nettó állóeszközérték.

### F6. A munkanélküliség okozta szelekciós torzítás kezelése

Az átmenet előtti és utáni bérek összehasonlíthatóságát erőset torzítja az a körülmény, hogy a kereseti arányok radikális változása a tömeges *munkanélküliség* hirtelen megjelenésével együtt következett be. Mivel a munkanélküliség szisztematikusan rostál ki a foglalkoztatottak köréből bizonyos munkavállalói csoportokat, ezért 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 szelekciós torzító hatása okoz bizonyos szempontból *látszólagos* elmozdulást. 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 1993. évi adataira támaszkodva becslést készítettünk a nemtől, életkortól, iskolázottságtól, foglalkozástól és lakóhelytől függő egyéni állásvesztési esélyekre. 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 csoportok esetében. Minél nagyobb mértékű az eltolódás egy-egy csoporton belül az alacsony állásvesztési kockázatú egyének felé, annál erősebb torzításra gyanakodhatunk.

Az iskolázottsági hozamok becslésekor a 8 osztálynál nem magasabb végzettségűek esetében az átlagos állásvesztési esélyek csökkenését tapasztaltuk. Ez azt jelzi, hogy a szóban forgó iskolázatlan csoport foglalkoztatottjai közül sok magas kockázatú ember rostálódott ki a piacról az átmenet során. Következésképpen a magasabb iskolai végzettségűek relatív iskolázottsági hozamainak a becsült értékeknél valójában valamivel magasabbaknak kell lenniük. A szelekciós torzítást ellenőrző tesztünket a munkaerő-piaci tapasztalattal kapcsolatban is elvégeztük. Itt azt az eredményt kaptuk, hogy a gyakorlati időtől függő állásvesztési kockázatok az egymást követő évek foglalkoztatotti mintáiban nem különböznek egymástól szignifikáns módon. Így a szocializmus éveiben megszerzett munkaerő-piaci tapasztalatok radikális leértékelődését valós tényként kezelhetjük. Az itt ismertetett teszteljárással kapcsolatos egyéb részleteket e tanulmány sorozat első része, a *Kertesi–Köllő* [1997] írása tartalmazza.

### Hivatkozások

- BERMAN, E.–BOUND, J.–MACHIN, S. [1998]: Implications of skill-biased technological change: International evidence. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, 245–279. o.
- BURDA, M.–SCHMIDT, C. M. [1997]: Getting behind the East-West German wage differential. Discussion Paper, No. 250. Univ. Heidelberg.
- CHASE, S. R. [1997]: Markets for communist human capital: Returns to education and experience in the Czech Republic and Slovakia. The Davidson Institute Working Paper Series, No. 109, Ann Arbor.
- EBRD [2000]: Transition report 2000. chapter 5. EBRD, London.
- FAZEKAS KÁROLY (szerk.): [2000]: Munkaerőpiaci Tükör 2000. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest.
- FILER, R.–SCHNEIDER, O.–SVEJNAR, J. [1995]: Wage and non-wage labour cost in the Czech Republic: The impact of fringe benefits. CERGE-EI, Working Paper Series 77, Prága.
- FLANAGAN, R. J. [1995]: Wage structures in the transition of the Czech economy. IMF Working Paper, WP/95/36, március.
- FRANZ, W.–STEINER, V. [1999]: Wages in the East German transition process – Facts and explanations. ZEW Discussion Paper, No. 99-40, Mannheim.
- HECKMAN, J. M. [1979]: Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, Vol. 47, 1.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1997]: Reálbérek és kereseti egyenlőtlenségek, 1986–1996. A bérszerkezet átalakulása Magyarországon, I. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1998]: Regionális munkanélküliségek és a bérek az átmenet éveiben. A bérszerkezet átalakulása Magyarországon, II. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [1999]: Economic transformation and the return to human capital. Budapest Working Papers on the Labour Market. 6, MTA KTI-BKE, Budapest.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [2001]: Demand for unskilled, young skilled, and older skilled workers during and after the transition – Evidence on large firms in Hungary, 1986–99. Kézirat, MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest.
- KÉZDI GÁBOR [2001]: Increasing demand for skill: labor market transition in Hungary, 1986–1999. Kézirat, University of Michigan, Ann Arbor.
- KRUEGER, A. B.–PIESCHKE, J. S. [1995]: A comparative analysis of East and West German labor markets before and after unification. Megjelent: Freeman, R.–Katz L. (szerk.): Differences and changes in wage structures. University of Chicago Press, Chicago.
- MUNICH, D.–SVEJNAR, J.–TERRELL, K. [1999]: Returns to human capital from the communist wage grid to transition: Retrospective evidence from Czech micro data. Kézirat, CERGE, Prága és The William Davidson Institute, Ann Arbor.
- OECD [1993]: Education at glance. OECD, Párizs.
- PUHANI, P. [1997]: All quiet on the wage front in Poland? ZEW, Mannheim.
- RUTKOWSKI, J. [1996]: High skills pay off: The changing wage structure during economic transition in Poland. *Economics of Transition*, 4 (1), 89–112. o.



- SAKOVA, S. [1998]: Changes and differences in earnings structures. Unpublished thesis. Central European University, Economics Department, Budapest.
- STEINER, V.–BELLMANN, L. [1995]: The East-German wage structure in the transition to a market economy. *Labour*, 9 (3) 539–560. o.
- STEINER, V.–WAGNER, K. [1997]: East-West German wage convergence – How far have we got? ZEW Discussion Paper, No. 97-25, Mannheim.
- VARGA JÚLIA [1995]: Az oktatás megtérülési rátái Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 6.
- VECERNIK, J. [1995]: Changing earnings distribution in the Czech Republic: Survey evidence from 1988-94. *Economics of Transition*, Vol 3. No.3., szeptember.

## NAGY ANDRÁS

### Az intézmények átalakulása és a fejlett gazdaságok utolérése

---

A közép-kelet-európai országok rendszerváltása folyamán az intézmények szerepének és átalakulásának kérdését sokáig elhanyagolták mind az elméleti vitákban, mind pedig a gazdaságpolitikai gyakorlatban. Széles körben elterjedt az a felfogás, hogy a fejlett országok intézményeinek átvétele viszonylag egyszerű, rövid idő alatt megoldja a technikai és hatékonysági elmaradás problémáit. Az elmúlt tíz év során nemcsak az derült ki, hogy a szükséges intézményi átalakítás korántsem egyszerű, hanem az is, hogy a rendszerváltó országok fejlődése és strukturális változása igen különböző módon zajlott le, és eltérő eredményekre vezetett. Ennek nyomán az utóbbi időben nagyobb figyelem irányul az intézmények szerepére és változásaira, mert csak általuk lehet megmagyarázni, mi történt az átmenet során, s hogy mit kell tenni a fejlett országok utoléréseinek meggyorsítása érdekében az európai integrációhoz való csatlakozás során.\*

---

A történelemben – és különösen a gazdasági fejlődésben – nincsenek éles törések, így az átmenet a kommunista egypártrendszerből a pluralista demokráciába, illetve a tervgazdaságból a piacgazdaságba nem fehér lappal indult. A múltat, a jelent és a jövőt az intézmények átalakulása köti össze: keletkezésük és eltűnésük, módosuló vagy a változásoknak ellenálló jellegzetességeik erősen befolyásolják a fejlődés dinamikáját.

Intézményeken a legtöbben állami hivatalokat vagy civil szervezeteket értenek. Valójában azonban az intézmények fogalma sokkal szélesebb kört ölel fel. Az intézményeknek számos meghatározása van, és erről széles körű vita folyik. Anélkül, hogy ennek részleteibe belemennék, csak röviden tisztázni kívánom, hogy a továbbiakban milyen értelemben használom ezt a fogalmat.

*North* [1990] meghatározása szerint: „az intézmények egy társadalom játékszabályai vagy – formálisabban – olyan emberek által kialakított korlátok, amelyek a közöttük lévő kölcsönös cselekvéseket szabályozzák” (3. o.). *Schotter* [1981] szerint nemcsak az állami szervezeteket és szabályokat foglalják magukban, hanem a különböző érdekszervezeteket is, valamint a társadalmi viselkedésnek azokat a szabályosságait is, amelyek visszatérő helyzetekben megfigyelhetők (11. o.). Az intézmények négy jellegzetességét *Hare*

---

\* A Nemzetközi Alkalmazott Rendszerelemzési Intézet (IIASA) megbízásából készített tanulmány rövidített magyar fordítása. Kutatásomat az OTKA T 025688 sz. témája is támogatta. Köszönettel tartozom *Augusztinovics Máriának*, *Per Bang-Jensennek*, *Mark Chandlernek*, *Rumen Dobrinskynak*, *Fertő Imrének*, *Gács Jánosnak*, *Halpern Lászlónak*, *Hamar Juditnak*, *Hetényi Istvánnak*, *Lackó Máriának*, *Laki Mihálynak*, *Mihályi Péternek*, *Alari Purjunak*, *Teet Rajasalunak*, *Szalai Júliának*, *Erik Terknek*, *Ramunas Vilpisauskasnak*, *Voszka Évának* és a IIASA Utolérés és EU csatlakozás című stockholmi konferencia résztvevőinek hasznos megjegyzéseikért és tanácsaikért.

[2001] a következőképpen fogalmazta meg: „*a) a gazdasági magatartást szabályozzák* úgy, hogy rövid távon az gyakran az egyén preferenciáiba ütköznek; *b) közös elvárásokon* nyugszanak, amelyek a szokásból, bizalomból, jogi előírásokból stb. származnak; *c) a gazdaságot egy „ismétlődő játéknak”* felfogva, úgy értelmezhetők, hogy bennük a legtöbb tranzakció sokszor fordul elő és *d) anonimitás*, abban az értelemben, hogy egy adott intézmény működése független a gazdaság szereplőinek identitásától” (5. o.).

Az intézmények lehetnek formálisak (például a törvények és rendeletek) vagy informálisak (például a szokások és magatartási konvenciók). Magukban foglalják, hogy mi tilos, mi engedélyezett, illetve mi az, ami kötelező. Ezek a szabályok erősen befolyásolják a gazdaság teljesítményét, mivel hatnak a tranzakciós és transzformációs költségekre.

Miközben az intézmények az emberek közötti gazdasági, politikai és kulturális tevékenységek normáit stabilizálják (szemben például valamilyen anarchikus állapottal), nem maradnak változatlanok: a törvények, szabályok, megállapodások, magatartási formák és azok a szervezetek, hatóságok, amelyekben megtestesülnek, mind-mind változnak. Az intézmények fejlődése igen különböző formát ölthet: törvényeket és rendeleteket jogi eszközökkel hirtelen meg lehet változtatni, állami intézményeket létre lehet hozni, meg lehet szüntetni, míg a szokások és tradíciók csak lassan, apró lépésekben módosulnak. Ez a jellegzetességük igen fontos, amikor a rendszerváltó országokat vizsgáljuk. Mivel a magatartási szabályosságok a társadalmakba erősen és hagyományosan ágyazódtak be, ezek nem hirtelen, törésszerűen, hanem csak lassan, fokozatosan változnak. Ez még az olyan hirtelen, radikális változások esetén is igaz, mint a forradalmak vagy a politikai rendszerek összeomlása. Az informális kötöttségek folyamatossága köti össze a múltat a jövővel, és ez ad gyakran választ a fejlődési folyamat számos jellegzetességére.

Ahhoz, hogy a közép-kelet-európai gazdaságok utolérjék a fejlett országokat, jól működő piacokra van szükség, ezek azonban a gazdasági fejlődésnek inkább a következményei, mint az okai. *Lazonick* [2001] mutatott rá arra, hogy a társadalmaknak először azokat az intézményeket kell létrehozniuk, amelyek segítik a jól működő piacok kialakulását ahhoz, hogy learathassák a hatékony piacgazdaság gyümölcseit. Ezenkívül stabil és méltányos gazdasági fejlődés eléréséhez olyan intézményekre is szükség van, amelyek ellenőrzik a piacok működését.

### A múlt öröksége

Nagy meglepetés volt, hogy a közép-kelet-európai országokban a kommunista egypártrendszer és a versenyképtelen tervgazdaság milyen gyorsan és békésen omlott össze. Ez eleinte a felszabadulás eufórikus érzését keltette, mivel igen nagy várakozásokkal néztek a politikai demokrácia, a többpártrendszer és a hatékony piacgazdaság bevezetése elé. Hasonlóképpen váratlan volt, hogy rövid időn belül a lakosság hangulata jelentősen romlott, a meg nem valósult várakozások széles körű kiábrándultsághoz vezettek. A gazdasági körülmények jelentős romlásával erősebbé vált a változásokkal szembeni ellenállás. Igen valószínű, hogy a változások váratlansága mindkét esetben azzal is összefüggött, hogy az e téren működő intézmények tulajdonságait nem ismerték kellően.

Altalánosan elfogadott az a nézet, hogy a szovjet típusú rendszerek hirtelen összeomlását széles és mély gazdasági és társadalmi válság előzte meg. Ennek a válságnak a tünetei közismertek voltak, és a szakirodalom részletesen tárgyalta őket: alacsony hatékonyság, csökkenő termelékenység, a műszaki haladás és alkalmazkodás nehézkessége, a növekedési ütem lassulása vagy a stagnálás, az életkörülmények romlása, különösen a környezeté, széles körű hiány és azzal párhuzamosan pazarlás, a munkaerőkölcs erős romlása stb. Ennek ellenére az előző rendszer nyilvánvaló kudarcának a mélyebb,

alapvetőbb okait nem ismerték fel, és azt se, hogy a reformpróbálkozások miért hiúsultak meg.

A közép-kelet-európai országok rendszereinek az összeomlását egy hosszabb előkészítő szakasz előzte meg, amelynek megítélésével kapcsolatban a szocialista társadalmak szakértőinek legnagyobb része tévedett: a mozdulatlanságot, a változással szembeni ellenállást összetévesztették a stabilitással. A reformokkal szembeni makacs ellenállást, a rendszerek szembetűnő változatlanságát stabilitásnak vélték, pedig az önromboló instabilitáshoz vezetett. Minél erősebb volt a változással szembeni ellenállás, annál jobban csökkent a stabilitás. Bár az egyes országokban bevezetett reformok számos területen hoztak javulást, és az évtizedek alatt az intézmények is jelentősen változtak, ezek a változások a pártvezetők várakozásaival ellentétben sokszor rossz irányban hatottak: a rendszer bajiinak orvoslása helyett még súlyosbították is azokat.<sup>1</sup>

Váratlan volt, hogy a szovjet típusú rendszerek viszonylag békésen, kevés kivétellel vérontás, polgárháború vagy erőszakos forradalom nélkül omlottak össze.<sup>2</sup> A régi rendszer politikai, gazdasági, katonai és kulturális vezetői körei nem csak hogy tartózkodtak a nyílt és erőszakos ellenállástól, de a „nómenklatúra” számottevő része aktívan közre is működött a rendszer lebontásában. A közép-kelet-európai rezsimek bukásának nyilvánvalóan számos oka volt, de jogosan tételezhetjük fel, hogy az intézményi szerkezet és az ösztönzési rendszer átalakulása, a politikai és gazdasági vezetők érdekeltségi és értékrendszerének a változása jelentős szerepet játszott ebben (*Csanádi* [1995]). E változási folyamat megértése nélkül nem lehet megmagyarázni az átmenet nehézségeit, még kevésbé annak várható irányát.

A kommunista szervezetek és vezetőségeik, amelyek a nyolcvanas évek végén tehetetlenül, sőt néha önként adták át a hatalmat a demokratikus ellenzéknek, nyilvánvalóan kevésbé hasonlítottak azokhoz a kommunistákhoz, akik negyven évvel korábban erőszakosan ragadták magukhoz a hatalmat. A kommunista „élcsapat” fokozatosan alakult át azokból, akik a második világháború idején a nemzetiszocialista elnyomás ellen szerveztek fegyveres felkelést, azon a rövid életű demokratikus korszakon keresztül, amikor a parlamentáris rendszert felszámolva, erőszakosan szerezték meg maguknak a hatalmat, addig, amíg a sztálini diktatúrában terrorizálták a lakosságot. A változások ellenére, ebben a korszakban áthatotta őket a forradalmi ideológia és a „polgári” értékek és viselkedés teljes elutasítása.

### *Az érdekszervezetek kialakulása*

Amikor a negyvenes évek végén a kommunisták teljhatalomra tettek szert Kelet-Európában, a gazdaságpolitika gyorsan alkalmazkodott a magántulajdon szélsőséges kisajátítása és az államosítások által teremtett új körülményekhez, az erőltetett iparosításhoz és modernizáláshoz, a parasztságnak szétosztott földek erőszakos elkobzásához és kollektivizálásához stb. Később azonban a konzervatív merevség vált jellemzővé. Ennek a változásnak jelentős részére Olson érdekszervezetekről szóló elmélete adja meg a magyarázatot (*Olson* [1965], [1987] és [1991]). A háborút követő első időszakban, a nemzetiszocialista rezsimek politikai szerkezetének lerombolásával, a legtöbb speciális érdekszervezet és azok koalícióit felszámolták. Következésképpen az új szervezetek jellegzetessége az volt, hogy átfogóak voltak, a lakosság viszonylag széles rétegeit képviselték. A nem

<sup>1</sup> A reformok értékelésével kapcsolatban lásd *Chavance* [1994], *Kornai* [1987], *Nagy* [1988], [1990].

<sup>2</sup> A rendszerváltozásoknak sokféle magyarázata van, melyekről jó áttekintést nyújt *Lavigne* [1995].

létező vagy gyenge érdekszervezetek nem tudtak ellenállni a gazdaság és a társadalom radikális és erőszakos átalakításával szemben.

Később azonban fokozatos változást lehetett megfigyelni: a gazdasági és politikai szervezetek, az állami és helyi bürokráciák, beleértve magukat a kommunista pártokat is, lassacskán egyre inkább speciális érdekeket képviselő szervezetekké és azok hálózataivá alakultak át. Már nem képviseltek széles körű érdekeket. A verseny felszámolásával korábban ismeretlen mértékű – a központi tervezésnek és irányításnak leginkább megfelelő – monopolizálódás ment végbe az iparban és a szolgáltatásokban. A mezőgazdasági szövetkezetek elvesztették közösségi és demokratikus jellegüket, és nagybirtokokká olvadtak össze. Az erősen protekcionista kereskedelempolitika szubvencionálta az exportot és az importhelyettesítést. A versenytől való megszabadulás természetesen az ipari, mezőgazdasági és szolgáltató vállalatok érdekeit is szolgálta. A szovjet típusú rendszerbe való átmenet viszonylagos „zökkenőmentessége” természetesen a brutális megfélemlítés és terror következménye volt, de nem szabad alábecsülni a monopolizáláshoz és protekcionizmushoz fűződő vállalati érdekeket sem.

Ahogy az erőforrások elosztásáért folytatott harc erősödött, ezek a speciális érdekszervezetek befolyásosobbá váltak, és egyre inkább arra fordították a figyelmet, hogy minél nagyobb részt hasíthassanak ki a társadalmi össztermékből. Azért lobbiztak, hogy minél nagyobb támogatást kapjanak rossz hatékonyságú beruházásaikhoz, kedvező árakat, költségvetési szubvenciókat, magasabb béreket és magasabb vezetői prémiumokat érjenek el. Igyekeztek elavult, rossz minőségű termékeikre minél nagyobb szovjet megrendeléseket szerezni, céljuk az volt, hogy az összes kibocsátásból való részesedésük minél nagyobb legyen, ennek az ára azonban az volt, hogy az össztermék (vagyis a GDP) kisebb lett.

Ahogy a szovjet típusú gazdaságok eredeti hierarchikus szerkezete fokozatosan átalakult az érdekszervezetek hálózatává, és az osztozkodási harc fokozódott, láthatóvá váltak az egyes csoportok erőviszonyai. A legerősebb a katonai lobbizás volt, elsőként részesült az erőforrásokból, a bányászat és a nehézipar állt a második helyen, ezt követték a gazdaság többi ágazatai, míg az oktatás, az egészségügy és a környezetvédelem pozíciói a legtöbb esetben ezeknél sokkal gyengébbeknek bizonyultak.

Az ötvenes évek közepén a közép-kelet-európai lakosság – felkelésekben és forradalmakban kifejeződő – széles körű elégedetlensége vetett véget a rendkívül merev terrorista sztálini korszaknak. Ez a tömegek lázadása volt a rájuk kényszerített külföldi elnyomás és a tőlük idegen intézményi struktúra ellen. A tömegmegmozdulások és forradalmak fordulópontot jelentettek a szocialista társadalmak fejlődésében. Hogy a további felkeléseknek elejét vegyék, országonként különböző mértékben és formákban enyhült a politika szélsőségesen kegyetlen merevsége. Keresni kezdték a kompromisszum lehetőségét a lakossággal és a főbb nyugati hatalmakkal szemben is. A hatvanas évek közepén ez a kompromisszumra való törekvés jelent meg az intézményi szerkezet átalakításában, a vezető réteg mentalitásváltozásaiban, és a kettő egymásra hatásában is. A túlzott központosítás és monopolizálás folyamatával szemben szükségessé vált a decentralizálás. A párhuzamosságok és a verseny kiküszöbölését egyaránt igényelte a „racionalitás” és a központi irányítás. A hatalmas centralizált intézmények azonban saját szabályaik és érdekeik szerint kezdték működni, felismerve saját erejüket és nélkülözhetetlenségüket. Így egyre kevésbé fogadták el a „felülről” jövő utasításokat. A monopolszervezetek fokozatos erősödésével a központi tervezés és irányítás egyre inkább olyan alkufolyamattá alakult át, melyben a központi hatóságok és a monopóliumok, illetve más (kulturális, katonai, egészségügyi, regionális stb.) intézmények között valamilyen kompromisszum elérése volt a cél.

Az intézményi változások erősen hatottak azoknak a mentalitására, akik képviselték

őket: az állami nagyvállalatok vezetői például egyre kevésbé tekintettek úgy önmagukra, mint a központi utasítások engedelmes végrehajtóira, a központi hatóságokkal és egymással szemben is kezdték képviselni és védeni saját vállalatuk érdekeit. A főbb vállalatok vezetői egyre több jog megszerzésére törekedtek, beleértve a tulajdonjogok bizonyos vonásait is.<sup>3</sup> A növekvő öntudatra ébredés és mentalitásváltozás erősítette az intézményi változásokat is, ami megint visszahatott az intézmények képviselőinek magatartására, s egy önmagát erősítő folyamat alakult ki. A vállalatvezetői körök változó gondolkodása és magatartása igen fontos szerepet játszott a piacgazdaság szabályainak és jogi kereteinek, különösen a privatizálási eljárásnak a kialakítása során, amikor már tisztán a saját érdekeiket érvényesíthették.

Ez a fokozatos átalakulás magyarázza meg a gazdasági és intézményi reformok sikereit és kudarcait is. Visszatekintve arra, hogy a reformjavaslatokból mi valósult meg, és mi nem, úgy tűnik, hogy ebben nem a racionális megfontolások vagy a közérdek, hanem főként a nagyvállalati vezetők befolyása és érdeke érvényesült. A dogmatikus politikai vezetés ellenállásán túl a nagyvállalati vezetők szembenállása vagy támogatása döntötte el, hogy a központosított tervezésnek mely vonásait változtatták meg (azokat igen, amelyek ellentétesek voltak az érdekeikkel, és azokat nem, amelyek számukra megfelelték). Ez a magyarázata a reformok félig vagy félresikerült voltának és a „piaci szocializmus” elképzelések végleges kudarcának. A vállalatvezetők támogatták a kötelezettségeik mérséklését, a vállalatok autonómiájának növelését, a központi utasítások számának és részletességének csökkentését, de arra ügyeltek, hogy ne csökkenjen védettségük a külföldi és belföldi versenytől. Jól ismerték vállalataik és termékeik versenyképtelenségét, „sikeresen” ellenálltak annak, hogy a termelékenység növelésére, a minőség javítására és a fogyasztók jobb kiszolgálására kényszerítsék őket.

### *Privilegiumok és mentalitásváltozás*

Igen jelentős mentalitásváltozást lehetett megfigyelni a közép-kelet-európai gazdaságok decentralizációja során: az úgynevezett polgári értékeket fokozatosan egyre szélesebb rétegek fogadták el: a „felülről” való hierarchikus függés helyett a vállalatok önállóságát igényelték, és az arra való jogot, hogy üzleti kapcsolataikat a vállalatok maguk építhessék ki. A jövedelempolitika központilag szabályozott egyenlőségi helyett a vezetők és az alkalmazottak számára egyaránt a gazdasági eredmények növelésére ösztönző bér- és prémiumszabályozást szorgalmazták. A vállalati vezetők befolyásos csoportjai növekvő önállóságukat arra használták fel, hogy növeljék hatalmukat és vagyonukat. Az ő értékeik és magatartásuk egyre jobban különbözött azoktól a hajdani forradalmároktól, akik a kommunista eszméért sokszor önfeláldozóan és puritánul harcoltak; továbbra is szajkózták a marxizmus-leninizmus tételeit, és lojalitást mutattak a kommunista párt iránt, de a tényleges motivációik már egészen mások voltak. Gyorsan nőttek a jövedelmkülönbségek a vállalati vezetők és állami főtisztviselők, valamint a többi alkalmazott között, a jövedelmeken kívüli juttatások pedig még annál is gyorsabban emelkedtek (*Kertesi-Galasi* [1987]). A nomenklatura tagjainak privilegiumai kiterjedtek az importbeszerzésekre, a külföldi utazásokra, a nyugati ösztöndíjakra és munkavállalási engedélyekre.

A kommunista rendszerek vezetői mindig rendkívüli privilegiumokat élveztek, de a sztálini időkben ez viszonylag szűk kör számára biztosított pazarlóan bőkezű életmódot.

<sup>3</sup> A vállalatvezetők fokozatosan nemcsak használhatták az állami tulajdont, de azokból nyereségük is keletkeztethetett és azt át is alakíthatták. Egyedül a tulajdon eladásának és vásárlásának jogával nem rendelkeztek addig, amíg a piacgazdasági átalakulás meg nem indult. Lásd: *Pejovich* [1990] és *Major* [1993].

Az említett intézményi változásokkal a privilégiumok a nómenklatúra egyre nagyobb részére terjedtek ki, és a jövedelemkülönbségeket ez is jelentősen növelte. Ahogy a kommunista párt vezetői körében egyre jobban csökkent az ideológiai meggyőződés és elkötelezettség, felismerték: a lojalitást meg lehet vásárolni pénzzel és hatalommal. Ez vezetett el annak a klientelista hálózatnak a kialakulásához, amely a pártvezetőket a vállalati, szövetkezeti és tanácsi vezetőkkel összekapcsolta, ahol kölcsönösen támogatták egymást a hatalomszerzésben és karrierépítésében. Jelentős személyi vagyont lehetett félig-meddig legálisan vagy illegálisan felhalmozni. A nómenklatúra tagjainak említett gyorsan növekvő jövedelmein és egyéb juttatásain felül, széles körben elterjedtek a korrupcióval, csalással vagy az állami javak eltulajdonításával történő meggazdagodási lehetőségek. A nómenklatúra magasabb szintjein e bűnöknek az üldözése lecsökkent, és a kölcsönös elnézésük erősödött.

A szovjet típusú rendszerekben a személyi vagyongyarapítás fő eszköze a *járadékadás* volt a különböző előnyös lehetőségek, valamint a hiánycikkek és szolgáltatások elosztásában. Ahogy *Dobrinsky* [2001] rámutatott: „mivel minden termelőszköz az anonim állam tulajdonában volt, míg az azokkal való rendelkezés specifikus és egyéni volt, széles körű lehetőség nyílt az állami szektorban az egyéni járadék elsajátításra”.

Amikor bizonyos magánvállalkozásokat már engedélyeztek, a legálisan vagy illegálisan felhalmozott vagyonokat meg lehetett sokszorozni. „Jó kapcsolatokkal” hozzá lehetett jutni maszek üzletek, vendéglők és más jól jövedelmező vállalkozások engedélyezéséhez (ez egyik oldalon többék-kevésbé nyílt korrupciót jelentett, a másikon magas nyereségű befektetési lehetőséget). Mivel ezeknek a kezdő magánvállalkozásoknak tőkére volt szükségük, és ahhoz a nem létező pénzpiacon nem juthattak hozzá, a nómenklatúra megtakarításait jövedelmezően lehetett tisztára mosni a többé-kevésbé legális vállalkozásokon keresztül.

A kommunista vezetők és párttagok gyakran a törvényeken felül álltak. Miközben az egyszerű dolgozókra az „állami tulajdon” kismértékű megkárosítása esetén is igen súlyos büntetéseket szabtak ki, különösen a magasabb beosztású funkcionáriusokat soha vagy igen ritkán ítélték el korrupció vagy csalás miatt.<sup>4</sup> A jogegyenlőség és a jog érvényesítésének vitathatatlansága egyáltalán nem magától értetődő Kelet-Európában, azt még tanulni és érvényesíteni kell.

Ezekben az országokban a többpárti demokrácia hagyományai sohasem tudtak kifejlődni, a jog előtti egyenlőségnek nincsenek tradíciói. Ezzel szemben sokan „racionális” magatartásként választották a tekintélytiszteletet, a megalázkodó engedelmességet és a szolgalelkűséget mint esélyt a megmaradásra vagy feljebb jutásra. A gazdagok, az állami szervezetek funkcionáriusai következmények nélkül sérthették meg a törvényt a kommunista uralmat megelőző időkben is. Nem lehet csodálkozni azon, hogy az egyenlőtlen alapon alapuló hierarchikus rendszerek bukása után, könnyebben alakulnak ki a maffiaszerű érdekszervezetek, mint a demokratikus intézmények és a törvénytisztelő viselkedési formák.

A nómenklatúra jelentős részének a korrupciója és meggazdagodása erkölcsileg elítélhető, sőt büntetőjogilag üldözendő lehetett volna, de nem hagyható figyelmen kívül, hogy az elviselhetőbbé tette a rendszert. A fanatikus kommunisták diktatórikus uralma sokkal kegyetlenebb volt a lakosság számára, mint az a némileg liberálisabb rendszer,

<sup>4</sup> Még olyan súlyos bűnügyeket is, mint például gyalogosok halálra gázolása, eltussoltak, ha egy miniszter vagy a politikai bizottság tagja követte el. A rendőrtiszteknek és az ügyészeknek a vizsgálat során, valamint a bírónak az ítékezés alkalmával meg kellett tanulniuk különbséget tenni a párttagság vagy hivatali beosztás szerint. Az a tény, hogy a rendőrök és a bíróságok sokszor ma is másként bánnak a politikussal és a magasabb beosztású állami hivatalnokokkal, mint a többi állampolgárral, a múlt sajnálatos öröksége.

amelynek vezetői közül sokan főként a maguk jólétével és vagyongyarapításával törődtek. A nómenklatúrán belül ez a mentalitás- és magatartásváltozás ahhoz a generációváltáshoz kapcsolódott, amelyben egy új hatalomra törő korosztály váltotta fel a kommunista „régí gárdát”. Ez az új vezetőréteg pragmatikus volt, magukat reformistáknak és technokratáknak tartották, és megkérdőjelezték a szovjet típusú rendszerek alapvető dogmáit, beleértve a tulajdonjogok kérdését is (*Olson* [1992]).

Az a szocialista modell, amely a személyes fogyasztásban az önmegtartóztatást követelte, és tiltotta a vagyonszerzést, merőben ellentétes volt az emberi természettel. Ezért nem meglepő, hogy a kommunista rendszerek végnapjaiban a polgári gondolkodás és viselkedés egyre szabadabban jutott kifejezésre, különösen a gyorsan gyarapodó kváziközéposztály körében.

Az, hogy a kommunista rendszerek összeomlása viszonylag békésen ment végbe, egyes következménye volt az említett mentalitás- és magatartásváltozásoknak. A tőkés rendszerre való áttérés szükségessége a szocialista rendszeren belül érlelődött meg, és nemcsak a magánszektorban vagy a társadalom alsóbb rétegeiben, hanem a vezetők körében is. Az állami vállalatok vezetőit és a nómenklatúra vélelmezőbb szellemű tagjait hatalmi helyzetük, tudásuk és hálózati kapcsolataik alkalmassá tették arra, hogy megőrizték vagy kiterjesszék vezető szerepüket az üzleti és politikai életben, hogy növeljék a vagyonukat, és szabaduljanak meg a terhes felső ellenőrzéstől.

### *Elidegenedés az államtól*

A huszadik század első felében Európa-szerte az a paradox jelenség vált általános tendenciává, hogy miközben az állam szerepvállalása és költsége jelentősen nőtt, és miközben a hatóságok egyre több szabállyal avatkoztak be az állampolgárok életébe, az állam egyre inkább elidegenedett a polgáraitól. Különösen végletesen mutatkozott ez meg a közép-kelet-európai országokban, ahol az állami tulajdon és irányítás nemcsak a termelés- és szolgáltatótevékenységekre terjedt ki, hanem az élet szinte minden más területére is: az oktatásra, egészségügyre, nyugdíjakra, kultúrára, szakszervezetekre, a szakmai, társadalmi, sőt még a vallási tevékenységekre is. Minél jobban kiterjeszti az állam a hatalmát és ellenőrzését, annál idegenebbé és távolabbivá válik a lakosok és az adófizetői számára.

A közép-kelet-európai államok a második világháború után jórészt a háború előtti szovjet pártállam mintájára alakultak ki – hatalmukat semmi sem korlátozta vagy ellensúlyozta. Kisajátíthattak és államosíthattak bármilyen vagyontárgyat, indoklás nélkül letartóztathattak vagy kivégeztethettek akárkit, annyi adót szedhettek, amennyit csak akartak, bármilyen törvényt hozhattak és azokat következmények nélkül megszeghették, átcsoportosíthatták a beruházásokat, ellenőrizhettek minden információt, támogathattak vagy eltilthattak akármilyen tudományos vagy művészeti irányzatot stb. Mivel a legtöbb közép-kelet-európai országot a szovjet hadsereg tartotta megszállva, az állami szervek képviselőit a lakosság nagy része az idegen megszálló hatalom kiszolgálóinak tekintette. Ezek az önkényuralmi rezsimok az élet minden területét ellenőrizhették és irányíthatták. Egyet kivéve: az emberek nem lehetett megfosztani belső szabadságuktól, nem lehetett szeretetet és odaadást rájuk erőltetni a totális pártállam iránt.

A rendszer összeomlása előtti három évtized fokozatos átalakulását egyes közép-kelet-európai országokban úgy lehet jellemezni, mint a totális állam jellegzetességeitől való lassú, fokozatos eltávolodást. A hatalom bizonyos mértékű decentralizálása, az érdekszervezetek erősödése, a piaci kapcsolatok terjedése, kisebb engedmények az emberi jogok és a törvényesség terén, a fogyasztói autonómia korlátozott elismerése, valamivel



liberálisabb kultúrpolitika – mindez az állami elnyomás fokozatos enyhülését jelentette. Bár a hatóságok némileg elviselhetőbbé váltak a lakosság számára, az elidegenedettséggel megmaradt, a lakosság túlnyomó része sohasem tekintette sajátjának az államot. A diktatórikus uralom és szigor minden kis lazulását – minden lépést, ami csökkentette a kiszolgáltatottságukat, növelte a jobbiztonságot, az emberi jogokat és a fogyasztók autonómiáját – örömmel fogadták. Még ha kevésbé volt is a polgáraival szemben ellenséges és elnyomó az állam, bízni nem lehetett benne, mivel a kommunista egypártrendszerben semmilyen liberalizálás, decentralizálás vagy a jogok kiterjesztése nem volt visszafordíthatatlan, a rendszer újra kegyetlenné válhatott – ahogy ez több esetben meg is történt.

Az erősen centralizált hierarchikus rendszer, mint említettük, fokozatosan átalakult a monopolisztikus jellegű érdekszervezetek komplex hálózatává, ez a folyamat azonban nem enyhítette az államtól való elidegenedettséget. A monopóliumok sokszor kíméletlen magtartásával szemben azonban a fogyasztók nem számíthattak védelemre másoktól, mint az államtól. Nem volt jogaikat képviselő érdekszervezet, csak a központi hatóságok korlátozhatták az áremeléseket, a termékek minőségének rontását vagy a környezetszennyezést. Az állami monopoljellegű vállalatok növekvő hatalma jelentősen csökkentette a gazdaság hatékonyságát. Számukra ugyanis az volt a legkedvezőbb, ha sem a központi hatóságok, sem a piac nem befolyásolják jelentősen működésüket. Egyúttal azonban ez a legkedvezőtlenebb a fogyasztók számára. Az állam tulajdonosként nem lehetett „saját” vállalataival szemben nagyon „kemény”, nehezen keményíthette költségvetési korlátaikat, vagy csökkenthette a szubvencióikat. Ha azonban az állam „puha” volt a vállalataival szemben, az elkerülhetetlenül azzal járt, hogy „keménynek” kellett lennie a fogyasztókkal szemben.

A lakosság többsége ösztönösen is megértette ezt a problémát, s elfogadta a privatizálás gondolatát, legalábbis nem gyakorolt számottevő ellenállást vele szemben. Azt már tudomásul vette, hogy nincs beleszólása abba, hogy mit tesz az állam a vagyonával, és jól látta, hogy mennyire pazarlóan és milyen gazdaságtalanul bánik azzal. Az a szándék, hogy megszabaduljon a kommunista párt politikai uralmától, összekapcsolódott azzal is, hogy az elidegenedett totális államtól és annak tulajdonlásától is megszabadulhasson.

A rendszerváltást követően, a szabad választásokkal és a demokratikus politikai intézmények kialakulásával párhuzamosan az államhoz való viszony jelentősen változott. A szovjet uralomtól való megszabadulás, a függetlenség és önrendelkezés visszaszerzése következtében az intézményi változások lelkes támogatottsága széles körűvé vált. A lakosság reményei azonban nem váltak valóra, ellenkezőleg, a korábban ismeretlen munkanélküliséggel és reáljövedelem-csökkenéssel az államtól való elidegenedettséggel visszatért. Ehhez még egy lényeges tényező járult hozzá, amit az „állam dezertálásának” szoktak nevezni. Részben az állam szerepének félreértése, részben a piaci automatizmusokba vetett naiv hit (amit a neoliberais nyugati tanácsadók csak erősítettek) arra vezetett, hogy az állam hirtelen visszavonta támogatását és védelmét a társadalom jelentős rétegeitől. Mindez miatt az állami intézményeket sokan ma is nagyrészt külső és felső hatóságoknak tekintik, és nem számítanak arra, hogy az a közérdeket és a jólétüket szolgálja. Az állampolgárok lassan tanulják meg, hogy vannak jogaik, és azokat hogyan érvényesíthetik, de az állam iránti bizalmuk még távolról sem alakult ki.

Ennek a folyamatnak a gyökerei azonban nemcsak a múltba nyúlnak vissza, feltehetően egyes politikai vezetők szándékainak is megfelel. Úgy tűnik, ők sem kedvelik azt, ha a szavazók, az adófizetők vagy a fogyasztók – azaz a civil társadalom – részt vesz a döntésekben. A diktatórikus rendszerek különös sajátossága, hogy nemcsak a hatalom birtokosainak köreiben, de az ellenzékben is kialakul egy olyan „felvilágosult” nézet, hogy ők jobban tudják, mi jó a „tömegeknek”. Ezek a „felvilágosult” politikusok rendszerint e világmegváltó nézeteik ellenére nagy demokratáknak tartják magukat, miköz-

ben nem nagyon erőltetik, hogy alaposabban megismerjék és mérlegeteljék a lakosság vágyait és akarátát.

Az, hogy az állami költségvetés részaránya a GDP-ben gyorsan növekedett, világméretű jelenség. Tanzi számításai szerint ez a hányad 1870 és 1960 között átlagosan 8 százalékról 20 százalékra nőtt, főként a két világháború következtében (*Tanzi-Schuknecht* [1995]). 1960 és 1994 között a költségvetés részaránya megduplázódott, átlagosan 40 százalékra nőtt. A szovjet típusú gazdaságokban az állami újraelosztás mértéke csak a skandináv országokéhoz volt hasonlítható, ahol világméretben a legmagasabb az állami költségvetés részesedése, azzal a lényeges különbséggel, hogy a közép-kelet-európai országok egy főre jutó GDP-je azokénál sokkal kisebb volt.<sup>5</sup> Az állami újraelosztás egy szinte áthághatatlan határig emelkedett, az adókat már nem lehetett tovább növelni, és a költségvetési hiány naggyá és tartóssá vált.

A szovjet típusú rendszereknek igen fontos, ritkán hangsúlyozott sajátossága volt, hogy látszólag nem adóztatott, pontosabban adóztatása láthatatlan maradt a lakosság számára. Nem volt, vagy igen alacsony szintű volt a személyi jövedelemadó, a vásárláskor kapott számlák nem tüntették fel a forgalmi adó mértékét, az egészségügyi és nyugdíjbiztosítás járulékait a vállalatok fizették, nagyságát a biztosítottak nem ismerték. Ez a rendszer tökéletesen megfelelt a diktatúráknak: az állam annyi adót vethetett ki, amennyit csak akart, miközben az „láthatatlan” maradt. Az adófizetés így nem kapcsolódott össze az állam kiadásaival és a társadalombiztosítás költségeivel. Ez azt a látszatot keltette, hogy az alkalmazottak és családtagjaik is sok mindent ingyen kapnak: oktatást, lakást, rendőri védelmet, egészségügyi ellátást, igazságszolgáltatást, nyugdíjat, üdülőket, szubvencionált fogyasztási cikkeket stb. Hogy az államnak honnan volt pénze mindezek fedezésére, homályban maradt. Ez volt a valódi „gondoskodó állam”, amely sok mindent ad, és nem kér érte cserébe *látszólag* semmit.

Ha a lakosság nem fizet adót, nyilvánvalóan nem lehet beleszólása abba, hogy az állam mire költi „saját” pénzét. A hosszabb időn keresztül működő láthatatlan adórendszer olyan mentalitást alakít ki, amely merőben különbözik a demokratikus rendszerekben megszokottól, ahol az állampolgárok tudják, hogy mennyi adót és társadalombiztosítási járulékot kell fizetniük, következésképpen azt is érdekük megtudni, hogy hogyan használják fel azokat.<sup>6</sup>

### **Intézmények és a fejlett gazdaságok utolérése**

Annak, hogy az intézmények mennyiben segítik, illetve hátráltatják a gazdasági növekedést általában, és a fejlett országok utolérését különösen, máris nagy és gyorsan bővülő irodalma van. Ebben a fejezetben megpróbáljuk áttekinteni, hogy milyen tanulságokat lehet levonni ezekből a kutatásokból a közép-kelet-európai országoknak az Európai Unióhoz való csatlakozása szempontjából.

<sup>5</sup> Az állami redisztribúció mértéke közvetlenül nem összehasonlítható, mivel a szovjet típusú gazdaságokban annak nagy részét a veszteséges állami vállalatok szubvencionálása tette ki.

<sup>6</sup> Ehhez hozzátehetjük, hogy számos politikus és állami tisztviselő a rendszerváltás után is az olyan rendszert szorgalmazza, ahol a döntésekbe nem szólnak bele sem a lakosok, sem azok érdekszervezetei, nem befolyásolják az adózás mértékét vagy az állami költségvetést. Alighanem azért, mert egyrészt azt hiszik, ők jobban tudják mennyi pénzre van szüksége az államnak, és hogyan kell azt elkölteni, másrészt mert a demokratikus eljárások korlátozzák a hatalmukat.

*A speciális érdekszervezetek felszámolása*

Olson már említett kollektív választási modellje magyarázatot próbál adni azokra a nagy különbségekre, amelyek országoként, illetve időszakoként a gazdasági teljesítmények terén kialakulnak. E szerint a szűk tagsággal rendelkező szervezetek sajátosan önző érdekeket képviselnek – ha sok ilyen szervezet alakul ki stabil társadalmakban, csökkenni fog a gazdaság hatékonysága és dinamizmusa. Forradalmi felkelések, diktatórikus elnyomás vagy külföldi megszállás felszámolhatja ezeket a kollektív cselekvés érdekében létrejött szervezeteket. Ha egy katasztrófa sok ilyen érdekszervezetet szüntet meg, a gazdasági növekedés egy ideig rendkívül gyors lesz.<sup>7</sup> Ilyen eseményeket követően a törvényhozás területileg integrálódik, nagyobb piac jön létre, és ez igen gyors gazdasági növekedéshez vezethet.

Olson elméletének fontos üzenete, hogy a társadalmak stabil feltételek mellett sem védetlenek a lobbik és monopóliumok növekvő befolyásával és hatalmával szemben. A speciális érdekszervezetek a lakosságnak csak egy egész kicsiny részét képviselik, ezért demokratikus társadalmakban a választók legyőzhetik őket. E szervezetek érdekeiket csak akkor tudják érvényesíteni, ha a többség nem veszi észre, vagy nem érti, hogy milyen károkat okoznak számára. Az elmúlt évtizedek számos országban megmutatták, hogy a piacnyitás és a dereguláció jelentősen csökkentheti a kartellek befolyását a vállalatok, a szakszervezetekét pedig az alkalmazottak oldalán. Az olyan erősen monopolizált és lobbisodott ágazatokban, mint a légi közlekedés, telefonszolgáltatás, vasutak vagy a hírközlés a deregulálás számos, a fogyasztóknak sokat ártó ésszerűtlenséget szüntetett meg. A speciális érdekeket védő szervezetek kártékony befolyása és hatalma legyőzhető, ha a közönség felismeri azt. „Semmilyen történelmi folyamat nem elkerülhetetlen, ha megértik azt.” (Olson [1996b] 92. o.)

*A gazdaságpolitika minősége és a fejlett országok utolérése*

Az elmúlt néhány évtized gazdaságfejlődésének legsajátosabb vonása az volt, hogy míg a fejlődő országok relatív elmaradottsága összességében növekedett, néhány közülük sokkal gyorsabban fejlődött, mint a fejlett országok. 1985 és 1995 között a három leggyorsabban fejlődő ország mind az elmaradottak közé tartozott (Kína, Korea és Thaiföld) és ezek gazdasága átlagosan több mint tizenkétszer gyorsabban nőtt, mint az a három ország (Kanada, Svájc és az Egyesült Államok), amelyeknek a legmagasabb volt az egy főre jutó jövedelme (WDR [1997]).

A világgazdaság tényleges fejlődése ezzel ellentmondott a neoklasszikus és az endogén növekedésméleteknek egyaránt.<sup>8</sup> Egyik növekedésmélet sem tudja magyarázatát adni annak a ténynek, hogy a leggyorsabb gazdasági növekedés éppen a fejlődő országokban történt, és hogy nem figyelhető meg semmiféle általános konvergencia. Feltehetően azért,

<sup>7</sup> Az előző évszázadokban a gyors gazdaságnövekedés legemlékezetesebb korszakai bizonyos mértékig igazolják ezt az elméletet. Németország gazdasági növekedése például rendkívül meggyorsult a Zollverein és az ország egyesítése időszakában. Ugyanez mondható el Japánról a Meidzsi-restauráció után, az Egyesült Államokról a tizenkilencedik században, Hollandiáról a tizenhetedik századi aranykorban és Angliáról az ipari forradalom idején 1760 és 1840 között.

<sup>8</sup> A neoklasszikus modell azt feltételezi, hogy a fizikai és humán tőkebefektetések hozadéka csökken, ennek alapján azt jósolja, hogy a jövedelmek is és a növekedési ráták is közelíteni fognak egymáshoz. Az endogén növekedésmélet ezzel szemben a tőkék konstans vagy növekvő hozadékát tételezi fel, ezért arra számít, hogy az elmaradott országok szegények maradnak, és a megfigyelhető egy főre jutó jövedelmek különbségek tartósak lesznek.

mert egyik modellben sem szerepelnek az intézményeket és a gazdaságpolitikát figyelembe vevő változók. Pedig ez a tényező a gyorsan globalizálódó világban egyre nagyobb szerephez jut, ahol a (külföldi) tőkeáramlásokra a jól működő intézményi rendszerek gyakorolnak vonzerőt.

Mivel a gazdasági teljesítmények erősen függenek az – általában lassan változó – intézmények és gazdaságpolitikák különbségeitől, a lehetőségek kihasználása is országonként és korszakonként nagymértékben különbözik. A szegény országok a gazdasági képességeiknek csak egy kis hányadát használják ki, és azért nem közelítenek a fejlettekhez, mert intézményi rendszerük nem megfelelő. Radikálisan megreformálva az intézményeket és gazdaságpolitikát, egyes országok képesek kihasználni a rendkívüli növekedési lehetőségeiket arra, hogy utolérjék a fejlett országokat, és még gyorsabban is növekedjenek azoknál.

*Keefe–Knack* [1993], [1995], valamint *Olson–Sarna–Swamy* [1998] vizsgálatainak eredményei azt mutatják, hogy a jobb intézményi rendszerek magasabb beruházási rátákkal járnak együtt, és szoros kapcsolatban állnak a termelékenység emelkedésével (lásd még *Knack* [1996], *Olson* [1993] és *Barro* [1997]). Azt figyelték meg, hogy a tulajdonjogok biztonsága nemcsak a beruházásokat ösztönzi, de a ráfordítások hatékony elosztását is elősegíti. A kisajátítás veszélyére vagy az állami szerződések felmondására válaszul a befektetők csökkentik a beruházásokat, vagy kevésbé specializált eszközökbe irányítják azokat. Ez a kedvezőtlen rövid távú hatásokon túl, csökkenti az újításokból származó dinamikus előnyöket, az utóbbiak ugyanis a specializáció ösztönzése nyomán gyorsapodnak.

Az intézményi rendszer és a gazdaságpolitika minőségét olyan magáncégek vizsgálata alapján mérték (*ICRG* [1982] és *BERI* [1972]), amelyek a külföldön befektető vállalatoknak adnak tanácsot. Az általuk vizsgált kockázati tényezők között szerepelnek a kényszerű államosítás, a kormányokkal kötött megállapodások egyoldalú felmondása vagy megváltoztatása, a szerződések érvényesíthetősége, az állami tisztviselők szakértelme és a politikai befolyástól való függetlensége, a korrupció mértéke, a bíróságok tekintélye a törvények végrehajtásában és a viták rendezésében, valamint az infrastruktúra minősége.

A regressziós elemzések eredménye alátámasztotta azt a hipotézist, hogy az egyes országok intézményei és gazdaságpolitikai rendszerei a legfőbb meghatározói a termelékenységük növekedésének és gazdasági teljesítményeiknek. Arra a következtetésre jutottak, hogy a politikai és civil szabadságjogok nem helyettesítik megfelelően a magántulajdon védelmét biztosító intézmények minőségét magyarázó tényezőket. Kiderült azonban, hogy a gazdasági növekedés, a beruházások nagysága és az erőforrások hatékony elosztása és felhasználása a közvetlenebb mutatók segítségével igen jelentős részben magyarázható.

Az alacsony jövedelmű országok csak akkor tudják csökkenteni elmaradottságukat, ha kellően hatékony intézményrendszert alakítanak ki, és ésszerű gazdaságpolitikát folytatnak. Az említett vizsgálatok mindegyike azt állapította meg, hogy az országok közötti konvergencia vagy annak hiánya az intézmények minőségének vizsgálata nélkül nem magyarázható meg. Úgy tűnik, általános egyetértés van abban, hogy a szegény országoknak jelentős mértékben vannak kihasználatlan növekedési lehetőségei, és gyorsabb növekedésükhöz meghatározott feltételek szükségesek, amiben kitüntetett szerepe van az intézményeknek és a gazdaságpolitikának.

Elméletileg természetesen lehet úgy érvelni, hogy az intézmények és gazdaságpolitikák minősége a termelékenység növekedésének inkább a következményei, mint az okai. Az oksági kapcsolat azonban rögtön nyilvánvalóvá válik, ha a gazdasági növekedés néhány alapvető változásának vagy különbségének az eseteit vesszük szemügyre. Kelet- és

Nyugat-Németország, Észak- és Dél-Korea, Kína és Hongkong teljesítményeit összehasonlítva, nyilvánvaló, hogy az nem vezethető vissza a korábbi jövedelmi különbségekre. Hasonlóképpen, nem a korábbi termelékenységnövekedés okozta azokat az intézményi és politikai változásokat, amelyeket Teng Hsziao-ping vezetett be Kínában, vagy amikor Park lépett Rhee helyére Dél-Koreában, vagy ahogyan a Kuomintang gazdaságpolitikája megváltozott Tajvanon.

### *Megfontolások a rendszerváltó országok intézményi fejlődéséről*

Milyen következtetéseket vonhatunk le az előbb tárgyalt elméletek és vizsgálatok alapján az intézmények és a fejlett országok utolérése közötti összefüggés tekintetében az Európai Unióba készülő közép-kelet-európai országok számára?

A kelet-európai változások „bársonyos” jellegéből következően sok olyan speciális érdekszervezet élte túl az átmenetet, amelyek nehezítik a gyorsabb növekedést és a strukturális változásokat. A külföldi tőke beáramlásával és a multinacionális vállalatok növekvő szerepével a közép-kelet-európai országokban jelentős új lobbik és nyomásgyakorló csoportok tűntek fel, amelyek befolyásolni kezdték a gazdaságpolitikát és a törvényhozást. Több multinacionális vállalat nem azért jött Kelet-Európába, és vett részt a privatizációban, hogy versenyezzen a helyi vállalatokkal, hanem hogy meghódítsa és monopolizálja a belföldi piacot, akadályozza a verseny kifejlődését. A kormányok nem voltak felkészülve az ilyen monopolizáló törekvésekkel szembeni ellenállásra, sem a korábbi állami monopóliumok feldarabolására. Sok esetben a külföldi vevők szívesebben vettek helyi monopolvállalatokat, másfelől a privatizációs szervek számára is többletmunkát igényelt volna előbb feldarabolni, és úgy eladni ezeket a nagyvállalatokat. Hiányoztak a versenytörvények, és időt igényelt, amíg a fogyasztók érdekeit védő intézmények kialakulhattak.

A második világháború utáni Nyugat-Európával szemben, Közép-Kelet-Európában a kommunista politikai struktúra felszámolása és átalakítása nem vezetett a speciális érdekeket védő szervezet megszüntetéséhez. Egyes esetekben – leglátványosabban Oroszországban – bizonyos monopóliumok még meg is erősödtek, és még korlátozhatatlanabbá váltak a hatalmi vákuum idején. Nagy erőfeszítésekre van még szükség annak megértéséhez, hogy az alacsony termelékenység, az erőforrások helytelen elosztása és felhasználása a piacok monopolizálásának a következménye. A fogyasztók, vagyis a többség érdekeinek a védelme nemcsak az állam szerepének átalakítását igényli, hanem a civil szervezetek fejlődését, a média együttműködését is, mivel a politikai pártok támogatására sok esetben nem lehet számítani. Később tárgyalni fogjuk, hogy a széles körű korrupció az államigazgatásban és a törvényhozásban is, lehetővé teszi, hogy egyes érdekszervezetek büntetlenül áthágyják a versenytörvényeket, sőt azt is, hogy magukban a törvényekben is számukra előnyös kibúvókat foglaljanak be.

### *A kiinduló feltételek*

Számos kutatás szerint azok a nagy különbségek, amelyek a piacgazdaságba való átmenet lezáródásával alakultak ki, erősen függenek a kiinduló feltételektől. Az utolérés kimenetelére egyaránt hatással vannak a kiinduló helyzetben meglévő intézmények és az utóbbi tíz évben végrehajtott intézményteremtés és -átalakítás.

Korábbi kutatások a „sokkterápiát” hasonlították össze a fokozatos átmenettel, s azt állapították meg, hogy az eredményekben döntő szerepe van annak, ahogyan a

makroökonómiai stabilitást elérték, és hogy milyen gyorsan tudták a termelési tényezőket a hatékony felhasználás felé áterelni.

*Melo és szerzőtársai* [1997] kutatásukban számos tényező – kiinduló feltételek, politikai változások és reformok – kölcsönhatását próbálták mérni. Vizsgálatuk a közép-kelet-európai országokon kívül kiterjedt a FÁK országokra, Kínára és Vietnámra is. A kiinduló feltételekkel kapcsolatban a mutatók egy csoportja a fejlettség eltérő mértékét, az erőforrásokkal való ellátottságot és a növekedési ütemet mérte, amelyek között szerepelt például a túlzott mértékű városiasodás, illetve iparosodás. Az indikátorok egy másik csoportja a gazdasági torzulásokat és az intézményi sajátosságokat mutatta (például a visszafojtott infláció, a KGST-övezetre korlátozódo kereskedelem, a devizák fekete árfolyama vagy a piaci intézmények ismerete).

Az eredményeiket két fő komponensben foglalták össze: 1. makroökonómiai torzulások az átmenet kezdetén és a piaci intézmények terén való járatlanság, 2. a gazdasági fejlettség szintje és strukturális torzulások. Ezek a kiinduló feltételeknek mintegy 64-75 százalékat magyarázták. A közép-kelet-európai országok esetében a kiinduló feltételek mindkét csoportja tekintetében kedvezőbb volt a helyzet, mint a szovjet utódállamokban vagy a távol-keleti szocialista országokban. Magas strukturális egyensúlyhiányt, de viszonylag alacsony makroökonómiai torzulásokat találtak a Cseh Köztársaságban és Szlovákiában. A reformok következtében nagyobb volt Magyarország és Lengyelország külkereskedelmi nyitottsága és a piaci viszonyok is kiterjedtebbek voltak.

A kedvezőtlen kiinduló feltételek általában összefüggtek a lassabb ütemű liberalizálással, bár a reformok hatásossága emiatt nem csökkent, ha egyszer megkezdték azokat. A liberalizálás nyomán bekövetkező teljesítményjavulás időben erősen nemlineáris. Fontos megállapításuk volt, hogy a gazdaságpolitika a növekedési ütemkülönbségek legfőbb meghatározó tényezője, mivel nagyrészt ettől függ, hogy mennyire átfogó a gazdasági liberalizálás. A kiinduló feltételek befolyása időben csökken: a pénz túlkínálatát felszívja az infláció, a strukturális torzulások csökkennek, ahogy a veszteséges üzemeket bezárják, vagy átalakítják, és a piaci intézmények terén való jártasságot a gyakorlatban meg lehet tanulni.

A kiinduló feltételek a mezőgazdaságban is erősen befolyásolták a termelési és termelékenységi változásokat. *Macours–Swinnen* [2000] tanulmányából kitűnik, hogy az agrártermelés visszaesése erősen függött a reformok előtti fejlettségtől és torzulásoktól, míg a reformoknak nagy hatásuk volt a termelékenység alakulására. Arra hívták fel a figyelmet, hogy a kibocsátás változásait csak óvatosan szabad sikermutatóként használni. A korábban szubvencionált termelés visszaesése ugyanis pozitív hatású is lehet, mivel az erőforrás-eloszlás javulását mutathatja. A reformokat követő termelékenység-emelkedés ezzel szemben egyértelműbben mutatja a sikert.

Az intézmények kialakulatlan voltának jelentőségére mutatott rá *Gomulka* [2000] a kiinduló feltételek eltéréseivel kapcsolatban. Egyes függetlenné vált szovjet köztársaságnak nem volt például sem saját pénzük, sem devizatartalékaik, sem nemzeti bankjuk. Magyarország és Szlovénia kivételével az új rendszerre való áttéréskor még egyik országban sem vezették be a személyi jövedelemadó és a hozzáadott értékadó rendszert. A piaci intézményrendszer kialakulása viszont meglepően gyorsan ment végbe: négy-öt év alatt létrejöttek a központi és kereskedelmi bankok, új pénzeket vezettek be, megszületett a bankfelügyelet és a nemzetközi elszámolások rendszere, új adófajtákat és az adóbeszedés intézményeit hozták létre, tőzsdék és tőzsd felügyelet alakult stb. E változásoknak a gyorsasága és széles kiterjedése miatt azonban ezeknek az új intézményeknek nincs elég magasan képzett alkalmazottjuk, és országonként különböző mértékben hiányzik még a hagyományos megbízhatóság, illetve a működés stabil szabályozottsága.

*Az intézmények jelentősége*

Az átmenet első sokkhatásainak lezajlása után, amikor már több rendszerváltó országban lassan megkezdődött a javulás és növekedés, az elemzések figyelme a makroökonómiai és strukturális változókon és a kiinduló feltételeken túl az intézmények jelentősége és fejlődése felé fordult. Általánosan elfogadottá vált az a felfogás, hogy a gazdasági növekedés és a jólét elérése nagyrészt a törvényesség és a tulajdonjogok védelmének megfelelő intézményrendszerétől függ. *North* [1990] már régen kimutatta, hogy a piacok hatékony működéséhez mennyiben járul hozzá az intézmények fejlődése. *Murell* [1992], [1996] az intézmények létesítésének és a liberalizálási politika időbeli alakulásának jelentőségét hangsúlyozta az átmeneti folyamatban. A fenntartható növekedés eléréséhez nélkülözhetetlen az erős és jól működő jogi intézmények kialakulása. Ez hosszabb ideig tart, mint például a kereskedelem liberalizálásának bevezetése, de igen kockázatos lehet, ha elhalasztják a piacbarát környezet megteremtését, mert az visszafordíthatóvá teszi az átalakulást és a stabilizációt.

*Havrylyshyn–Rooden* [2000] az elsők között próbálták regressziós elemzéssel megvizsgálni, hogy az intézményi változók mennyiben növelik a gazdasági növekedés magyarázatát a rendszerváltó országokban. A piacbarát intézmények két csoportjának a hatását vizsgálták a gazdasági teljesítményre: 1. a gazdasági tevékenység jogi szabályozása, beleértve a tulajdonjogokat, a szerződési és csódtörvényeket, valamint azok nyílt és mindenkire egyenlő végrehajtását; 2. a politikai és polgári jogok, beleértve a gyülekezés- és szólásszabadságot, valamint az államnak a politikai és jogi intézményekkel szembeni semlegességét.

A szerzőpáros a mutatók kialakítása során a Heritage Foundation „Economic Freedom” indexét,<sup>9</sup> a Freedom House „Nations in Transit” jelentését, az EBRD átmenetet jelző mutatóit, a Világbank 1998. évi az intézményi környezetről szóló beszámolóját és az Euromoney országonkénti kockázati besorolását használta számos intézményi tényező (kereskedelem, adózás, állami beavatkozás, demokratikus és gazdasági szabadságjogok, a jogrendszer hatékonysága, tulajdonjogok, a szerződések végrehajthatósága, feketepiac, korrupció stb.) vizsgálatához. Ez az egyik legátfogóbb kvantitatív vizsgálat jelenleg az intézmények és a gazdasági teljesítmények közötti összefüggéseinek elemzése terén.

Meglepően szoros korrelációt találtak az egyes országok intézményi fejlettségének sorrendjét illetően. Az eredményeik összhangban álltak a korábbi kutatásokéval, amelyek szerint a makrogazdasági politika és a strukturális reformok a leglényegesebb tényezői a termelés alakulásának a rendszerváltó országokban. Túl azon, hogy a gazdasági liberalizálást a jogi és politikai intézmények határozzák meg, annál nagyobb a helyes gazdaságpolitika hatása a növekedésre, minél erősebbek és fejlettebbek ezek az intézmények.

Az intézményi változásoknak a növekedésre gyakorolt hatása terén sajátos jelenség figyelhető meg a mezőgazdaságban, ahol a földreform és a gazdaságok újrászervezésének különböző módszerei igen eltérő termelékenységhez vezettek. *Lerman* [2000] annak okait vizsgálta, hogy a különböző földprivatizálási módszerek (kárpótlás vagy földosztás), a gazdaságok átszervezése és a gazdaságpolitikai környezet még nagyobb termelési különbségeket okozott, mint az iparban. A mezőgazdasági reformok sikerei és kudarcai nagyrészt a piaci intézmények létrehozásától és a földtulajdon, illetve földhasználat szabályozásától függenek.

Mivel a szocialista tervgazdaságból a kapitalizmusba való átmenet történelmileg egyedülálló folyamat, *Dewatripont–Roland* [1996] azt hangsúlyozzák, hogy a közgazdasági

<sup>9</sup> A későbbiekben visszatérünk a különféle szervezetek külső szakértői véleményeken nyugvó szubjektív rangsorolásának problémáira.

elmélet nem tud sokat mondani az átmenet problémáiról és megoldási alternatíváiról.<sup>10</sup> Azok az elméleti ismeretek, amivel a nyugati szakértők a legjobban fel voltak szerelve, a makrogazdasági stabilizációra vonatkoztak, de már kezdettől világos volt, hogy ezek az átmenet szükséges, de távolról sem elégséges feltételei, ezzel szemben a nagyarányú intézményi változás az, amire leginkább szükség volt. A feladatot az tette nehezzé, hogy ezeket a változásokat – a piacteremtést, a privatizálást, a restrukturálást, a tulajdonjogok érvényesítését – anélkül kellett végrehajtani, hogy azok kezelhetetlen zavarokhoz vezessenek, mivel a reformok politikai támogatottságát fenn kellett tartani.

### A törvényesség uralma

A demokratikus piacgazdaságba való átmenet történelmileg egyedülálló folyamat volt, ami a várokozásokhoz képest sok meglepetést okozott. A legtöbb szakértő például nem látta előre a gazdasági visszaesés és következképpen a munkanélküliség nagyságát. Az átmenettel együtt járó másik ilyen váratlan következmény volt a törvényes rend nagyfokú megbomlása, a bűnözés és mindenfajta illegális tevékenység erős növekedése. Ez, bizonyos értelemben, a kommunista pártok és a rendőrállam szigorú diktatúrájától való megszabadulás természetes következménye: annak a kifejezése, hogy a lakosság milyen mértékben idegenedett el a totális államtól, annak törvényeitől és szabályaitól, ami természetesen nem változott meg hirtelen az összeomlást követő hatalmi vákuum és a szabad választások nyomán.

A törvényesség elterjedése miatti meglepetés részben annak volt a következménye, hogy a kommunista rendszerek önromboló változatlanágát összetévesztették a stabilitással. Az autokratikus rendszerek a valóságban gyengébbek és törékenyebbek, mint amilyenek látszanak, vagy mint amit elhitetnek magukról. Mivel erőszakon, megfélemlítéssel és nem a lakosság egyetértésén és támogatásán nyugszanak, stabilitásuk az állami tisztviselők és az elnyomó szervek érdekeltségétől függ. Ha a javadalmazásukat és privilégiumaikat nem tartják kielégítőnek, vagy a büntetéstől való félelmük csökken, a diktatórikus rendszerek a vártnál könnyebben omolhatnak össze és alakulhat ki kaotikus helyzet.<sup>11</sup>

Még ha utólag találtak is érvényes magyarázatokat, sokakat meglepett, hogy a kommunista rezsimek bukása után milyen gyorsan és mennyire szélesen terjedt el a törvényesség különböző formája. Lehet persze azzal érvelni, hogy a despotikus rendszerekben nem a törvényesség, hanem a törvénytelenég uralkodik. A vezető körök mindig a törvények felett álltak: követhettek el bűnöket, meg lehetett őket vesztegetni és törvénytelen eszközökkel gyűjthettek vagyonokat mindaddig, amíg hatalmi pozíciókban voltak. Ebben az értelemben, a szovjet típusú rendszerekben nem volt és nem is lehetett törvény előtti egyenlőség.<sup>12</sup>

A lakosság túlnyomó része számára azonban a törvények megsértése súlyos büntetéssel

<sup>10</sup> Utalnak *Blinder* [1987] *Murphy gazdaságpolitikai törvényeire*: „A közzgazdászoknak a legkisebb a befolyásuk a gazdaságpolitika azon területein, amihez a legjobban értenek, és a legnagyobb közöttük az egyetértés; a legtöbb befolyásuk ezzel szemben ott van, amiről a legkevésbé tudnak, és a legnagyobbak a nézeteltéréseik.” Véleményük szerint ez az átmenet gazdaságtanára vonatkozóan különösen igaz.

<sup>11</sup> *Olson* [1991] arra mutatott rá, hogy: „Ha egy kormányzat funkcionáriusai, különösen a rendőrség és a katonaság vezetői azt hiszik, hogy megbüntetik őket, ha nem hajtják végre a parancsokat, és megjutalmazák őket, ha végrehajjták azokat — az autokratikus rendszer szilárd... Még a legfélelmetesebb zsarnokság sem alapul semmi másón, mint azon a percepción, amiben az őrei és adminisztrátorai osztoznak, paradox módon valójában közel van a rend felbomlásához, sőt az anarchiához.” (13–14 o.)

<sup>12</sup> A törvénytelenég uralma Kelet-Európában természetesen hosszabb időszakra nyúlik vissza. Aligha lehet törvény előtti egyenlőségről beszélni a két világháború közötti időszak nacionalista katonai diktatúráiban, illetve korábban a monarchikus vagy cári autokráciákban.



járt. A rendőrállamok a kriminalitást számos liberális demokráciát jellemző szintnél alacsonyabbra csökkentették. A bizonytalanság, a félelem és bizalmatlanság légkörét teremtette meg a hatóságokkal szemben az, hogy egyik oldalon számos szabályt kellett betartani, a másikon pedig törvénytelenység uralkodott. A kettős mérce – törvénytelenység felül és a szigorú törvénytisztélet követelése alul – nagymértékben rombolja a társadalmi moralitást.

### *Az árnyékgazdaság elterjedése*

Fekete- vagy árnyékgazdaságon a hivatalosan nem nyilvántartott, következképpen a közterhekben sem osztozó gazdasági tevékenységet értik. Ez minden társadalomban, minden időszakban jelen van, és – számos tényező jelzi – az utóbbi időben általában növekszik (*Schneider–Enste* [2000]). A szovjet típusú gazdaságokban nagysága attól függött, hogy a gazdaságpolitika mennyire volt szigorú, illetve engedékeny. Legtöbbször a szocialista gazdaságokra jellemző akut hiány következtében jött létre, egyes országokban (például Lengyelországban és Magyarországon) többé-kevésbé megtúrt kiegészítőjévé vált az állami szektornak. A rendszerváltást követően a termelés erős visszaesése, a költségvetés növekvő hiánya és a kiterjedt adókerülés hívta fel a figyelmet az illegális gazdasági tevékenységek problémájára.

Az árnyékgazdaság méretéről nehéz közvetlenül tájékozódni, mivel feltárása sok esetben büntetéssel jár. A benne való részvétel a gazdaság szereplőinek tipikus reakciója, ha az adózás és a társadalombiztosítási hozzájárulások mértékét túlzottnak vagy elviselhetetlennek tartják. Az árnyékgazdaság mérési módszereinek kiterjedt irodalma van.<sup>13</sup> A *I. táblázat* tartalmazza az árnyékgazdaság becsült mértékét és növekedését az átmeneti országokban, ahol *Johnson és szerzőtársai* [1998]-nak és *Lackó* [1999]-nak a fizikai ráfordítások alapján való mérését hasonlítjuk össze. Ezek szerint az árnyékgazdaság részesedése a GDP-ben a közép-kelet-európai országokban átlagosan az átmenet első öt éve alatt 17,6 százalékról 20,9, illetve 31,6 százalékra nőtt.<sup>14</sup> Ez összehasonlítható az árnyékgazdaság részesedésének átlagos mértékével az OECD-országokban, amit 1990-ben 15,1 százalékra becsültek (*Schneider–Enste* [2000]). Míg egyes rendszerváltó országokban viszonylag alacsony volt is a nem regisztrált gazdasági tevékenységek részesedése az átmenet kezdetén (például Csehországon), később valamennyi országban emelkedett, és a közöttük lévő különbség csökkent.

Anélkül, hogy elmélyednénk a különböző becslési módszerek problémáiban, és ha figyelembe vesszük is a felhasznált adatok bizonytalanságait, az eredmények két dolgot világosan megmutatnak. Az egyik, hogy az árnyékgazdaság mérete igen nagy a rendszerváltó országokban, mintegy kétszerese a fejlett piacgazdaságokénak, másodsor, hogy a részesedése jelentősen nőtt az átmenet első időszakában.

Az árnyékgazdaság jelentős növekedése nyilvánvalóan a termelés és a jövedelmek visszaesésével függ össze, ami növelte az adókerülési törekvéseket. Sok vállalat, hogy a veszteségeket és a csődöt elkerülje, inkább az adók és a társadalombiztosítási járulékok befizetésének elmulasztását választotta, különösen amikor ezek ellenőrzésének és büntetésének a veszélye csökkent. Az állami vállalatok decentralizálása és privatizálása nyomán igen sok kisvállalkozás jött létre, a növekvő munkanélküliség elkerülésére pedig sokan az önfoglalkoztatást választották. Ezek a fejlemények is erősítették a be nem jelentett és adót nem fizető tevékenységek elterjedését.

<sup>13</sup> Ennek jó áttekintése és bírálata található *Lackó* [1999]-ben és *Schneider–Enste* [2000]-ben.

<sup>14</sup> A különbség feltehetően abból származik, hogy *Johnson és szerzőtársai* [1998] az összes áramfogyasztás, *Lackó* [1999] pedig a háztartások áramfogyasztása alapján készítette becsléseit.

1. táblázat  
Az árnyékgazdaság a rendszerváltó országokban  
(Az árnyékgazdaság részaránya a GDP százalékában)

Ország	1989–1990 évek átlaga		1994–1995 évek átlaga	
	Johnson	Lackó	Johnson	Lackó
Bulgária	24,0	26,1	32,7	35,0
Horvátország	22,8 <sup>a</sup>	–	28,5 <sup>a</sup>	38,2
Cseh Köztársaság	6,4 <sup>b</sup>	23,0 <sup>b</sup>	14,5	23,2
Magyarország	27,5	25,1	28,4	30,5
Macedónia	–	–	–	46,5
Lengyelország	17,7	27,2	13,9	25,9
Románia	18,0	20,9	18,3	31,3
Szlovákia	6,4 <sup>b</sup>	23,0 <sup>b</sup>	10,2	30,2
Szlovénia	–	26,8	–	24,0
Átlag	17,6	17,6	20,9	31,6

<sup>a</sup> Horvátországra vonatkozóan: *Madzarevic–Milkulic* [1997].

<sup>b</sup> Csehszlovákia.

*Forrás: Schneider–Enste* [2000], *Johnson és szerzőtársai* [1998] és *Lackó* [1999] számításai alapján.

Az illegalitás választása a törvények uralmának és a hatóságok iránti lojalitás általános csökkenését is kifejezi, és az államtól való – régóta tartó – elidegenedettséget is mutatta. Amint *Vihanto* [2000] megfogalmazta, az emberek a szovjet típusú rendszerekben megtanulták, hogy a törvények antidemokratikus kormányok önkényes rendelkezései, amelyeket nem is szándékoztak általános érvénnyel alkalmazni. Ennek következtében nehézségekbe ütköznek, és időre van szükség ahhoz, hogy hozzászokjanak a gondolathoz: az igazságszolgáltatás megfelelő működésének előfeltétele, hogy a törvényekhez mindenki alkalmazkodjon. Még ha rövid távon előnyös is a törvények be nem tartása, hosszabb távon akadályozza a szabad piacgazdaságra való áttérést.

Az adókerülés jelentős elterjedése összefügg az adminisztráció hatékonyságának csökkenésével és a megvesztegetés elterjedésével. Egy sok országra vonatkozó kutatás során *Friedman és szerzőtársai* [1999] azt találták, hogy a vállalkozók nem csak az adók elkerülése miatt választják az árnyékgazdaságot, hanem azért is, hogy csökkentsék a bürokrácia és a korrupció terheit. *Johnson és szerzőtársai* [1999] szerint: „A vállalatok vagy azért titkolják a tevékenységüket, hogy csökkentsék a fizetendő kenőpénzt, vagy azért választják a vesztegetést, hogy eltitkolhassák, amit csinálnak.” (18. o.) A szabályozás komplexitása és az árnyékgazdaság nagysága között szoros a korreláció.<sup>15</sup> Feltételezhető, hogy az átmeneti országokban a nagyfokú szabályozottság fennmaradásának a következménye is volt a be nem jelentett gazdasági tevékenységek gyakoribbá válása.

Kérdéses, hogy mennyire őszinték a politikusok és az állami tisztviselők, amikor az árnyékgazdaság jelentős visszaszorítását követelik. A magas adók és a bonyolult szabályozás ugyanis a hivatalnokok hatalmát erősíti, és egyesek számára a korrupció lehetőségeit is növeli.<sup>16</sup> A vállalkozók és az adminisztrációban dolgozók egyaránt jól tud-

<sup>15</sup> *Friedman és szerzőtársai* [1999] becslési modellje szerint a szabályozás 1-től 5-ig terjedő indexének egy pontos növekedése az árnyékgazdaság tízszázalékos emelkedésével függött össze 69 ország átlagában.

<sup>16</sup> Ez persze attól is függ, hogy mennyire szigorúan ellenőrzik a hivatalnokok tevékenységét. Ebben az értelemben a korrupció és az adókerülés mértéke a politikai hatalom és az igazságszolgáltatás engedékenysége is a következménye.

ják, hogy bizonyos esetekben kedvezőbb kenőpénzt fizetni, mint adót. Mivel sok szavazó számára előnyös a törvényen kívüli tevékenység, és ha az adóbehajtás laza, sok politikus az újraválasztása érdekében csak szónokol a törvényes rend megszilárdításáról, de keveset tesz az adók és társadalombiztosítási járulékok szigorúbb beszedése ügyében.

A közép-kelet-európai országok a gazdasági fejlettségükhöz képest viszonylag kiterjedt jóléti rendszert örököltek, ami a közkiadások magas szintjét igényli. A nagyméretű árnyékgazdaság viszonylag alacsony adó- és társadalombiztosítási bevétellel párosul, ami egy *circulus viciosus*hoz vezethet: minél magasabbak a vállalatok közterhei, annál többen választják a törvények megkerülését, ami növeli a költségvetés hiányát. Emiatt növelni kell az adókat és így tovább.

Arra a kérdésre, hogy az árnyékgazdaság milyen hatással van a nyilvántartott gazdaságra, nem egyértelmű a válasz. *Schneider-Enste* [2000] arra a következtetésre jutott, hogy: „a gazdasági növekedésre gyakorolt hatás kétértelmű”. Számos vizsgálat eredménye mutatta azt, hogy a gazdaság két része együtt mozog, vagyis pozitív összefüggés van növekedésük között.<sup>17</sup> Mások azt találták, hogy az informális szektor hatása a gazdaság növekedésére negatív, mivel az árnyékgazdaság és a közösségi infrastruktúra között negatív korreláció van, az utóbbi pedig a növekedés egyik kulcstényezője. Az adót nem fizető gazdasági tevékenységek csökkentik az állami bevételeket, meglétük nyilvánvalóan méltánytalan a törvényisztelő polgárokkal és vállalatokkal szemben, de az általános gazdasági növekedés szempontjából nem feltétlenül káros. Az a kérdés, hogyan hasznosítják az adózástól visszatartott forrásait: az általános jólét szempontjából jobban osztják-e el, mint az állam tenné, vagy rosszabbul? A kételyeknek az az oka, hogy erre nincs egyértelmű válasz.

Nem kétséges, hogy az árnyékgazdaság segített átvészelni az átmeneti válságot a rendszerváltó országokban. Munkát adott sok munkanélkülinek, számos kis- és középvállalat túlélését segítette. Az új üzletemberek gyakran az árnyékgazdaságban tanulták meg a vállalkozói szellemet és dinamizmust, hozzájárulva ezzel a gazdaság versenyképességéhez, a hatékonyság növeléséhez. Ennek ellenére, a munkavállalók számára hátrányos az árnyékgazdaságban végzett munka, mivel nincs munkaszerződésük, társadalombiztosításuk, és így védtelenek.

Az árnyékgazdaság nagy hátránya, hogy egy bizonyos idő után akadályává válik a magángazdaság fejlődésének, és ezzel a gazdasági növekedésnek. A vállalatok általában addig tudnak az árnyékban maradni, amíg kicsik. Minél nagyobbra nőnek, annál nehezebb elrejtőzniük, értékesíteni a termékeiket, munkaerőt alkalmazni, és hitelhez jutni. Ezenkívül nincs, vagy kevésbé van lehetőségük arra, hogy a pénzpiacon tőkéhez jussanak. E tényezők miatt sokan jobbnak látják kicsinek és az árnyékban maradni, még akkor is, ha lehetőségük lenne a növekedésre.

A feketegazdaság növekedése jelentős részben bűnözői tevékenységek robbanásszerű elterjedésének a következménye is volt (a kábítószer- és fegyverkereskedelem, a prostitúció, a szerencsejátékok és a „védelmi” pénzek kizsárolása). Ezek nagymértékben hozzájárultak a törvényesség és az abba vetett bizalom csökkenéséhez, a bizonytalanság érzésének elterjedéséhez. Ilyen körülmények között a biztonsági örök és a magánrendőrségek gyorsan elszaporodnak, néha – a közbiztonságot még jobban gyengítve – egymás ellen is harcolnak. A titokban működő vállalkozások gyakran összefonódnak a bűnözéssel a finanszírozás, illetve a pénzmosás terén. A bűnöző vállalkozások elterjedése na-

<sup>17</sup> *Loayza* [1996] empirikusan bizonyítottan tekintette, hogy a latin-amerikai országokban az árnyékgazdaságnak a GDP részarányában való egyszázalékos növekedése az egy főre jutó GDP 1,2 százalékos emelkedését eredményezte.

gyon ártalmas a társadalom törvényes és biztonságos élete számára, ami nélkülözhetetlen feltétele a külföldi befektetéseknek is, de általában a gazdasági növekedésnek is.<sup>18</sup>

Minél nagyobb az árnyékgazdaság, annál nagyobb az eltérés a nyilvántartott és a tényleges gazdaság között. A termelés, foglalkoztatás, jövedelmek, fogyasztás stb. statisztikai adatai kevésbé megbízhatóak. A döntéshozóknak szembe kell nézniük azzal a ténnyel, hogy a gazdaságról szóló tájékozottságuk hiányos, és figyelembe kell venniük, hogy gazdaságpolitikai döntéseik hogyan hatnak a nem regisztrált gazdaságra.

Mivel a nagyobb arányú árnyékgazdaság a törvényesség alacsonyabb szintjéhez kapcsolódik, természetes hogy a korrupció és az illegális gazdasági tevékenységek között pozitív összefüggést lehet találni. *Friedman és szerzőtársai* [1999] 49 ország adatait megvizsgálva, hat különböző szervezet nyolc különféle mérési módszere alapján arra a következtetésre jutottak, hogy: „az árnyékgazdaság részesedése és a törvényesség uralma (beleértve a korrupciót is) között erős és konzisztens az összefüggés. Mind a nyolc index azt mutatja, hogy ahol nagyobb mérvű a korrupció, ott nagyobb a nem hivatalos gazdaság részaránya.” Ennek ellenére a korrupció és az illegális tevékenységek közötti összefüggés kétirányú: ha a korrupció széles körű, és a kenőpénzek a vállalatok fix költségeinek nagy részét teszik ki, akkor választhatják azt is, hogy illegálisra vonulnak, hogy elkerüljék a korrupció nyomását (*Rose-Ackermann* [1997]). Másrészt viszont a vállalkozók számára előnyös lehet, hogy az adók és társadalombiztosítási járulékok fizetése helyett megvesztegessék a hivatalnokokat, vagyis a korrupció és az árnyékgazdaság kiegészítheti egymást (*Johnson és szerzőtársai* [1998]).

Amíg tehát az árnyékgazdaságnak a hivatalosan nyilvántartott gazdaság növekedéséhez való hozzájárulása kétséges, nem vitás, hogy negatív hatással van a méltányosságra, az arányos közteherviselésre, vagyis a törvényesség uralmára. Minél inkább elfogadottá válik az informális szektor létezése, annál jobban sérül a közösségi moralitás. Az árnyékgazdaság nyilvánvalóan igazságtalan, mivel az adóelkerülés egyesek számára azzal jár, hogy a többieknek többet kell fizetniük, csökkenti a közösség bevételeit, és különösen hátrányos az adózási morál szempontjából. Nem elég csak azt figyelembe venni, hogy csökkennek az adóbevételek, és torzulhat az erőforrások eloszlása, mivel a szabályokra, normákra, az intézményekre és a gazdaság szereplőinek magatartására gyakorolt romboló hatás ennél még sokkal jelentősebb is lehet. A széles körű és növekvő árnyékgazdaság nemcsak azt mutatja, hogy magas, vagy alig elviselhető az adózás és a társadalombiztosítási járulékok szintje, hanem azt is, hogy veszélybe került a társadalmi rend legitimitációja.

### A korrupció

A korrupció elterjedését és megerősödését a törvényesség hanyatlásának hasonló tényezői okozták, mint amelyeket az árnyékgazdaság esetében figyelhettünk meg. A korrupció sokféle formában jelentkezik, de közös jellemzőjük: „a közhatalommal való visszaélés személyes előnyök céljából” (*Tanzi* [1998]). Idetartoznak a hatósági engedélyek elnyeréséért, a közösségi javakhoz és szolgáltatásokhoz való hozzájutásért, állami beruházások megbízásaiért, adókedvezményekért, állami állások vagy előléptetések megszerzéséért stb. titokban történő fizetések. Meg szokták különböztetni a „kis” és „nagy” korrupciót, az utóbbin általában azt értik, ami politikailag motivált, és gyakran állami nagyberuházások elnyeréséhez kapcsolódik.

<sup>18</sup> *Ash* [2000] Jugoszláviára utalva ezt így foglalta össze: „Más országok átmenetéből megtanultuk, hogy a döntő próbatétel az, hogy egy erősen kriminalizálódott társadalomban létre tudják-e hozni a törvényesség uralmát.”

Ha nehéz az árnyékgazdaság méretét megállapítani, akkor a korrupcióét még sokkal nehezebb, mivel az utóbbi esetben nemcsak az egyik, hanem mindkét fél érdekelt az ügy eltitkolásában. Itt a méréshez nem lehet olyan objektív változókat alkalmazni, mint a pénzforgalom vagy az energiafogyasztás, amivel becsülni lehet az árnyékgazdaság méretét. A kvantifikálás rendszerint magán-tanácsadócégek – a különféle szakértőknek kérdőívekre adott válaszaik alapján készített – rangsorolása alapján történik.<sup>19</sup> Ezeknek mind az a közös hátrányuk, hogy szubjektívek és ezért kockázatos, hogy fordított okozati összefüggést mutatnak: az egyes gazdaságok teljesítménykülönbségei torzíthatják a szakértők rangsorolását (*Havrylyshyn–Rooden* [2000]). Mivel azonban a különböző módszerekkel és különféle szakértőkkel végzett korrupciós indexek korrelációja igen magas, továbbá mert az országoknak a korrupció nagysága szerinti rangsora nagyon hasonló, a becslésekben – megfelelő fenntartásokkal – bizonyos mértékig megbízhatunk.<sup>20</sup>

Nemrégiben *Kaminski–Kaminski* [2001] ismertette a rendszerváltó országok különböző korrupciós becsléseinek az összehasonlítását, amelyből a közép-kelet-európai országok százalékos indexeit tartalmazza a 2. táblázat. A tanulmány a korrupció két típusát különbözteti meg: az *adminisztratív korrupciót*, amin a köztisztviselők megvesztegetését érti, és az *állam megvétele* (*state capture*),<sup>21</sup> mely azoknak a vállalatoknak a százalékos részesedését mutatja, melyek törvények és rendelkezések kialakítását „vásárolták” meg.

A 2. táblázat adataiból látható, hogy a becsült korrupció nagysága alacsonyabb az első öt ország (az úgynevezett luxembourgi csoport) estében, mint az utolsó öt országnál (az úgynevezett helsinki csoport). Az „állam megvétele” különösen magas Lettország, Románia, Bulgária és Szlovákia esetében. A korrupció különböző módszerekkel való mérései között szoros az összefüggés. Ahol mind az adminisztratív korrupció, mint az állam megvétele magas, ott valószínűsíthető, hogy a rendszer szándékosan alakítja úgy a játékszabályokat, hogy a politikai hatalom birtokosai minél magasabb járadékhoz jussanak. Vagy ahogy *Kaminski–Kaminski* [2001] fogalmazott (7. o.): „A korrupció ilyen körülmények között önmagát erősíti azzal, hogy a céllal ellentétes hatású, korrupciót generáló szabályokat alkot.”

Amíg a korrupciót nem tudták mérni és összehasonlítani, egyes szerzők feltételezték, hogy az növelheti is a gazdasági növekedést, mivel megvesztegetés útján gyorsítani lehet a hatóságok döntéseit, és a hivatalnokok szorgalmasabban dolgozhatnak, ha csúszópénzre számítanak.<sup>22</sup> Valamennyi empirikus kutatás megcáfolta azonban ezt az úgynevezett „vesztegetés mint olajozás” hipotézist, és azt derítették fel, hogy a korrupció általában csökkenti a gazdasági növekedést (*Shleifer–Vishny* [1993], *Mauro* [1995], [1997], *Tanzi–Davoodi* [1997], *Kaufmann–Wei* [1999]). *Mauro* [1995] a *Business International* [1981], [1984] adatait felhasználva vizsgálta az intézményi hatékonyság és a politikai stabilitás hatását. Úgy találta, hogy az igazságszolgáltatásra, az ügyintézésre és a korrupcióra vonatkozó indexek szoros kapcsolatban vannak, és jól reprezentálják az egyes országok bürokráciájának hatékonyságát. A bürokratikus hatékonyság és a politikai stabilitás között is erős összefüggést talált, a gazdagabb országoknak általában jobbák az intézményei, mint a szegényebbeknek, és a gyorsan növekvő gazdaságokban hatékonyabban működik a bürokrácia, mint a lassabban növekvőkben. Az igazságszolgáltatási rendszer-

<sup>19</sup> Amint *Wei* [2001] szellemesen megjegyezte: „A korrupciót úgy, mint a pornográfiát nehéz kvantifikálni, de felismered, ha látod.”

<sup>20</sup> Ezzel nem mindenki ért egyet. Például *Sík* [2000] erősen bírálta a korrupciónak szakértői véleményeken nyugvó mérését, azzal érvelve, hogy „a szakértők önkiválasztáson alapuló kis és zárt körétől igen valószínűtlen, hogy független információkhoz lehessen jutni”. Ehelyett a konkrét korrupciós esetekre való közvetlen rákérdezést javasolta.

<sup>21</sup> Erre a következőkben még kitérünk.

<sup>22</sup> Például ezt képviselte *Leff* [1964] és *Huntington* [1968].

2. táblázat  
A korrupció mértéke a közép-kelet-európai országokban

Ország	EBRD [2000] <sup>a</sup>	Transparency International [2000] <sup>b</sup>	Az „állam megvétele” <sup>c</sup>	Adminisztratív korrupció <sup>d</sup>
Cseh Köztársaság	100	35	27	44
Észtország	90	26	24	28
Magyarország	98	29	17	30
Lengyelország	94	37	29	28
Szlovénia	85	27	17	25
Bulgária	79	43	68	37
Lettország	82	44	73	25
Litvánia	82	44	27	49
Szlovákia	89	43	59	44
Románia	73	52	74	56

<sup>a</sup> Az átalakulás előrehaladásának indexei az EBRD [2000] szerint. Az országokat nyolc fokozatba osztották (1 és 4+ között) a versenypiac kialakításának mértéke szerint, amit plusz és mínusz 0,5-ös fokozatokkal jelöltek. A 4+-os fokozat a fejlett ipari országokra jellemző körülményeknek felel meg. Ezt az indexet az átmeneti országok legfejlettebbje szerint normalizálták. Minél magasabb az index, annál előrehaladottabb az illető ország az érett piacgazdaságokhoz mérten.

<sup>b</sup> Az észlelt korrupció indexét a Transparency International cég szolgáltatja, amelyet tízzel szoroztak és invertáltak. A 100-as index jelöli azt az országot, ahol a legmagasabb fokú korrupciót észlelték.

<sup>c</sup> Az „állam megvétele” (state capture) index Hellman és szerzőtársai [2000b]-től származik, amit invertáltak, 100-zal szoroztak, és a „legkorruptabb” ország szerint standardizáltak. Minél közelebb van az index 100-hoz, annál korruptabb az illető ország a többiekhez képest.

<sup>d</sup> Az adminisztratív korrupciós index azt mutatja, hogy a vállalatok éves bevételüknek hány százalékát fordítják megvesztegetésre Hellman és szerzőtársai [2000a] szerint. Ezeket az adatokat invertálták, 100-zal szorozták, és a „legkorruptabb” ország szerint standardizálták. Minél közelebb van az index 100-hoz, annál magasabb az adminisztratív korrupció az illető országban a többiekhez képest.

Forrás: EBRD [2000], World Bank [2000], Transparency International weboldala [2001], Friedman és szerzőtársai [1999].

nek nyilvánvalóan erős befolyása van a korrupcióra, de a hatékonysága attól a politikai és kulturális környezettől függ, amelyben működik. Triesman [1999] azt tárta fel, hogy ahol az igazságszolgáltatás nem független, és a bírónak szélesebb a mérlegelési jogkörük, ott ez még ösztönözheti is a korrupciót, növelve annak terheit.

Ami a növekedésre gyakorolt hatást illeti, azt találták, hogy a rossz bürokratikus hatékonyság általában, és a korrupció különösen erős negatív kapcsolatban van a beruházási rátával. Nagy biztonsággal lehet azt állítani, hogy az intézmények rossz hatékonysága és a korrupció miatt alacsonyabb a beruházások szintje, és ez az, ami miatt a rossz intézményi rendszer csökkenti a növekedés ütemét.<sup>23</sup> Azzal, hogy a korrupció növeli az adóelkerülést, egyúttal csökkenti a közösségi bevételeket és kiadásokat, beleértve a közösségi beruházásokat. Ha az állami beszerzési szerződéseket korrupcióval befolyásolják, növekednek az építési költségek,<sup>24</sup> gyengébb minőségűek a szolgáltatások, olcsóbb, rosszabb

<sup>23</sup> Mauro [1995] szerint a korrupciós index egy standard eltérésnyi javulása szignifikánsan függ össze a beruházási rátának a GDP 3,3 százalékos növekedésével (700. o.).

<sup>24</sup> Ez a kiadási többlet igen magas is lehet. Tanzi [1997] a Transparency International Milánóról szóló jelentésére hivatkozva, azt írja, hogy egy nagy korrupciós botrány kitörése után két év alatt „a város villamosai működési költségei 52 százalékkal, a metróberuházás egy kilométerének költségei 57 százalékkal és egy új repülőtér építésének költségvetése 59 százalékkal csökkent”.

minőségű anyagokat használnak fel. Ebből következik, hogy a korrupció okozta veszteség sokkal magasabb, mint a vesztegetés összege. A rendszerváltó országok esetében ezt a veszteséget növeli, hogy csökken az ország jó hírneve, ami veszélyezteti a külföldi befektetők bizalmát.

Az említett hatások közvetettek, de a korrupciónak lehet a növekedési teljesítményre közvetlenül is negatív hatása, amennyiben az a beruházások ágazatok közötti eloszlását torzítja. Ennek az az oka, hogy a korrupt állami tisztviselők előnyben részesítik azokat a kiadásokat, ahol kenőpénzre számíthatnak, még hozzá minél nagyobbakra. Ez gyakori az olyan megbízásoknál, mint a hidak és kórházak építése, egészségügyi felszerelések beszerzése stb (Mauro [1997]).

Az egyes országok külfölditőke-vonzási képességét vizsgálva, Wei [1997] bizonyítottan találta, hogy a korrupció negatívan függ össze a közvetlen külföldi beruházásokkal. Mivel a korrupció természetesen titkos és önkényes, a megvesztegető és a megvesztegetett közötti hallgatolagos szerződést nem lehet kikényszeríteni, ez a bizonytalanság sok lehetséges befektetőt visszariaszt.

A közép-kelet-európai országokban az állami szektor közismerten rendkívül nagy volt, és sok országban még mindig az. Az ipar és kereskedelem privatizálása viszonylag gyorsan halad, de az infrastruktúráé elmaradt. Ez annál is inkább így van, mivel sokszor nem világos és eldöntetlen, hogy mi is maradjon állami, illetve önkormányzati tulajdonban, és mit privatizáljanak? Az is ismeretes, hogy a szocialista időszakban az infrastrukturális beruházásokat – különösen a környezetvédelmiéket – erősen elhanyagolták, és a megvalósítottak is gyakran gyenge minőségűek voltak. Ebből következik, hogy az átmenet időszakában mindezekben a területeken nagyon sok új beruházásra van szükség, ami a magánvállalkozók számára igen jövedelmező lehetőségeket nyújt. Ezeknek a vállalatoknak a vezetői gyakran szívesen fizetnek „közvetítői díjat” azoknak a tisztviselőknek, akik segítenek elnyerni egy megbízást, és az gyakran a befektetés összes költségének bizonyos százalékában van megállapítva. Ilyen esetekben az illető tisztviselőnek nyilvánvalóan nem áll érdekében, hogy alacsony költségű projektet támogasson. Felesleges talán mondani, hogy sok esetben a „közvetítői díj” kifejezés csak eufemizmusa annak, ami valójában: kenőpénz.

Az átalakuló országokba a külföldi tőke beáramlása sokszor nem párosult a tisztességes üzleti erkölcsök behozatalával; éppen ellenkezőleg, a külföldi cégek vezetői közül sokan igen gyorsan elsajátították, hogyan kell az adott körülmények között korrumpálni hivatalnokokat és politikusokat. Gyakran ajánlottak fel jól jövedelmező tanácsadói állásokat olyanoknak, akik „jó összeköttetésekkel” rendelkeznek, hogy megtanítsák őket, kiket és mivel lehet megvesztegetni, vagy hogy közvetítők legyenek a vállalat és a korrupt döntéshozó között. Széles körben elterjedtek azok a hírek, hogy mi az „ára” (vagyis a megvesztegetés költsége) annak, hogy adókedvezményeket, előnyös hiteleket, a beruházásaikhoz olcsó telket stb. kapjanak, vagy hogy hány százalékos sápot várnak egy állami megbízásért. Ezekről az ügyekről természetesen nehéz, vagy lehetetlen megbízható információkhoz jutni, különösen, ha az igazságszolgáltatási intézmények sem akarják, vagy nem tudják kideríteni és megbüntetni a résztvevőket.

A korrupció határai erősen függenek az adott ország kultúrájától, sokan megengedhetőnek tartanak egyes országokban olyasmit, amit másutt elítélnek. Ennek ellenére a közép-kelet-európai országokban végzett közvélemény-kutatások azt derítették ki, hogy a lakosság túlnyomó része fontosnak tartja a korrupció lényeges csökkentését, és sok esetben azt tartják az első számú „közellenségnek” (Wei [2001]).

A tapasztalatok alátámasztják Triesman [1999] megállapítását, hogy azokban a társadalmakban, ahol a demokratikus rendszer hosszabb ideje áll fenn, szabad a sajtó, magasabb az oktatási színvonal és világosabb a „közösségi” megkülönböztetése a „magántól”,

ott kevesebb a korrupció.<sup>25</sup> Végül jegyezzük meg, hogy bár a korrupció több oldalról is lassítja a növekedést, nincs arról szó, hogy megállítaná azt. Más tényezők ellensúlyozhatják vagy mérsékelhetik a korrupciónak a növekedésre gyakorolt negatív hatását.

A törvényesség uralma szempontjából a piacgazdaságot kialakító országok számára az árnyékgazdaságnál és a korrupciónál nagyobb veszélyt jelent az, amit az irodalom *state capture*nek nevez, és mi jobb híján az „*állam megvétele*nek” fordítunk. *Hellman és szerzőtársai* [2000b] ezt úgy definiálták, hogy „a játékszabályoknak (törvényeknek, rendeleteknek, előírásoknak) olyan kialakítása, amelyekért hatósági tisztviselőknek magán-személyek törvényellenesen és titokban fizetnek”. A vállalatok ugyanis különféle módon nemcsak kikerülhetik a törvényeket és szabályokat, de befolyást gyakorolhatnak azok tartalmára, a gazdasági és politikai intézmények kialakítására, a gazdaságpolitika és -irányítás minőségére is. Az átmenet során meg lehetett figyelni, hogy nagyhatalmú vállalatok vezetői összefoghatnak az uralmon lévő politikusokkal és az állam főtisztviselőivel annak érdekében, hogy az intézményeket úgy alakítsák ki, hogy járadékokra telessenek szert, vagyis „megvehessék az államot”.

A Világbank és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank egy vizsgálata azt tárta fel, hogy egyes országokban állami vezetők valóságos magánpiacot hoztak létre, amely a magántulajdon és a szerződések érvényesítésének biztonságát és a járadékszerzés lehetőségét nyújtotta a vállalatok szűk csoportja számára. A vizsgálat során arra kérték a vállalatokat, hogy mérjék fel, milyen közvetlen hatása van üzletmenetükre a parlamenti törvények, rendeletek vagy a bírósági ítéletek stb. befolyásolásának, illetve a politikai pártok finanszírozásának. A felmérés szerint az ilyen tevékenységekért való fizetés, különböző mértékben ugyan, de valamennyi átalakuló országban előfordul. A korábbi szovjet tagállamokban és egyes kelet-európai országokban az „állam megvétele” viszonylag gyakori, a közép-kelet-európai országokban lényegesen ritkább. Azt találták, hogy ahol az „állam megvétele” sűrűbben fordult elő, ott a korrumpáló cégek növekedése jelentősen meghaladta a többiekét, ezzel szemben nem lehetett ezt megfigyelni azokban az országokban, ahol a közjavak szélesebb körét nyújtotta az állam a piac számára, a törvényhozás erősebben volt kitéve a politikai versengésnek és a társadalmi ellenőrzésnek.

A privatizálás és új vállalatok alapítása során létrejött cégeknek bizonytalanabbak voltak a tulajdoni és szerződési jogaik, és erősebben igényelték a biztonságuk megerősítését. Hatósági tisztviselőknek nyújtott fizetség ellenében az „államot megvevő” cégek nagyobb védelmet tudtak szerezni maguknak, mint a többi új vagy privatizált vállalat. Az igazi veszélyt e téren az jelenti, amikor a korrupció túllép az állami adminisztráción, és eléri a parlamenti képviselők szintjét. Korrupt törvényhozóktól és köztisztviselőktől ugyanis nem lehet azt várni, hogy szigorú korrupcióellenes törvényeket hozzanak, még kevésbé, hogy azokat végre is hajtsák/hajtassák. Azok az erőfeszítések, hogy a törvényhozók és főtisztviselők vagyonát és vagyongyarapodását átláthatóvá tegyék, jól mutatja, hogy ez a veszély nagyon is reális. Sajnos azonban a megvesztegetést ilyen esetekben feltárni rendkívül nehéz, ha nem éppen lehetetlen.

Az átalakuló országok fejlődése ebben a tekintetben azt mutatta, hogy a polgári szabadságjogok bevezetésével párhuzamosan a hatalommal való visszaélés elleni intézmények létrehozása távolról sem volt elégséges ahhoz, hogy ellensúlyozni lehetne a mindenre kiterjedő kontroll megszűnését a kommunista uralom felszámolását követően. Ez a helyzet segítette az „állam megvétele” kialakulását. Az ilyen eseteket jól meg lehetett

<sup>25</sup> Az utóbbi időben Olaszországban, Belgiumban, Franciaországban vagy Németországban nyilvánosságra került korrupciós ügyek egyrészt azt mutatják, hogy a szilárd demokráciák között is nagy különbségek vannak e tekintetben, másrészt, hogy a lakosság tűrőhatára csökkenést mutat.



figyelni az olyan nagy volumenű privatizálások esetében, mint a telekommunikáció, az energiatermelés vagy a hadfelszerelés beszerzése. Az állammal szemben álló üzleti partnerek ezekben az esetekben sokszor sikerrel igyekeztek meghatározni a játékszabályokat, hogy monopolhelyzetbe jussanak, kedvező árkialakítást érjenek el, vagy állami garanciákat kapjanak.

Ahhoz, hogy a vállalatoknak elvegyék a kedvét az „állam megvételetől”, a civil ellenőrzés, a sajtószabadság és a bíróságok függetlenségének, vagyis a demokratikus intézményi rendszer kiépítésének meghatározott szintjét el kell érni. A monopóliumok fokozatos felbontásával, az új vállalkozások és a verseny támogatásával el lehet érni, hogy a vállalatok ne megvesztegetéssel, hanem törvényes eszközökkel befolyásolják az állami döntéseket. Sajnos azonban a közép-kelet-európai országokban több esetben is meg lehetett figyelni, hogy amikor az uralkodó politikai párt vagy koalíció hatalma veszélybe került, igyekeztek átláthatatlanná tenni az állami tevékenységeket, támogatásokat indítottak a sajtószabadság és a bíróságok független döntései ellen. Még nem múlt el annak a veszélye, hogy újra olyan körülmények alakuljanak ki, amikor meg lehet „venni az államot”.

### *Az „új középosztály” megteremtése és a kliensi rendszer*

A törvényesség uralmának gyengülése, illetve megszűnése szorosan kapcsolódik a plurális demokrácia létrejöttének társadalmi folyamatához. A centralizált állami tervgazdaság átalakítása piaccgazdasággá nyilvánvalóan azt is jelentette, hogy az állami tulajdon nagy részét privatizálják, vagyis valódi tulajdonosokhoz juttatják, létrehoznak egy új tőkésosztályt, ami nem volt, mert nem is létezhetett a szovjet típusú rendszerekben. Gyakorlatilag valamennyi politikai párt egyetértett abban, hogy szükség van magánosításra; az volt a kérdés, hogy mennyit és milyen gyorsan privatizáljanak, és kik legyenek annak haszonélvezői, a magánosított vagyon új tulajdonosai. A politikai küzdelmekben és választási kampányokban valamennyi párt zászlajára tűzte egy „új középosztály” megteremtését, ami valójában a tőkésosztály létrehozásának eufemizmusa volt, még akkor is, ha ebbe beleértették a vállalkozókat, az önfoglalkoztatókat és a tisztviselők felsőbb szintjét is.

Az „új középosztály” létrehozása egyfelől az állami tulajdonban lévő vagyontárgyak, a föld és a szolgáltatások újraelosztását jelentette, másfelől ennek jogi és adminisztratív kereteit. A piaccgazdaságba vezető átmenet kezdetén Kelet-Európában a politikai küzdelmekben sokkal több forgott kockán, mint ami a nyugati demokráciákban szokásos. Nemcsak az volt a kérdés, hogy melyik politikai csoportosulás vagy koalíció fogja irányítani az országot a következő parlamenti ciklusban, hanem az is, hogy ki fogja privatizálni a sok milliárd dollárt érő állami vagyont, és – főleg! – kik számára. A politikai pártok körül klientúrahálózatok alakultak ki, amelyek nagy mohósággal kívántak részt venni az állami vagyon és föld szétosztásában és a jól jövedelmező állami megbízások elnyerésében.<sup>26</sup> Az „új középosztály” megteremtésének jelszava mögött valójában az erős pártlojalitást mutató kliensek hatalmi harca rejlik.<sup>27</sup>

Annak, hogy a piaci átalakulás kezdetén túl nagy hangsúlyt és figyelmet fordítottak a privatizálásra, és túl keveset a versenypiac kiépítésére, alighanem az volt az oka, hogy az

<sup>26</sup> A klienshálózatokban ugyanis sok kisvállalkozás is található, amelyek alacsony tőkeellátottságuk miatt a kormánnyal, illetve az önkormányzatokkal kötött előnyös szerződésektől függnnek.

<sup>27</sup> Dobrinsky [2001] joggal mutatott rá, hogy az a „középosztály”, amelyik a kommunista uralom idején alakult ki, sok kisvállalkozót, háztáji gazdálkodót vagy ház- és autótulajdonost stb. foglalt magában. Bár ők voltak a politikai és gazdasági változások fő támogatói, az átalakulással sokat veszítettek gazdasági és szociális helyzetükben egyaránt.

uralomra került politikai erők köré szerveződő klienscsoportok nagyon igyekeztek annyit megszerezni az újraelosztásra kerülő állami vagyonból, amennyit csak lehetett. A magánosítás a jól működő piacgazdaság szükséges, de nem elégséges feltétele, megfelelő intézményi háttér nélkül ugyanis nem alakulhat ki sem hatékony termelésítő-nyerő-piac, sem hatékony késztermékpia, és ez eltorzíthatja az érdekeltségi szerkezetet.<sup>28</sup>

*Sajó* [1998] megfogalmazása szerint, a kliensi rendszer a korszerű politikatudományban a társadalmi kapcsolatok olyan hálózatát jelenti, ahol „a főnöknek való személyes lojalitás felülkerekedik a piaci kapcsolatok, a demokratikus döntéshozatal és a köztisztviselői professzionalizmus modern alternatíváin”. Még ha a kliensi rendszer korrupciója széles körben elterjedt is, az különbözik a korrupciótól: az előző ugyanis egy társadalmi szervezeti forma, az utóbbi viszont az egyén társadalmi viselkedése. A kliensi rendszer sokat örökölt a szocialista korszak nomenklatúrája hagyatékából, és a közép-kelet-európai társadalmi szervezetek többé-kevésbé stabil formájává vált.<sup>29</sup> Ez a demokratikus rendszerek „születési rendellenességeinek” a következménye volt.

Amikor a kommunista pártok kezéből kicsúszott a hatalom, az egyetlen átfogó társadalmi szervezet, ami túlélte a változást, az állam volt a maga hatalmas és nagyrészt alkalmatlanná vált bürokratikus apparátusával. Az első választásokon hatalomra jutott pártok magas állami beosztásokat nyújtottak a klienseiknek, később pedig lehetőséget adtak arra, hogy előnyös feltételekkel vegyenek részt a magánosítási folyamatban. Mivel a hatalomra került párt vagy koalíció gyakran szenvedett vereséget a következő választáson, a különböző politikai irányzatok klienseinek lehetőségük nyílt magas kormánypozíciók betöltésére, illetve a privatizációban való részvételre, vagy mindkettőre. Így jött létre valójában az „új középosztály”, amelyet hatalmas jövedelemkülönbség választ el az elszegényedett és részben munkanélküli „alsó osztályoktól”, amely sajnos a társadalom többségét teszi ki.

A különböző politikai pártok klienseinek az egyik legfőbb célja a privatizációban, illetve a társadalmi tőke újraelosztásában való részvétel, a tőketulajdonossá válás volt. A korábbi állami vállalatok és termelőszövetkezetek vezetői, a meggazdagodott nomenklatúrátagok ugyanúgy, mint egyes vállalkozó szellemű emberek vagy a korábbi igazságtalanságok áldozatai a pártokhoz fűződő jó kapcsolataikat és lojalitásukat arra használták fel, hogy belső információkhoz és kedvező feltételekhez jussanak a magánosítás során. Mivel legtöbbszörüknek nem volt elég pénzük, hogy megvásárolják az állami tulajdont, jó kapcsolataikat arra használták fel, hogy olcsón vagy az állami bankoktól kedvező feltételek mellett felvett kölcsönök révén jussanak forrásokhoz. Ezeket a hiteleket nagyrészt sosem fizették vissza, ami a bankok rossz portfólióit növelte.<sup>30</sup> A kilencvenes évek közepén a bankok konszolidálása szinte valamennyi közép-kelet-európai országban szükségessé vált, és annak természetesen számos más oka is volt, de a rossz kintlevőségek számottevő részét a pénzügyileg megfelelő körülmények nélkül nyújtott, politikailag motívált hitelek tették ki.

A széles körű jóvátétel, kártérítés és az állami javak privatizálásának morális dilemmája túlmutat a törvényesség betartásán vagy hiányán. A magánosítás különböző módszereit lehet ugyan racionálisan védeni azzal, hogy a magántulajdonba kerülő eszközöket így hatékonyabban fogják felhasználni, és lehet a szabadon választott parlamentek által törvényesíteni, de azt a közvélemény nagy része aligha fogja igazságosnak és méltányosnak

<sup>28</sup> Lásd bővebben: *Bromley* [2000].

<sup>29</sup> A patrónus-kliens rendszernek a gyökerei sokkal régebbre nyúlnak vissza Kelet-Európában, egészen a nyugati feudalizmus és a keleti Ottomán hagyományig. Azt jelentette, hogy a hatalmat gyakorló politikai erők ellenőriznek minden szerződést és kinevezést az adminisztráció valamennyi szintjén.

<sup>30</sup> A bankok konszolidációjáról lásd bővebben: *Várhegyi* [2000].

tartani. A hirtelen létrejött rendkívüli vagyonok keletkezésének törvényességét a társadalom nagy része kétkedéssel fogadta, és bizonyosan igazságtalannak tartotta. De ha ezek a vagyonok politikai alapon és nem átlátható módon keletkeztek, elkerülték a versenyeztetést, vagy nem a legkedvezőbb ajánlatot fogadták el, akkor ezzel nemcsak a törvényesség uralmának és a közmorálnak a csökkenéséhez járultak igen nagy mértékben hozzá, hanem ahhoz is, hogy a gazdaság a lehetségesnél lassabban fejlődjön.

Ahogy a privatizálási folyamat fokozatosan kifulladásra kerül, a klienshálózatok egyre inkább az állami beszerzési és beruházási szerződésekre koncentrálnak, illetve az állami intézmények jól fizető pozícióit és államilag támogatott projekteket igyekeznek megszerezni. Mivel valamennyi rendszerváltó országban az állami szektor még igen nagy, és jóval túlterjed az állami adminisztráción (beleértve a vasutakat, légi közlekedést, a katonaságot, az oktatást, az egészségügyi szolgálatot, a bíróságokat és a kulturális intézményeket stb.), igen sok a magasán fizetett vezetői állás, aminek birtoklói minden egyes kormányváltáskor el lehet bocsátani, és a helyükre másokat lehet kinevezni. Ez természetesen minden demokratikus rendszerben előfordul, a különbség az, hogy az újonnan alakuló demokráciákban a vezetői állások cseréi sokkal szélesebb körűek, és igen nagy mértékben függenek a politikai lojalitástól, és kevésbé a szakmai kvalitásuktól. A vezetők szakmailag indokolatlan, illetve hátrányos cseréi gyakran megakasztják az intézmények normális működését, csökkentik a hatékonyságát, és hátrányos bizonytalanságot terjesztenek.

A fejlettebb gazdaságok utolérése erősen függ attól is, hogy vállalati szinten mennyire szabad és gyors a be-, illetve kilépés és a működő vállalkozások átszervezése.<sup>31</sup> Nyilvánvalóan csökkenti a kedvező strukturális átalakulást és a termelékenység javulását az, ha a kormány – ahelyett, hogy elősegítené ezeket a piacbarát folyamatokat – a kliensei érdekében speciális támogatásokkal, adókedvezményekkel, közbeszerzési előnyökkel avatkozik be a gazdaságba.

A klienshálózatok magától értetődően korrumpáltak – ahol a politikai részrehajlás és egyoldalúság, az „adok-kapok” és a nepotizmus burjánzik, súlyosan sérül a demokratikus erkölcsök és a piac logikája. A kliensi rezsimekben sokkal gyakoribb az, hogy az aktuális politikai hatalmat támogató cégek „megveszik az államot”, és az is, hogy veszélybe kerül a bíraskodás függetlensége, valamint a sajtó szabadsága. Erős érdekek fűződnek ahhoz, hogy ne legyen átlátható a kormány tevékenysége, a költségvetési pénzek felhasználása, a privatizálás és a közbeszerzések feltételei, az adókedvezmények vagy a külföldi befektetőknek nyújtott előnyök stb. Emiatt, bár gyakoriak a botrányok, ritkán fordul elő, hogy komoly és alapos bűnügyi vizsgálat eredményre vezetne korrupciós, hűtlen kezelési, sőt maffiatípusú ügyekben. Ha a korrupciót gyakorlatilag nem büntetik, ha befolyásos politikusok elkerülhetik vagy elfojthatják a vizsgálatokat, az nemcsak a törvényesség uralma szempontjából romboló hatású, de a lakosság beletörődéséhez is vezethet, ami az újonnan alakuló demokráciákban a civil társadalom kialakulására még károsabb lehet, mint az, hogy a vétkesek büntetlenül maradnak.

A közép-kelet-európai társadalmak tízéves történelme azt mutatja, hogy a politikai szabadság és pluralizmus, a szabad választások önmagukban nem elegendők ahhoz, hogy dinamikus politikai egyensúly alakuljon ki, az ahhoz nélkülözhetetlen ellenőrzési és kiegyenlítő mechanizmusokkal. Ha a klienshálózatok például kétpárti rendszerben fejlődnek ki, a választások után a törvénytörő ügyekben az ellenfelek együttműködési megállapodást köthetnek, mivel mindkét oldal elég „piszkos ügyet” ismer a másikról ahhoz, hogy biztonságban érezhesse magát. A „piszkogyűjtő mechanizmus” – ahogy ezt *Kaminski-*

<sup>31</sup> Lásd bővebben: *Aghion-Schankerman* [2000].

*Kaminski* [2001] találóan elnevezte – nemcsak a politikai pártok között működik, de a hivatalok vezetőinek és apparátusának a kiválasztásában is: ahhoz hogy megbízzanak valakiben, elég piszkos ügyet kell tudni róla. Az ilyenfajta politikai együttműködésben is van ellenőrzés és kiegyensúlyozás, de az a bűnök és szégyenletes ügyek eltitkolásán, illetve kölcsönös elnézésén alapul. Ha ehhez még hozzájárul a sajtószabadság és a bíróságok függetlenségének a korlátozása, akkor annak nagyon súlyos következményei lesznek egy valóban demokratikus rendszer kialakulására.

A politikailag bomlasztó hatású kliensi rendszerek igen hátrányosak a piaci viszonyok kiterjesztésére és megerősítésére, következésképpen a gazdaság növekedésére. Ha a különböző ajánlatok közötti választások politikailag motiváltak a privatizálás, az állami megrendelések és pályáztatások során, ha a kliensek belső információkhoz és előnyös elbíráláshoz jutnak, akkor a legjobb ajánlat csak ritkán győzhet. A kliensi rendszer körülményei között nem tud kifejlődni egy pártatlan és szakértő közszolgálati apparátus, amelyet csak a törvényesség és a közérdek vezet. De az ilyen rezsim igen jól tudja felhasználni a kommunista rendszertől örökölt tisztviselőket, bírókat, újságírókat, rendőrtiszteket stb., akik megtanulták, hogy minden körülmények között engedelmessé kell a hatalmon lévő politikusoknak, és a törvényeket úgy kell végrehajtani, hogy az megfeleljen a főnökök kívánságainak. Ilyen körülmények között az állami adminisztráció igyekszik minden határon túl kiterjeszteni a kormány működésével kapcsolatos titkosságot, követve a kommunista rendszerek paranoiás titkolódzását.

### Hivatkozások

- ABRAMOVITZ, M. [1986]: Catching up, forging ahead, and falling behind. *Journal of Economic History*. No. 2.
- AGHION, PH.–SCHANKERMAN, M. [2000]: A model of market enhancing infrastructure. CEPR Discussion Paper, No. 2462, London.
- ASH, TH. G. [2000]: The Last Revolution. *New York Review of Books*, november 16.
- BARRO, R. [1997]: Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. Harvard Institute for International Development, Development Discussion paper, No. 579.
- BARRY, F.–BRADLEY, J. [1997]: FDI and Trade: the Irish Host-Country Experience. *Economic Journal*, 1798–1811. o.
- BERI [1972]: Business Environmental Risk Intelligence. [www.beri.com](http://www.beri.com).
- BOYER, R. [1988]: Wage labour relations, growth and crisis: a hidden dialectic. Megjelent: *Boyer, R.* (szerk.): *The Search for Labour Market Flexibility: The European Economies in Transition*. Clarendon Press, Oxford.
- BROMLEY, D. W. [2000]: Perspectives on Privatization during Transition. KATO szimpóziumra készített tanulmány, Berlin.
- BUSINESS INTERNATIONAL [1981]: *Business International Corporation: Managing and Evaluating Country Risk*, New York.
- BUSINESS INTERNATIONAL [1984]: *Business International Corporation: Introduction to the Country Assessment Service*, New York.
- CHAVANCE, B. [1994]: *La fin des Systemes Socialistes. Crise, Réforme et Transformation*. L'Harmattan, Párizs.
- CIPOLLA, C. [1976]: *The Fontana Economic History of Europe*. Fontana, London.
- CRAFTS, N.–TONIOLO, G. (szerk.) [1996]: *Economic growth in Europe since 1945*. Cambridge University Press, Cambridge.
- CSANÁDI MÁRIA [1995]: *Honnan tovább? A pártállam és az átalakulás*. T-Twins Kiadó–MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- DAHRENDORF, R. [1959]: *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Routledge, London.
- DEWATRIPOINT, M.–ROLAND, G. [1996]: Transition as a process of large-scale institutional change. *Economics of Transition*, Vol. 4. 1–30. o.

- DOBRIŃSKY, R. [2001]: Discussion of the paper „Institutions and Catching-up of New EU Members”. Megjegyzések az „Utolérés és EU-csatlakozás” konferenciáján. IIASA, Laxenburg. Kézirat.
- EBRD [1999]: Transition Report 1999. European Bank for Reconstruction and Development, London.
- EBRD [2000]: Transition report 2000. European Bank for Reconstruction and Development, London.
- ECE [2000]: Economic Survey of Europe No. 2–3. UN Economic Commission for Europe, Genf.
- FRIEDMAN, E.–JOHNSON, S.–KAUFMAN D.–ZOIDO-LOBATON P. [1999]: Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries. World Bank Discussion Paper.
- GOMULKA, S. [2000]: Macroeconomic Policies and Achievements in Transition Economies, 1989–1999. Megjelent: *ECE* [2000].
- HARE, P. G. [2001]: Institutional Change and Economic Performance in the Transition Economies. UN ECE tavaszi szemináriumára készített tanulmány, Genf.
- HAVRYLYSHYN, O.–ROODEN, R. [2000]: Institutions Matter in Transition, but so do Policies. IMF Working Paper, WP/00/70, Washington.
- HELLMAN, J. S.–JONES, G.–KAUFMANN, D. [2000a]: „Seize the State, Seize the Day” State Capture, Corruption and Influence in Transition. Policy Research Working Paper, No. 2444, The World Bank, Washington.
- HELLMAN, J. S.–JONES, G.–KAUFMANN, D.–SCHANKERMAN, M. [2000b]: Measuring Governance and State Capture: The Role of Bureaucrats and Firms in Shaping the Business Environment. World Bank Working Paper, 2312. Washington.
- HUNTINGTON, S. P. [1968]: Political Order in Changing Societies. Yale University Press, New Haven.
- ICRG [1982]: International Country Risk Guide. [www.prsgroup.com/icrg/icrg](http://www.prsgroup.com/icrg/icrg).
- JÁNOSY FERENC [1966]: A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- JOHNSON, S.–KAUFMAN, D.–MCMILLAN, J.–WOODRUFF, CH. [1999]: Why Do Firms Hide? Bribes and Unofficial Activity after Communism. Fifth Nobel Symposium in Economics. Kézirat.
- JOHNSON, S.–KAUFMAN, D.–ZOIDO-LOBATON, P. [1998]: Regulatory Discretion and the Unofficial Economy. *American Economic Review*, 387–392. o.
- KAMINSKI, A. Z.–KAMINSKI, B. [2001]: Governance and Corruption in Transition: The Challenge of Subverting Corruption. UN ECE tavaszi szemináriumára készített tanulmány, Genf.
- KAUFMANN, D.–WEI, S. J. [1999]: Does „Grease Money” Speed Up the Wheels of Commerce? NBER Working Paper, No. 7093, Washington.
- KEEFER, P.–KNACK, S [1993]: Why Don't Poor Countries Catch-up? A Cross-national Test of an Institutional Explanation. IRIS, University of Maryland, Working Paper, No. 60.
- KEEFER, P.–KNACK, S [1995]: Institutions and Economic Performance: Cross-Country Test Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, 207–227. o.
- KERTESI GÁBOR–GALASI PÉTER [1987]: A korrupció terjedése. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KIMBERLY, A. (szerk.) [1997]: Corruption in the Global Economy. Institute for International Economics, Washington.
- KNACK, S. [1996]: Institutions and the Convergence Hypothesis: The Cross-National Evidence. *Public Choice*, 207–228. o.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1987]: A magyar reformfolyamat: víziók, remények, valóság, I–II. *Gazdaság* 2. sz. 5–46. o. és 3. sz. 5–40. o.
- KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Kiadói Rt., Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. HVG Kiadói Rt., Budapest.
- LACKÓ MÁRIA [1999]: Hidden Economy – An Unknown Quantity? Comparative Analysis of Hidden Economies in Transition Countries in 1989–1995. Working Paper 9905, Institut für Volkswirtschaftslehre, Universität Linz.
- LAVIGNE, M. [1995]: The Economics of Transition. Macmillan, London.
- LAZONICK, W. [2001]: Public and corporate governance: The institutional foundations of the market economy. UN ECE tavaszi szemináriumára készített tanulmány, Genf.

- LEFF, N. [1964]: Economic Development through Bureaucratic Corruption. *American Behavioral Scientist*. 8–14. o.
- LERMAN, Z. [2000]: From Common Heritage to Divergence: Why the Transition Countries are Drifting Apart by Measures of Agricultural Performance. *American Journal of Agricultural Economy*, No. 5. 1140–1148. o.
- LOAYZA, N. V. [1996]: The Economics of the Informal Sector. *Carnegie-Rochester Conference Series*, No. 45. 129–162. o.
- MACOURS, K.–SWINNEN, J. F. [2000]: Impact of Initial Conditions and Reform Policies on Agricultural Performance in Central and Eastern Europe, the Former Soviet Union, and East Asia. *American Journal of Agricultural Economy*, No. 5. 1149–1155. o.
- MADZAREVIC, S.–MILKULIC, D. [1997]: Measuring the Unofficial Economy by the System of National Accounts. Institute of Public Finance, Zágráb.
- MAJOR IVÁN [1993]: Privatization in Eastern Europe. Edwar Elgar, Aldershot.
- MAJOR IVÁN [1999]: Privatization and Economic Performance in Central and Eastern Europe. Edward Elgar, Cheltenham.
- MAURO, P. [1995]: Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 681–712. o.
- MAURO, P. [1997]: The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis. Megjelent: *Kimberly* (szerk.) [1997].
- MELO, DE M.–DENZIER, C.–GELB, A.–TENEV, S. [1997]: Circumstance and Choice: the Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies. The World Bank.
- MURELL, P. [1992]: Evolution in Economies and in the Economic Reform of Centrally Planned Economies. Megjelent: *Clague, Ch.–Rausser, G. C.* (szerk.): *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Blackwell Publishers, Cambridge MA.
- MURELL, P. [1996]: How Far Has Transition Progressed? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No. 2.
- NAGY ANDRÁS [1988]: Miért nem megy? Valóság, 2. sz. 23–37. o.
- NAGY ANDRÁS [1990]: Részérdekek az összeomlásban és a felemelkedésben. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz. 1012–1024. o.
- NORTH, D. [1990]: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- O'MALLEY, CH. [1988]: *Over in Europe: the Issues Facing Ireland in the European Community*. The Orchard Press, Dublin.
- OLSON, M. [1965]: *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press, Cambridge.
- OLSON, M. [1987]: Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Gazdasági növekedés, stagnáció és társadalmi korlátok. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- OLSON, M. [1991]: *The Logic of Collective Action in Soviet-type Societies*. *Journal of Soviet Nationalities*, nyári szám.
- OLSON, M. [1992]: From Communism to Market Democracy: Why Is Economic Performance Even Worse When Communism is Abolished? IRIS Working Paper No. 28. Maryland University.
- OLSON, M. [1993]: Why are Differences in Per Capita Incomes so Large and Persistent? Megjelent: *Siebert* [1993] 193–214. o.
- OLSON, M. [1996a]: The varieties of Eurosclerosis: the rise and decline of nations since 1982. Megjelent: *Crafts–Tonio* [1996].
- OLSON, M. [1996b]: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10. 3–24. o.
- OLSON, M.–SARNA, N.–SWAMY, A. V. [1998]: Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-country Differences in Productivity Growth. IRIS, University of Maryland, Working Paper, No. 218.
- PEJOVICH, S. [1990]: *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*. Kluwer, Dordrecht.
- ROSE-ACKERMANN, S. [1997]: *Corruption and Development*. The World Bank, Washington.
- SAJÓ ANDRÁS [1998]: Corruption, Clientelism, and the Future of the Constitutional State in Eastern Europe. *East European Constitutional Review*, Vol. 7. No. 2. 37–46. o.
- SCHNEIDER, F.–ENSTE, D. H. [2000]: Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 77–114. o.

- SCHOTTER, A. [1981]: *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press.
- SHLEIFER, A.–VISHNY, R. [1993]: Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 599–617. o.
- SIEBERT, H. (szerk.) [1993]: *Economic Growth in the World Economy*. J. C. B. Mohr, Tübingen.
- SIK ENDRE [2000]: *Rossz, rosszabb, legrosszabb*. Kézirat.
- TANZI, V. [1998]: *Corruption around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures*. IMF Working Paper, 63. Washington.
- TANZI, V.–DAVOODI, H. [1997]: *Corruption, Public Investment and Growth*. IMF Working Paper, No. 139. Washington.
- TANZI, V.–SCHUKNECHT, L. [1995]: *The Growth of Government and the Reform of the State in Industrial Countries*. IMF Working Paper, december.
- TRIESMAN, D. [1999]: *The Causes of Corruption: A Cross-National Study*. Fifth Nobel Symposium in Economics. Kézirat.
- VÁRHEGYI ÉVA [2000]: *Reforms and Development of the Banking Systems in Transition Economies*. Pénzügykutató Rt., Budapest.
- VIHANTO, M. [2000]: *Tax Evasion in a Transition from Socialism to Capitalism: The Psychology of the Social Contact*. Bank of Finland Discussion Papers, No. 6. Helsinki.
- WDR [1997]: *World Development Report 1977*, World Bank, Washington.
- WEI, S-J. [1997]: *Why is Corruption So Much Worse Than Taxing? Arbitrariness Kills*. The National Bureau of Economic Research Working Paper, No. 6255.
- WEI, S-J. [2001]: *Corruption in Economic Transition and Development: Grease or Sand?* UN ECE tavaszi szemináriumára készített tanulmány, Genf.
- WORLD BANK [2000]: *Anti-Corruption in Transition. A Contribution to Policy Debate*. The World Bank, Washington.
- WORLD BANK [2001]: *World Development Indicators*. The World Bank, Washington.

FALUSNÉ SZIKRA KATALIN

## Munkanélküliség és diplomás túltermelés

---

A második világháborút követően számos országban sikerült a munkanélküliséget az úgynevezett súrlódásos munkanélküliség szintjére leszorítani. Az 1970-es évektől azonban a munkanélküliségi ráta ismét megugrott, és a foglalkoztatás jellege is teljesen átalakult. A dolgozó nem ragaszkodhat többé egy adott munkahelyhez. Egyeseknek részidős munkahellyel is be kell érniük. A munkát kereső sokszor csak önfoglalkoztatóként tud tevékenykedni. A tartós munkanélküliség fő okának egészen a legutóbbi időkig a szakemberek jelentős része a munkanélküliek iskolázatlanságát, alacsony képzettségét tartotta. Ezt az újabb vizsgáladások nem igazolták. A tartós munkanélküliség szorosabb kapcsolatot mutat a fizikai és a mentális egészségi állapottal, mint a képzettséggel. A foglalkoztatásban komoly gondot okoz, hogy a – felsőfokú oktatás rohamos bővülése következtében – egyre több fiatal kényszerül képzettségénél alacsonyabb szintű állást elfogadni. „A fiatalok 50 százalékának diplomát” jelszó a szerző szerint ezért még távolabbi célként is hibás. A magyar gazdaságnak a közeljövőben nem túl nagy számú, magasan képzett specialistára és nagyszámú, de nem különösebben magas képzettségű dolgozóra lesz szüksége. Ebből következik, hogy a középiskola és a középiskolát követő egy-két éves iskolai rendszerű akkreditált felsőfokú szakképzés fejlesztendő a leginkább.\*

---

A második világháborút követő első évtizedekben a fejlett piacgazdaságokban közel teljes foglalkoztatás alakult ki, a munkanélküliség az úgynevezett súrlódásos munkanélküliség szintjére csökkent, az Európai Közösség országaiban 3 százalék alá szorult. Ennek a periódusnak azonban hamar vége szakadt, a munkanélküliség az 1970-es évektől megugrott. Rátája az 1990-es években Európában négyszer akkora volt, mint a hatvanas években, és kétszer akkora, mint a hetvenes években. Csúcsát az EU-országokban az aktív népességhez viszonyított 10,7 százalékkal 1997-ben érte el (*Devoué* [2001] 39. o.). Azóta enyhén csökkenő. Így kisebb lett a munkanélküliség Nagy-Britanniában, Franciaországban, Svédországban, Spanyolországban, Hollandiában stb., a világ legnagyobb vállalataiban ugyanakkor napjainkban is folynak a leépítések.

Az Egyesült Államokban lényegesen kedvezőbbben alakult a foglalkoztatási és ennek folytán a munkanélküliségi helyzet is, mint Európában: bár nem válnak kevesebben munkanélkülivé, csak rövidebb ideig tart ez az állapot, a munkanélküliek viszonylag gyakran „helyet cserélnek” a foglalkoztatottakkal. Ennek megfelelően a munkanélküliség összetétele is kedvezőbb, a munkanélkülieknek csak körülbelül 6 százaléka tartósan, azaz több

---

\* A cikk a 029068 sz. OTKA kutatás keretében készült. Témavezető: *Bara Zoltán*. Ezúton köszönöm meg *Nagy Katalin* külügyminisztériumi főosztályvezető értékes segítségét.



mint egy éve munkanélküli. Európában sokkal nagyobb ez az arány, számos országban eléri a 40 százalékot. Márpedig elsősorban a tartós munkanélküliség az, ami kilátástalan-ná teszi az egyén helyzetét.<sup>1</sup>

I. táblázat  
Munkanélküliség az OECD-országokban  
(az aktív népesség százalékában)

Ország	Átlag 1987–1997	1998	1999	Előrejelzés	
				2000	2001
Ausztrália	8,6	8,0	7,2	6,7	6,4
Ausztria	4,8	5,7	5,3	5,0	4,5
Belgium	8,6	9,5	9,0	8,3	7,8
Csehország	–	6,5	8,8	10,2	10,5
Dánia	9,7	6,4	5,5	5,4	5,4
Egyesült Államok	6,0	4,5	4,2	4,0	4,2
Egyesült Királyság	8,3	6,2	5,9	5,7	5,8
Finnország	9,9	11,4	10,2	9,2	8,5
Franciaország	10,8	11,8	10,1	9,8	8,8
Görögország	8,6	10,9	10,7	10,3	9,8
Hollandia	6,6	4,2	3,2	2,5	2,1
Írország	14,5	7,6	5,5	3,6	3,3
Izland	2,9	2,8	1,9	1,7	1,9
Japán	2,7	4,1	4,7	4,8	4,8
Kanada	9,4	8,3	7,6	6,8	6,6
Korea	2,5	6,8	6,3	4,5	4,1
Lengyelország	–	10,0	12,0	13,1	13,1
Luxemburg	2,1	3,1	2,9	2,8	2,7
Magyarország	–	8,0	7,1	6,5	6,2
Mexikó	3,7	3,2	2,5	2,4	2,4
Németország	7,6	9,3	9,0	8,5	7,7
Norvégia	4,7	3,2	3,2	3,5	3,6
Olaszország	10,4	11,9	11,5	11,0	10,5
Portugália	6,0	5,0	4,4	4,1	4,0
Spanyolország	19,7	18,8	15,9	14,1	12,9
Svájc	2,7	3,9	3,0	2,7	2,7
Svédország	5,0	6,5	5,6	4,8	4,3
Törökország	7,7	6,3	7,3	7,2	7,2
Új-Zéland	7,4	7,5	6,8	6,1	6,0
OECD-Európa	9,3	9,3	9,0	8,6	8,1
Európai Unió	9,7	10,0	9,2	8,5	7,9
OECD	6,8	6,8	6,6	6,3	6,1

Forrás: OECD [2000].

A hetvenes évektől a kilencvenes évek közepéig a magasan fejlett európai országok figyelmének a középpontjában a pénzügyi egyensúly kérdése állt – inkább az infláció, mint a munkanélküliség ellen küzdöttek. Az EU gazdaságpolitikai céljai között a teljes foglalkoztatás nem szerepelt. Még a kifejezést is törölték a szervezet hivatalos szóhasználatából. Sokan a teljes foglalkoztatásnak nemcsak az elérhetőségét, de a kívánatos voltát is kétségbe vonták. Úgy tűnik, ez napjainkban változóban van: a teljes foglalkoz-

<sup>1</sup> Magyarországon a munkanélküliek körülbelül fele több mint egy éve, egyötöde pedig több mint két éve munkanélküli (Monitor, 2001. 1. sz. 136. o.)

atás mint célkitűzés megint kezd elterjedni. 2000-ben a lisszaboni csúcserkeztet kulcsfeladatnak minősítette a munkanélküliség elleni harcot. A munkanélküliség és az infláció leküzdése közül Európa számára jelenleg a munkanélküliség felszámolása a nehezebb feladat. Már csak azért is, mert ez a lakosság részéről kisebb támogatást kap. Az infláció elleni küzdelem rendszerint „össznépi ügy”, mivel az infláció szinte mindenkit sújt. Ezzel szemben a munkanélküliség csupán az emberek egy kisebb részét fenyegeti közvetlenül, és egyáltalán nem biztos, hogy a lakosság nem fenyegetett, szerencsésebb része szolidáris az érintettekkel.

### A teljes foglalkoztatás fogalmi megváltozása

A jóléti államok szociálpolitikájának a reformjával párhuzamosan, illetve annak a keretében, a teljes foglalkoztatás értelmezése és gyakorlata lényegesen megváltozott. A változások néhány fontos elemét az alábbiakban jelölhetjük meg.

- A teljes foglalkoztatás már hangsúlyozottan nem jelenti a munkahely biztonságát, hanem csupán a foglalkoztatás biztonságát. A modern gazdaságban elkerülhetetlen a munkahely, sőt esetenként a foglalkozás változtatása. A munkahelyek megőrzését nem lehet szavatolni, a dolgozó csupán valahol valamilyen – számára többé-kevésbé megfelelő – munkahelyre számíthat. Egyáltalán nem biztos az sem, hogy az új munkahely a régivel azonos földrajzi körzetben vagy a munkavállaló lakóhelyének a közelében található. Esetenként szükség lehet a lakóhely-változtatásra is az új munkahely elfoglalása érdekében.

- A teljes foglalkoztatás nem jelent teljes munkaidős foglalkoztatást. Egyeseknek részidős munkahellyel is be kell érnük.

- A teljes foglalkoztatás nem jelenti azt sem, hogy a munkát kereső minden esetben alkalmazottként helyezkedhet el. Előfordulhat, hogy – szándéka ellenére – csak gazdaságilag önállóként, kisvállalkozóként, önfoglalkoztatóként tud tevékenykedni. Erre leginkább a gyorsan szélesedő szolgáltatási szektorban nyílik lehetőség. Továbbá, főképp a felsőfokú oktatás rohamos bővülése következtében, egyre több fiatal kényszerül képesítését, képzettségét nem igénylő, annál lényegesen alacsonyabb követelményeket támaztó állást elfogadni.

A teljes foglalkoztatásnak ez a módosult megvalósulási formája korlátozó, redukáló jellegű. Főképpen arról szól, hogy milyen igényeket *nem* támaszthat napjainkban a munkát kereső. (Nem igényelheti a munkahely biztonságát, nem feltétlenül juthat teljes munkaidős vagy végzettségének megfelelő alkalmazotti álláshoz stb.)

Nyilvánvaló, hogy a teljes foglalkoztatás új formájában sem valósulhat meg állami, közületi „besegítés” nélkül. Az Egyesült Államok mai, viszonylag kiegyensúlyozott foglalkoztatási helyzetében kétségtelenül szerepet játszik a részben központi, részben a helyi hatóságok által finanszírozott nagyszámú foglalkoztatási program.

### Eszközök a munkanélküliség ellen

Az európai, magasan fejlett országok az utóbbi években – az EU ösztönzésére is – a régebbinél valamivel nagyobb figyelmet fordítottak a munkanélküliség visszaszorítására. Törekvéseikben – változó eredménnyel – számos hagyományos és nem hagyományos módszer keveredett. A következőkben ezekből villantunk fel néhányat.

**A munkaidő csökkentése.** A munkaidő csökkentésével kapcsolatos tapasztalatok vegyesek. Franciaországban, noha az 1970-es évek óta a munkaidő jelentősen rövidebb

lett, a foglalkoztatottak száma csökkent. Ezzel szemben az Egyesült Államokban és Japánban, noha a munkaidő hosszabb, mint a legtöbb magasan fejlett országban (és nem is csökken), a foglalkoztatottak száma erőteljesen nőtt. (Japánban azonban az utóbbi években ez a trend megfordult.) A heti munkaórák csökkenése Európában a termelőségében nem a munkahelyek számának, hanem a munka termelékenységének a növekedésével járt együtt. A szolgáltatások körében viszont a munkaidő-csökkentés valóban munkahelyeket teremtett.

A munkaidő csökkenése – még ha pozitívan hat is a foglalkoztatásra – többnyire költségnövekedéssel jár, és a feketemunka körének a szélesedéséhez vezethet. Minden munkaidő-csökkentés fokozott feketemunka-vállalásra ösztönöz. Rövidebb munkahét – több feketemunka, ez a tapasztalat.

A munkaidő csökkenése rendszerint jó eredménnyel jár a pénzügyi szempontból nehéz helyzetbe került vállalatok esetében. Szociálisan kedvezőbb és olcsóbb is, mint a munkanélküli-segély. Az ilyen intézkedéseknek azonban visszafordíthatóknak, a konjunktúrához illeszkedőknek kell lenniük. Ha a piac ezt igényli, megint a hosszabb munkaidő válhat szükségessé.

A munkaidő csökkentésénél a foglalkoztatás szempontjából célravezetőbb és ezért jóval elterjedtebb is a részidős foglalkoztatás. Míg a heti munkaórák számának a csökkentése rendszerint kemény ellenállásba ütközik, főleg a munkaadók részéről, a részidős foglalkoztatás esetében ez sokkal ritkább. A részidős foglalkoztatás elsősorban a szolgáltatások körében terjed. Az EU-országokban az utóbbi öt-hat évben az új munkahelyek létrehozásának ez volt jóformán az egyetlen forrása. Hollandia például kizárólag ennek köszönheti a foglalkoztatás kiterjesztésében, illetve a munkanélküliség csökkentésében elért kimagasló eredményeit. A részidős foglalkoztatás terjedésével rugalmasabbá is lettek a holland munkapiacok, ami közvetve ugyancsak segíti a foglalkoztatás növekedését.

A részidőben dolgozók nagy része még a leggazdagabb államokban is inkább csak jobb híján vállalja a részidős munkát (ha nem jut teljes idős álláshoz). A részidős állások vonzerejét nagyon csökkentti a vele járó aránytalanul gyenge társadalombiztosítási védelem. Ezen a téren széles körű diszkrimináció érvényesül.

A munkaidő alakulásának az alapvető, markáns tendenciája egészen a legutóbbi időkgig a csökkenés volt. Lehetséges, hogy a közeljövőben ez megváltozik. Az eddigi irányzatot a lakosság gyors előregedése, az egy foglalkoztatottra jutó eltartottak számának a gyors növekedése és az ennek következtében jelentkező munkaerőhiány fordíthatja meg. Napjainkban már nemcsak a heti munkaidő 35 órára való leszállítása, hanem esetenként a nyugdíjkorhatár felemelése, valamint a teljes nyugdíj eléréséhez szükséges évek számának a növelése is napirenden van.

**A munkaerő kínálatának csökkentése.** Ez elsősorban a nyugdíjkorhatár leszállításával és a nőknek a háztartásban tartásával érhető el. Mindkettő kétélű fegyver. Ha foglalkoztatási helyzet javul is valamit, annál inkább romlik az eltartott/kereső arány. Az EU-országokban 2000-ben 100 munkaképes korú lakosra 23 hatvanöt éven felüli jutott. 2020-ra ez a szám – az előrejelzések szerint – 32-re növekszik. Ez rohamosan növekvő szociális kiadásokkal, a nyugdíjrendszer és az egészségügyi ellátás felbomlásával fenyeget. Ilyen körülmények között leszállítani a nyugdíjkorhatárt – ésszerűtlen lépés. Az EU a nyugdíjkorhatár felemelését, az idősök minél további munkában maradását szorgalmazza. Több tagállam, így Franciaország, ennek megfelelő intézkedéseket is tett. A nők tömeges háztartásban tartása a történelem kerekének a visszafelé forgatása. Nem fog menni.

**A munkanélküliek anyagi támogatásának a csökkentése.** Széles körben elterjedt vélemény, hogy a munkanélküliek „bőkezű” anyagi támogatása – a jelentős összegű és hosszú időtartamú munkanélküli-segély – csökkenti a munkanélkülieknek a munkahelykeresésben való érdekelttségét. Ebben – elméletileg közelítve – kétségtelenül van igazság,

és erre hivatkozva az utóbbi időkben több állam csökkentette is a munkanélküli-segély mértékét és időtartamát. Az érdekes azonban az, hogy nem nagyobb a munkanélküliség azokban az országokban sem, ahol a segély összege az átlagosnál nagyobb, időtartama hosszabb. Nyilvánvaló, hogy más körülmények ellensúlyozhatják a nagyobb támogatás munkanélküliség-növelő hatását.

**A bérnövekedés fékezése.** Az európai magas munkanélküliségért sok szakértő a magas európai bérszínvonalat okolja. A monetarista felfogás szerint elsősorban a munkabér és járulécai hatnak a munkanélküliségre. Minél magasabb az egységnyi outputra jutó bér, annál erőteljesebb az ösztönzés az élő munka gépi munkával való helyettesítésére, és annál kedvezőtlenebbek az ország exportlehetőségei – érvelnek. Ennek megfelelően a munkanélküliség mérséklésének fő útját a bérnövekedés visszafogásában látják. A keynesi vagy az ahhoz közelálló felfogás szerint – éppen ellenkezőleg – a bérek csökkenése, azáltal, hogy csökkenti a keresletet, munkanélküliséget okoz. Más helyen azonban Keynes azt írta, hogy az alulfoglalkoztatottságnak az egyik oka a bérek általánosan magas színvonala.

A tapasztalatok is azt mutatják, hogy e kérdésre nincs egyértelmű válasz. Van rá példa, hogy a magas bér jelentős munkanélküliséggel jár együtt (például Németországban), azonban az ellenkezője is előfordul (mint Norvégiában, Luxemburgban vagy Izlandon). A bér és a munkanélküliség mozgása lehet azonos, de ellenkező irányú is. A bérek alakulása és a munkanélküliség nagysága között sem pozitív, sem negatív kapcsolat nem állapítható meg. Nem bizonyítható, hogy a súlyos európai munkanélküliségért a magas bérek a felelősek, és hogy az Egyesült Államok kedvező foglalkoztatási eredményeit elsősorban az alacsonyan képzett, olcsó és a szociális juttatások jelentős részéből kizárt munkaerőnek – „a dolgozó szegénységnek” – köszönheti. Igaz, az ellenkezője sem állapítható meg. A bérszínvonal magassága hat a munkanélküliségre, de – hasonlóan a nagyszámú többi tényezőhöz – nem önmagában, hanem más tényezőkkel együtt. Ezek a különböző hatások azután kompenzálhatják vagy túlkompenzálhatják egymást, közvetlenül, de közvetve is érvényesülhetnek. Az azonban biztos, hogy a munkanélküliség veszélyére hivatkozva a bérnövekedést állandóan visszafogni, folyamatosan, jelentős mértékben a GDP növekedése alá szorítani – mint ahogy az ellenkezője is –, súlyosan hibás gazdaságpolitika.

### **Foglalkoztatás és gazdasági növekedés – foglalkoztatottság és termelékenység**

Széles körben elfogadott megállapítás, hogy a foglalkoztatás alakulását végül is a gazdasági növekedés határozza meg. Ugyanazt a gazdasági növekedést azonban nagyon különböző foglalkoztatási ráta kísérheti. Franciaországban például 1975 és 2000 között a GDP volumene megkétszereződött, és a munkanélküliség a négyszeresére nőtt. Az európai magasan fejlett, iparosodott országokban kisebb lett a növekedés foglalkoztatásigényessége. Ez a tendencia csak az 1990-es évek második felében, illetve inkább az évtized végén változott meg, amikor is több országban a növekedés foglalkoztatásigényessége valamelyest nőtt, a foglalkoztatottak számának az emelkedése megközelítette a GDP növekedési ütemét. Míg 1998-ban Franciaországban a GDP 3,4 százalékkal, a foglalkoztatottak száma 2,0 százalékkal nőtt, 1999-ben a GDP 2,7 százalékkal, a foglalkoztatottság 2,4 százalékkal emelkedett (*Tonati* [2000] 1. o.).

Az Egyesült Államokban a foglalkoztatás lényegesen kedvezőbben alakult, mint Nyugat-Európában. Ezt elsősorban az Egyesült Államok növekedésének az európainál sokkal nagyobb foglalkoztatásigényessége magyarázza. A GDP körülbelül azonos növekedési üteme mellett az 1980-as években az Egyesült Államokban az új munkahelyek évente átlagosan 1,8 százalékkal nőttek, míg az EU-ban csak 0,5 százalékkal (*Horn* [1998]).

### A munkalehetőségek egyenlőbb elosztása?

Vizsgálódásaink során csupán a munkanélküliség méretére, annak változásaira, a változásokat előidéző okokra fordítottuk a figyelmünket, a munkanélküliség megoszlásával nem foglalkoztunk. Valójában, különösen egy jóléti célokat követő országban a munkanélküliségnek nemcsak a mérete, de a megoszlása is nagyon fontos. A munkanélküliség akkor jár a legsúlyosabb, többnyire jövátéhetetlen következményekkel, ha tartósan, véglegesen ugyanazokhoz a személyekhez, családokhoz, népcsoportokhoz stb. tapad. A rövid időtartamú, átmeneti munkanélküliség, a viszonylag közeli, újbóli munkába állás reményével, közel sem jár ilyen súlyos következményekkel. Nemcsak a munkanélküliség globális nagyságának a csökkenése javíthat a helyzeten, hanem az egyenlőbb megoszlása is. Az, ha időnként „helyet cserélnek” a foglalkoztatottak és a munkanélküliek, s a munkanélküliség nem ugyanazokat sújtja folyamatosan. A munkalehetőségek egyenlő elosztása természetesen utópia, de a kirekesztődéssel fenyegetettek képzése, ideiglenes munkahelyhez juttatása stb. javíthatja a munkapiaci esélyeket.

A tapasztalatok szerint a munkanélküliségi ráta csak lassan képes mérséklődni. Az üzembeszárás, a leépítés nem igényel sok időt, az új munkahelyek létrehozása annál inkább. A munkanélküliség elleni küzdelem – noha jelentősége jól ismert – a legtöbb országban nem folyik teljes intenzitással. Ebben szerepet játszik, hogy a munkanélküliek tömegének érdekérvényesítési képessége gyenge. A szakszervezetek inkább a munkanélküliségtől kevésbé fenyegetett, viszonylag stabil helyzetű törzsgárda tagjainak az érdekeit képviselik.

### Diplomás túltermelés?

#### *Képzettség és munkanélküliség*

A tartós munkanélküliség fő okának egészen a legutóbbi időkig a szakemberek jelentős része a munkanélküliek iskolázatlanságát, alacsony képzettségét tartotta. Ezt az újabb vizsgálódások nem igazolták egyértelműen. A tartós munkanélküliség szorosabb kapcsolatot mutat a fizikai és a mentális egészségi állapottal, mint a képzettséggel. A tartósan munkanélküliek nagy része fizikailag, mentálisan vagy pszichésen sérült, közöttük nemritkán találunk képzetetteket, sőt magasan képzetetteket is.

Főleg az európai szakértők – az amerikaiak kevésbé – az iskolázást és a szakképzési rendszer fejlesztését tekintik a munkanélküliség alapvető ellenszerének. Valóban, az oktatás és a szakképzés állandó fejlesztése nélkülözhetetlen a munkapiac hosszú és rövid távú egyensúlyának a megteremtéséhez, de önmagában nem elegendő. Megoldást hozhat a strukturális munkanélküliségre, mikor egyes területeken munkaerő-felesleg, másutt pedig hiány van, de kevésbé megoldás arra a helyzetre, amikor a munkaerő kínálata összességében is meghaladja a keresletet. Márpedig jelenleg ezzel állunk szemben.

Széles körű tapasztalat, hogy az alacsonyan iskolázottak, a képzetlenek gyakrabban és hosszabb ideig vannak munka nélkül, mint a tanultabbak. Recesszió idején a munkáltatók először a könnyen helyettesíthető alacsony képzettségűeket bocsátják el. Ez az állítás sem mindig és mindenütt érvényes. Az 1980-as és 1990-es évek fordulóján például nem egy országban és nem egy termelési, illetve szolgáltatási ágban a magasabban képzettek munkanélküliségi rátája eléri az alacsonyabban iskolázottakét, sőt túl is haladja azt. Mint az a 2. táblázatból leolvasható, egy, a 25–34 éves népesség körében, 24 gazdaságilag fejlett országra kiterjedt felmérés szerint 1992-ben Belgiumban, Dániában, Portugáliában, Franciaországban, Spanyolországban és Svédországban nagyobb volt a munkanélküliség az egyetemet végzettek, mint a felsőfokú, de nem egyetemi végzettséggel rendelkezők köré-

2. táblázat  
A munkanélküliség rátája képzettségi szint szerint, 1992  
(25–34 éves korú népesség)

Ország/régió	Elemi iskola és középiskola alsó tagozat	Középiskola felső tagozat	Felsőfokú, nem egyetemi végzettség	Egyetemi végzettség	Összesen
<i>Észak-Amerika</i>					
Egyesült Államok	17,9	8,9	5,7	3,0	8,2
Kanada	20,9	11,9	10,3	6,5	11,9
<i>Csendes-óceáni térség</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 Unió</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
Hollandia	8,8	4,2	–	5,2	5,8
Írország	25,6	9,7	6,4	5,0	15,0
Nagy-Britannia	21,2	9,8	3,8	3,8	10,2
Németország	10,2	6,1	4,6	4,3	6,1
Olaszország	12,9	14,1	–	17,2	13,7
Portugália	6,6	6,0	2,7	5,5	6,1
Spanyolország	23,7	18,7	16,7	17,5	21,1
<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
Svájc	4,5	2,7	2,7	4,8	3,1
Svédország	9,6	6,4	3,2	3,7	6,1
Törökország	7,7	8,0	–	6,9	7,7
Az országok átlaga	14,8	8,7	6,0	5,9	9,6

Forrás: OECD [1997] 230. o.

ben. Olaszországban, Hollandiában és Svájcban pedig annál is, mint a csupán középiskolát végzettek között. Számos jel mutat arra, hogy az értelmiségi munkanélküliség – egyes értelmiségi szakmák rendkívüli keresettsége ellenére – egyáltalán nem számít kivételes jelenségnek, s a magasabb képzettség egyes országokban és időszakokban nem véd meg a munkanélküliségtől.

Bourdon a felsőfokú diplomával rendelkezők munkanélküliséggel szembeni védettségének a számszerűsítése céljából 16, túlnyomórészt gazdaságilag magasan fejlett ország diplomásainak a munkanélküliségi rátáját az adott ország globális munkanélküliségi rátájához viszonyította (3. táblázat). Az eredmény: a vizsgált országok több mint egyharmadában (16-ból 6-ban) a felsőfokú diplomával rendelkezők munkanélküliségi aránya nagyobb volt, mint a lakosság egészének a rátája.

Az újabb adatokban, felmérési eredményekben ugyancsak kifejezésre jutnak a vázolt jelenségek. 1996-ban 26 gazdaságilag fejlett ország közül 8-ban, 1998-ban pedig 28 közül 15-ben fordult elő, hogy legalább egy magasabb képzettségi kategóriában a négy közül magasabb volt a munkanélküliség, mint az azt megelőző alacsonyabban (4. táblázat és 5. táblázat). Erre érdemes felfigyelni!

## 3. táblázat

A felsőfokú végzettségű diplomások 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

*Megjegyzés:* a 100 százalék feletti érték azt jelenti, hogy a felsőfokú végzettségűek munkanélküliségi rátája magasabb a népesség egészének rátájánál.

*Forrás:* Bourdon [1996] 9. o.

## Rejtett túltermelés diplomásokból

A diplomások munkanélkülisége nyíltan árulkodik a diplomások túltermeléséről. A túltermelésnek azonban vannak rejtett megnyilvánulási formái is, és ezek semmivel sem kisebb jelentőségűek, mint azok, amelyek jól láthatók. Így például a fiatal pályakezdő diplomások elhelyezkedése ma nehezebb, hosszabb időt vesz igénybe, mint régebben, és ez az időtartam növekvő tendenciájú (*Dévoué* [2001] 42. o.). Ez a munkanélküliségi adatokból nem derül ki. Részben a munkahely-keresési időszakhoz számíthatjuk a tanulmányok idejének a meghosszabbodását is. A leggazdagabb országokban nem ritka egyik egyetem, főiskola, felsőfokú szakiskola stb. elvégzése a másik után. E mögött nem csupán a fiatalok kiszélesedett érdeklődési köre húzódik meg, az gyakran a pályakezdő diplomás elhelyezkedési nehézségeinek a következménye. (Addig is hasznosan akarja eltölteni az idejét, amíg nem talál megfelelő munkahelyet.) A diplomás túltermelés legjellegzetesebb rejtett megnyilvánulási formája az, hogy a fiatal – tudomásul véve a realitásokat – eleve végzettségét nem igénylő, annál lényegesebb alacsonyabb követelményeket támaszto munkakörben helyezkedik el (kénytelen elhelyezkedni) és marad is, többnyire véglegesen. Az Egyesült Államokban a megkérdezett felsőszintű végzettségű fiatalok több mint 20 százaléka érezte magát ilyen helyzetben. (New Yorkban az áruházi eladók nagy részének felsőfokú végzettsége van.) A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem emberi erőforrások tanszékének felmérése szerint ennél is nagyobb a végzettségénél alacsonyabb szintű munkakörben dolgozó fiatalok aránya (*Galasi-Timár-Varga* [2000]). A gazdaságilag magasan fejlett országok szinte mindegyikében a diplomások egy jelentős része tulajdonképpen az alacsonyabban képzettek rovására, az ő kiszorításuk árán jut munkahelyhez. Nagyjából azonos bérigény

4. táblázat  
Az OECD-országok munkanélküliségi rátája képzettségi szint szerint (1996)

Ország	Nem	25-64 éves korú népesség				30-44 éves korú népesség			
		általános iskola és 8 osztályos középiskola alsó tagozat	középiskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	összesen	általános iskola és 8 osztályos középiskola alsó tagozat	középiskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	összesen
Ausztrália	férfi	10	6	5	4	11	5	4	6
	nő	8	7	4	3	8	7	4	3
Ausztria	férfi	6	3	2	2	6	3	2	3
	nő	6	4	2	3	6	3	1	4
Belgium	férfi	10	5	3	3	11	5	4	7
	nő	19	11	4	5	21	11	3	12
Cseh Köztársaság	férfi	12	2	-	1	14	1	-	2
	nő	7	3	-	1	8	3	-	4
Dánia	férfi	10	6	5	4	10	5	4	6
	nő	13	8	5	3	12	7	4	7
Egyesült Államok	férfi	11	6	4	2	11	6	4	5
	nő	11	4	3	2	12	5	3	4
Egyesült Királyság	férfi	15	8	5	4	18	8	4	8
	nő	7	6	3	3	9	6	3	6
Finnország	nő	20	15	10	6	18	14	9	13
	férfi	23	15	8	6	23	14	8	14
Franciaország	férfi	13	8	6	6	14	7	5	9
	nő	17	12	6	9	21	12	6	13
Görögország	férfi	4	5	7	4	5	4	4	4
	nő	11	16	16	10	14	14	12	12
Hollandia	férfi	6	3	-	3	6	3	-	4
	nő	9	6	-	4	10	7	-	7
Írország	férfi	16	6	5	3	18	6	4	11
	nő	19	8	6	4	22	9	6	11



Ország	Nem	25-64 éves korú népesség				30-44 éves korú népesség)				
		általános iskola és 8 osztályos középiskola alsó tagozat	közép-iskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	összesen	általános iskola és 8 osztályos középiskola alsó tagozat	közép-iskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	összesen	
Kanada	férfi	13	9	8	5	9	9	8	5	9
	nő	13	9	8	6	8	9	8	6	9
Korea	férfi	1	2	-	2	2	2	-	1	2
	nő	1	1	1	1	1	1	-	1	1
Lengyelország	férfi	14	10	9	3	10	10	8	2	10
	nő	14	14	6	3	12	14	6	2	13
Magyarország	férfi	15	8	-	2	9	8	-	1	9
	nő	11	7	-	2	7	6	-	2	7
Németország	férfi	16	8	5	5	8	7	3	4	7
	nő	13	10	8	5	10	9	6	5	9
Norvégia	férfi	5	4	2	3	4	4	3	3	4
	nő	5	4	3	2	4	5	3	2	4
Olaszország	férfi	7	6	-	5	7	4	-	5	6
	nő	14	11	-	10	12	10	-	8	12
Portugália	férfi	6	5	3	3	5	4	1	2	4
	nő	7	7	3	3	7	6	4	3	7
Spanyolország	férfi	16	12	12	9	14	10	9	7	14
	nő	28	25	27	17	25	26	26	14	26
Svájc	férfi	6	3	1	5	3	n. a.	n. a.	n. a.	3
	nő	7	4	2	3	4	3	n. a.	n. a.	4
Svédország	férfi	11	10	7	4	9	11	6	5	9
	nő	11	9	4	4	8	14	5	5	9
Törökország	férfi	4	4	-	3	4	3	-	1	4
	nő	3	13	-	5	4	4	-	2	4
Új-Zéland	férfi	8	3	4	2	5	n. a.	-	n. a.	4
	nő	6	4	2	3	4	n. a.	-	n. a.	5

5. táblázat  
OECD-országok munkanélküliségi rátája képzettségi szint szerint (1998)

Ország	Nem	30-40 éves korú népesség						25-64 éves korú népesség					
		általános iskola és középskola alsó tagozat	közép- iskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	egyetemi végzettség	összesen	általános iskola és középskola alsó tagozat	közép- iskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	egyetemi végzettség	összesen		
Ausztrália	férfi	10,4	5,8	3,5	2,8	6,6	11,0	5,2	3,2	2,6	6,4		
	nő	7,5	5,9	4,7	3,0	5,8	8,7	6,3	5,0	3,6	6,6		
Ausztria	férfi	7,0	3,3	2,5	2,2	3,8	7,4	2,8	2,2	2,3	3,4		
	nő	6,5	3,6	2,5	3,3	4,2	6,4	3,4	2,1	4,0	4,1		
Belgium	férfi	10,5	5,0	2,5	2,7	6,4	10,8	4,3	1,9	2,2	6,0		
	nő	17,6	10,9	3,5	4,5	10,3	19,7	10,3	3,4	3,8	10,5		
Cseh Köztársaság	férfi	15,4	3,2	-	1,7	3,9	20,0	3,0	-	1,1	3,9		
	nő	14,0	6,4	-	2,3	7,1	18,1	6,6	-	2,8	7,7		
Dánia	férfi	4,2	3,3	2,6	3,9	3,4	2,8	2,8	1,8	4,9	2,8		
	nő	9,6	6,3	2,8	7,4	6,0	11,6	5,1	2,6	7,6	5,7		
Egyesült Államok	férfi	8,0	4,6	3,2	1,7	4,1	9,2	4,5	2,7	1,3	4,0		
	nő	9,3	4,2	3,0	1,9	3,8	12,8	4,8	3,4	1,8	4,4		
Egyesült Királyság	férfi	13,7	5,3	3,5	2,3	5,6	15,7	4,8	3,4	1,8	5,1		
	nő	7,3	4,5	1,7	3,0	4,4	10,3	4,9	1,9	3,1	4,9		
Finnország	nő	17,0	12,2	8,6	4,5	11,5	18,1	11,2	8,6	4,0	10,5		
	férfi	14,5	11,8	7,4	4,6	10,7	14,3	10,5	6,3	3,9	9,6		
Franciaország	férfi	13,5	7,7	6,5	5,3	9,2	14,5	6,7	5,4	4,3	8,7		
	nő	16,5	12,2	6,9	8,0	12,5	19,1	12,0	5,8	8,2	12,9		
Görögország	férfi	4,5	5,8	6,8	4,6	5,0	4,7	4,4	4,0	2,7	4,2		
	nő	10,1	15,1	11,2	9,9	11,7	13,3	13,5	6,6	6,7	11,7		
Hollandia	férfi	4,6	2,1	-	1,9	2,8	5,0	2,0	-	1,9	2,6		
	nő	7,7	4,2	-	2,7	4,8	8,5	5,0	-	3,0	5,1		
Írország	férfi	11,7	4,2	2,5	2,9	7,4	13,0	3,5	2,1	2,3	7,3		
	nő	11,4	4,8	3,0	3,9	6,5	12,2	5,0	2,4	4,3	6,5		
Kanada	férfi	11,9	7,8	7,1	3,9	7,6	13,3	7,4	6,5	3,8	7,4		
	nő	12,3	8,2	6,7	4,1	7,6	14,3	8,5	6,2	4,3	7,7		

Ország	Nem	30-40 éves korú népesség					25-64 éves korú népesség				
		általános iskola és 8 osztályos középiskola alsó tagozat	középiskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	egyetemi végzettség	összesen	általános iskola és 8 osztályos középiskola alsó tagozat	középiskola felső tagozat	felsőfokú, nem egyetemi végzettség	egyetemi végzettség	összesen
Korea	férfi	8,2	7,4	6,9	4,7	6,9	9,8	6,2	5,8	4,1	6,2
	nő	4,0	5,4	6,2	2,7	4,5	5,7	5,0	8,8	0,4	4,9
Lengyelország	férfi	12,7	7,2	-	2,2	7,5	8,1	7,9	-	0,7	7,3
	nő	15,1	11,5	-	2,8	10,8	13,5	13,8	-	2,0	12,0
Magyarország	férfi	12,9	6,5	-	2,0	7,2	15,8	6,6	-	1,7	7,6
	nő	9,9	5,8	-	1,5	6,0	11,4	6,0	-	1,3	6,4
Németország	férfi	17,6	9,7	5,2	4,8	9,2	16,0	8,4	3,1	4,1	7,7
	nő	14,7	11,1	8,0	5,9	10,7	15,0	10,2	6,2	5,7	9,7
Norvégia	férfi	4,2	2,9	1,7	1,8	2,8	6,4	2,9	1,8	1,4	3,1
	nő	3,8	3,4	1,6	1,6	2,9	4,2	3,7	2,2	1,0	3,2
Olaszország	férfi	8,2	6,4	-	4,8	7,1	8,2	5,0	-	4,1	6,4
	nő	16,4	11,7	-	9,5	13,3	19,7	10,2	-	7,6	13,1
Portugália	férfi	3,3	3,3	3,1	1,6	3,2	2,9	3,7	6,7	0,4	2,9
	nő	5,7	5,4	1,0	4,2	5,3	6,3	4,7	0,8	2,9	5,4
Spanyolország	férfi	12,6	9,9	8,4	8,6	11,3	13,6	8,6	6,3	6,2	10,9
	nő	25,6	22,7	23,9	17,0	23,0	29,5	22,7	22,9	14,2	23,8
Svájc	férfi	6,2	2,9	-	-	3,0	-	2,8	-	-	2,6
	nő	5,3	2,7	-	-	3,6	-	3,1	-	-	3,7
Svédország	férfi	9,8	8,2	6,0	4,2	7,7	11,3	8,5	5,6	4,7	8,1
	nő	11,1	7,5	4,2	3,0	6,9	15,8	7,9	4,3	3,8	7,6
Törökország	férfi	4,6	4,6	-	3,7	4,5	4,6	3,2	-	1,5	4,1
	nő	2,5	13,6	-	5,7	3,9	3,0	10,3	-	3,1	3,9
Új-Zéland	férfi	10,8	4,4	5,1	4,0	5,8	11,8	4,4	5,5	5,1	6,2
	nő	9,9	5,1	4,0	4,4	5,9	11,6	5,2	4,1	5,2	6,3
Az országok átlaga	férfi	8,9	5,3	4,3	3,3	5,7	9,8	4,9	3,9	2,7	5,4
	nő	10,0	7,6	5,2	4,6	7,2	12,2	7,6	5,3	4,1	7,6

Forrás: OECD [2000c].

esetében a munkáltató a jelentkezők közül – érthető módon – rendszerint a magasabb képzettségűt választja, még akkor is, ha tudását közvetlenül nem hasznosíthatja, mivel tőle nagyobb fegyelmélettséget, tanulékonytságot, alkalmazkodóképességet várhat. Ha pedig egy bizonyos munkakört már jelentős részben felsőfokú képzettségűek töltenek be, akkor ez a képzettség ott általános követelménnyé válik, előbb-utóbb minden jelentkezőtől megkövetelik, akár szükség van rá, akár nem. A felsőfokon kialakuló diplomás túltermelés rejtve marad, mert a túltermelés nagyrészt az alacsonyabb végzettségűek körében csapódik le, ott okoz munkanélküliséget.

Elrejtheti a diplomás túltermelést a felsőfokú oktatási intézményekbe felvételre jelentkezők áradata is. Azt gondolnánk, ha így devalválódik a diploma – ha tömegesen sem különösebb agyagi, sem más előnyökkel nem jár –, akkor csökken a felvételre jelentkezők száma. Nem így van. Mert igaz, hogy különösebb előnyökkel nem jár a diploma birtoklása, de a hiánya hátrányos lehet, még ha csupán áruházi eladónak jelentkezik is az illető. Ilyenkor a hátránytól való félelem tölti meg az egyetemi termeket.

A felsőszintű oktatás felduzzasztása irányában szinte világszerte jelentős erők hatnak. Egyrészt a bebocsátást követelő fiatalok és szülei egyre erősebb dörömbölése, másrészt maguknak az oktatási intézményeknek az érdeke is általában a felvettek számának a folyamatos növelése. A kormányzat is sok problémát tud ezen az úton, legalábbis elnapolni (munkahelyek teremtését például az iskoláikat végzett fiatalok számára).

Magyarországon a felsőfokú oktatás fejlesztésének két fő iránya képzelhető el. Az egyik az alapvetően mennyiségi, a másik az alapvetően minőségi fejlesztés. A mennyiségi fejlesztés esetén a felsőfokú oktatási intézmények (egyetemek és főiskolák) a tömegoktatásra rendezkednek be, az elitképzés a posztgraduális szintre helyeződik át, illetve erre a szintre korlátozódik. A kiképzett hallgatók száma és a gazdasági-társadalmi igény előbb-utóbb végletesen elszakad egymástól.

Magyarországon a felsőoktatás minőségi fejlesztése arra a felismerésre épülhet, hogy nem a felsőfokú végzettségűek száma kevés, hanem a tudásuk nem elég korszerű, színvonala pedig egyenetlen. Következésképpen elsősorban ez utóbbi javítására kell törekedni. Az EU-ba való beilleszkedésünk szempontja is a minőségi fejlesztést igényli. E mellett szól az is, hogy a képzés és az elhelyezkedési lehetőségek teljes elszakadása nagyon megrázná a társadalmat.<sup>2</sup> A minőségi fejlesztésnek kedvez az a körülmény, hogy az elkövetkező években csökken a 18–24 éves fiatalok száma Magyarországon. A felsőoktatásban tanulók számának a jelentős növelése ilyen körülmények között a meritési lehetőség összeszűkülésével és így a színvonal romlásával jár (lásd *Polónyi-Tímár* [2001]).

A magyar gazdaságnak a közeljövőben egyrészt a mainál nagyobb, de mégsem túl nagy számú, magasan képzett specialistára, másrészt egyelőre még nagyszámú, de nem különösebben magas képzettségű dolgozóra lesz szüksége az iparban és a szolgáltatási szférában. A szakoktatási rendszernek ehhez kell alkalmazkodnia. A „Mindenkinek diplomát” vagy akár csak „A fiatalok 50 százalékának diplomát” jelszó még távolabbi célként is hibás. Ami viszont a közeljövőben mennyiségileg is a leginkább fejlesztendő, az a középiskola és a középiskolát követő 1-2 (inkább 2, mint 1) éves iskolai rendszerű akkreditált felsőfokú szakképzés. Ez utóbbi képzési formában jelenleg csupán 7 ezren vesznek részt, pedig ilyen képzettségű szakemberekre van nagy szükség.

Hazánk az EU kapujában topog. A foglalkoztatás nem önálló felvételi tárgy, de más tárgyak keretében könnyen felmerülhet. Az alacsony bérű országokból történő beáramlástól, a migrációs mumustól való „fortélyos félelem” ezt nagyon is valószínűsíti.

<sup>2</sup> Az 1968. évi felkelést megelőzően Franciaországban a 2000 szociológusként végzett diák közül 2 tudott szociológusként elhelyezkedni. Talán nem véletlen, hogy a felkelésben a szociológusok meghatározó szerepet játszottak.

## Hivatkozások

- A GAZDASÁG FEJLŐDÉSE... [2001]. A gazdaság fejlődése 2001-ben. Makrogazdaság és vállalkozások. Ecostat, március.
- BAGÓ JÓZSEF [2000]: A hazai foglalkoztatáspolitikát közelítve az európai normákhoz. *Esély*, 3. sz.
- BIAGI, M. [2000.]: The Impact of European Employment Strategy of the Role of Labour-Law and Industrial Relations. *The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*. Volume 16. No. 2.
- BLANCHARD, O.–WOLFERS, J. [2000.]: The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: the aggregate evidence. *Economic Journal*, No. 462. március.
- BOURDON, J. [1996]: Les études supérieures assurent-elles une protection contre le chômage? Une comparaison internationale. *Problèmes économiques*, május 15.
- BŐVÜLŐ EURÓPA... [2000]: Bővülő Európa. Tények és tanulmányok. Ecostat, 1. sz. Budapest.
- BRODERSEN, H. [1999]: L'économie sociale de marché est-elle dépassée? *La Revue internationale et stratégique*, őszi szám.
- CSOBA JUDIT [2000]: *Esély* vagy utópia. *Esély*, 3. sz.
- DEACON, A. [1999]: Le New Deal ou le troisième voie au Royaume-Uni. *Revue française des Affaires sociales*, december.
- DÉVOUÉ, E. [2001]: Éducation et chômage: une relation complexe. Les cas des pays européens. *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, január.
- DOLLE, M. [2000]: La réforme du Welfare aux États Unis: une tentative d'évolution. *Revue française d'économie*, 3. sz.
- EUZÉBY, A. [2000]: L'allègement des cotisations sociales patronales: quels espoirs pour l'emploi? *Droit social*, április.
- FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [1997]: Munkanélküliség és képzettség. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- FLASSBECK, H. [2000]: Lohnzurück-haltung für mehr Beschäftigung? *Wirtschaftsdienst*, II.
- FÓTY KLÁRA–SZEMLÉR TAMÁS [1998]: Növekedés – foglalkoztatás. *Cégvezetés*, február.
- GALASI PÉTER–TIMÁR JÁNOS–VARGA JÚLIA [2000]: Jelentés az állami felsőoktatás nappali tagozatán 1998-ban végzett fiatal diplomások munkaerő-piaci életpálya vizsgálatának eredményeiről. Budapest, június.
- GOETSHY, J. [1999]: The European Employment Strategy: Genesis and Development. *European Journal of Industrial Relations*. Volume 5. No. 2.
- GALASI PÉTER–TIMÁR JÁNOS–VARGA JÚLIA [2000]: Jelentés az Oktatási Minisztérium számára az 1998-ban végzett fiatal diplomások 1999 szeptemberi helyzetéről. BKÁE FIDEV kutatócsoport, Budapest. június.
- HAMOR SZILVIA [2000]: A szolidaritás világától a szép új világig? *Esély*, 3. sz.
- HART, R. A.–HALLETT, A. H. [1999]: Unemployment and the State of the European labour market. *Scottish Journal of Political Economy*, szeptember.
- HEMMING, R. [1999]: Les pensions de retraite publiques devraient-elles être capitalisées? *Revue internationale de Sécurité sociale*, április–június.
- HORN, G. A. [1998]: Beschäftigungswachstum in den USA ein erklärbares Wunder *DIW Wochenbericht*, 3. sz.
- JOUVENEL, H. DE [2000]: Les perspectives de l'emploi Futuribles L'an 2000 et après *Problèmes économiques*, szeptember 13.
- MADDISON, A. [1995]: *Monitoring the World Economy 1820-1992*. OECD, Párizs.
- MAILLET, P. [2000]: Le politique sociale européenne: Mythe Ou' réalité prochaine? *Revue du marché commun et de l'Union européenne*, június.
- MEYER, T. [1999]: Mehr Beschäftigung durch einfache Dienstleistungen? *WSI OECD [1997]: Education at a Glance. Indicators*. OECD, Párizs.
- OECD [2000a]: *OECD Employment Outlook*. OECD, Párizs.
- OECD [2000b]: Le retour de l'emploi se confirme. *Perspectives de l'emploi de l'OECD*, június.
- PELAGIDIS, TH. [1998]: *European Unemployment: Myth and Realities. Challenge*, július–augusztus.
- PETERS, R.-H.–STEINER, V. [2000]: Beschäftigungseffekte u. Kosten einer „Rente mit 60“ *Wirtschaftsdienst*, 4. sz.

- POLÓNYI ISTVÁN–TIMÁR JÁNOS [2001]: Tudásgyár vagy papírgyár? Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest.
- SAKOVSKY, D. [2000]: Perspektiven einer europäischen Beschäftigungspolitik List Forum für Wirtschaft und Finanzpolitik, 1. sz.
- SARFATI, H. [2000]: Le chômage: à qui la faute? Problèmes économiques, november, 15–22. o.
- SCHULZ, E. [1999]: Zur Rationalität einer beschäftigungsorientierten. Mittelsstands-förderung. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 3. sz.
- SOZIALE SICHERUNG... [2000]: Soziale Sicherung in Europa, Volks- und Finanzwirtschaftliche Berichte. Bundesministerium der Finanzen, március.
- SZABÓ KATALIN [1999]: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- TEGUE, P. [1999]: Reshaping employment regimes in Europe: policy shifts alongside boundary change. Journal of Public Policy, január–április.
- TIMÁR JÁNOS (szerk.) [1999]: Átmenet a tanulásból a munka világába. OECD tanulmányok, PHARE, Budapest.
- TONATI, M. [2000]: Un scénario possible. Problèmes économiques, május 3.

### Helyreigazítás

Folyóiratunk októberi számában megjelent *Polányi István–Timár János*: A tanárok keresete és a tudást fejlesztő felsőoktatás című cikk 886. oldalának utolsó előtti bekezdésében hibás szám jelent meg. A helyes szöveg a következő.

Az előző oktatási miniszter programjának 14. pontja – a határidő megjelölése nélkül – azt irányozza elő, hogy „...a felsőoktatásban a keresetek a nemzetgazdasági átlag 160 százalékát érik el”. A látszólag nagyarányú béremelési terv értékeléséhez azonban számba kell venni azt, hogy a felsőoktatás oktatóinak bruttó keresete (109 725 forint) már 1999-ben 29 százalékkal meghaladta a nemzetgazdasági átlagot (85 142 forint). Így a keresetek *viszonylagos* színvonala – a meghatározatlan idő alatt – legfeljebb 24 százalékkal emelkedne.

LAKI MIHÁLY

## Az újonnan alapított magánvállalatok teljesítménye

A magángazdaság terjedelme és ezzel a gazdasági növekedés éppúgy függ a magánkézbe került volt állami vállalatok, mint a szocializmus után alapított új magánvállalatok teljesítményétől. E két vállalatcsoport összehasonlításához elengedhetetlen a teljesítményüket befolyásoló fontosabb tényezők bemutatása. A tanulmány a *szocializmusbeli magánvállalkozás* rövid áttekintése után a szocializmus utáni állami befolyásolás legfontosabb eszközeit veszi sorra. Látni fogjuk, hogy ezek eltérően hatottak az újonnan alapított és a privatizált vállalatok teljesítményére. Előbb a *privatizáció*, majd a *deregulálás*, végül pedig a *kisvállalkozás-támogatás* hatásainak elemzésére kerül sor. Ezt követi a tulajdonképpeni összehasonlítás, a tanulmány a fontosabb tanulságok összegzésével zárul.\*

Vajon az újonnan alapított (*de novo*) cégek a növekedés és a szerkezetváltás fő forrásai a szocializmus utáni magyar gazdaságban, vagy a privatizált állami vállalatok az utóbbi évek gazdasági növekedésének a motorjai? Egy ilyenfajta összehasonlító elemzés (különösen, ha több országban folyik) nemcsak az ipar- és technológiapolitika formálásához nyújthat segítséget, de az átalakuló országok új tulajdonosi osztályának a formálódásáról, az eliten belüli hatalmi viszonyok alakulásáról is számos hasznos információval szolgál.

### Előzmények

Magyarországon az új és a privatizált vállalatok teljesítményének összehasonlítását az bonyolítja, hogy a legtöbb szocialista országtól eltérően a szocializmus egész története során *fennmaradt a legális magánszektor*. Az újonnan alapított vagy privatizált vállalatok sikerességének elemzésekor tehát azt is figyelembe kell vennünk, hogy a vállalkozásukat fenntartó vagy a rendszer összeomlása után új vállalkozásba kezdő százezrek a szocializmusbeli legális magánszektorban, illetve a szocializmus hibridjeiben (lásd később) fontos vállalkozási ismeretekre tettek, tehettek szert.

A szocializmusbeli vezetők hol támogatták, hol tiltották a magántevékenységet. A reformok időszakaiban a lakosságnak az állami-szövetkezeti szektoron kívüli tevékenységét igyekeztek beépíteni a párt és az állam által tervezett és szabályozott gazdaságba, az ellenreformok idején viszont ugyanezeket a tevékenységeket korlátozták, sőt üldözték

\* A cikk egy nemzetközi összehasonlító kutatás magyarországi tapasztalatokat összefoglaló rész tanulmányának magyar nyelvű változata. Az Ebhart Foundation támogatásával Magyarországon, Lengyelországban és Csehországban folytatott *The Generic (de novo) Private Firms: their Role and Relative Position within the Private Sector and in the National Economy in 1990's* című kutatást *Jan Winiecki* professzor vezette.

(Laki [1998]). A magyarországi előtörténet különösségeihez tartozik az is, hogy megpróbálták integrálni a *szocialista szektoron belüli magánkezdeményezéseket* is. Számos különös vállalkozási forma szolgálta ezt a célt. A szerződéses üzletek, a háztáji gazdaságok, majd később a gazdasági munkaközösségek és szövetkezeti szakcsoportok tartoztak a „szocializmus *hibridjei*” közé. Ezekben a szervezetekben – különösen a reformok időszakában – ugyancsak százezrek tevékenykedtek

A folyamat a magánkezdeményezés elnyomásával kezdődött. 1949-ben, a proletárdiktatúra létrehozásának évében erőltetett ütemben hozták létre a magánvállalkozás *gyors felszámolásának* intézményeit. A kiskereskedők és kisiparosok önkéntes egyesületeit és egyleteit felszámolták, helyettük országos szervezeteket állítottak fel. A régi szervezetek az önkéntes tagság és a politikai függetlenség elvét követték, vezetőiket a tagság választotta. Az újakba kötelező volt belépni, a szervezeteket a kommunista párt irányította, vezetőiket a helyi vagy a központi pártszervek válogatták és nevezték ki. A szocializmus előtti időkből a kisvállalkozók szervezetei kinyilvánították és védték tagjaik érdekeit. Az új szervezetek a tervezési rendszer alrendszeriként működtek: a szabályokat és a tervfeladatokat továbbították a kiskereskedők, kisiparosok közösségéhez.

Nem csupán a szövetségek, a Kiszos és a Kiosz, de a tervutasításos rendszer egyéb alrendszerei is részt vettek a kis magánvállalkozások irányításában. A *hátrányos megkülönböztetés* számos formáját alkalmazták:

- a kisiparosok csak különleges engedély birtokában vásárolhattak meg bizonyos nyersanyagokat,
- korlátozták a helyi piacokon a kiskereskedők be- és kilépését,
- az állami vállalatoknak megtiltották, hogy egyéni parasztgazdaságoktól, kisiparosoktól, kiskereskedőktől vásároljanak, máskor állami cégek nem szállíthattak kisiparosoknak és kiskereskedőknek,
- a parasztok, a kisiparosok és kereskedők más (magasabb) áron vásárolhatták ugyanazt a terméket, mint az állami vállalatok vagy a szövetkezetek.

A szövetkezetek szervezésének időszakaiban a hátrányos megkülönböztetés gyakran a kegyetlen fizikai erőszak és elnyomás formáját öltötte. A magánszektorban továbbra is kitaró kereskedőket és iparosokat kizárták a társadalombiztosításból, valamint a nyugdíjrendszerből. Gyermeküket csak korlátozott számban vették fel a középiskolákba és az egyetemekre.

A hatalomátvétel idején rendkívül hátrányos megkülönböztetést és szabályozást a reformok során lépésről lépésre enyhítették. Az ötvenes évek végén az állami vállalatok megrendelési tilalmait feloldották. Néhány évvel később már nem tiltották a magánkereskedők belépését a lakhelyüktől távolabb fekvő települések piacaira. A gyerekek továbbtanulásánál alkalmazott hátrányos megkülönböztetéseket 1962–1963-ban törölték el, a magánszektorral szembeni diszkriminatív árakat pedig az 1968-as gazdasági reform szüntette meg. A magánszektor korlátozó és felszámoló szabályok *csak egy határig* változhattak. A vállalatok méretére, az alkalmazható létszámra vonatkozó felső korlátok a tőkéstulajdon ellenében létrehozott szocialista rendszer egész történetében érvényben maradtak. A kisvállalkozást ellenőrző állami és pártirányítást sohasem számolták fel. A kiskereskedők és iparosok egyesületeit mindvégig a helyi és a központi pártapparátus által delegált tisztviselők vezették. A szocialista rendszerben semmiféle intézmény vagy jogszabály nem garantálta, hogy a magánszektor tartósan fennmarad. A reformellenes időszakokban számos esetben visszaállították a hátrányos megkülönböztetéseket, sőt a magántevékenységet gátló új intézkedéseket is hoztak.

Miközben hangsúlyozzuk, hogy a szocializmusbeli magángazdaság sok ezer ember számára tette lehetővé a vállalkozói tudás alapjainak elsajátítását, nem lenne helyes, ha a sok szempontból egyedi magyar eset hatásait *túlértékelnénk*. A legális magánszektor mind-



## 1. táblázat

Személyek és vállalatok a legális magánszektorban Magyarországon 1989-ben

Ágazat	Fő	Vállalatok száma
Kisiparosok (ipar, építőipar, szolgáltatások)		174 837
ebből: másodállásban, részmunkaidőben		54 446
Kiskereskedők		39 612
Háztáji és kisegítő gazdaság		1 435 000
Gazdasági munkaközösségek tagjai	184 000*	
Gazdaságilag aktív népesség	4 822 700	

\* 1987-ben.

Forrás: Statisztikai Évkönyv, KSH, Budapest, 1987, 1990.

## 2. táblázat

A vállalati gazdasági munkaközösségek száma

Év	Ipar	Építőipar	Közlekedés és hírközlés
1989	6125	2206	392
1990	7641	2507	530
1991	7006	2427	539
1992	5903	2169	460
1993	4186	n. a.	530
1994	3623	n. a.	452

Forrás: Statisztikai Évkönyv. KSH, Budapest, 1994.

végig igen korlátozott szerepet játszott a gazdaságban (*Róna-Tas* [1997]). Az aktív népesség kis hányada dolgozott itt (*1. táblázat*), és a szektor még a rendszerváltás évében, 1989-ben is csak a GDP 3,5 százalékát állította elő.

A szocialista rendszer összeomlása után különösen a nagy állami vállalatokkal és szövetkezetekkel kölcsönös függőségi viszonyban levő vállalkozások száma és jelentősége csökkent látványosan. Míg 1989-ben a háztáji gazdaságok 2781 ezer hektáron gazdálkodtak, addig 1993-ban alig 37 ezer hektáron. A vállalati gazdasági munkaközösségek száma is visszaesett (*2. táblázat*). Hasonló folyamatokat figyelhettünk meg a szerződéses boltok és éttermek esetében: 1988-ben 11 385 ilyen egység működött, 1990-ben pedig 8397.

Nincsenek pontos adataink arról, hogy mely szektorban folytatták tevékenységüket azok, akik korábban a szocializmus „szervezeti hibridjeihez” tartoztak. A magyar kis- és nagyvállalkozók körében 1995 és 1999 között készített mintegy száz mélyinterjúnk alapján azonban állíthatjuk, hogy túlnyomó többségük 1989 után a *vállalkozás jogi formáját megváltoztatva*, az új magánszektorba ment.

## Körkép a rendszerváltás után

## Privatizáció

A rendszerváltozás utáni kormányok azt a képet igyekeztek erősíteni, hogy az országban a magántulajdon túlsúlyával jellemezhető piacgazdaság épül. Az üzenet hitelessége nagyban függött a privatizáció sebességétől és nyilvánosságától. A szocializmus utáni – 1991–

1995 – időszak kormányainak mozgásterét (a privatizációért felelős intézmények kapcsolódásait, valamint a privatizáció módszereit meghatározó szabályok rendszerét) azonban nagyban befolyásolták a gazdaság romló mutatói – különösen a központi költségvetés növekvő hiánya és az ország egyre nagyobb eladósodása.

Jórészt az átmenet első éveiben romló makrogazdasági helyzet magyarázza, hogy miért vált az *eladásos privatizáció* a tulajdonváltás meghatározó formájává Magyarországon (Mihályi [2000]). Főként a gazdaság állapotára vezethető vissza az is, hogy a privatizáció magyar résztvevői (a magyar vevők) csak alkalmanként és kismértékben kaptak kedvezményeket (Giday [1998]), valamint hogy a költségvetés számára *bevételt nem jelentő* osztogatásos privatizációra nem került sor Magyarországon. (A magyar szakértők túlnyomó többsége is ellenezte ezt a módszert, de az ő véleményüknek csak másodlagos volt a jelentősége.) A *kárpótlás* története is világosan mutatja, hogy a befolyásos politikai erők erős érdekeltsége ellenére a kedvezőtlen gazdasági helyzet nemcsak a jogosultak számát, de a kárpótlásra fordítható pénz és az érte szerezhető vagyon nagyságát is erősen korlátozta (Comisso [1995]).

Az új tulajdonosok osztályának összetételét, tagjainak túlélési képességét a privatizáció feltételei és korlátai befolyásolták. A magyar lakosság megtakarítása – ezen belül a beruházásra fordítható hányad – nem volt jelentős. A kereskedelmi bankok hitelezési politikája is rendre hátrányosan érintette a kisvállalkozásokat (Ványai [1995]). E tényezők hatására a magyar kisvállalkozók csak kismértékben vehettek részt a nagy állami vállalatok magánosításában. A családtól és a barátoktól felvett kölcsönök nem voltak elegendők ahhoz, hogy eséllyel versenyezzenek a nagy állami vállalatokért, inkább a Vagyonügynökség alkalmi kiárusításain vásároltak használt gépeket és berendezéseket. Az állami vállalatok vezetői jobb eséllyel, nagyobb sikerrel vettek részt a privatizációban (Boda–Neumann [1998]), de a készpénzes privatizáció elsősorban a külföldi befektetőknek kedvezett (3. táblázat). A Vagyonügynökség bevételeinek túlnyomó része így az érdekelt külföldi vállalatoktól és befektetőktől származott.

### 3. táblázat

A devizabevételek aránya az állami vagyonkezelők privatizációs bevételeiben, 1990–1999 (százalék)

Év	Százalék	Év	Százalék	Év	Százalék
1990	79,1	1994	7,4	1998	37,0
1991	80,9	1995	87,2	1999	61,0
1992	61,2	1996	57,0	1990–1999	62,7
1993	67,3	1997	61,1		

*Forrás: Mihályi [2000] 867. o.*

### *Dereguláció – a fontosabb politikai erők ígéretei*

Az érintettek üzleti terveit és stratégiáját (továbbá a magánvállalatok számát) jelentős mértékben befolyásolta az, hogy 1989 után igen gyorsan megszűnt a magánszektor hátrányos megkülönböztetése. A befolyásos új politikai pártok és szervezetek politikai programjaikban és nyilatkozataikban rendre kiálltak a magántulajdon túlsúlyával jellemezhető piacgazdaság elvei mellett (Laki [2000]). A deregulálás (a magánszektorra sújtó hátrányos megkülönböztetések radikális felszámolása) és az új törvényhozás által adott erős jogi garanciák is jelezték, hogy a piacgazdaság tartósan fennmarad.

A módosított alkotmány kimondta a tulajdonformák egyenlőségét. A szabadon választott parlament fontos törvényei és a kormány rendeletei kinyilvánították a gazdaság politikamentességét (a politikai pártok nem hozhatnak létre munkahelyi szervezeteket sem a magán-, sem a közszférában). A vállalatméretet, a foglalkoztatottak számát korlátozó, továbbá a magánvállalkozást fontos ágazatokban (bank, biztosítás, külkereskedelem) tiltó előírások érvényüket veszítették. Megszűnt annak az akadálya is, hogy a magánvállalkozók az érdekeiket megfogalmazó és védő helyi vagy országos szervezeteket hozzanak létre.

**A deregulálás hatásai.** Kutatótársaimmal<sup>1</sup> közösen készített felmérés során a kis- és közepes méretű magánvállalatok meghatározó tulajdonosaival készült 97 interjúból 57 esetben a megkérdezett az 1989–1992-es vállalkozásindításra serkentő, fontos tényezőként említette az új politikai rendszert, valamint a korábbi hátrányos megkülönböztetések megszűnését. Sok szempontból esetleges megfigyelésünk eredményei egybecsengnek *Lengyel* [1997–1998] reprezentatív felmérésének főbb megállapításaival, amely szerint a magyar lakosság vállalkozói hajlandósága jelentősen megnőtt a szocializmus utáni átmenet első éveiben: 1988-ban a magyar felnőtt lakosság egyötöde mutatott vállalkozói hajlandóságot. 1990-ben azt találták, hogy a vállalkozói hajlandóságot mutatók aránya 44 százalékra nőtt. Két évvel később ez a mutató 27 százalékra esett vissza (*Lengyel* [1997–1998] 38. o.). Ez a kiugrás jól mutatja a deregulálás és a politikai ígéretek teremtette új üzleti légkör ideiglenes, de erős hatását.

#### *A kisvállalkozások támogatásának rendszere 1989 után*

Többek között azért is, hogy az ország elkerülje a nagy- és főként a külföldi nagytulajdonosok túlsúlyának esetleges káros hatásait, az 1989 utáni időszak kormányai – a nyugati mintákat követve – a kisvállalatok támogatását szolgáló új intézmények hálózatát hozták működésbe. 1995 óta az ipari tárca fennhatósága alatt működő Vállalkozásfejlesztési Tanács felel a kisvállalkozás-támogatás koordinálásáért. E testület a kisvállalkozás-politika formálásában érdekelt más minisztériumok, vállalkozói egyesületek küldötteiből és a vállalkozók társadalmának megbecsült tagjaiból áll. „Részt vesz a kisvállalkozás-fejlesztési stratégia kialakításában, ennek keretében javaslatokat tesz a stratégia megalapozását szolgáló szakmai programokra és intézkedésekre, illetve a *kis- és középvállalkozói cél-előírányzatból* támogatandó célokra, véleményezi a kisvállalkozásokat érintő törvényeket, a fejlesztésük érdekében kialakított szakmai programokat...” (*A kis- és középvállalatok ...* [2000] 97. o.).

A nagyobb városok önkormányzatai is felállították a vállalkozástámogatás helyi intézményeit. A kisebb városokban és egyes falvakban pedig a helyi önkormányzat az ilyenfajta tevékenységért felelős szakértőket alkalmaz. Emellett számos profitorientált vagy non-profit szervezet működik hasonló céllal. A nyugati mintákat követve felállították a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítványt. A vállalkozástámogatás e központi intézményét 1990-ben hozták létre, független szervezetként, 4,2 milliárd forintos alapítói vagyontát a kormány, a bankok és az érdekképviselők adták össze. Fő feladata a működő kisebb vállalkozások (150 foglalkoztatottat meg nem haladó és/vagy 300 millió forint éves bevételt el nem érő), továbbá az új, induló vállalkozások fejlődésének támogatása. Egy központosított szervezet nem képes teljesíteni ezt a jellemzően a vállalkozások közelemben végrehatható feladatot, ezért hozták létre a *helyi vállalkozói központok* hálózatát. A helyi önkormányzatok, a vállalkozók egyesületei és a bankok is hozzájárulnak a közpon-

<sup>1</sup> Szalai Júlia és Vajda Ágnes.

tok kiadásaihoz, de költségvetésük fő forrása a Vállalkozásfejlesztési Alapítvány és a PHARE-program. A támogatás fő formái: kedvezményes hitelek, hitelgaranciák és vissza nem térítendő támogatások.

A kisebb vállalkozások versenyhátrányait csökkentik a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány kedvezményes hitelei. Kedvezményes hitelt kaphatnak a magyar kisvállalkozók az MNB kezelte Start hitel programok keretében is. Ilyen hiteleket szolgáltat a Magyar Fejlesztési Bank, valamint a Magyar Export-Import Bank is. Külföldi pénzeket is mozgósítottak ilyen célra a magyar kormányok [japán forrású vállalkozói hitelek, Európai Tanács Fejlesztési Bankjának (CEB) hitelei, magyar-olasz vegyes finanszírozású és PHARE-hitelek stb.].

A vissza nem térítendő állami támogatások sorából megemlítjük, hogy a *kis- és közép-vállalkozói célelőirányzat* „felhasználható forrását a költségvetés 5,23 milliárd forintban határozta meg” (*A kis- és középvállalatok ...* [2000] 129. o.). Számos más pályázaton is elnyerhetnek támogatásokat a kisvállalkozók (például pályázat a turisztikai kis- és közép-vállalkozások gyógyturisztikai és szállásfejlesztő beruházási támogatására).

Hátrányaikat enyhítik a költségvetés által nyújtott kamattámogatások, továbbá a Start Hitelgarancia Alap, valamint a Hitelgarancia Rt. által nyújtott kezességek.

**A kivállalkozás-támogatás hatásai.** A szocializmus utáni kormányok vállalkozástámogatási politikájának hatékonyságát részletesen értékelő tanulmányok nem készültek. Hiányzik az egyes programok költség-haszon elemzése is. Ezért közvetett mutatókat használunk: elszórt, ám érdekes adatokat találtunk a vállalkozásfejlesztésben érdekelt intézmények akcióiról. A Vállalkozásfejlesztési Alap által készített felmérés szerint a kisvállalkozások mindössze 11 százaléka állt valamilyen formában kapcsolatban a helyi vállalkozási központokkal. Laky Teréz számításai szerint a program első négy évében mindössze 7000 kisvállalkozás vett fel kedvezményes hitelt (*Laky* [1994]). Egy másik – a munkanélküliek vállalkozásindítását segítő – programban a résztvevők száma mintegy 20 000 volt ugyanebben az időszakban. A munkahelyek megőrzésére létrehozott program 389 kis- és középvállalkozó mintegy 35 000 munkahely megőrzését ígérő pályázatát fogadta el 1992 és 1994 között (*Neumann* [1996]). Ezek a számok az állami vállalkozástámogatás *másodlagos szerepéről* tudósítanak, hiszen az 1994-ben már az egymilliót meghaladó számú regisztrált vállalkozás tört részét érintették csupán.

### Az állami beavatkozás hatásai és következményei

Milyen szervezeti változásokat váltott ki a magánosítás, a deregulálás és a kisvállalat-támogatás? Itt különbséget kell tennünk a vállalkozói társadalmat és a szocializmus utáni gazdaságot érintő hatások között.

#### *Gyors növekedés és radikális átalakulások*

A hátrányos megkülönböztetések megszüntetése, a deregulálás és az addig ismeretlen vállalkozástámogatás keltette kedvező légkörben a túlnyomórészt magántulajdonban levő gazdasági szervezetek száma rendkívül gyorsan nőtt a szocializmus utáni első években Magyarországon (*4. táblázat*). 2000-ben már több mint 1 millió bejegyzett vállalkozásról tudunk, így minden tizedik magyar állampolgár bejegyzett vállalkozó (*Sántha* [1996]).

Az újonnan alapított kisvállalkozások egy része nem tekinthető hagyományos értelemben vett vállalkozásnak. Igen hatékony adókerülő módszerek (amelyek részletes leírásától itt eltekintünk) arra készítettek számos nagyobb vagy közepes méretű vállalat tulajdo-

nos-igazgatóit, hogy megváltoztassák a munkások és a vállalat kapcsolatát: rávették a dolgozókat vagy a dolgozók egyes csoportjait, hogy ne foglalkoztatottjai, hanem *alvállalkozói* legyenek a vállalatnak. A munkások és alkalmazottak ugyanazon a munkapozícióra változatlan műszaki-technikai feltételekkel ugyanazokat a feladatokat hajtják végre, de most már mint érvényes engedéllyel rendelkező vállalkozók.

A rövid távra, egyszeri feladattal létrehozott vállalkozások más fajtái is elterjedtek a szocializmus utáni Magyarországon. Számos vállalatot hoztak létre például keresett cikkek alkalmi behozatalára. Ezek az egyszeri, alkalmi vállalkozások néhány tranzakció lebonyolítása után rendre abbahagyják tevékenységüket.

4. táblázat  
Népszerű vállalkozási formák száma  
(1989–2000)

Év	Jogi személyiségű gazdasági társaság		Egyéni vállalkozó	
	száma	előző év = 100	száma	előző év = 100
1989	17 341	–	320 619	–
1990	26 807	154,6	393 450	122,7
1991	43 439	268,0	510 459	129,7
1992	60 762	164,0	608 207	119,1
1993	86 867	142,9	715 105	117,6
1994	121 128	139,4	778 026	108,8
1995	106 245	87,7	791 496	101,7
1996	125 940	118,5	745 247	94,2
1997	147 388	117,0	659 690	88,5
1998	162 588	110,3	648 701	98,3
1999	165 307	101,7	660 139	101,7
2000	171 495	103,6	682 025	103,4

Forrás: Statisztikai Évkönyv (1999), Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 2000. KSH, Budapest.

Ráadásul a bejegyzett vállalkozások jelentős része nem is működik: 20-30 százalékuknál nem figyelhető meg gazdasági tevékenység, nem fizetnek adót sem. Ez jelentősen csökkenti a valóban *működő* magánvállalatok számát, de ha a működőkről az utóbbi években közölt adatokat összehasonlítjuk a szocializmus utolsó évének az 1. táblázatban közölt számaival, akkor láthatjuk, hogy – többek között az állami beavatkozás hatására – a magyar vállalkozások világa sok ezer új résztvevővel bővült a szocializmus utáni időszakban.

A kisvállalkozás-támogatás korábban említett korlátaival és gyengeségeivel is magyarázható viszont, hogy a vállalatok túlnyomó többsége nemcsak az alapításkor volt igen kis méretű, de a továbbiakban sem indult jelentős növekedésnek. A *működő* egyéni vállalkozások száma 2000-ben 487 699 volt, és 99,5 százalékuk kevesebb mint 10 főt foglalkoztatott. A vállalkozások másik csoportját – a működő társas vállalkozásokat – is a kisméretűek uralják. A 10 főnél kevesebbet foglalkoztatók hányada 92,3 százalék volt ebben a csoportban (5. táblázat).

Számos, korábban a nagyvállalatok által uralt ágazatban kiemelkedően nagy volt az újonnan induló vállalatok száma. Az új magánvállalatok többsége az építőiparban, a kereskedelemben és a szolgáltató ágazatokban jött létre, ezekben ma már döntő súlyuk van. A hagyományosan ugyancsak a nagyobb vállalatok uralta mezőgazdaság, textil-, ruha- és bútóipar szerkezete is alaposan megváltozott: a kis- és középvállalatok részese-  
dése itt is jelentősen nőtt (6. táblázat).

5. táblázat  
A működő társas vállalkozások 2000-ben

Foglalkoztatottak száma	Vállalatok száma	Százalék
500 vagy több	490	0,14
250-499	616	0,19
50-249	4 781	1,33
20-49	8 270	2,30
10-19	13 514	3,76
1-9	177 682	49,45
0 vagy ismeretlen létszámú	154 022	42,86
Összesen	359 325	100,00

*Forrás:* Statisztikai Évkönyv, 1999; Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 2000. KSH, Budapest.

6. táblázat  
A GDP termeléséhez való hozzájárulás vállalati méretkategóriánként és ágazatonként a vállalati szektorban 1999-ben (százalék)

Ágazat	Alkalma- zott nélküli	Mikro	Kis	Közepes	Nagy	Összesen
Mezőgazdaság, vízgazdálkodás	3,5	8,6	21,8	46,6	19,6	100,0
Erdőgazdálkodás	3,4	8,8	4,0	7,1	76,7	100,0
Halászat	1,0	11,6	34,3	34,3	18,8	100,0
Bányászat	0,9	2,5	13,4	24,6	58,6	100,0
Élelmiszer, italgyártás	0,4	2,2	10,3	21,7	65,4	100,0
Dohánytermékek gyártása	0,0	0,0	0,0	8,2	91,7	100,0
Textilruha, szőrme, bőr, lábbeli gyártása	0,8	4,4	10,6	32,8	51,3	100,0
Fa, papíripari, kiadói nyomdai tevékenység	2,5	11,9	20,8	28,0	36,7	100,0
Koksz, kőolaj, nukleáris fűtőanyag, feldolgozott vegyi termékek	0,2	1,4	4,6	12,8	81,1	100,0
Nem fém ásványi termékek	0,2	2,6	8,4	32,3	56,5	100,0
Fémalapanyag, fémfeldolgozás	0,0	6,1	16,5	31,7	44,8	100,0
Gép, berendezés, villamosgép-, járműgyártás	0,7	3,6	7,1	13,4	75,2	100,0
Bútorgyártás, egyéb feldolgozott ipari nyersanyag	1,3	8,7	23,0	40,1	27,0	100,0
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	0,0	0,1	1,5	6,1	92,2	100,0
Építőipar	3,9	19,1	30,2	25,5	21,3	100,0
Járműjavítás	3,0	20,5	36,6	30,2	9,7	100,0
Nagy- és kiskereskedelem	3,5	24,8	27,1	25,3	19,3	100,0
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	1,6	17,8	18,2	15,7	46,8	100,0
Szállítás	1,3	12,9	12,0	10,0	63,8	100,0
Posta és távközlés	0,1	0,5	1,2	6,0	92,2	100,0
Pénzügyi tevékenység, kiegészítő szolgáltatás	1,4	4,7	15,7	31,4	46,8	100,0
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	15,4	33,1	21,1	18,5	11,9	100,0
Oktatás	17,8	47,6	25,0	9,6	0,0	100,0
Egészségügyi és szociális ellátás	12,0	59,9	13,8	6,7	7,5	100,0
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	10,4	20,9	10,0	21,9	36,7	100,0
Összesen	3,2	11,7	14,0	19,2	52,0	100,0

*Forrás:* A kis- és középvállalatok ... [2000] 62-63. o.

Az alapítások nagy hulláma együtt járt a tulajdoni szerkezet átalakulásával. 1990 után az állami szektor súlya a gazdaságban gyorsan csökkent. A szocializmus összeomlása után tíz évvel a magánszektor meghatározó szerepet játszik a magyar gazdaságban. A magánszektoron belül – nem függetlenül a magánosítás korábban már említett módszereitől – a többségi vagy kizárólagos külföldi tulajdonban levő vállalatok csoportjának állandó növekedését figyelhetjük meg. A kizárólag vagy többségében külföldi tulajdonban levő vállalatoké volt a jegyzett tőke több mint fele 1999-ben (7. táblázat). A legnagyobb magyarországi vállalat, a Mol Rt. magyar tulajdonban van ugyan, de a legnagyobb öt közül a maradék négy külföldi tulajdonban van. (Audi Hungaria, IMB, Philips-csoport, Matáv – Figyelő Top 200). A kétszáz legnagyobb magyarországi vállalat közül 150 részben vagy teljesen külföldi tulajdonban volt 1997-ben (*Dicsházy* [1998]).

## 7. táblázat

Az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása fő tulajdonosonként, 1992–1999

Év	A meghatározó tulajdonos					
	magyar			külföldi	egyéb	összesen
	állam	magánszemély	társaság			
1992	52,1	10,2	0,0	11,4	26,2	100,0
1994	44,5	10,7	17,6	17,8	9,5	100,0
1995	25,7	11,5	19,1	26,8	17,0	100,0
1997	13,5	10,5	22,6	35,0	18,4	100,0
1998	12,0	10,7	25,6	40,3	11,3	100,0
1999	9,2	9,1	20,6	51,6	9,5	100,0

Forrás: *A kis- és középvállalatok ...* [2000] 55. o.

Noha nincs oksági összefüggés a vállalatnagyság és a tulajdonforma között, mégis markáns fejleményeket figyelhetünk meg. Külföldi társaság vagy a magyar állam a nagyvállalatok jellemző tulajdonosa az esetek túlnyomó többségében. A közepes méretű vállalatok jellemző tulajdonosai magyar társaságok. Magyar magánszemélyek pedig főként mikro-, kis- és közepes vállalatok tulajdonosai (8. táblázat). Másként: a kisvállalkozásokat jellemzően magyar magánszemélyek, a nagyvállalatokat pedig a multinacionális vállalatok és a magyar állam tulajdonolják. A kettő közötti méreetszektorban pedig túlnyomó részben magyar vállalatok tulajdonában levő vállalatokat találunk – a tulajdonos társaságokat más magyar vállalatok vagy magyar magánszemélyek alapították.

A külföldi befektetők meghatározó szerepet játszottak a magyarországi privatizációban, ám a külföldi tulajdonú vállalatok szektora is duális szerkezetű. A külföldi érdekelt-ségű vállalatok 79,6 százalékának (19 776 vállalatnak) az alapítói vagyona kevesebb volt 10 millió forintnál. Ez a – különösen külföldi befektetők számára – viszonylag szerény összeg jelzi, hogy a külföldiek tulajdonában levő vállalkozások többsége is kisvállalkozás. A külföldi tulajdonú vállalatok számának gyors növekedése viszont azt mutatja, hogy a gazdaságnak ebben a részében is nagy az újonnan alapított vállalatok aránya. A nem növekvő külföldi tulajdonú vállalkozások nagy száma mintha azt is jelezné, hogy a vállalkozás irányításában a külföldiek „természetüknél fogva” nem jobbak a magyaroknál.

A privatizációs módszereknek a magyar kormányok által alkalmazott kombinációja (a

## 8. táblázat

Az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalkozások főbb tulajdonosi arányai létszámnagyság-kategóriánként 1999-ben

Létszám-kategória	Magyar			Külföldi	Egyéb	Összesen
	állam	magánszemély	vállalat			
Alkalmazott nélküli	0,0	9,2	6,1	1,1	4,4	2,9
Mikro	0,0	29,2	4,7	1,6	4,8	4,8
Kis	0,0	17,2	3,4	0,9	4,4	3,1
Közepes	10,4	34,1	32,1	14,9	24,9	20,6
Nagy	89,6	10,3	53,7	81,4	61,9	68,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: A kis- és középvállalatok ... [2000] 55. o.*

## 9. táblázat

Teljes vagy részleges külföldi tulajdonban levő vállalatok az alapítói vagyon nagysága szerint

Alapítói vagyon (millió forint)	Szervezetek száma	
	1990	1999
Kevesebb mint 1	2019	11 963
1,1–10	2453	7 813
10,1–50	696	2 480
50,1–100	178	774
100,1-től	347	1 805
Összesen	5693	24 835

*Forrás: Statisztikai Évkönyv, 1999. KSH, Budapest, 281. o.*

kézpénzes értékesítés előtérbe állítása) a nagy és befolyásos külföldi befektetőknek kedvezett. A szocializmus utáni kormányok és a törvényhozás által végrehajtott dereguláció pedig a kis- és közepes nagyságú vállalatok alapításának nagy hullámát hozta magával. A kisvállalkozás-támogatás frissen felállított rendszere pedig nem tudta ellensúlyozni a kisvállalkozók hátrányos helyzetét az állami tulajdon megszerzésében.

### Az újonnan alapított vállalatok teljesítménye

Mi történt azonban a vagyonszerzés, illetve a vállalatalapítás után? Képesek voltak-e az újonnan alapított kis- és közepes méretű magánvállalatok ellensúlyozni az induló feltételek (privatizáció) miatti hátrányaikat?

A következőkben a vállalatok két csoportját fogjuk összehasonlítani: az újonnan alapított vállalatokat a magánkézbe került volt állami vállalatokkal. Az újonnan alapított (generikus) vállalatokat „magánvállalatként jegyezték be a kommunizmus összeomlása előtt vagy (sokkal gyakrabban) után. Ilyen értelemben ezek ellenpontjai a magánkézbe került volt állami vállalatoknak.” Jan Winiecki meghatározása közvetett módon feltételezi, hogy főként az örökölt vagyon fizikai állapota és ezzel a vállalatban megtestesülő szervezeti-kulturális örökség, nem pedig a tulajdonos-igazgatók társadalmi háttere, eredete határozza meg a szocializmus utáni vállalkozások teljesítményét.



Magyarországon nem rendelkezünk adatokkal a *de novo* vállalatokról, így nem tudjuk őket összehasonlítani a korábban állami tulajdonban levő cégekkel. Közelítő megoldásként a kisebb és a nagyvállalatok csoportját fogjuk összehasonlítani. A nagyvállalatok csoportjában túlnyomórészt még nem vagy már privatizált vállalatokat találunk, a mikro-, kis- és közepes méretű vállalatok óriási többségét viszont a szocialista rendszer összeomlása után jeyezték be.

*Közbevetés: az „úttörők” vegyes teljesítménye*

Magyar napi- és hetilapok cikkeinek és riportjainak szövegelemzése alapján korábban rekonstruáltuk a kapitalizmus úttörői által létrehozott 23 magyar vállalkozás történetét. (Laki [1999b]). Nem véletlenül tekintjük őket úttörőnek, előharcosnak. Ők nem csupán magánvállalkozásokat hoztak létre a szocializmus utolsó vagy a szocializmus utáni időszak első éveiben, de *magukat a nagyvállalkozók első generációjának tekintették*. Az utolsó reformkommunista kormány biztató üzenetei hatására igen ambiciózus, a vállalatok piaci részesedésének és kibocsátásának jelentős növekedésével számoló üzleti terveket készítettek. Derűlátásuk főként abból fakadt, hogy úgy látták, a radikális reformok nemcsak Magyarországon, de a volt szovjet birodalom többi országában is a gazdasági növekedés gyorsulását – és ezzel piacaik bővülését – hozzák magukkal.

Nagyra törő terveik másik magyarozatát abban látjuk, hogy a tulajdonosi szerkezet állandó, *de fokozatos* átalakulására is számítottak. Olyan vegyes gazdaságot reméltek, amelyben a gyorsan növekvő új magánszektor nemcsak együtt él, de együtt is működik a megreformált állami-szövetkezeti szektorral. E számítások mögött a korlátozott politikai reformok elképzelése húzódott meg. Az átalakított politikai rendszerben olyan reformkommunisták hangsúlyos jelenlétét feltételezték, akik képesek és készek együttműködni az új, „alternatív” politikai szervezetekkel. Az úttörők többsége különleges személyes kapcsolatokat ápolt a kommunista párt reformszárnyának fontos képviselőivel. Számosan közülük aktív résztvevője volt a helyi és az országos politikai életnek. Különös helyzetükben az állami bankok kedvezményes hiteleire, garanciákra számítottak.

Több mint tíz évvel később elmondhatjuk, hogy elképzeléseik jórészt tévesnek bizonyultak. A remélt gazdasági növekedés helyett hosszú és mély transzformációs visszaesést figyelhettünk meg a volt szocialista országokban. A tulajdonviszonyok fokozatos átalakulása helyett gyorsan magánkézbe került az állami tulajdon nagy része. Ez a nem várt fejlemény nemcsak az állami szektoron belüli hagyományos vállalatközi kapcsolatokat rombolta le, de gyakran hátrányosan befolyásolta az újonnan alapított és az állami vállalatok közötti együttműködés esélyeit is. A politikai rendszer is sokkal gyorsabban alakult át, mint várták. A kommunista nómenklatúra befolyása jórészt megszűnt, tagjai a személyes kapcsolatokról remélt előnyökre sem tudtak szert tenni. Ezek a fejlemények hátrányosan érintették az úttörők alapította vállalatok teljesítményét. A vizsgált – kisszámú – vállalkozás több mint fele az átmenet első éveiben tönkrement. A túlélők közül egyik sem került a legnagyobb ötszáz vállalkozás közé (Figyelő [2000]).

Az egyes esetek elemzése közben összegyűjtöttük az úttörők jellemző hibás üzleti döntéseit. A transzformációs visszaesés a legtöbb termék és szolgáltatás piacán korlátozta a terjeszkedést. Ez a kínálat *diverzifikálására* készítetett. E fejlemények hatására nemcsak a tranzakciós költségeik emelkedtek, de a horizontális terjeszkedés miatt mind áttekinthetlenebb belső döntési és ellenőrzési rendszer is növelte a kockázatot és ezzel a hibás döntések előfordulásának esélyeit. Egy másik jellemző oka a nehézségeknek és kudarcoknak az volt, hogy sokan nem tudták visszafizetni az állami bankoktól korábban

gond nélkül felvett hiteleiket. Ez a kedvezőtlen fejlemény nem választható el a politikai kapcsolataik összeomlásától. Nemcsak a gyorsan növekvő termelés vagy szolgáltatás kedvezményes hitelezése vált ezáltal lehetetlenné számukra, de jórészt kimaradtak a privatizációból is.

### *Eltérő mutatók, eltérő eredmények*

A magyar tömegkommunikáció bőségesen tudósított az úttörők csődjeiről és üzleti tévedéseiről. A riportok és cikkek többnyire azt a következtetést sugallják, hogy az úttörők vezetői készségei – összevetve a multinacionális vállalatok és a magánkézbe került volt állami vállalatok vezetőivel – elégtelennek bizonyultak az üzleti sikerhez, és az üzleti filozófiájuk sem volt eléggé átgondolt.

Lehet, hogy az úttörők teljesítménye nem volt olyan ígéretes, mint ahogy azt a magyar szakmai és szélesebb közvélemény remélte a rendszerváltás első éveiben, ám a jórészt 1989 után alapított mikro-, kis- és közepes vállalatok viszonylag jól teljesítettek, különösen a kilencvenes évtized második felében. A 10. táblázat jól mutatja, hogy ezeknek a vállalatoknak a hozzájárulása a GDP-hez lassan nőtt a nagy privatizációs programok befejezése után, miközben a többiek (jórészt a magánkézbe került nagyobb volt állami vállalatok) részesedése valamelyest csökkent.

#### *10. táblázat*

A GDP termeléséhez való hozzájárulás vállalati méretkategóriánként

Létszám-kategória	1997	1998	1999
Alkalmazott nélkül	2,0	2,1	2,1
Mikro	9,2	9,5	9,7
Kis	9,1	8,8	8,6
Közepes	22,9	23,1	23,9
Nagy	56,8	56,5	55,7
Összesen	100,0	100,0	100,0

*Forrás: A kis- és középvállalatok ... [2000] 60. o.*

A foglalkoztatottak sokkal nagyobb hányada dolgozott nagyvállalatoknál 1992-ben (48,2 százalék), mint 1999-ben (31,0 százalék). Ez a változás azt jelzi, hogy a kis- és közepes vállalatok hatékonyabbak a munkahely-teremtésben, mint a nagy vállalatok (11. táblázat). Korábban említettük, hogy sok mikrovállalat a nagy vállalatoknál alvállalkozói szerződéssel foglalkoztatottakat takar. Vállalkozói engedéllyel rendelkező munkások alvállalkozóként szerződnek a nagyvállalattal, ugyanannak a munkának az elvégzésére, amit korábban foglalkoztatottként láttak el. A kis- és középvállalatoknál foglalkoztatottak együttes arányának a növekedése az 1992. évi 30,4 százalékról az 1999-es 33,0 százalékra mutatja, hogy az adó- és társadalombiztosítás-kerülés mellett ezek a vállalatcsoportok számos új „igazi” munkahelyet is teremtettek.

A *de novo* vállalatok teljesítménye (elemzésünkben ezeket azonosnak tekintjük a nagyvállalatok körén kívüli összes vállalattal) a piaci részesedéssel mérve már nem olyan meggyőző. Nem kétséges, hogy „a mikro- és kisvállalatok számos területen, mint az ingatlanforgalom, kereskedelem, építőipar, a forgalom oroszlánrészét adják.” (State of...[1998] 132. o.), de ezeknek a vállalatoknak a piaci részesedése az egész gazdaságban egyenletesen csökkent. Másként: a nagy (és részben a közepes méretű) vállalatok jobban

11. táblázat

Az összes foglalkoztatott megoszlása vállalati méretkategóriánként

Létszám-kategória	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Mikro	21,5	30,4	34,7	34,7	34,5	35,4	36,0
Kis	9,9	12,4	13,1	13,1	13,5	13,8	14,1
Közepes	20,5	19,4	19,0	18,5	18,1	18,8	18,9
Nagy	48,2	37,9	33,2	33,7	33,9	32,0	31,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: A kis- és középvállalatok... [2000] 52. o.

12. táblázat

A vállalatok nettó árbevételének a megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (százalék)

Létszám-kategória	1997	1998	1999
Alkalmazott nélküli vállalkozások	2,0	1,9	1,8
Mikro	13,4	13,3	12,3
Kis	10,5	9,8	9,2
Közepes	26,8	28,0	28,6
Nagy	47,2	47,1	48,1
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: A kis- és középvállalatok ... [2000] 64. o.

felkészültek az 1997-ben kezdődő gazdasági fellendüléshez. Ez export vezérelte fellendülés, ahol az exportorientált nagy vállalatok (13. táblázat) a motorjai a kivitel gyors növekedésének (14. táblázat).

Az exportteljesítmény eltérései részben magyarázzák, hogy miért növekedett az átlagosnál lassabban a kis- és középvállalatok *nyeresége* 1997 után. Másfelől a kis- és középvállalatok adókerülő képessége közismerten hatékonyabb, mint a nagy cégeké (Tóth [1998]), így azt sem zárhatjuk ki, hogy valóságos nyereségességük kedvezőbben alakult.

Nincsenek hosszabb idősoraink a vállalatok beruházásairól. Az utolsó két évben a nagyvállalatok beruházásai gyorsabban nőttek az átlagosnál. A mikro- és az alkalmazott nélküli cégeknél a dezinvestálást, a vagyoni felélését figyelhettük meg 1998–1999-ben. Valószínűleg ez magyarázza, hogy a jegyzett tőke megoszlása a nagyvállalatok javára változott a privatizáció nagy hullámai után Magyarországon (15. táblázat).

## Tanulságok

A deregulálás, a magánvállalkozást korábban korlátozó vagy elnyomó szabályok megszüntetése és az új politikai erők ígéretei keltette kedvező légkörben a *de novo* vállalatok száma gyorsan nőtt 1989 után. A magyar kormányok által használt privatizációs módszerek (pontosabban ezek kombinációja) viszont a külföldi befektetők és ezzel a tulajdonukba került, korábban állami nagyvállalatok számára teremtett előnyöket. A kisvállalkozás-támogatás új rendszere nem ellensúlyozta a nagyok előnyeit.

A számukra előnytelen állami kormányzati tevékenység ellenére az újonnan alapított

13. táblázat  
A vállalatok exportértékesítésének az aránya vállalati méretkategóriánként  
(százalék)

Létszám-kategória	1997	1998	1999
Alkalmazott nélküli vállalkozás	7	6	6
Mikro	8	7	6
Kis	9	10	9
Közepes	16	16	15
Nagy	30	33	35
Összesen	19	21	22

*Forrás: A kis- és középvállalatok ... [2000] 64. o.*

14. táblázat  
Az exportértékesítés megoszlása vállalati méretkategóriánként  
(százalék)

Létszám-kategória	1997	1998	1999
Alkalmazott nélküli vállalkozás	0,7	0,6	0,5
Mikro	5,3	4,2	3,5
Kis	4,3	3,8	3,4
Közepes	20,1	19,5	18,0
Nagy	69,6	72,0	74,7
Összesen	100,0	100,0	100,0

*Forrás: A kis- és középvállalatok ... [2000] 65. o.*

15. táblázat  
Az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása létszám-  
kategóriánként

Létszám-kategória	1997	1998	1999
Alkalmazott nélküli vállalkozás	3,1	2,8	3,1
Mikro	5,2	7,9	5,0
Kis	4,2	3,8	3,1
Közepes	24,2	23,4	20,5
Nagy	63,3	62,2	68,3
Összesen	100,0	100,0	100,0

*Forrás: A kis- és középvállalatok ... [2000] 55. o.*

(túlnyomó többségben mikro-, kis- és közepes méretű) vállalatok teljesítménye nem mondható rossznak az utóbbi években. Hozzájárulásuk a GDP-hez, munkahelyteremtő teljesítményük sokkal jobb, mint a nagyvállalatoké. A kis- és közepes méretű vállalatok csökkenő piaci részesedése és az átlagosnál visszafogottabb beruházási tevékenysége viszont fontos jelzés a magyar kormányzat számára, hogy a gazdasági szabályozás módosítása nélkül ennek a vállalatcsoportnak a helyzete a jövőben jelentősen romolhat. Ha a kisebb vállalatok nyereségessége és ezáltal felhalmozási-beruházási képessége tartósan kisebb lesz, mint a nagyvállalatoké, akkor ez megszilárdíthatja a magyar gazdaság hagyományosan duális vállalatszerkezetét.

## Hivatkozások

- A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK ... [2000]: A kis- és középvállalatok helyzete. Éves jelentés. Kisvállalkozási Kutató Intézet, Budapest.
- A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁS ... [1997]: A kis- és középvállalkozás-fejlesztés tervezett kormányzati feladatai. Kézirat, Gazdasági Minisztérium, Budapest.
- BODA DOROTTYA–NEUMANN LÁSZLÓ [1998]: MRP és MBO a hazai privatizációban. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest.
- COMISSO, E. [1995]: Legacies of the Past or New Institutions The Struggle over Restitution in Hungary. *Comparative Political Studies*, 28 (2) 200–238. o.
- CZAKÓ ÁGNES–VAJDA ÁGNES [1993]: Kis- és középvállalkozók. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Kutatási Füzetek 2. Budapest.
- DICZHÁZI BERTALAN [1998]: A külföldi tőke szerepe a privatizációban. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest.
- FIGYELŐ [2000]: TOP 2000. Figyelő Kft., Budapest.
- GIDAY ANDRÁS [1998?]: Kedvezményes privatizációs technikák. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1992]: The Principles of Privatization in Eastern Europe. *The Economist*, Vol. 140. Nr. 2. 153–176. o.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Szisztematikus visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- LAKI MIHÁLY [1994]: Firm Behavior during a Long Transitional Recession. *Acta Oeconomica*, Vol. 46. No. 3–4. 347–370. o.
- LAKI MIHÁLY [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest.
- LAKI MIHÁLY [1999a]: Industrial Policy and Small Private Business in Extreme Situations. The Hungarian Case. Megjelent: *Lorenzen, A.–Widmaier, B.–Laki Mihály* (szerk.): *Institutional Change and Industrial Development in Central and Eastern Europe*. Brookfield, Aldershot, 277–293. o.
- LAKI MIHÁLY [1999b]: Volt egyszer egy (él)csapat. Asszociációk egy tervezett kutatáshoz. Megjelent: *Laki Mihály–Pete Péter–Vince Péter* (szerk.): *Mindannyiunkban van valami közös*. Lányi Kamilla születésnapjára. Kopint–Datorg Alapítvány–MTA Közgazdasági Kutatóközpont, Budapest, 81–106. o.
- LAKI MIHÁLY [2000]: Az ellenzéki pártok gazdasági elképzelései 1989-ben. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- LAKY TERÉZ [1994]: Vállalkozások a Start-hitel segítségével. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Kutatási Füzetek 1. Budapest.
- LENGYEL GYÖRGY [1997–1998]: Entrepreneurial Inclination in Hungary, 1988–1996. *International Journal of Sociology*, Vol. 27, No. 4., téli szám, 36–49. o.
- MIHÁLYI PÉTER [2000]: Privatizáció és globalizáció – avagy az Anti-equilibrium újrafelfedezése. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- MIHÁLYI PÉTER: [é. n.]: A kárpótlás. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest
- MIHÁLYI PÉTER [1998]: A magyar privatizáció krónikája 1989–1997. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- NEUMANN LÁSZLÓ [1966]: Az OFA munkahelymegtartó támogatási programjának értékelése. Kutatási zárótanulmány. Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest.
- RÓNA-TAS ÁKOS [1997]: The Great Surprise of the Small Transformation. The Demise of Communism and the Rise of the Private Sector in Hungary. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- SÁNTHA JÓZSEFNÉ [1996]: A vállalkozási struktúra változása a kilencvenes években. *Statistikai Szemle*, 8. sz. 421–437. o.
- SELENY, A. [1991]: Hidden Enterprise, Property Rights reform and Political Transformation in Hungary. Kézirat.
- STATE OF ... [1998]: State of Small and Medium Sized Business in Hungary '98. Annual Report. Kisvállalkozási Kutató Intézet, Budapest.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1998]: Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- VÁNYAI JUDIT [1995]: A pénzügyi szolgáltatások fejlődése. *Európa Fórum*, 4. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1998]: Bankprivatizáció. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest.

VINCE PÉTER

## A vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere

### Egy gépipari felmérés eredményei

---

Hogyan alakult a privatizációt vagy a cégalapítást követően a vállalatok beszerzési és értékesítési kapcsolatainak hálózata? – ezt a kérdést állította elemzésének középpontjába a gépipari vállalatok között végzett kérdőíves felmérés, amelynek feldolgozásában a vállalatokat a tulajdonosi szerkezet szerint csoportosították. A felmérés eredményei azt mutatják, hogy a vállalatok adásvételi kapcsolatainak jellegét alapvetően meghatározza a tulajdonosi szerkezet és irányítás. A tulajdonosoknak a multinacionális cégektől a magánszemélyekig terjedő skálája sokféle vállalati viselkedési mintát hozott létre: a partnerek közti erőviszonyoknak, a piaci orientációnak, a beszerzési és értékesítési tranzakciók bonyolításának, a vállalati mozgástér határainak eltérő változatai figyelhetők meg; többek között az, hogy a vállalatok erőteljes kötődése a tulajdonosok és/vagy az üzleti partnerek nemzetközi kapcsolati hálózához azzal jár, hogy egyidejűleg lazábbak a hazai környezethez fűződő szálak.\*

---

A magyar gazdaságban a kilencvenes években lezajlott folyamatok során átalakult a vállalati szerkezet, a gazdaság szereplőinek új viselkedési formái terjedtek el. A vállalatok működését átforgató változások a piaci partnerekhez fűződő üzleti kapcsolatok rendszerét is érintették. E kapcsolatok nem egyszerűen az adásvétel sokféle formát öltö aktusából állnak, hanem jelzéseket, információkat is közvetítenek, amelyek felhasználásával a vállalatok a piaci bizonytalanságok csökkentésére törekednek. A piacgazdasági átmenet során e kapcsolati háló különböző elemei lényeges hatást gyakoroltak a vállalati helyzetek alakulására. A tanulmány egy vállalati felmérést ismertet, amely a megváltozott vagy az új vállalati helyzetek néhány vonását a vállalatközi kapcsolatok alakulásának tapasztalatain keresztül mutatja be. Az elemzés középpontjába az a kérdés került, hogy a vállalatok adásvételi kapcsolatainak sajátosságai, valamint a tulajdonosi szerkezet és irányítás között milyen összefüggések fedezhetők fel.

A felmérés – a választott interjú módszerrel összefüggő okok miatt – nem tűzhetné ki céljával azt, hogy átfogó képet adjon a megfigyelt vállalatcsoportok kapcsolatrendszerének, kapcsolati hálójának sajátosságairól.<sup>1</sup> Az interjúkon alapuló vállalati felmérés azon-

\* A cikk az *Industrial Networks in Hungary: The case of Engineering Industry* (Budapest 2000. szeptember) című tanulmányom alapján készült. A kutatás a PHARE-ACE (P 97-8131-R) *Industrial Networks in Slovenia and Hungary* című program keretében folyt. A felhasznált adatok összeállítását és a számításokat Nagy Ágnes végezte el.

<sup>1</sup> A vállalati vezetőkkel készített kérdőíves interjúkra 2000 tavaszán került sor, mégpedig az 1999-ben 50 főnél többet foglalkoztató 584 gépipari cég közül 49 – többé-kevésbé véletlenszerűen kiválasztott – vállalatnál. A kérdőív témakörei tartalmazták a vállalatok helyzetére és teljesítményére, a tevékenységi körök módosulására vonatkozó információkat. Ezek mellett a jelenlegi tulajdonosi viszonyok és kialakulásuk előzményei is szerepeltek a kérdések között. A kérdések zöme a vállalatok külső kapcsolatrendszerének alakulá-

ban egyrészt sokféle jelenséget képes regisztrálni, másrészt a folyamatban lévő változásokról, újabb és régebbi tendenciák érvényesüléséről képet tud adni a nélkül is, hogy ezek pontos súlyát meg tudná határozni.

A felmérés során összegyűlt információk feldolgozásának, rendszerezésének első lépése az adásvételi kapcsolatok legfontosabb tényezőinek a meghatározása volt. Az interjúk alapján egy olyan tényező volt azonosítható, amelynek befolyása döntőnek mutatkozott az összes többi alakítására. A *vállalati tulajdonosi szerkezet* a vállalati helyzetek többi sajátosságának alakításában meghatározó szerepet játszott. A vállalatokat ennek alapján jól elhatárolható csoportokba lehetett sorolni, és így rendszerezhető lett a vállalatok kapcsolati rendszerét alakító többi tényező és törekvés.

Az interjúkból kirajzolódó kép is alátámasztja: az elmúlt évtizedben előbb a privatizációnak, majd a tulajdonosi szerkezet további változásainak volt a legerőteljesebb hatása a vállalatok életére. A tulajdonosok „személye”, a befektetéshez kötődő stratégia, valamint a vállalatirányításban alkalmazott módszerek új vállalati viselkedési módokat hoztak létre, átalakították a túlélési és alkalmazkodási eszköztárat, átrendezték a vállalatközi kapcsolatok rendszerét. Ennek megfelelően a vállalatok csoportosításának legfontosabb szempontja a tulajdonosi szerkezet szerinti felosztás. Ebben a bontásban mutatjuk be a vállalatok kapcsolati hálójának két meghatározó elemét: a piaci kapcsolatokban megnyilvánuló erőviszonyok alakulását, a beszállítói és értékesítési partnerkapcsolatok és a piaci orientáció jellegét. A vállalatok további sajátosságainak – a növekedés, a szerkezeti változások, a pénzügyi mutatók – alakulása összefügg azzal, hogy a vállalat melyik csoportba tartozik.<sup>2</sup>

### A vállalatok csoportosítása – a tulajdoni szerkezet változatai

A 49 vállalat csoportosításának első lépése a *többségi tulajdonosok eredete* szerinti felosztás, így jött létre a külföldi és hazai társaságok csoportja. Az elkülönítést az tette lehetővé, hogy minden esetben volt(ak) hazai vagy külföldi többségi tulajdonos(ok). A *külföldi tulajdonban lévő cégek* további – két csoportra történő – felosztását azok, az interjúkból származó információk tették lehetővé, amelyek a tulajdonosra (így méretére, érdekeltiségei nemzetközi kiterjedtségére) és vállalatirányítási gyakorlatának változataira vonatkoztak.<sup>3</sup>

A *hazai többségi tulajdonban lévő vállalatok* négy csoportja volt megkülönböztethető a fő tulajdonos(ok) alapján: 1. hazai társaságok, 2. magánszemélyek, 3. szövetkezetek és 4. az állam.<sup>4</sup>

A vállalatok – a tulajdonosok szerinti csoportosítás mellett – megkülönböztethetők a

---

sára és átrendeződésére, így elsősorban a beszállítói és értékesítési kapcsolatok részleteire vonatkoztak. Emellett voltak még kérdések a nem piaci intézményekhez (államigazgatáshoz, bíróságokhoz, önkormányzathoz, érdekképviseltekhez, egyetemekhez) fűződő kapcsolatokról is.

<sup>2</sup> A hazai közgazdasági irodalomban e kérdésekhez kapcsolódó elemzésekkel foglalkozik *Antalóczy-Szász [2000b]*, *Szanyi [2001]*, *Vedres [2000]*, *Voszka [2000]*.

<sup>3</sup> A tulajdonosoknak e csoportosítás szempontjából további fontos sajátosságaira, így a befektetési motívumokra és a hosszabb távú stratégiai megfontolásokra vonatkozóan az interjúk kevés információval tudtak szolgálni.

<sup>4</sup> A tulajdonosi térképnek ugyanakkor olyan fontos elemeiről az interjúk nem szolgáltatottak információt, mint például a kereszttulajdonlás, illetve a közvetett – vagyis a közvetlen tulajdonosban érdekeltéggel bíró – tulajdonosok személye és befolyásuk mértéke. E két tulajdonosi befolyástípusnak is fontos szerepe lehet esetenként a vállalati kapcsolatrendszer alakításában, hiszen a piaci kontaktusok létesítéséhez e tulajdonosi hálózatok is hozzájárulhatnak.

szerint is például, hogy milyen *örökséggel* rendelkeznek, volt-e szervezeti elődjük, és megfigyelhető-e a privatizáció előtti idők hatásainak érvényesülése. Az előzményekhez való viszony kérdése csak a privatizált és a már korábban is magántulajdonú vállalatokkal kapcsolatban tehető fel, míg az újonnan alapított, szervezeti előzmény nélküli cégek esetében ez nem vetődik fel. A 49 cég közül 33 korábban állami vállalathoz tartozott, és az új tulajdonosok kezébe privatizáció útján került.<sup>5</sup> E 33 vállalatból 18 külföldi befektetők többségi vagy kizárólagos tulajdonában van.

Az interjúk alapján elmondható, hogy az örökség, a múlthoz való kötődés elemei, a változásokban is megmutatkozó folyamatosság a hazai tulajdonba került vállalatok esetében mutatható ki: a privatizációval összefüggésben lezajlott változásokat néhány régi jellegzetesség is túl tudta élni. Az örökölt vállalati jellemzőket a megkérdezett 15 hazai tulajdonú privatizált cég közül 11 olyan cég példájával lehet szemléltetni, amelyek öt korábbi állami nagyvállalat szervezetéhez tartoztak. E cégek évekkal a privatizáció után is számos közös vonással jellemezhetők annak ellenére, hogy – a korábban egy szervezethez tartozóknak is – különböző új tulajdonosai lettek, és gyártási szerkezeteik is átalakultak. Figyelemre méltó hasonló vonás a vállalatvezetés összetételének viszonylag csekély változása és ennek révén a régóta fennálló személyes kapcsolatok továbbélése az üzleti együttműködésekben. Viszonylag kevés változásra került sor a gyártási feltételekben, és a gyártási színvonal, a szervezeti keretek is csak kisebb mértékben módosultak. Megfigyelhető a volt anyavállalathoz fűződő beszerzési, értékesítési kapcsolatok fennmaradása még akkor is, ha különböző (hazai) tulajdonosaik vannak.

E sajátosságok annak a felszíni jelzései, hogy az átalakulások ezekben az esetekben korlátozottabb mértékűek voltak, mint a külföldi tulajdonosok kezébe került cégeknél. A hazai tulajdonosoknak ugyanis többnyire nem volt módjuk a tevékenység, a vállalatirányítás és a kapcsolati rendszer gyökeres átalakítását kezdeményezni, mivel nemritkán maguk meg az általuk privatizált vállalatok is örökölt pénzügyi feszültségekkel, bizonytalan piaci helyzettel küszködtek. A külföldi tulajdonosok ezzel szemben – az esetek többségében – gyökeresen megváltoztatták mind a vállalatvezetés összetételét és a szervezetet, mind pedig a gyártási és a piaci kapcsolati rendszert.

Az előzmények szerepe még azokban a cégekben bizonyult meghatározónak, amelyek a hetvenes-nyolcvanas évek magánkezdeményezéseiből nőttek ki. (A felmérésbe három ilyen került be.) E cégek sajátosságaiból az átalakulások folyamatosságát kell kiemelni, amelyet a stabil magántulajdonosi háttér, valamint az alapozott meg, hogy a piaci alkalmazkodás követelményrendszerével nem a kilencvenes években találkoztak először. Így a fejlesztések, a növekedés, a piaci kapcsolatok bővülése révén a kilencvenes évek végére közepes méretű cégekké váltak (és így bekerültek a felmérésben érintett vállalatok közé).

### A vállalatok néhány jellemzője

A felmérés eredményeinek ismertetését az érintett vállalati kör néhány adatának bemutatásával kezdjük. Az *1. táblázatban* összegyűjtöttük a gépipar egészére, az összes 50 főnél többet foglalkoztató cégre, valamint a megkérdezett vállalatokra vonatkozó mutatószámokat, a *2. táblázatban* a felmért cégek összetételére vonatkozó adatokat szerepeltetjük.

Az adatok azt mutatják, hogy a megkérdezett vállalatok összetételének két jellemzője is eltért az összes 50 főnél többet foglalkoztató gépipari cégtől. Egyrészt az alapsokaságnál (41,6 százalék) a mintában jóval magasabb (58,4 százalék) volt a külföldi érdekeltségek

<sup>5</sup> A privatizációt követően – akár többször is – változhattak a tulajdonosok.



1. táblázat  
Szerkezet tulajdoni kategóriák szerint 1999-ben  
(százalék)

Tulajdonosi kategória	Vállalatok száma	Az értékesítés nettó árbevétele	Az export-értékesítés nettó árbevétele	Adózás előtti eredmény	A foglalkoztattak száma	Adózás utáni eredmény/értékesítés nettó árbevétele
Az összes gépipari vállalat (5246)						
Magyar többségi	83,5	22,7	9,5	9,5	54,8	2,8
Külföldi többségi	16,5	77,3	90,5	90,5	45,2	10,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	8,4
Az 50 főnél többet foglalkoztató gépipari vállalatok (584)						
Magyar többségi	58,4	16,8	8,8	3,5	48,7	1,3
Külföldi többségi	41,6	83,2	91,2	96,5	51,3	10,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	8,7
A megkérdezett vállalatok (49)						
Magyar többségi	44,9	5,4	3,1	2,7	29,5	3,4
Külföldi többségi	55,1	94,6	96,9	97,3	70,5	8,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	8,3

Forrás: Vállalatok éves jelentései, Top 200, Figyelő, 2000 október, vállalati interjúk, Adatok 20000 cégről. Hoppenstedt Bonnier, 2001. 1. sz., Optosof, Budapest.

2. táblázat  
A cégek száma a foglalkoztatottak száma és a tulajdonosi csoportok szerint

Tulajdonosi csoport	50-99 fő	100-249 fő	250-499 fő	500 fő felett	Összes
<i>Külföldi összes</i>	6	7	9	7	29
Multinacionális	0	1	5	6	12
Egyéb külföldi	6	6	4	1	17
<i>Hazai összes</i>	11	4	2	3	20
Társaság	1	2	2	3	8
Magánszemély	8	1	0	0	9
Munkavállalók, vezetők	2	1	0	0	3
<i>Összes megkérdezett cég</i>	17	11	11	10	49
<i>Összes 50 főnél nagyobb cég</i>	236	186	79	83	584

számaránya. Emellett a megkérdezettek között a nagyobb méretű cégek is felülreprezentáltak, mert a mintában az 50-99 főt alkalmazó kisebb cégek részesedése 35 százalék volt, szemben az összesre jellemző 40 százalékos súlyukkal. A 250 főnél többet foglalkoztató cégek a mintában 44 százalékot képviseltek, míg valóságos súlyuk 29 százalékot tett ki.

A mintában a két fő tulajdonosi csoport méretkülönbségei is igen jelentősek voltak: a hazai többségi tulajdonban lévő cégek 55 százaléka 50-99 főt foglalkoztatott, és csupán 25 százalékának volt 250-nél több alkalmazottja. Ezzel szemben a külföldi tulajdonú vállalatok 55 százaléka 250 főnél nagyobb volt, és 24 százalékuk még 500-nál is több alkalmazottat foglalkoztatott. A méretkülönbségek következtében ez utóbbi 7 cégnél dol-

gozott az összes megkérdezett vállalat foglalkoztatottjainak háromnegyed része, és ezek részesedése az értékesítésből 88, az exportból 91 százalékot tett ki.

A 29 külföldi többségi tulajdonban lévő cég csoportján belül további felosztást lehetett elvégezni a tulajdonosi irányítás – későbbiekben részletezendő – jellege alapján. E felosztás szerint a multinacionális társaságok tulajdonosi ellenőrzése alatt álló 12 vállalat súlya bizonyult a meghatározónak az összes foglalkoztatott 58, az árbevétel 92, az export 95 százalékával.

A hazai és külföldi tulajdonban lévő két vállalatcsoport helyzete összehasonlítható még az adózás utáni eredmény (pontosabban az adózás utáni eredmény és a nettó árbevétel hányadosának) alakulásával is. Míg a külföldi tulajdonban lévő cégeknél e mutató átlaga 8,6 százalék volt, a hazaiak esetében ez 3,4 százalékot ért el. Vagyis az utóbbi csoport lényegesen kedvezőtlenebb gazdálkodási eredményeit ért el, amihez azonban az adózási különbségek (a külföldi befektetéseknek nyújtott adókedvezmények) is hozzájárultak. Bár a két csoport mutatóinak eltérése kisebb, mint amennyi az 584 cég adatai alapján számítható (10,2, illetve 1,3 százalék), de ez – a minta és az alapsokaság szerkezeti eltéréseinek ellenére is – ugyanazt a tendenciát, a vállalati teljesítmények alakulása között húzódó választóvonal meglétét tükrözi.

### A vállalatok kapcsolati rendszere

A vállalatoknak tulajdonosaikhoz, valamint piaci partnereikhez fűződő kapcsolatait a következőkben öt elkülönített tulajdonosi csoport szerinti bontásban mutatjuk be. A külföldi többségi tulajdonban lévő 29 céget két, a hazai ellenőrzés alatt álló vállalatokat három csoportba lehetett besorolni.

#### *Külföldi tulajdonban lévő vállalatok*

**Szoros tulajdonosi ellenőrzés.** *A külföldi tulajdonosok* kezében lévő cégeket a tulajdonosoknak – az interjúkból kirajzolódó – vállalatirányítási gyakorlata, valamint a vállalat cégcsoporton belüli és azon kívüli kapcsolatai alapján soroltuk be. 12 cég tartozik az első csoportba, amelyben a tulajdonosok többnyire 100 százalékos részesedéssel rendelkező *multinacionális társaságok*. A magyar leányvállalatok tevékenységének minden területét az egyoldalú alárendeltség jellemzi: nemcsak a stratégiai, de a napi működéssel összefüggő legfontosabb döntések sem helyben születnek. Így nem csupán a fejlesztéssel, a termékszerkezettel, a beruházásokkal, a beszerzési és értékesítési partnerek megválasztásával, a vállalatirányítással és -szervezéssel, a finanszírozással összefüggő kérdések meghatározása nem tartozik a magyar cég hatáskörébe, hanem a termelés irányításával, valamint a ki- és beszállítások bonyolításával kapcsolatban is a végrehajtó szerepkörök dominálnak.

Az interjúkból kirajzolódó kép szerint a hazai vállalatok a beszállítói–értékesítési kapcsolatokban többnyire alkatrész- és részegységgyártás, illetve esetenként félkész és késztermékek összeszerelése révén vesznek részt. A beszerzésben tíz vállalat a cégcsoport más tagját jelölte meg legfontosabb szállítóként, vagyis az e forrásból származó importnak meghatározó súlya volt. A megrendelők is a vállalatcsoport más tagjai vagy a tulajdonossal szerződött külső partnerek közül kerülnek ki. A cégcsoporton belüli kapcsolatok domináns formája a bér munkaszerződés, e mellett minden vállalatnak vannak nagyobb döntési jogkörrel járó kereskedelmi jellegű kapcsolatai is, amelyek hazai beszállító partnerekkel (néhány esetben hazai vevőkkel is) alakultak ki. E hazai beszállításoknak

ugyanakkor kicsi a súlya, és jellemzően nem a gyártásban felhasznált részegységek, alpanyagok, hanem szolgáltatások beszerzéséből állnak.

A beszerzési források megválasztásának szabadságfoka alapvetően függ a cégcsoportokon belül kialakított együttműködés típusaitól, amelyekben belül a leggyakrabban alkalmazott bér munkajellegű kapcsolatok engedik a legszűkebb mozgásteret. A bér munkakapcsolat esetenként azonban jelentheti a vállalatcsoportba történő integrálódás első állomását is. Ezek az eredetileg „egyszerű” kapcsolatok fokozatosan sokrétűbbé válhatnak, kiszélesítve a leányvállalat hatáskörébe tartozó feladatok körét. Az interjúk ilyen esetekre is szolgáltak példakkal, amelyekben a kapcsolat már nem csupán az olcsó munkaerő hasznosításából állt, a gyártási folyamat, a termékszerkezet fokozatosan összetettebbé vált. Ezekben az esetekben a tulajdonosokat a magyar vállalat teljesítményének javulása arra indította, hogy az induláskor a kockázatsökkentés érdekében kialakított egyszerű bér munkakapcsolatokat lépésről lépésre továbbfejlesszék.<sup>6</sup>

Az interjúk a vállalatcsoporton belüli kapcsolatok szervezésének eltérő típusairól számoltak be, amelyek az anyacégek különböző belső irányítási gyakorlataival függnek össze. Vannak különbségek a tekintetben, hogy mennyi hatáskört hagy a tulajdonos a magyar vállalatnál, hiszen például mintánkban egyes távol-keleti cégek az operatív vállalatirányítás részletkérdéseit is szoros ellenőrzésük alatt tartják. Ezekben az esetekben a teljes körű alárendeltség volt az anyacégekhez fűződő kapcsolatok kizárólagos vonása. Más tulajdonosok gyökeresen eltérő gyakorlatot honosítottak meg a belső kapcsolatok bonyolításában. Jellemzőjük az, hogy a vertikális szervezeti kapcsolatok mellett nagyon erősek a horizontálisak is, amelyekben a központ nem szabályozza minden részletében a társvállalatokhoz fűződő kapcsolatokat. Ez teremti meg az alapját annak a – mintában a másik végletet jelentő – gyakorlatnak, amely a helyi vezetés számára megengedi a cégen belüli beszerzési és értékesítési partnerek közti választás lehetőségét, vagyis a vállalatcsoporton belül egyes területeken érvényesülni hagy üzleti jellegű – a piacihoz hasonló – kapcsolatokat.

A multinacionális társaságok tulajdonában levő cégek csoportját jellemző közös vonásoktól eltérőkkel is lehetett találkozni néhány esetben. E cégek tevékenységi körében és partnerválasztásában megfigyelhetők a főiránytól különböző sajátosságok. Ezek egyrészt a *hazai piaccal kiépült* – a csoportra jellemzőnél – *szorosabb kapcsolatokban*, a hazai cégekhez fűződő intenzívebb kötődésben, másrészt a részegységgyártáson és összeszerelésen túlmenő tevékenységben mutatkoznak meg. A hazai beszerzési, értékesítési kapcsolatok kialakítása tulajdonosi döntéseknek köszönhető, amelyek a vállalat feladataul tették a hazai (és a régióbeli) piacra való behatolást.

A kialakult kapcsolatoknak a következő hatásai figyelhetők meg. Előnyös a leányvállalat szorosabb kötődése a magyarországi környezethez, hiszen egyrészt a hazai beszállítók és vevők a kiépülő kontaktusok révén találkoznak az új alkalmazkodási minták követésének követelményével, másrészt a szorosabb kapcsolat elősegítheti a külföldi tulajdonban álló társaságok integrálódását magyarországi környezetükbe. Mindezek mellett a leányvállalat számára sem egyszerűen üzleti előnnyel járhat a kapcsolattartás, hanem ez olyan feladatot jelent, amely helyben való döntéseket tesz szükségessé. Ez pedig hatáskörök meglétét s így szervezetének fejlesztését igényli. Beszerzési és értékesítési szervezetet kell működtetni, így a cégcsoporton belüli helyzetet jellemző – többnyire egyoldalú – függőség kiegészül olyan piaci jellegű kapcsolatokkal is, amelyekhez már döntési jogkörök is kellenek.

Három multinacionális társaság hazai érdekeltségének az a sajátossága, hogy nem csupán részegységgyártással foglalkozik. Tevékenységi körük közös vonása az, hogy – szemben az általános trenddel – *saját K+F-t is folytatnak*. Az egyik esetben a tradicionális

<sup>6</sup> Lehetséges irány például a tevékenységi szerkezet bővítése, a gyártáshoz kapcsolódó irányítási, szervezési feladatkörök kiszélesítése.

K+F továbbéléséről van szó, amelyet a tulajdonos és az előd hazai cég sok évtizedes együttműködése alapozott meg. Két másik – zöldmezős beruházással alapított – cég esetében azonban újonnan, a termelőberuházásokat követően hozták létre ezt a profilt, egyiküknél a közép- és kelet-európai régió igényeire alapozva, másikuknál az anyavállalat számára folyik a fejlesztés.

**A tulajdonosi ellenőrzés változó intenzitású formái.** A 29 külföldi tulajdonban lévő cég közül 17 esetében a tulajdonosi irányításnak és ellenőrzésnek az előző csoporttól részben eltérő sajátosságait lehetett megfigyelni. E *vállalatok tulajdonosai* egyrészt *kisebbségi méretűek*, és ha van egyáltalán több leányvállalatból álló hálózatuk, akkor az is jóval kisebb, mint az előző csoport esetében. További különbség az, hogy e tulajdonosok többnyire maguk is mind beszállítók, nem pedig – mint többen az előző csoportból – késztermékgyártók. A hazai érdekeltségek is kisebbek az előző csoportba tartozóknál, mert értékesítésük 85 százaléka a 100-tól 500 főig terjedő méretkategóriába tartozó cégektől származik. (Az előző csoport értékesítéséből az 500 főnél többet foglalkoztató vállalatok 92 százalékkal részesedtek.) Fontos eltérés mutatkozik a cégek alapításának körülményeiben is: az e csoportba tartozó hazai cégek mindegyikének volt jogelődje, mert mind privatizáció révén kerültek magántulajdonba, nem pedig zöldmezős beruházásokkal hozták létre ezeket, ahogyan az előző csoport több tagját. Eltéréseket jelez az is, hogy e csoportban olyan vállalatok is bekerültek a mintába, amelyek esetében a külföldi tulajdonos megjelenésével a termékszerkezet és a piaci orientáció nem változott lényegesen, amit a kedvezőtlenül alakuló teljesítménymutatók is jeleznek.

Az interjúk alapján az rajzolódik ki, hogy e vállalatoknak az előző vállalatcsoportba tartozóknál valamivel nagyobb mozgásterük volt, ami megmutatkozik az üzleti partnerek megválasztásában, a belső szervezet kialakításában. Ez összefügg azzal, hogy a kisebb tulajdonosoknak nem kell azokat a szervezési, irányítási módszereket átültetniük, amelyeket a multinacionális cégek alkalmaznak, hiszen érdekeltségüket nem kell egy kiterjedt vállalati hálózatba beilleszteniük. Ezért jobban lehetett támaszkodni a helyi sajátosságokra, azok erősebben befolyásolhatják e cégek irányításának és szervezésének rendszerét. (Az egyik sajátosság az, hogy gyakrabban alkalmaznak magyar felső vezetőket.)

E nagyobb mozgásterű vállalatok esetében *a tulajdonosi irányításának két fajtája – egy szorosabb és egy lazább* – volt megkülönböztethető. A szétválasztást nem alapozzák meg olyan azonosítható sajátosságok, mint például a tulajdonosi részesedések eltérései. Minden tulajdonosnak ugyanis többségi a részesedése, emellett mindegyiküket szoros termelési és kereskedelmi kapcsolatok fűzik érdekeltségükhöz, hiszen a termékeket vagy maguk használják fel, vagy továbbértékesítik. (A privatizációt sok esetben a régóta fennálló termelési, beszerzési, értékesítési kapcsolatok előzték meg.) E csoportban mind a szorosabb, mint a lazább tulajdonosi irányítás alatt működő cégek helyzete részben eltér attól, ami a nagy tulajdonosok érdekeltségeit jellemzi.

A tulajdonosi ellenőrzés intenzitásában mutatkozó különbségek szerinti csoportosítás során *tíz cég* esetében volt azonosítható a *szoros tulajdonosi irányítás*, amely bérmunkakapcsolatokra épült: a magyar cég illetékessége nem terjedt túl a kijelölt termelési és a kapcsolódó szervezési feladatok végrehajtásán. Az értékesítésben és a beszerzésben – többnyire, de nem kizárólag – az anyavállalat hozza létre a kapcsolatokat, partnereket választ, meghatározza az árat és a szállítási feltételeket. A szoros tulajdonosi ellenőrzés speciális – kisebb méretű vállalatok között előforduló – eseteiben a tulajdonos személyesen irányít, ennek révén integrálódik a leányvállalat az anyacéghez.

A tíz cég közül nyolcnál jelentős beruházásra (és technológiai fejlesztésre), valamint szerkezetváltásra került sor, aminek során a korábbi késztermék-kibocsátást alkatrész- és részegységgyártás váltotta fel. A változások további elemei a szűkebb, specializált gyártási szerkezet kialakítása, valamint az exportpiacokon az alacsony termelési költségeken

alapuló versenyképes kínálat. A végrehajtott beruházások és átszervezések tették lehetővé, hogy a magyar vállalatok is igazodjanak a gépipari beszállítókat nemzetközileg jellemző együttműködési formákhoz.

A bér munkakapcsolatokban a hazai vállalatoknak beszállító cégeket a tulajdonos vagy a majdani vevő választja ki. E szorosabb tulajdonosi irányítású vállalatokat a multinacionális cégek hazai érdekeltségeitől az különbözteti meg, hogy nem kizárólag az anyavállalat létesít piaci kapcsolatokat, így az egyoldalú függés nem fogja át a piaci kapcsolatrendszer egészét. A beszerzések két sajátos vonását lehet kiemelni. Egyrészt gyakoribbak a külső beszállítók, vagyis nem kizárólagosan a cégen belülről érkeznek a beszállítások, és ez a helyzet lehetőséget teremt a vállalat számára, hogy maga is aktív legyen az üzleti feltételek kialakításában (hacsak a szállítók szempontjából nem minősülnek – ami sűrűn előfordul – marginális súlyú partnernek). Másrészt gyakrabban vásárolnak hazai szállítóktól is, ezért a hazai partnerekkel létesített beszerzési kapcsolatok intenzívebbek. (E cégek hazai kapcsolatrendszere egyébként a beszerzésekben szorosabb, mint az értékesítésben.) Az értékesítésben az anyacégek a legfontosabb átvevők, emellett külső felhasználóknak is szállítanak stabil együttműködések keretében készített részegységeket.

E vállalatok körében két olyan jelenség bukkant fel az interjúkban, amelyek regisztrálása indokolt. Egyrészt volt két olyan vállalat is, amelyekben a befektetők motivációja az elérhető kedvezmények megszerzése lehetett. Erre mutat az, hogy – a gépiparban szokatlan módon – jelenlétüket rövid távú befektetésként kezelték. Néhány éves nyugat-magyarországi tevékenység után, a helyi kedvezmények lejártakor áthelyezték működésüket az ország keleti részébe, ahol újabb kedvezmények voltak elérhetőek. Két másik esetben pedig a tulajdonosok hosszabb távú céljai nem világosak, és ezek a vállalatok éppen ezzel tűnnek ki a megkérdezettek közül. A tulajdonosok ugyanis nem hajtottak végre beruházásokat, hanem a régi, privatizáció előtti feltételek között folyt a szakképzetlen munkát igénylő, munkaigényes gyártás. E vállalatok talpon maradása rossz pénzügyi helyzetük miatt látszik kérdésesnek.

A kisebb külföldi tulajdonosok cégei közül a második csoportba *hét vállalat* tartozik, amelyek irányítását *lazább tulajdonosi ellenőrzés* jellemzi. Az interjúk szerint az ehhez a körhöz sorolható magyar vállalatok – a szorosabb irányítás alatt állóknál – több döntési lehetőséggel rendelkeznek egyrészt a működés napi ügyeiben, másrészt esetenként még stratégiai jellegű kérdésekben is. Ezzel függ össze e vállalatoknak az a jellemzője, hogy jóval szorosabb kapcsolatokat hoztak létre hazai cégekkel, és egészében véve is *erősebben kötődnek hazai gazdasági-intézményi környezetükhöz*. Ez annak a következménye, hogy a tulajdonos vagy az általa meghatározott vevők súlya kisebb az értékesítésben, ezért a hazai vállalati vezetőknek több lehetőségük nyílik újabb kapcsolatok teremtésére, illetve erre rá is kényszerülnek.

E vállalatok irányításának jellege egyrészt összefügg azzal, hogy a tulajdonosok magánszemélyek vagy egészen kis vállalkozások, amelyek a leányvállalatot nem a nagyobb cégek által alkalmazott megoldásokkal, módszerekkel irányítják. Másrészt a tulajdonosi aktivitás jellege, intenzitása összefüggést mutat a vállalat piaci helyzetével is. Az egyik esetben a privatizáció jó helyzetben lévő cégeket érintett, és a tulajdonos együttműködik a korábbi vezetéssel, közösen alakítva ki még akár a stratégiai döntéseket is. A hazai vezetés nagyobb döntési joga ezen az együttműködésen alapul. A viszonylagosan inaktív tulajdonosok miatt a vállalati vezetés számára feltáruló nagyobb mozgástér azokat az eseteket is jellemezte, amelyekben instabil piaci helyzet gyenge pénzügyi teljesítménnyel járt együtt. Előfordult, hogy a tulajdonos kivonult arról a piacról, amelyre érdekeltsége beszállított. Ilyen kényszerhelyzetben a hazai vállalati vezetők feladata lett új partnerek keresése, az elvesztett piacok pótlása.

E cégek közös vonása az a sajátos kettősség, amit az örökölt és az újonnan kialakított

vonások együttélése hoz létre. Az egyik oldalon ezek a cégek a szorosabb tulajdonosi irányításúakhoz hasonló vonásokat mutattak: az exporttermékek a tulajdonos (vagy a vevő) tervei alapján készülnek, e partnerek határozzák meg a fő beszerzési forrásokat, továbbá az együttműködések bér munkaszerződések keretében bonyolódnak.

Másrészt azonban a lazább tulajdonosi irányítás alatt működő vállalatoknak van néhány – az előzőekben érintett vállalatokétól – eltérő vonása is. Ezekkel nem azért kell foglalkozni, mintha döntő szerepük lenne e vállalatcsoport helyzetének alakításában, hanem azért, mert a minta elemzése során itt lehet először megfigyelni e vonások megjelenését. (A későbbiekben elemzett vállalati csoportok alkalmazkodási mintáinak alakításában ugyanis e tényezők szerepe egyre erősebb lesz.)

E vállalatok egyik sajátossága az, hogy az általuk létesített piaci kapcsolatok súlya nagyobb, mint a szoros tulajdonosi irányítás alatt működő vállalatok csoportjában, emellett vannak saját fejlesztésű termékeik is. A hazai vállalati vezetés saját hatáskörében kezdeményezhet – akár szélesebb körben is – üzleti kapcsolatokat, a szoros tulajdonosi irányítással működő cégcsoportra jellemzőnél több lehetőségük van dönteni a beszerzésről és az értékesítésről. A hazai gazdasághoz fűződő erőteljesebb kapcsolatok részeként e cégek esetében megfigyelhető, hogy aktívak a hazai beszállítókból és vevőkből álló hálózatok kialakításában. Ez a törekvés a jó piaci helyzetben lévő cégeket jellemzi, és olyan tartósabb együttműködési formákkal lehet találkozni, mint a hazai partnerekkel létesített bér munkakapcsolatok, valamint beszállító cégek alapítása.

A saját kezdeményezésű piaci kapcsolatokban azonban többnyire a privatizációt megelőző időszak gyártmányszerkezetét tudják értékesíteni, ami együtt járt a korábbi gyártási körülmények és piacok megmaradásával. A korábbi tevékenység lényeges vonásainak továbbélését jelzi a *saját gyártmányfejlesztések folytatása* is. E fejlesztések eredményeit tartalmazó termékek ugyanis nem a tulajdonos piaci kapcsolatrendszerén keresztül találnak vevőre, hanem hazai és kelet-európai felhasználók számára készülnek. A kép azonban ennél változatosabb, mert saját gyártmányfejlesztés másféle vállalati helyzetekben is megfigyelhető. Arra is található példa, hogy a saját fejlesztések eredményeit a tulajdonos is hasznosította, vagyis ez a tevékenység elő tudta segíteni a sikeres alkalmazkodást, hozzájárult a versenyképesség erősítéséhez, a nemzetközi kapcsolatok megerősítéséhez.

Végezetül további jellemző vonása ennek a csoportnak a *késztermékek* megjelenése az értékesítésben, amit magyaráz a nemzetközi együttműködések hálózatába való viszonylagosan gyengébb integráltság, és ennek megfelelően a hazai és kelet-európai piacok nagyobb súlya. A beszerzésben is gyakoribbak a saját hatáskörben hozott döntések, amelyek alapján megvalósulhat a szállítók versenyztetése, ami annak a jele, hogy a vállalat hatáskörébe tartozik partnereinek kiválasztása. Mindezek azt mutatják, hogy e cégek piaci kapcsolatainak sajátosságai változatos képet mutatnak, vagyis a vállalati helyzetek között jóval nagyobb különbségek mutatkoznak, mint amekkorák a többi külföldi többségi tulajdonban lévő vállalat esetében megfigyelhetők voltak.

### *Többségi hazai tulajdonban lévő társaságok*

A húsz hazai többségi tulajdonban lévő társaságot tulajdonosi kategóriák szerint csoportosítva, három részre lehet felosztani. A többségi tulajdonosok lehetnek egyrészt más hazai társaságok, másrészt magánszemélyek, végül a vezetők és/vagy az alkalmazottak.

**Más hazai vállalkozások a tulajdonosai** a hazai többségi tulajdonban lévő cégek legnagyobb vállalatainak – szám szerint nyolcnak. (A nyolc vállalatból öt 250 főnél többet foglalkoztatott a felmérés idején.) Az elkülöníthető tulajdonosi alcsoportok közül kettő emelhető ki, amelyek – tekintve a minta viszonylag kis elemszámát – bizonyára

nem fedik le az összes létező tulajdonostípust. Az egyik alcsoportot a gépiparban marginális súlyú *állami tulajdon* képviselte, amely *közvetett* módon jelent meg: más állami tulajdonú cégek érdekeltségeként. Két ilyen vállalat került be a mintába, amelyek mind-egyikénél a tulajdonosokat a passzivitás jellemzi: sem a vállalatok irányításában, sem stratégiájuk meghatározásában nem vállalnak szerepet. E magatartást a tulajdonos cégek erőforráshiánya vagy válsághelyzete okozhatja, nincsenek ugyanis abban a helyzetben, hogy hozzájáruljanak érdekeltségeik piaci kapcsolatainak kiszélesítéséhez, tevékenységi körük újjászervezéséhez. A tulajdonosok gondjai e vállalatok gyenge teljesítményét, instabil piaci helyzetét is meghatározzák.

Másféle, sokkal aktívabb tulajdonosi magatartás jellemzi a következő alcsoportot, amelyben a *tulajdonosok holding típusú szervezetek*. A hazai tulajdonú vállalatcsoportokat létrehozó társaságok eltérő stratégiát követnek. Az egyik esetben a tulajdonos szakmai befektetőként jelent meg. Olyan szakterületen keresi a nemzetközi versenyképesség javításának lehetőségeit, amelyen a hagyományos műszaki ismeretekre és piaci kapcsolatokra tud építeni, és a cégcsoporton belül szoros kapcsolatok kialakítására törekszik.

A mintába emellett olyan cégcsoport tagvállalata is bekerült, amelynek a tulajdonosa nincs elkötelezve egy szakma és egy meghatározott részpiac mellett, hanem egyelőre rövidebb távú célt követ: ez a reorganizáció. Nyitott kérdés egyrészt az, hogy sikerrel jár-e a reorganizáció, másrészt – részben ezzel is összefüggésben – megtartja vagy eladja-e a tulajdonos a céget. Mindkét tulajdonos tevékenyen részt vesz a cégek életében, működésük kereteinek kijelölésében, a stratégia meghatározásában éppen úgy, mint a napi kérdések eldöntésében. A szakmai befektető a hangsúlyt elsősorban a kereskedelmi kapcsolatok létesítésére és a finanszírozás feltételeinek alakítására helyezi, a másik a reorganizáció részeként a válságkezelést irányítja.

A hazai vállalkozások tulajdonában lévő cégek piaci kapcsolatainak közös vonásai közé tartozik, hogy mindegyikük alkatrész- és részegységgyártással foglalkozik, és termékeik nagy hányadát (52 százalékát) exportálják, ami megegyezik az exportorientáció gépiparban érvényesülő általános irányzatával. Az exporthányad ugyanakkor alacsonyabb, mint a külföldi tulajdonban lévő vállalatokat jellemző 90 százalékos arány. Az értékesítés feltételeinek megteremtésében ezek a cégek nem támaszkodhattak külföldi tulajdonosok forrásaira és piaci kapcsolataira. E helyzet odavezetett, hogy a külföldi cégek voltak aktívak beszállítóik megtalálásában, kiválasztásában, a hazai vállalatok nem saját partnerkeresési erőfeszítéseikkel találtak piacot. A vevők kerestek maguknak beszállítókat, és ennek során választották ki az alvállalkozókat, amelyektől élőmunka-igényes termékeket rendeltek meg. E kapcsolatok egy része tartós együttműködéssé alakult át, a vevők piacot biztosítottak, esetenként hozzájárultak beruházásokhoz, és arra is volt példa, hogy olyan fizetési feltételeket alkalmaztak, amelyek enyhítettek a magyar szállítók likviditási gondjain. Mindezekkel együtt e kapcsolatok sajátosságai – az interjúk szerint – a vevők és a szállítók közti egyenlőtlen erőviszonyokat, a magyar cégek gyenge alkuerejét tükrözik. A szerződések típusait a vevők határozták meg, a fizetési feltételek nemritkán úgy alakultak, hogy a magyar vállalatok fizetési határidői a beszerzési és az értékesítési oldalakon nem voltak összhangban, továbbá a szállítási határidőket sokszor csak túlmunkával lehetett teljesíteni.

A vállalatok helyzetét jellemzi az is, hogy a megrendelők által átadott, kifejlesztett termékek gyártására vállalkoztak. Mindez együtt járt a korábbi saját fejlesztés megszüntetésével, hiszen a feladat az átvett termékek honosítása lett.<sup>7</sup>

A vállalati vezetők erőfeszítéseinek fő területe a minőségi követelményekhez, illetve a

<sup>7</sup> A megkérdezett vállalatok között egyetlen esetben maradt fenn a saját fejlesztés, mégpedig azért, mert a vállalat nem részegységet, hanem készterméket gyártott, így a többitől eltérően nem alvállalkozói, részegység-beszállítói szerepet töltött be.

szállítási határidőkhöz való alkalmazkodás feltételeinek megteremtése volt, be kellett vezetni a minőségellenőrzés nemzetközileg elfogadott módszereit. E területeken is megmutatkozott az a hátrányos helyzet, amit a hazai tulajdonosok erőforráshiánya hozott létre. Tőkeerős tulajdonos híján ugyanis jóval kisebb mértékben valósultak meg az újjászervezést elősegítő beruházások. A gyártás öröklött feltételeinek az alkalmazkodást elősegítő átalakítására igen kevés eszköz állt rendelkezésre. Emellett a hazai tulajdonosoknak maguknak is egyidejűleg kellett piaci alkalmazkodási, vállalat-szervezési ismeretekre szert tenni, érdekeltségeik irányításának módszereivel megismerkedni, ezért nem tudtak bevált vállalatvezetési és -szervezési ismereteket átadni. E nyolc cég átalakulásának további korlátait az is mutatja, hogy közülük hatnak nem volt nyeresége vagy egyenesen veszteséges volt. Mint a 2. táblázat mutatja, a hazai tulajdonban lévő vállalatok teljesítménye jóval gyengébb a külföldi érdekeltségeknél. Ez túlnyomórészt az e pontban bemutatott cégek teljesítményével függ össze, mivel ezek a legnagyobbak a hazaiak közül.

**Magánszemélyek a többségi tulajdonosok.** A hazai tulajdonban lévő vállalatok második csoportjába az a kilenc társaság tartozik, amelyekben magánszemélyek a többségi tulajdonosok. E vállalatok az egész minta legkisebb szervezetei, nyolc cég esetében a foglalkoztatottak száma ötven és száz közé esett. Az előző csoporthoz képest stabilabb a pénzügyi helyzetük, és legfontosabb sajátosságuknak az tekinthető, hogy a tulajdonosok személyesen vesznek részt a vállalatirányításban. A tulajdonosok jellemző módon „bennfentesek”, vagyis a cégek korábbi vezetői közül kerültek ki, akik a privatizáció előtt is vezetők, illetve cégalapítók voltak. E cégek szervezeti előzményei ugyanis az egyik esetben a privatizációhoz, a másik esetben a hetvenes-nyolcvanas évek magánvállalkozási kezdeményezéseihez kapcsolódnak. A kétféle szervezeti előzménynek a vállalatok piaci kapcsolatainak alakulására gyakorolt különböző hatásai jól nyomon követhetők. A *privatizált vállalatok* számára a stabil vevőkör kialakítása bizonyult a legnehezebb feladatnak, és az elaprózott értékesítési struktúra a jellemző. A viszonylag alacsony munkabérekkel és a munkaiigényes temékek gyártásához szükséges adottságokkal függ össze versenyelőnyük, amely a kis volumenű és gyorsan változó vevői igények követéséből származik. (Az értékesítési és beszerzési kapcsolatok sajátosságai mind e vállalatok gyenge piaci helyzetét mutatják, a többi vállalatcsoportnál gyakrabban jelezték a vevők fizetési késedelméből származó gondjaikat, illetve azt, hogy a szállítási, fizetési feltételek kialakításában partnereik erőfölényben vannak velük szemben.)

A privatizált és a kis *magánvállalkozásokból származó cégek* közötti különbség fő jellemvonása az, hogy az utóbbiak jóval aktívabbak piaci kapcsolataik alakításában. A mintába bekerült vállalkozásokra az jellemző, hogy kisvállalkozásokból váltak közepes méretű cégekké. A kilencvenes éveknek a cégek számára gyökeresen új helyzetet teremtő körülményei között tudták piaci kapcsolataikat bővíteni és a cég méretét – a korábbi időszakban kialakított tevékenységre építve – növelni. Ezáltal nem vált szükségessé számukra a kapcsolatok és a tevékenység – sok más vállalat számára elkerülhetetlenné vált – radikális újjászervezése. A *viszonylagos folyamatosság*, a szervezeti és tevékenységi előzményekhez való kötődés a legfontosabb sajátossága e kis magánvállalkozásból létrejött cégeknek, szemben a privatizáltakkal, amelyek a gyors alkalmazkodási kényszernek – például erőforráshiány, piacvesztés miatt – kevésbé tudtak megfelelni. E cégeknek a tartós piaci kapcsolatok mellett két – a felmért vállalatokra nem jellemző – további vonását lehet kiemelni. Az egyik a *saját gyártmányfejlesztési tevékenység*, a másik a *késztermékgyártás*, vagyis a végső felhasználók részére gyártott termékeiket támogatják a saját fejlesztésekkel.

**Vezetők és munkavállalók a tulajdonosok.** A többségi hazai tulajdonban lévő vállalatok utolsó csoportját az a három szervezet alkotja, amely a *vezetők és a munkavállalók tulajdonában* van, és amelyekben a tulajdonosi jogokat – a tényleges tulajdonszerkezettől függetlenül – a vezetők gyakorolják. A felmért vállalati kör leggyengébb teljesítményt



nyújtó vállalkozásai ezek, amit kapcsolati rendszerük sajátosságai is mutatnak: a hazai piacon értékesítenek, a beszerzésekben gyakran készpénzzel kell fizetniük, a kintlévőség-állomány kezelése egyik legfőbb gondjuk. Vevőik közül sok már a privatizáció előtt is megvolt, ami tükrözi a termékszerkezet, a tevékenységi kör konzerválódását.

### Összegzés helyett

Az interjúk feldolgozása során meg kellett határozni, hogy a jelenségek elrendezésére, értelmezésére milyen csoportképző ismérvek alakíthatók ki. Az eltérő vállalati helyzetek csoportképző jellemzőinek rendszerezésére tulajdonosi kategóriák szerinti felosztásban került sor. E választás mellett az szöveg, hogy a privatizáció utáni időszakban az új tulajdonosok különböző vállalatirányítási gyakorlata határozza meg a vállalatok működésének minden egyes részterületét. A felmérés azt mutatja, hogy a tulajdonosi kategóriák alapján végrehajtott csoportosítás alkalmasnak bizonyult a vállalati helyzetek bemutatására. A vállalatoknak a tulajdonoshoz és a piaci partnerekhez fűződő kapcsolataiban az egy csoportba soroltak esetében a közös, míg az eltérő kategóriákba beosztottnál a szignifikánsan különböző vonások domináltak.

A felmérés eredményei közül két olyan, az egész vállalati körre vonatkozó kérdéskört érdemes végezetül röviden kiemelni, amelyekkel az elemzés az egyes csoportok bemutatásakor nem foglalkozott. Az első a *hazai vállalati K+F-tevékenység* állapotába enged betekintést, és a kutatás „melléktermékének” tekinthető, hiszen nem állt az elemzés középpontjában. Az interjúkban a vállalatoknak csak egy töredéke számolt be arról, hogy rendelkezik saját K+F-tevékenységgel. Ezek között az esetek többségében a korábbi fejlesztési tevékenység fennmaradásáról volt szó. A *saját fejlesztés folytatásának* – az érintett vállalkozások jellegzetességeit áttekintve – a következő előfeltételeit lehet körvonalazni. Az első a *késztermékgyártás*, ami igen kevés gépipari vállalatra jellemző. A termékszerkezetnek ez a sajátossága annyiban szolgál magyarázatként, hogy egy részegységgyártó alvállalkozó csak egy láncszem a termelés folyamatában, amelyben feladata az alkalmazás és alkalmazkodás, nem a fejlesztés. Ezzel szemben egy késztermékgyártónak – ha a vevővel el tudja fogadtatni – van lehetősége saját kezdeményezésű fejlesztésre. A második előfeltétel a *hazai* (illetve esetenként a volt KGST-) *piacra* való értékesítés volt, amely kapcsolatok a megfigyelt esetekben kevésbé álltak a külföldi tulajdonos vagy a fő beszállítók/vevők szoros ellenőrzése alatt, ezért a vállalati vezetés hatásköre volt a partnerkeresés. *A hazai kezdeményezésű K+F-tevékenységre olyan területeken nyílt tehát mód, amelyek nem kapcsolódtak szorosan az együttműködések nemzetközi hálózatához.* E megállapítás nem a saját K+F-tevékenység minősítését, értékelését tartalmazza, hanem a hazai vállalatok privatizáció utáni helyzetére vonatkozik. A többség ugyanis nem folytat ilyen tevékenységet, azon cégek, amelyek pedig foglalkoznak ezzel, ezt viszonylag gyenge nemzetközi kapcsolati háttérrel teszik.

A másik kérdéskör is a tulajdonosok, a külföldi üzleti partnerek kapcsolatrendszeréhez való kötődés hatásait érinti. Az kötődés erősebb vagy gyengébb foka eltérő következményekkel járt a vállalatok számára a tevékenység meg- vagy újjászervezésében, a vállalatirányítás és -szervezés gyakorlatában, a növekedési lehetőségekben, a gyártás műszaki feltételeiben, a partnerekhez fűződő kapcsolatok sajátosságaiban. Ezek szerint a kötődések jellege kettéosztja a hazai vállalatot. *A vállalat erőteljes kötődése a tulajdonosok és/vagy az üzleti partnerek nemzetközi kapcsolati hálózához többnyire azzal jár, hogy egyidejűleg lazább szálak fűzik hazai környezetéhez.* A felmérés azt mutatja, hogy egyelőre elég éles választóvonalat teremt a vállalatok között az, hogy erősebben vagy gyengébben kapcsolódtak-e be a nemzetközi kapcsolatok hálózatába. A vállalatok számára az egyik

vagy másik oldalhoz való tartozás egyaránt azzal a következménnyel járt, hogy egymás közötti kapcsolataik lazák. Másképpen ez úgy fogalmazható meg, hogy e kapcsolatokhoz erősen kötődő vállalatok jellemzője az, hogy igen kis mértékben vonzzák maguk köré a hazai cégeket, vagyis korlátozott mértékben teremtették meg hazai cégekből álló hátterüket.

### *Hivatkozások*

- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [2000a]: Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világ gazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [2000b]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, 10. sz.
- GRABHER, G.–STARK, D. [1996]: A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztszocialista átalakulás. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- KOVÁCH IMRE–CSITE ANDRÁS [1999]: A posztszocializmus vége. A magyarországi nagyvállalatok tulajdonosi szerkezete és hatékonysága 1997-ben. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- STARK, D.–KEMÉNY SZABOLCS–BREIGER, R. L. [2000]: Posztszocialista portfóliók. Hálózati stratégiák az állam árnyékában. *Közgazdasági Szemle*, 5. és 6. sz.
- SZALAVETZ ANDREA [1999]: Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. *Külgazdaság*, 12. sz.
- SZANYI MIKLÓS [2001]: Bémunkázás Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- VEDRES BALÁZS [2000]: A tulajdonosi hálózatok felbomlása. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- VOSZKA ÉVA [2000]: Tulajdonosi szerkezet és vállalatirányítás a magyar nagyiparban. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.

## **ABSTRACTS OF THE ARTICLES**

---

### **The two stages of economic transformation and the re-evaluation of human capital. Development of the wage structure in Hungary 1986–1999, Part III**

*Gábor Kertesi and János Köllő*

The study analyses trends in the market assessment and productivity of various educational-attainment and age groups in the labour force between 1986 and 1999, through data for individual earnings and production functions (estimated for big companies). The wage data for 1989–92 show a general rise in the yield from educational attainment for all age groups, and a reduction in the wages of unskilled labour. However, the overall appreciation in the value of educational attainment ceased after the transformational recession, as market institutions consolidated and new technologies appeared. Only the pay and productivity of young, qualified labour still increased after 1992—initially in foreign firms using modern technology and then in domestically owned firms as well. The productivity and wage yields of those with educational attainments and experience gained earlier ceased to grow. The revaluation of knowledge in a period of technological renewal is confined to the younger age groups.

### **The transformation of institutions and catching up with the developed economies**

*András Nagy*

The role and transformation of institutions during the Central and East European system changes were long neglected in theoretical debate and economic policy-making. It was widely held that adopting the institutions of the developed countries would be quite simple and soon resolve the problems of technical and efficiency lag. It has emerged in the last ten years that the institutional transformation required is far from simple. Furthermore, the development and structural change in the system-changing countries has occurred in various ways with differing results. This has directed greater attention recently to the role of institutions and the changes in them. For these provide the key to explaining what happened during the transition and identifying what has to be done to accelerate the process of catching up with the developed countries, during the phase of accession to the European integration framework.

### **Unemployment and overproduction of graduates**

*Katalin Szikra Falus*

Many countries managed after the Second World War to reduce joblessness to a level of mere frictional unemployment. However, unemployment rates jumped again in the 1970s

and the character of employment altered. Employees could no longer adhere to a particular job. Some had to be content with part-time work, or in many cases, self-employment. Until very recently, the main cause of long-term unemployment was seen by most observers to be lack of education and poor qualifications among the unemployed. This analysis has not been confirmed by the latest studies. Long-term unemployment shows a closer relation with physical and mental condition than with qualifications. Serious problems arise in employment because increasing numbers of young people are obliged to take jobs below their qualifications, due to the rapid expansion of higher education. The author therefore sees the target of '50 per cent of young people with a degree' as misguided, even in the longer term. In the immediate future, the Hungarian economy needs a modest number of highly qualified specialists and a large number of workers with not especially high qualifications. From this it follows that the types of education calling for most development are secondary schooling and accredited specialist further education in institutions of a school type, lasting for one or two years.

### **The performance of newly established private firms**

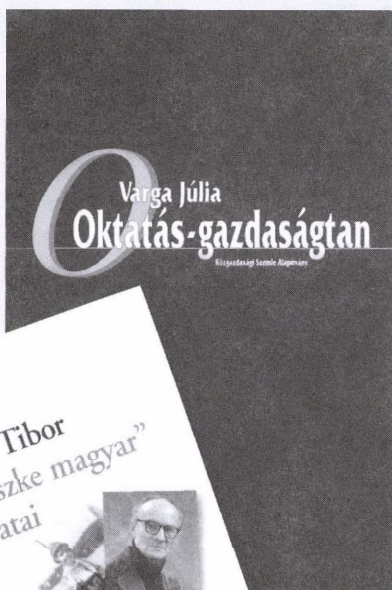
*Mihály Laki*

The extent of the private economy, and thereby economic growth, depends on the performance of formerly state-owned enterprises now in private hands and of private firms founded since the socialist period. Comparing these two groups of firms entails presenting the main factors that affect their performance. After briefly surveying private enterprise under socialism, the study covers the main means of state influence available since that period. These have had different effects on the new foundations and on the privatized firms. The author analyses the effects of privatization, then deregulation, and finally support for small-scale business. Then come the actual comparison and the important lessons to be drawn.

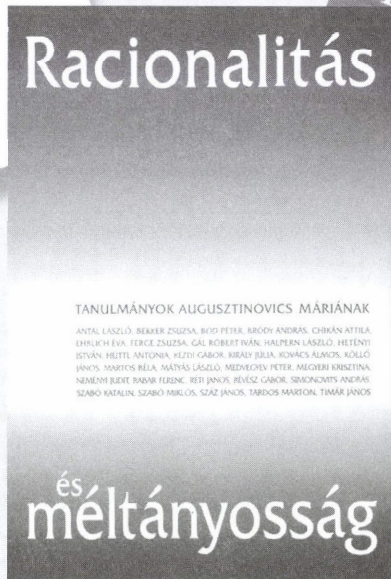
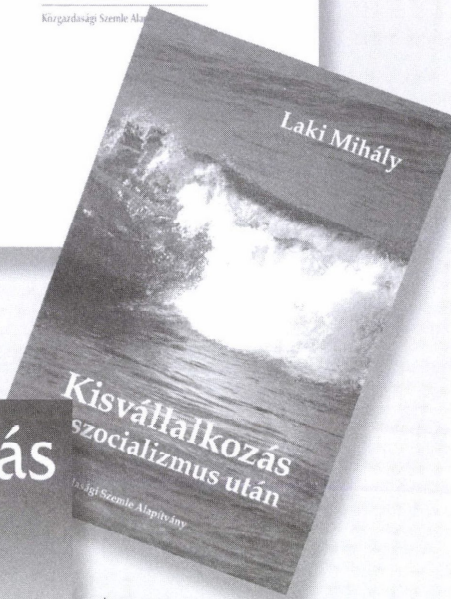
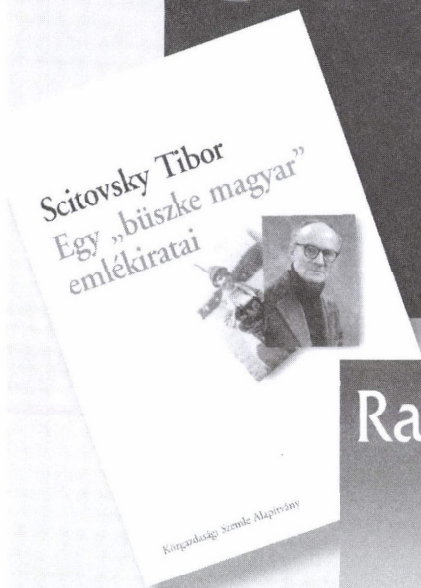
### **The system of corporate procurement and sales. The findings of an engineering survey**

*Péter Vince*

How the network of procurement and sales relations in firms has developed since privatization or foundation is the question central to the author's analysis. The study is based on a questionnaire-based survey of engineering companies, grouped according to ownership structure. The findings show that the character of firms' purchase-and-sale relations are determined basically by ownership structure and management factors. The range of owners—from multinational corporations to private individuals—has produced various patterns of corporate behaviour. The power relations between partners, the market orientation, the conduct of procurement and sales transactions and the bounds of corporate freedom of movement can all be observed in different versions. These patterns yield a general picture in which strong corporate ties to a web of international relations of owners and/or business partners coincide with weaker strands to the domestic business environment.



Rendszerváltozás  
a közgazdaságtanban –  
közgazdaságtan  
a rendszerváltozásban  
SZAMUELY LÁSZLÓ  
CSABA LÁSZLÓ  
Közgazdasági Szemle Alapítvány



A Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában  
megjelent kötetek

# Közgazdasági Szemle

## MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét \_\_\_ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: \_\_\_\_\_

Teljes címe: \_\_\_\_\_

Az előfizetési díjat a fenti címen jelentkező kézbesítőnek fizetem.

Az előfizetési díjat a \_\_\_\_\_ pénzügyintézetnél vezetett  
\_\_\_\_\_ elszámolási számláról egyenlítem ki.

Előfizetési díj egy évre 12 000 Ft  fél évre: 6000 Ft

\_\_\_\_\_

dátum

\_\_\_\_\_

aláírás

Megrendelhető levélben vagy faxon.

Cím: LHI 1900 Budapest, Orczy tér 1. Fax: 303-3440

Vidéken: postahivatal helyben.

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, November 2001**

**C O N T E N T S**

<i>Gábor Kertesi and János Köllő</i> : The two stages of economic transformation and the re-evaluation of human capital. Development of the wage structure in Hungary 1986–1999, Part III .....	897
<i>András Nagy</i> : The transformation of institutions and catching up with the developed economies .....	920
<b>HUMAN ECONOMY</b>	
<i>Katalin Szikra Falus</i> : Unemployment and overproduction of graduates .....	950
<b>MICROECONOMICS</b>	
<i>Mihály Laki</i> : The performance of newly established private firms .....	965
<i>Péter Vince</i> : The system of corporate procurement and sales. The findings of an engineering survey .....	980
English abstracts of the articles .....	993

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Internet: <http://www.kozgazdasagiszemle.hu>

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

HU ISSN 0023-4346 (nyomatott)

HU ISSN 1588-113x (online)

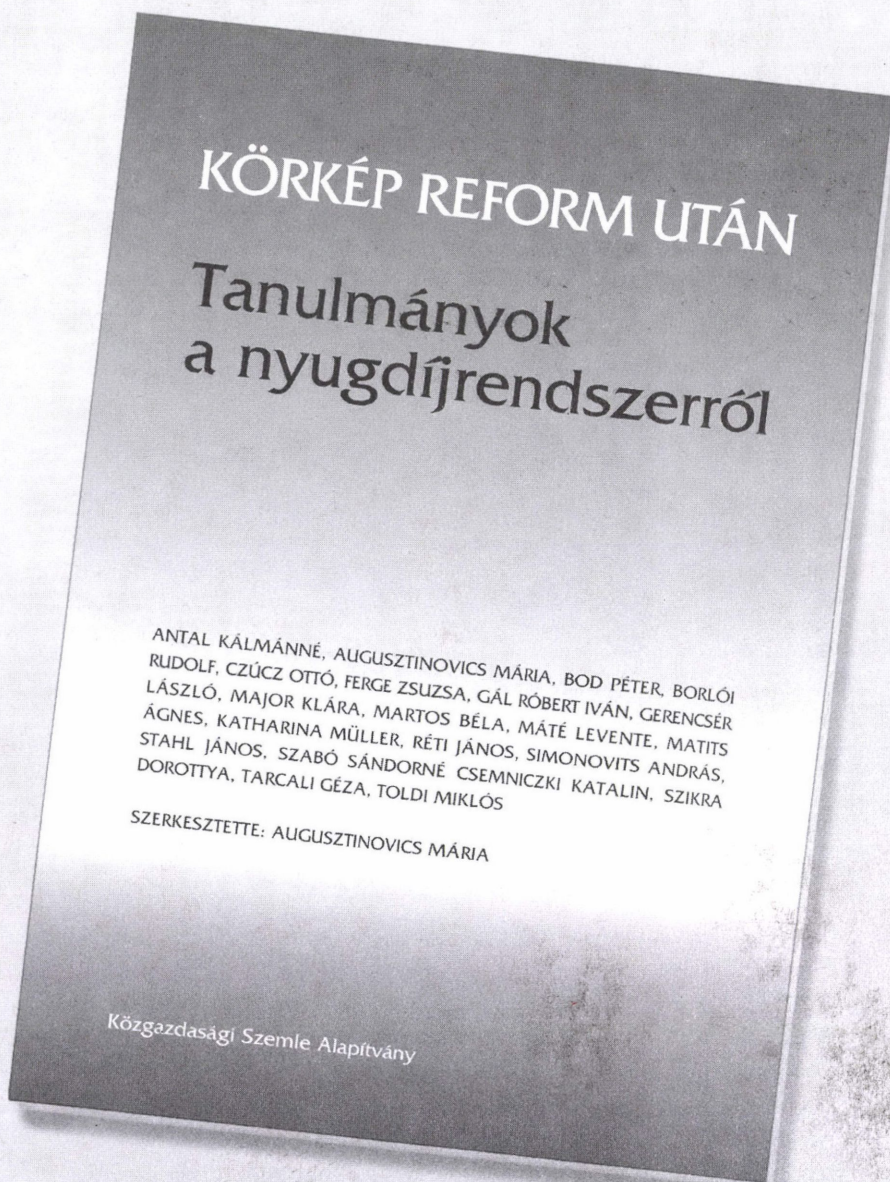
Indexszám: 25 452

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helinnél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. (Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu))]

Ára: 950 Ft

ISSN 00234346  
9 770023 434007 11

Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában



A kötet megjelenését támogatta:  
Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság,  
Pénztárak Garancia Alapja, Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete,  
Társadalombiztosítási Tudományos Társaság

Ára 3500 Ft



# Közgazdasági Szemle

XLVIII. ÉVFOLYAM

2001. DECEMBER

MELLÁR TAMÁS

Mikor éri el a magyar gazdaság fejlettsége  
az Európai Unió átlagát?

TÓTH I. JÁNOS-ÁRVAI ZSÓFIA

Likviditási korlát és fogyasztói türelmetlenség  
A magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseinek  
empirikus vizsgálata

KUTI ÉVA

Döntéshozók és döntési mechanizmusok a nonprofit szektor  
finanszírozásában

KÖLLŐ JÁNOS

Hozzászólás az elmaradt minimálbérvitához

TASNÁDI ATTILA

A Bertrand-Edgeworth-oligopóliumok. Irodalmi áttakintés

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

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

Ábel István, Augusztinovics Mária, Bekker Zsuzsa, Bélyácz Iván, Bródy András, Chikán Attila, Csaba László (társelnök), Erdős Tibor, Falusné Szikra Katalin, Gábor R. István, Gedeon Péter, Huszti Ernő, Király Júlia, Kornai János, Kozma Ferenc, Mátyás Antal, Mátyás László, Muraközy László, Nagy Aladár, Simai Mihály, Simonovits András, Sipos Aladár, Szabó Kálmán, Szabó Katalin (társelnök), Tarafás Imre, Veress József, Voszka Éva, Vörös József, Zalai Ernő (elnök)

---

**Közgazdasági Szemle, XLVIII. évfolyam, 2001. december**

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

<i>Mellár Tamás</i> : Mikor éri el a magyar gazdaság fejlettsége az Európai Unió átlagát? .....	995
<i>Tóth I. János–Árvai Zsófia</i> : Likviditási korlát és fogyasztói türelmetlenség A magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseinek empirikus vizsgálata .....	1009
<i>Kuti Éva</i> : Döntéshozók és döntési mechanizmusok a nonprofit szektor finanszírozásában .....	1039

**EMBERI GAZDASÁG**

<i>Köllő János</i> : Hozzászólás az elmaradt minimálbérvitához .....	1064
--	------

**SZEMLE**

<i>Tasnádi Attila</i> : A Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok. Irodalmi áttakintés .....	1081
---	------

**KÖNYVISMERTETÉS**

Balázs Péter: Európai egyesülés és modernizáció ( <i>Becsky Róbert</i> ) .....	1093
A Közgazdasági Szemle 2001. évi számaiban megjelent írások jegyzéke .....	1097
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata .....	1100

---

**A Közgazdasági Szemle Alapítvány alapítói és támogatói**

Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Kereskedelmi Bank Rt., Magyar Nemzeti Bank

---

Főszerkesztő: Szabó Katalin

Szerkesztő: Patkós Anna

Rovatvezetők: Balázs Sándor, Bock Gyula, Gaál Gyula, Halm Tamás, Sok Ödön

Szöveggondozó: Cs. Bánhalmi Andrea. Tipográfus: Kempfner Zsófia. Tördelő: Székffy Tamás

## MELLÁR TAMÁS

### Mikor éri el a magyar gazdaság fejlettsége az Európai Unió átlagát?

---

A tanulmány az Európai Unió átlagos fejlettségi szintjéhez való magyar gazdasági felzárkózás időigényét és időbeli alakulását vizsgálja dinamikus makromodellek segítségével. Az első részben alkalmazott modellek alap gondolata az, hogy az EU-átlagtól való viszonylagos elmaradottságunk növekedési forrást jelent, amely így a lehetséges növekedési ütem fölé emelheti a tényleges magyar növekedési ütemet az utolérési időszakban. A második részben alkalmazott modellek a kölcsönös, pozitív és negatív, valamint oda- és visszahatást egyaránt tartalmazzák a terület közötti növekedési ütemek összevetésében. Így ezek a modellek a csatlakozás után is alkalmazhatók maradnak. A modellvizsgálatok tanúsága szerint nem lehet egyértelműen meghatározni egyetlen számot az uniós átlaghoz való felzárkózás időigényére: a feltételek függvényében ez a 15 és 45 éves időhatárok között – bár korántsem azonos valószínűséggel – bárhol lehet, sőt szélső esetekben még ezeken kívülre is eshet.\*

---

„Akhilleusz tízszer gyorsabban fut, mint a teknősbéka, ezért tíz méter előnyt ad neki. Míg lefutja Akhilleusz ezt a tíz métert, egy métert halad előre a teknőc; míg lefutja Akhilleusz ezt a métert, egy decimétert halad előre a teknőc; míg lefutja Akhilleusz ezt a centimétert, egy centimétert halad előre a teknőc; míg lefutja Akhilleusz ezt a centimétert, egy millimétert halad előre a teknőc; míg lefutja Akhilleusz ezt a millimétert, egytized millimétert halad előre a teknőc és így tovább a végtelenségig, tehát ha örökké fut is Akhilleusz, sosem érheti el a teknősbékát.”<sup>1</sup>

Valószínűleg majdnem mindenki ismeri Zénón eme halhatatlan paradoxonát. Sokan Henri Bergson cáfolatát is ismerik, amelynek lényege az, hogy Akhilleusz minden lépése egyszerű, oszthatatlan aktus, és bizonyos számú ilyen aktus után el fogja hagyni a teknősbékát. Szerinte Zénón és követői a tér tetszőleges oszthatósága okán feljogosítva érzik magukat arra, hogy Akhilleusz mozgását ne saját, hanem teknősléptekből állítsák össze: „...a teknősbékát kergető Akhilleusz helyébe valójában két egymáshoz szabályozott teknősbékát tesznek, melyek arra vannak kárhóztatva, hogy ugyanolyan fajta egyidejű lépéseket vagy aktusokat végezzenek, úgy hogy sohse éri el egymást.” (Borges [1999] 82. o.).

Némi magyarázatra szorul, hogy mindez miért érdekes számunkra annak a kérdésnek a tanulmányozása kapcsán, hogy a magyar gazdaság utoléri-e – és mikor – az Európai

\* A szerző ez úton szeretné megköszönni Nyitrai Verának és Simonovits Andrásnak a segítségét, akik értékes észrevételeikkel jelentősen hozzájárultak a tanulmány ezen végső formában való megjelenéséhez. Természetesen az esetlegesen fennmaradó hibákért kizárólag a szerzőt terhel minden felelősség.

<sup>1</sup> Idézi Jorge Luis Borges az Akhilleusz és a teknősbéka örökös versenyfutása című tanulmányában (Borges [1999] 80. o.).

Unió egy főre jutó GDP-átlagát. Az első, önkéntelen válasz ugyanis nyilván az lehet, hogy amennyiben a magyar gazdaság növekedési üteme tartósan meghaladja az uniós átlagot, akkor bizonyos időn belül eléri, sőt ezt követően meg is haladja azt. Igen ám, de ha a magyar növekedési ütem nagysága erőteljesen függ az EU növekedési ütemétől, illetve a fejlettségbeli szintkülönbség alakulásától, akkor a helyzet megítélése már nem ennyire egyszerű, s óhatatlanul felmerül a „két egymáshoz szabályozott teknősbéka” példája. A probléma tehát nem olyan egyszerű, még akkor sem, ha elvonatkoztatunk a növekedés konkrét összetevőitől, illetve a növekedési ütemet befolyásoló különböző területek külön-külön kezelésétől.

### A kiinduló helyzet és az egyszerű növekedési aritmetika

Hogyan állunk valójában a fejlettségbeli szinttel és a növekedési ütemekkel Magyarországon és az Európai Unió esetében? Az Eurostat által kiadott – s az OECD ECP-nek (európai összehasonlítási program) számításait felhasználó – összehasonlító adatok alapján az 1. táblázat állítható össze.

1. táblázat  
Az EU-tagállamok és a tagjelölt országok néhány fontos mutatója

Megnevezés	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>EU-15*</i>						
A GDP növekedési üteme (százalék)	2,3	1,6	2,5	2,9	2,5	3,3
Egy főre jutó GDP (PPS*** dollárban)	17 600	18 400	19 400	20 200	21 200	22 500
<i>CC-13**</i>						
A GDP növekedési üteme (százalék)	6,1	5,0	4,7	2,8	-0,1	5,2
Egy főre jutó GDP (PPS*** dollárban)	6 100	6 600	7 100	7 300	7 400	7 900
Az EU-hoz viszonyított arány (százalék)	35	36	36	36	35	35
<i>Magyarország</i>						
A GDP növekedési üteme (százalék)	1,5	1,3	4,6	4,9	4,5	5,2
Egy főre jutó GDP (PPS*** dollárban)	8 100	8 600	9 300	10 000	10 700	11 700
EU-hoz viszonyított arány (százalék)	46	47	48	49	51	52

\* Az Európai Unió 15 országának átlaga.

\*\* A tagjelölt 13 ország (beleértve Törökországot is) átlaga.

\*\*\* PPS az ECP (európai összehasonlítási program) alapján számított 1996-os bázisú vásárlóerő-paritás.

Forrás: The GDP of the Candidate Countries.

Az adatok megbízhatósága – az alapadatok minőségén túl – az ECP-ben kialakított összehasonlító vásárlóerő-parítások megfelelőségétől is függ. Mivel nincsenek abszolút homogén termékek és szolgáltatások, bizonyos pontatlanságok és torzítások óhatatlanok. Mindazonáltal az alapvető nagyságrendi viszonyok és az időbeli tendenciák ettől függetlenül jól megragadhatók. Többek között az is jól látható, hogy a magyar gazdaság növekedési üteme 1997 és 2000 között 2 százalékponttal volt magasabb, mint az EU átlagos növekedési üteme, ezért emelkedett az egy főre jutó GDP aránya az 1995. évi 46 százalékról 2000-ben 52 százalékra.

Azt a mindenkit szerfelett izgató kérdést, hogy mikor éri el Magyarország az EU átlagát, a növekedési ütemek különbségének ismeretében könnyen megválaszolhatjuk. Jelölje  $U_t$  az uniós átlagot,  $M_t$  a jelenlegi magyar egy főre jutó értéket,  $g_{U,t}$  és  $g_{M,t}$  pedig a

megfelelő növekedési ütemeket. Az egyszerűség kedvéért tekintsük a 0-dik időszakban a magyar fejlettségi szintet 1-nek, s ennek megfelelően az uniós átlagot 2 egységnek. Tételezzük fel továbbá, hogy a növekedési ütemek időben nem változnak, mindkét területen minden évben ugyanakkorák. Ekkor:

$$U_0 e^{g_U t} = M_0 e^{g_M t} \tag{1}$$

$$\ln 2 + g_U t = g_M t \quad \text{és} \quad g_M - g_U = \frac{0,6931}{t}.$$

A képlet a két növekedési ütem közötti különbség függvényében határozza meg az utolérési időt. Legyen az ütemkülönbség például 2 vagy 3 százalékpont; ekkor ennek megfelelően 34,6, illetve 23,1 év adódik. Fordított esetben, ha az utolérési időt szabjuk meg például 15 vagy 20 évben, akkor a növekedési ütemek elvárt különbsége 4,62, illetve 3,46 százalékpont lesz.

Ez a mennyiségi reláció természetesen csak abban a leegyszerűsített esetben érvényes, amikor a két gazdaság egymástól függetlenül növekszik, mindkettő a saját belső növekedési üteme alapján. Ebben az esetben a gazdaságpolitikai feladat is igen egyszerű (bár nem biztos, hogy könnyen kivitelezhető): az utolérés kívánatos dátumához kell igazítani az uniós növekedési ütem meghaladásának a mértékét. Ha a kitűzött dátumnál tovább sikerül fenntartani a magasabb növekedési ütemet, akkor nem pusztán utolérésről, hanem elhagyásról is szó van.

A való világ azonban nem ennyire egyszerű, ezért a következő részekben ennél bonyolultabb eseteket modellezünk és elemzünk.

### A magyar növekedési ütem függ az Európai Unióétól is

Kiindulópontként tételezzük fel, hogy az EU potenciális növekedési üteme időben nem változik, állandó ( $\bar{g}_U$ ). Ez a növekedési ütem a gazdaság alapvető jellemzőin alapul: népességnövekedés, műszaki fejlődés stb. Eléggé nyilvánvaló, hogy hasonló tényezők érvényesülnek az Európai Unióval intenzív kapcsolatot fenntartó Magyarország esetében is, a növekedési ütem itt is ugyanezekben a tényezőkön nyugszik, de a hazai potenciális növekedési ütemnek,  $\bar{g}_M$ -nek nem feltétlenül kell egybeesnie  $\bar{g}_U$ -val. Ezen túl azonban a viszonylagos elmaradottság bizonyos növekedési képességet jelent (például alacsonyabb reálbér, kisebb környezeti terhelés, magasabb megtakarítási ráta, erősebb multiplikátorhatás stb.), ami átmenetileg a potenciális növekedési ütem fölé emeli az aktuális növekedési ütemet. A növekedési ütem helyett növekedési tényezőt használva, mindez a következőképpen rögzíthető:

$$U_t = \bar{G}_U U_{t-1} \quad \bar{G}_U = 1 + \bar{g}_U$$

$$M_t = G_{M,t} M_{t-1} \tag{2}$$

$$G_{M,t} = \bar{G}_M \left[ \frac{U_{t-1}}{M_{t-1}} \right]^\alpha \quad \bar{G}_M = 1 + \bar{g}_M.$$

A magyar növekedési tényező azzal arányosan nagyobb, mint a potenciális, amilyen arányban az EU fejlettségi szintje meghaladja a magyart. Ha az uniós és a magyar potenciális növekedési tényező egymással megegyezik ( $\bar{G}_U = \bar{G}_M$ ), akkor mindaddig, amíg a magyar fejlettségi szint az EU szintje alatt marad, a magyar növekedési ütem meg fogja haladni azt. Az utolérés után viszont a két térség együtt halad, azonos szinten, azonos növekedési ütem mellett. Könnyű észrevenni, hogy ebben az esetben egyetlen meghatá-

rozó paraméter van, amely a konvergenciát szabályozza, az  $\alpha$  paraméter. Ez a paraméter tulajdonképpen azt mutatja, hogy az elmaradás milyen számszerű, a növekedési ütemben megmutatkozó előnyöket jelent.

Mélyebb betekintést nyerhetünk a (2) utolérési modell természetébe, ha egy kicsit átalakítjuk. Logaritmizálva az egyenleteket és kisbetűkkel jelölve a logaritmusokat, a következő jól kezelhető összefüggéseket kapjuk:

$$\begin{aligned} u_t &= \bar{g}_U + u_{t-1} \\ m_t &= g_{M,t} + m_{t-1} \\ g_{M,t} &= \bar{g}_M + \alpha(u_{t-1} - m_{t-1}). \end{aligned} \quad (3)$$

A behelyettesítések és némi átalakítás után a következő differenciaegyenlet adódik:

$$m_t = (1 - \alpha)m_{t-1} + \bar{g}_M + \alpha u_0 + (t - 1)\alpha \bar{g}_U. \quad (4)$$

A (4) megoldása megadja az  $m$  egyensúlyi értékét:

$$m_t^* = \frac{\bar{g}_M - \bar{g}_U}{\alpha} + u_0 + t\bar{g}_U. \quad (5)$$

Az (5) képletből világosan kitűnik, hogy nem fix, hanem mozgó egyensúlyi értékünk van, ami teljesen természetes, hiszen a felzárkózási mechanizmust nem egy rögzített szinthez, hanem az állandóan mozgásban lévő EU-s átlaghoz definiáltuk. (Ne felejtjük el, hogy  $u_0 + t\bar{g}_U = u_t$ !)

Az egyensúlyi érték és a kiegészítő megoldás segítségével felírható a magyar fejlődési folyamat időbeli alakulását mutató egyenlet:

$$m_t = \left[ m_0 - u_0 - \frac{\bar{g}_M - \bar{g}_U}{\alpha} \right] (1 - \alpha)^t + \frac{\bar{g}_M - \bar{g}_U}{\alpha} + u_0 + t\bar{g}_U. \quad (6)$$

Az  $\alpha$  alkalmazkodási paraméterre minden különösebb korlátozó jelleg nélkül kiköthetjük, hogy értéke 0 és 1 közé esik. Ebből következően az utolérési folyamat stabil lesz: a  $t$  növekedésével a kezdőértékek, illetve a potenciális növekedési ütemek különbsége elenyészik, s a folyamat tart az egyensúlyi értékéhez. Az (5) és (6) egyenlet tanúsága szerint a potenciális növekedési ütemek viszonya jelentős befolyással bír nemcsak az egyensúlyi érték meghatározása, hanem az alkalmazkodási folyamat alakulása szempontjából is. Éppen ezért célszerű a potenciális növekedési ütemek viszonya szempontjából három különböző esetet részletesebben megvizsgálni.

1. Amikor a két potenciális növekedési ütem megegyezik, akkor az egyensúlyi érték a következő egyszerű alakot ölti:

$$m_t^* = u_0 + t\bar{g}_U = u_t, \quad \text{ha} \quad \bar{g}_M = \bar{g}_U, \quad (5')$$

vagyis a mozgó egyensúlyi érték a mindenkor uniós fejlettségi szint lesz. A tényleges magyar növekedési ütem azonban mindaddig, amíg a fejlettségi szintek ki nem egyenlítődnek, magasabb lesz, s csak ezután tér vissza a potenciális növekedési ütem szintjére. Ettől kezdve a magyar és az európai szint nem fog különbözni egymástól, hiszen egyforma ütemben növekszenek (lásd az 1. ábrát).

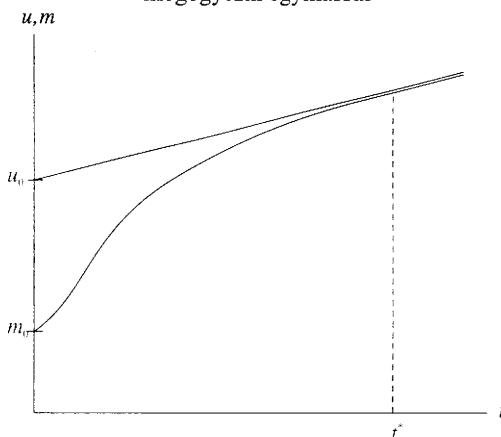
Arra a kérdésre, hogy a magyar gazdaság mikor éri el az EU átlagát, pontos válasz nem adható, de közelítő értékek igen, mégpedig az alkalmazkodási paraméter függvényében. Írjuk fel ismét a (6) összefüggést, a potenciális növekedési ütemek egyenlőségét feltételezve:

$$m_t = [m_0 - u_0](1 - \alpha)^t + u_0 + t\bar{g}_U. \quad (6')$$

Mivel a jobb oldal második és harmadik eleme nem más, mint  $u_t$ , ezért az alapkérdésünkre vonatkozó választ az adja meg, hogy a jobb oldal első elemét jelentő szorzat

1. ábra

Az utolérés, amikor az európai és a magyar potenciális növekedési ütem megegyezik egymással



mikor válik nullává. (Pontosabban: nullához igen közeli értéké, mert nullává csak akkor válhat, eltérő kiinduló értékek és nem nulla alkalmazkodási paraméter mellett, ha  $t$  a végtelenbe tart.) A nullához való közelítés időigénye – az indulóértékek adott különbsége esetén – az  $\alpha$  alkalmazkodási paraméter nagyságától függ, mégpedig a fenti összefüggés értelmében nem lineáris, hanem exponenciális módon. Illusztrációként a 2. táblázatban közlünk néhány, a (6') alapján számított utolérési időt, különböző alkalmazkodási paraméterek esetén, az  $U_0 = 2$ , és  $M_0 = 1$  kezdőértékek alkalmazásával.

2. táblázat

Illusztráció az utolérés időigényére  $\alpha$  különböző értékei mellett

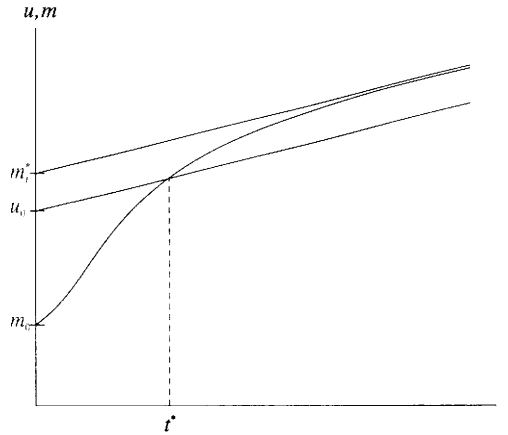
Megnevezés	Az $\alpha$ értéke									
	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	0,1	0,15	0,2	0,3	
Kezdő növekedési ütem-különbség (százalék)	3,5	4,2	4,9	5,5	6,2	6,9	10,4	13,9	20,8	
Utolérési idő (év)	82,6	68,5	58,4	50,8	44,9	40,2	26,1	19,0	11,8	

A számított adatokból jól látható, hogy az a paraméter növekedésével rohamosan csökken az utoléréshez szükséges idő, ami praktikusán azt jelenti: *minél intenzívebben jelentkezik a viszonylagos elmaradottságból következő előnyök növekedést gerjesztő hatása, annál gyorsabb lesz a felzárkózás.* Ezt az összefüggést azonban nem lehet mechanikusan értelmezni és tetszőleges tartományba kiterjeszteni. Jól látható, hogy már a 0,1-es paraméterérték mellett is a növekedési ütem igen magas, 6,9 százalékos kezdeti különbségére van szükség, vagyis ennyivel kell meghaladnia a magyar növekedési ütemnek az európai (és persze a magyar) potenciális növekedési ütemet. Praktikusán ez 10 százalék körüli növekedési ütemet feltételez a kezdeti időszakokban, amely a későbbiekben természetesen egyre csökken, egészen az európai és a magyar potenciális növekedési ütem szintjéig. De a gyakorlatban, még egészen rövid időszakokra is, igen nehéz ilyen magas növekedési ütemet fenntartani.

2. A másik esetben, amikor a hazai potenciális növekedési ütem nagyobb, mint az uniós érték,  $\bar{g}_M > \bar{g}_U$ , akkor az egyensúlyra vonatkozó (5) összefüggés alapján jó látható,

2. ábra

Felzárkózás, amikor a magyar potenciális növekedési ütem nagyobb, mint az európai uniós



hogy az egyensúlyi érték magasabb lesz, mint az EU átlagértéke. Vagyis itt már nem pusztán utolérésről, hanem elhagyásról van szó: elérve az uniós átlagot, a magyar gazdaság nem áll be a sorba, hanem a potenciális növekedési ütemkülbségnek megfelelően egy ennél magasabb egyensúlyi értékre áll be, amely azonban párhuzamosan mozog az uniós átlaggal (lásd a 2. ábrát).

Az utolérési idők kiszámításához ismét a (6) összefüggést használhatjuk. Figyelembe véve az  $u_t = m_t$  feltételt, átrendezés után azt kapjuk, hogy

$$\left[ m_0 - u_0 - \frac{\bar{g}_M - \bar{g}_U}{\alpha} \right] (1 - \alpha)^t = - \frac{\bar{g}_M - \bar{g}_U}{\alpha}. \quad (6'')$$

Ha ismerjük a potenciális növekedési ütemek különbségét, akkor az indulóértékek adott különbségei mellett kiszámolhatók a különböző alkalmazkodási paraméterekhez tartozó utolérési idők. A különböző potenciális növekedési ütemkülbségek mellett számított eredményeket a 3. táblázat tartalmazza (továbbra is az  $U_0 = 2$  és  $M_0 = 1$  kezdőértékek alkalmazásával).

A számítási eredmények azt a trivialisítást erősítik meg, hogy a *potenciális növekedési ütem nagysága döntő jelentőségű a felzárkózáshoz szükséges idő szempontjából*. A po-

3. táblázat

Illusztráció az utolérés időigényére a potenciális növekedési ütemek különbségének ismeretében

Az $\alpha$ értéke	Utolérési idő, ha		
	$\bar{g}_M - \bar{g}_U = 0,5$ százaléék	$\bar{g}_M - \bar{g}_U = 1$ százaléék	$\bar{g}_M - \bar{g}_U = 2$ százaléék
0,05	40,4	29,2	19,6
0,06	36,1	26,5	18,2
0,07	32,7	24,3	17,0
0,08	29,9	22,5	15,9
0,09	27,6	21,0	15,0
0,1	25,6	19,7	14,2
0,15	20,0	15,0	11,2
0,2	15,1	12,1	9,3
0,3	10,5	8,6	6,8



tenciális növekedési ütemek 1-2 százalékos különbsége viszonylag gyors, 15-25 éves utolérést biztosíthat. Érdemes utalni rá, hogy minél magasabb a potenciális növekedési ütem, annál kevésbé van szerepe a viszonylagos elmaradottságból származó növekedési előnynek. Míg a potenciális növekedési ütem 0,5 százalékos különbsége mellett az  $\alpha$  paraméternek 0,05-ről 0,1-re történő változtatása az utoléréshez szükséges időtartamot 15 évvel hosszabbította meg, addig ugyanez a növekedési ütem 2 százalékos különbségénél már csak 5 évet jelentett.

3. Végezetül érdemes áttekinteni azt az esetet is, amikor a  $\bar{g}_U = 0$ . Ez a feltétel azt jelenti, hogy az Európai Unió egészében nem növekszik, hanem hosszabb időn át stagnáló átlagos fejlettségi szint jellemző rá. A feltételezés valóságtartalma felett nem érdemes vitát nyitni, mert számunkra most nem ez a fontos, hanem a „felzárkózás egy előre rögzített szinthez” problémája. A feladat megfogalmazható úgy is, hogy a magyar gazdaság mindaddig képes a potenciális fejlettségi szintjénél arányosan gyorsabban növekedni, amíg el nem ér egy bizonyos fejlettségi szintet (ami a mi esetünkben most éppen a stagnáló EU-szint).

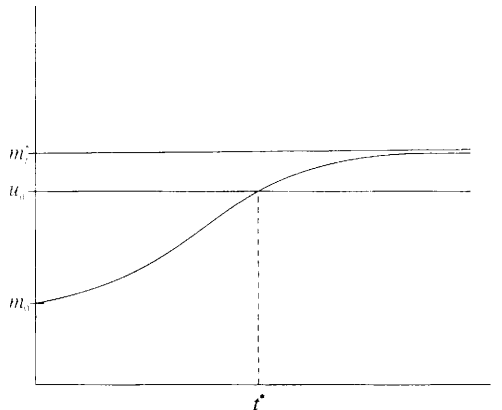
Az egyensúlyi érték ebben az esetben minőségileg is különbözni fog az (5)-ben megfogalmazottól, mert itt most fix, időtől független érték lesz:

$$m_t^* = \frac{\bar{g}_M}{\alpha} + u_0, \quad \text{ha } \bar{g}_U = 0. \quad (5'')$$

A folyamat ezúttal sem az EU-s, illetve az előre rögzített szinthez tart, hanem annál magasabb szinten stabilizálódik (lásd a 3. ábrát). Ez azzal magyarázható, hogy a magyar gazdaság növekedési képessége független a fejlettségi szintek arányától, s az utolérés után is hat, jóllehet egyre kisebb mértékben, mert hatását gyengíti a túlfutásból származó negatív növekedési tényező.

3. ábra

Felzárkózás, amikor az Európai Unió fejlettségi szintje nem változik



Az utolérési idők számításához ismét a (6) összefüggésből indulhatunk ki, amely most a következő alakot ölti:

$$\left[ m_0 - u_0 - \frac{\bar{g}_M}{\alpha} \right] (1 - \alpha)^t = - \frac{\bar{g}_M}{\alpha}. \quad (6''')$$

Néhány potenciális növekedési ütem mellett itt is kiszámítottuk az utolérési idők alakulását, különböző alkalmazkodási paraméterek függvényében. A számítási eredményeket a 4. táblázat tartalmazza.

4. táblázat

Illusztráció az utolérés időigényére a különböző alkalmazkodási paraméterek ismeretében

Az $\alpha$ értéke	Utolérési idő, ha		
	$\bar{g}_M = 3$ százalék	$g_M = 4$ százalék	$g_M = 5$ százalék
0,05	15,0	12,2	10,3
0,06	14,1	11,5	9,8
0,07	13,3	10,9	9,3
0,08	12,6	10,4	8,9
0,09	11,9	9,9	8,6
0,1	11,4	9,5	8,3
0,15	9,2	7,9	6,9
0,2	7,7	6,7	5,9
0,3	5,8	5,1	4,6

A számított eredmények alapján a felületes szemléző egészen optimista következtetések levonására is hajlamos lehet. Nyomatékosan hangsúlyozni kell, hogy *a viszonylag rövid utolérési idők egyfelől a fix célból, az EU időben állandónak feltételezett fejlettségi szintjéből következnek, másfelől pedig igen magas induló növekedési ütemeket feltételeznek*. A 4. táblázatban a leghosszabb utolérési idő (15 év) esetében is 6,5 százalékos kezdő növekedési ütemre van szükség, a legrövidebb idő (4,6 év) esetében pedig 25,8 százalékra, amelynek elérése minden realitást nélkülöz.

E rész lezárásaként érdemes egy pontosító megjegyzést tenni az Európai Unió bővítése kapcsán. Joggal vethető fel, hogy a tagjelölt országok csatlakozása megváltoztatja az uniós átlagot, tehát az utolérési idők is ennek megfelelően rövidülhetnek. Ez minden bizonnyal így van, de túlzottan nagy jelentőséget erről az oldalról nem érdemes a csatlakozásnak tulajdonítani. Még a leginkább optimista forgatókönyvek szerint sem okozhat ez ugyanis 10 százaléknál nagyobb változást az uniós átlagban, ami viszont csak néhány százalékkal módosítja a szükséges utolérési időtávot. E miatt tehát nem érdemes megváltoztatni a modellt és pontosítani az eredményeket. Egyébként is a csatlakozási probléma ennél sokkal bonyolultabb, amelynek hatása van mind a két fél növekedési ütemére, éppen ezért erre a problémára a következő részben bővebben kitérünk.

#### A két növekedési ütem kölcsönösen hatással van egymásra

Az előző rész egyváltozós dinamikus modelljének kézenfekvő kiterjesztése lehet a kétoldalú kölcsönhatások figyelembevétele, ahol az EU fejlettségi szintje nem külső adottságként, hanem endogén változóként jelenik meg. A kétváltozós modellre való kibővítés és a szimmetrikus kezelés természetesen nem jelenti azt, hogy az egymásra hatások erősségét vagy fontosságát azonosnak tekintenénk mindkét irányban. E közgazdasági szempontból is fontos lehet, mert segítségével vizsgálható az EU-csatlakozás utáni helyzet. Konkrétan az, hogy a csatlakozás után megjelenő előnyök és hátrányok hogyan érint(het)ik az EU és Magyarország növekedési folyamatát – természetesen egy igen leegyszerűsített viszonyrendszer keretei között. Ebben az értelemben tehát a most következő modell nem pusztán általánosítása az előző rész modelljének, hanem időbeli követője is lehet.

A modell kiindulópontja tehát az, hogy mindkét területre adott a potenciális növekedési ütem, amelyet folyamatosan módosít a fejlettségbeli különbségekből származó növelő, illetve csökkentő rész. Konkrétan:

$$U_t = \bar{G}_U \left[ \frac{M_{t-1}}{\Omega_1 U_{t-1}^\gamma} \right]^\beta U_{t-1} \quad (7)$$

$$M_t = \bar{G}_M \left[ \frac{\Omega_2 U_{t-1}^\delta}{M_{t-1}} \right]^\alpha M_{t-1}.$$

Az  $\alpha$ ,  $\beta$  alkalmazkodási paraméterek a korábbiaknak megfelelően a fejlettségbeli különbségek növekedési ütemre való hatását szabályozzák. Hasonlóan értelmezhető  $\gamma$  és  $\delta$ : azt szabályozzák, hogy az alkalmazkodás alapjául szolgáló európai uniós fejlettségi szint mennyire intenzíven hasson a két terület növekedési ütemeinek alakulására.

Az  $\Omega_1$  az EU átlagának azt a szintjét határozza meg, ameddig a kevésbé fejlett ország nettó terhet jelent az unió számára. Például a 0,9-es érték azt jelenti, hogy mindaddig, amíg a kevésbé fejlett ország (esetünkben Magyarország) el nem éri az uniós szint 90 százalékát, addig terhet jelent, és ezért csökkenti az EU aktuális növekedési ütemét, e felett viszont már pozitívan hat, s emeli a növekedési ütemet. Hasonlóképpen az  $\Omega_2$  azt a szintet jelenti az unió átlagához viszonyítva, amely alatt a kevésbé fejlett ország jogosult támogatásokra. A mai szabályok szerint ez a szám 0,75, ami a mi modellünkben azt jelenti, hogy a 75 százalékos szint alatti országnál ez arányosan emeli a növekedési ütemet, az e felettnél viszont már elveszik ez az előny, és az ország nettó befizetővé válik.

Általában feltételezhető, hogy  $\Omega_1 > \Omega_2$ , hiszen ez teremti meg az alapot a támogatások nyújtására. Ellenkező esetben nem teremődne meg a kevésbé fejlett országok finanszírozási forrása, s az uniós jövedelem-újraelosztás állandóan deficitese lenne.<sup>2</sup> Az EU és a csatlakozni vágyó országok eltérő érdekeltsege is ennek a relációnak fennállását valószínűsíti, miszerint ez utóbbiak minél hamarabb szeretnének csatlakozni, az unió viszont minél később, minél magasabb fejlettségi szinten szeretné őket befogadni.

Az előző részhez hasonlóan, a könnyebb kezelhetőség érdekében a (7) összefüggéseket is átirhatjuk logaritmizált formába (továbbra is kisbetűkkel jelölve a logaritmizált változókat):

$$\begin{aligned} u_t &= \bar{g}_U - \beta\omega_1 + \beta(m_{t-1} - \gamma u_{t-1}) + u_{t-1} \\ m_t &= \bar{g}_M + \alpha\omega_2 + \alpha(\delta u_{t-1} - m_{t-1}) + m_{t-1}. \end{aligned} \quad (8)$$

A logaritmizált formába átirított összefüggésben némileg másként jelenik meg a paraméterek hatása. Mivel az  $\omega_1$ ,  $\omega_2 < 0$ , az első összefüggésben pozitív hatásként, a másodikban viszont negatívként jelenik meg a potenciális növekedési ütem mellett. Igazi jelentőségüket a határszintek változásainál érhetjük tetten. Ha például növekszik  $\Omega_1$ , ami praktikusán azt jelenti, hogy az Európai Uniónak tovább jelent terhet a felzárkózó ország, akkor  $\omega_1$  értéke is nő (abszolút értékben csökken), ami csökkentőleg hat az EU növekedési ütemére. Hasonlóan, ha az  $\Omega_2$  növekszik, ami a támogatási szint megemelését jelenti a felzárkózó ország számára, akkor  $\omega_2$  értéke is nő (abszolút értékben csökken), ami pozitívan hat a felzárkózó ország növekedési ütemére. A  $\gamma$  és  $\delta$  paraméterek az uniós viszonyítási alap beállítását végzik. Minél kisebb az értékük, annál kisebb a két terület közötti rés, tehát annál kisebb az EU növekedését visszahúzó tényező, illetve a kevésbé fejlett ország növekedését támogató hatás.

A (8) egy lineáris differenciaegyenlet-rendszer, ezért viszonylag könnyen kezelhető, az egyensúlyi értékek és a stabilitás feltételei egyszerűen meghatározhatók. Átrendezve és mátrixformába átirva, a következőt kapjuk:

<sup>2</sup> Ez egy kicsit leegyszerűsített értelmezés, mert természetesen feltételezhető, hogy a csatlakozás önmagában megemeli az EU potenciális növekedési ütemét, mivel nagyobb egységes piac jön létre, érvényesül a skáláhozadéék stb., s ez legalább részben fedezetet nyújthat a kevésbé fejlettek finanszírozására.

$$\begin{bmatrix} u_t \\ m_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 - \beta\gamma & \beta \\ \alpha\delta & 1 - \alpha \end{bmatrix} \begin{bmatrix} u_{t-1} \\ m_{t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \bar{g}_U - \beta\omega_1 \\ \bar{g}_M + \alpha\omega_2 \end{bmatrix}. \quad (8')$$

Az egyenletrendszer gyökei a sajátértékekre vonatkozó összefüggés alapján adódnak:

$$\begin{aligned} \lambda^2 - \text{tr } A \lambda + \det A &= 0 \\ \text{tr } A &= 1 - \alpha - \beta\gamma \\ \det A &= (1 - \beta\gamma)(1 - \alpha) - \alpha\beta\delta. \end{aligned} \quad (9)$$

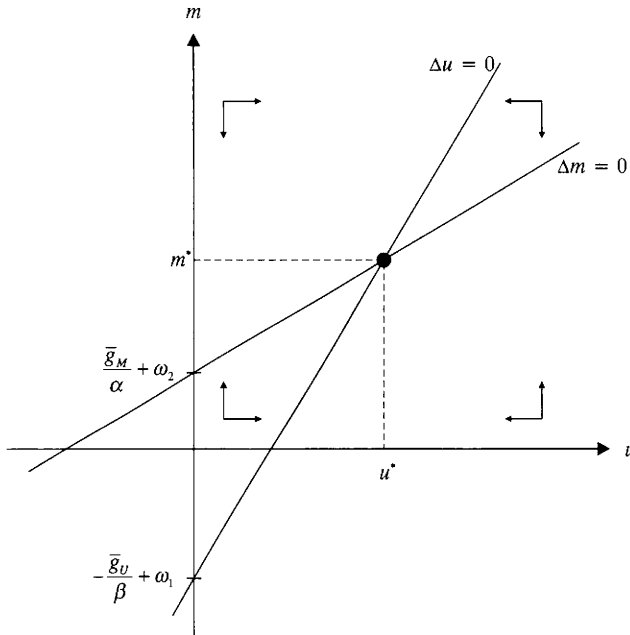
A közgazdasági probléma szempontjából realiztikus paraméterértékek  $[\alpha, \beta = 0,1 - 0,2;$   $\gamma, \delta = 0,05 - 0,3;$   $\omega_1, \omega_2 = -0,1 - (-0,3);$   $\bar{g}_U, \bar{g}_M = 0,01 - 0,05]$  mellett a  $\text{tr } A$  az  $[1, 2]$  és a  $\det A$  a  $[0, 1]$  intervallumokba esnek. Ilyen körülmények között többnyire mindkét gyök kisebb, mint 1, tehát a rendszer stabil lesz. Pontosabban ha a

$$(\text{tr } A)^2 > 4 \det A \quad \text{és} \quad \text{tr } A - 1 < \det A$$

feltételek teljesülnek, akkor lesz a rendszer stabil. A stabil egyensúlyi helyzet jól látható a modellt jellemző fázisdiagramról is (lásd a 4. ábrát).

4. ábra

A stabil egyensúlyi helyzet fázisdiagramja



A 4. ábráról az is leolvasható, hogy

$$\text{ha } \frac{\bar{g}_M}{\alpha} + \omega_2 > -\frac{\bar{g}_U}{\beta} + \omega_1, \quad \text{akkor a } \gamma > \delta \quad (10)$$

relációnak kell szükségképpen fennállnia ahhoz, hogy az egyensúlyi értékek a pozitív tartományba kerülhessenek. Ez a feltétel grafikusan azt jelenti, hogy a  $\Delta u = 0$  egyenes meredekségének nagyobbnek kell lennie, mint a  $\Delta m = 0$  egyenesének, közgazdaságilag pedig azt, hogy az EU esetében a két terület fejlettségbeli különbsége nagyobb mérték-

ben jelentkezik [a fejlettebb számára], mint a fejletlenebb számára. Következésképpen a különbség az Európai Unió növekedését jobban csökkenti, mint amennyire a fejletlenebb ország növekedését elősegíti.

Természetesen az az eset is előállhat, amikor az egyik gyök nagyobb, mint 1, míg a másik továbbra is kisebb 1-nél. Ez akkor lehetséges, ha<sup>3</sup>

$$(\text{tr } A)^2 > 4 \det A \quad \text{és} \quad \text{tr } A - 1 > \det A.$$

Ilyen esetben csak nyeregponal-megoldás képzelhető el, a rendszer nem stabil (lásd az 5. ábrát).

Az 5. ábráról az is látszik, hogy

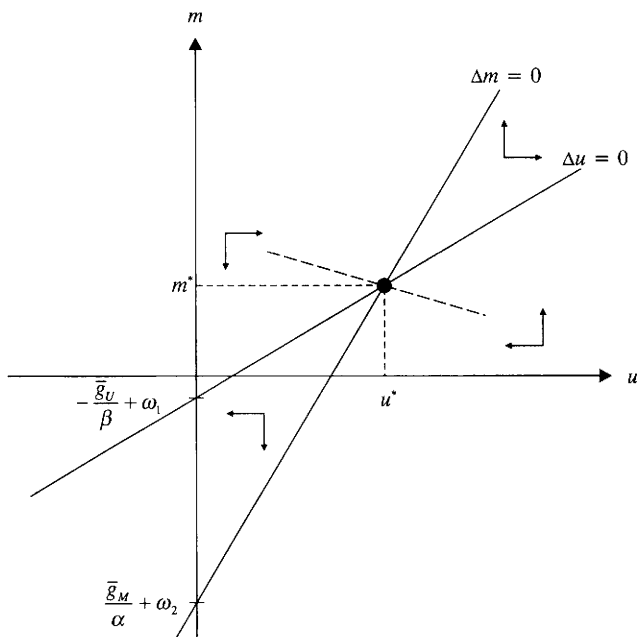
$$\text{mivel} \quad \frac{\bar{g}_M}{\alpha} + \omega_2 > -\frac{\bar{g}_U}{\beta} + \omega_1, \quad \text{ezért} \quad \gamma < \delta \quad (11)$$

relációnak kell fennállnia, a pozitív egyensúlyi értékek létrejöttéhez. Ez nyilván azt is jelenti, hogy a  $\Delta u = 0$  egyenes meredekségének most kisebbnek kell lennie, mint a  $\Delta m = 0$  egyenesének, ami közgazdaságilag úgy interpretálható, hogy a fejlettségbeli különbségek nagyobb növekedési többlettel járnak a fejletlenebb ország számára, mint amekkora növekedést csökkentő terhet okoznak az EU számára.

Az egyensúlyi értékek a következőképpen határozhatók meg a paraméterértékek függvényében:

5. ábra

A nyeregponal-megoldás fázisdiagramja



<sup>3</sup> A  $(\text{tr } A)^2 < 4\det A$  esettel, amikor komplex gyökök adódnak, e helyütt, az egyszerű kezelhetőség okán, nem foglalkozunk.

$$u^* = \frac{\alpha \bar{g}_U + \beta \bar{g}_M + \alpha \beta (\omega_2 - \omega_1)}{\alpha \beta (\gamma - \delta)} \quad (12)$$

$$m^* = \frac{\alpha \delta \bar{g}_U + \beta \gamma \bar{g}_M + \alpha \beta (\gamma \omega_2 - \delta \omega_1)}{\alpha \beta (\gamma - \delta)}$$

Most ismét abban a helyzetben vagyunk, hogy megpróbálhatunk választ adni arra a kérdésre, hogy mikor éri utol, vagy egyáltalán eléri-e a magyar gazdaság az EU-átlagot. A (12) összefüggést figyelembe véve, ez azt jelenti, hogy arra vagyunk kíváncsiak: milyen feltételek mellett áll elő az  $m^* = u^*$ , vagyis mikor és milyen körülmények között konvergál az EU és Magyarország is ugyanahhoz az egyensúlyi szinthez. Figyelembe véve az egyenlőség kritériumát, a következő összefüggést kapjuk a (12)-ből:

$$\frac{-\frac{\bar{g}_U}{\beta} + \omega_1}{\frac{\bar{g}_M}{\alpha} + \omega_2} = \frac{1 - \gamma}{1 - \delta} \quad (13)$$

Ennek kell teljesülnie akkor, ha a két egyensúlyi érték megegyezik egymással. Mivel a (13) egyenlőségi feltétel közeli rokonságot mutat a stabil egyensúly (10), illetve a nyeregvonal-megoldás (11) feltételeivel, ezért célszerű ezek mentén vizsgálni teljesülését. Mind a stabil egyensúlyi, mind a nyeregvonal-megoldás körülményei között három esetet különböztethetünk meg.

1. *a)* Stabil egyensúly esetén, amikor  $\gamma > \delta$  és  $\gamma, \delta < 1$ , a (13) jobb oldala mindig pozitív lesz, és kisebb, mint 1. Mivel a bal oldal számlálója mindig negatív, a nevezőnek negatívnak kell lennie, és abszolút értékben nagyobbak, mint a számlálónak az egyenlőség fennállása érdekében. Ez a feltétel viszont ellentmond a (10)-ben foglalt követelménynek, következésképpen az  $m^* = u^*$  követelmény csak negatív értékek mellett állhat fenn. Másként fogalmazva ez azt jelenti, hogy pozitív egyensúlyi értékek mellett az  $u^* > m^*$  reláció érvényesül, vagyis a magyar fejlettségi szint tartósan az EU-s átlag alatt marad.

1. *b)* Továbbra is stabil egyensúlyi helyzetet vizsgálva, tehát  $\gamma > \delta$ , de most  $\gamma > 1$  és  $\delta < 1$  relációt feltételezve, azt állapíthatjuk meg, hogy ebben az esetben a jobb oldal negatív lesz. Az egyenlőség csak akkor állhat fenn, ha a bal oldal nevezője pozitív lesz (hiszen a számláló mindig negatív). Ez nem sérti a (10) követelményt, tehát ebben az esetben elképzelhető a két egyensúlyi érték kiegyenlítődése. Ha a (13) bal oldala nagyobb lesz, mint a jobb, akkor a magyar egyensúlyi érték magasabb lesz az uniósnál ( $m^* > u^*$ ). Fordított reláció esetén természetesen az EU egyensúlyi értéke lesz a magasabb. Az összefüggésből az is kiolvasható, hogy minél nagyobb  $\bar{g}_M$  és  $\omega_2$  ( $\Omega_2$ ), valamint minél kisebb  $\alpha$ , annál nagyobb az esélye az utolérésnek (a többi tényező változatlansága mellett). Az előző résszel ellentétben, ahol az alkalmazkodási paraméter növekedése pozitív szerepet játszott, mert gyorsította a konvergenciát, itt most az egyensúlyi érték meghatározásában negatív jellegű. A kétféle szerep között azonban nincs ellentmondás, hiszen a kisebb egyensúlyi érték esetén hamarabb lehet végrehajtani a konvergenciát.

1. *c)* Az előző pont csak annyiban módosul, hogy most  $\delta > 1$ . Ekkor a jobb oldal pozitív lesz, és nagyobb, mint 1. A bal oldal nevezőjének ekkor negatívnak kell lennie, és abszolút értékben kisebbnek, mint a számlálónak. Ez nem mond ellent a (10) követelménynek, tehát fennállhat a (13) pozitív egyensúlyi értékek mellett. Ha a (13) bal oldalának a nevezője negatív, akkor ennek az oldalnak a nagyobb volta a jobb oldalnál, az  $m^* > u^*$  reláció fennállását vonja maga után (és fordítva, természetesen). Ha viszont a bal oldal nevezője pozitív, akkor – egyéb tényezők változatlansága mellett – az  $m^* > u^*$  reláció fennállásának a feltétele az, hogy a jobb oldal legyen nagyobb a bal oldalnál. Az

előző ponthoz hasonlóan  $\bar{g}_M$  és  $\omega_2$  ( $\Omega_2$ ) növekedése itt is pozitív szerepet tölt be a felzárkózási folyamatban, míg  $\alpha$  növekedése negatív hatású.

2. a) Nyeregvonalmegoldás esetében, amikor  $\delta > \gamma$  és  $\delta, \gamma < 1$ , a (13) jobb oldala pozitív lesz, és nagyobb, mint 1. Ebből következően a bal oldal nevezőjének negatívnak és abszolút értékben kisebbnek kell lennie, mint a számlálónak. Ez viszont nem feleltethető meg a (11) követelménynek, következésképpen csak negatív egyensúlyi értékek mellett valósulhat meg a konvergencia. (Pozitív egyensúlyi értékek esetén az EU-s érték mindig magasabb lesz, mint a magyar.)

2. b) Nyeregvonalmegoldást feltételezve továbbra is ( $\delta > \gamma$ ), de most  $\delta > 1$  és  $\gamma < 1$  relációt feltételezünk. Ebben az esetben a jobb oldal negatív lesz, s ennek megfelelően a bal oldal nevezőjének pozitívnak kell lennie, ami viszont nem felel meg a (11) követelménynek. Tehát nem lehetséges az utolérés a pozitív tartományban.

2. c) Az előző esethez képest most  $\gamma > 1$  relációval számolunk. Ekkor a jobb oldal pozitív lesz, amiből következően a bal oldal nevezőjének mindig negatívnak kell lennie. Ez viszont nincs ellentmondásban a (11) követelménnyel, vagyis elképzelhető utolérés pozitív értékek mellett is. Amennyiben a (13) bal oldala nagyobb, mint a jobb oldal, akkor ez itt most az  $u^* > m^*$  reláció érvényesülését fogja előidézni. A számunkra kedvező,  $m^* > u^*$  reláció fennállásához ebben az esetben a (13) jobb oldalának kell nagyobbak lennie a bal oldalnál. Az 1. b) és 1. c) esetekkel ellentétben, itt a  $\bar{g}_M$  és  $\omega_2$  ( $\Omega_2$ ) növekedése a felzárkózásban nem pozitív, hanem negatív szerepet játszik, az  $\alpha$  növekedése viszont pozitív jellegűvé válik. Mindez azzal magyarázható, hogy – a  $\delta > \gamma$  relációból következően – a működési mechanizmus az előzőekhez képest itt fordított irányúvá válik.

A hat eset áttekintéséből első látásra azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a lehetséges kimenetek felében megvalósulhat az utolérés. Ha azonban jobban szemügyre vesszük a kérdést, nem egészen így áll a helyzet. Az utolérés szempontjából kedvező 1. b), 1. c) és 2. c) esetek mindegyikénél alapvető kikötés volt, hogy  $\gamma > 1$ . Ennek a feltételnek a teljesülése viszont gyakorlati szempontból azt jelenti, hogy az EU számára különösen nagy teher a fejlettségbeli különbség, hiszen a tényleges résnél nagyobb mértékben csökkenti a növekedési lehetőségét. Kérdés, hogy a gyakorlatban az unió hajlandó-e magára vállalni ilyen többletterhet. Az utolérés szempontjából kedvezőtlen három esetnél viszont a  $\gamma$  mindenhol kisebb, mint 1, és a  $\delta$  is csak egy esetben nagyobb, mint 1. Éppen ezért a konkrét megvalósulás szempontjából reálisabbnak kell tekintenünk ez utóbbi három, számunkra nem kedvező esetet.

\*

Az utolérés és az EU-csatlakozás bonyolult, soktényezős problémája még a leegyszerűsített dinamikus modellek keretei között is igen sok lehetőséget, alternatív kimenetet jelent. Nincs tehát egyszerű válasz arra az egyszerű kérdésre, hogy mikor éri el a magyar gazdaság az EU átlagát. Csak „ha ..., akkor” típusú válaszok adhatók, és még ezek sem fedik le az összes (vagy a legvalószínűbb) kimeneti lehetőséget.

A felzárkózás szempontjából kiemelkedő fontosságú az uniós szabályozás jellege, a támogatások nagysága és a hozzájutásuk feltételei, valamint ezek hatása a jelölt országokra, illetve visszahatásuk a tagországokra. Ahogy a modellkísérletekből is kitűnt, ez némiképpen hasonlóvá teszi a problémát a cikk elején idézett „egymáshoz szabályozott teknősbékák” esetéhez. Ez önmagában elég reménytelennek tünteti fel a helyzetünket. Nem szabad viszont megfedkezünk a felzárkózási folyamat másik igen fontos tényezőjéről, a potenciális növekedési ütemünkről. Ennek emelése, megfelelő szinten tartása alapvetően tőlünk függ, a mi jó vagy rossz gazdaság- és társadalompolitikánk szerint alakul.

Nincs tehát végzettszerűen összekötve a két teknőc!

*Hivatkozások*

- AZARIADIS, C. [1993]: Intertemporal Macroeconomics. Blackwell, Cambridge, Massachusetts.  
BORGES, J. L. [1999]: Az örökkévalóság története. Esszék. Európa Könyvkiadó, Budapest.  
GANDOLFO, G. [1997]: Economic Dynamics. Springer Verlag, Berlin-Heidelberg.  
SHONE, R. [1997]: Economic Dynamics. Cambridge University Press, Cambridge.  
SIMONOVITS ANDRÁS [1998]: Matematikai módszerek a dinamikus közgazdaságtanban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.  
THE GDP OF THE CANDIDATE COUNTRIES... [2001] The GDP of the Candidate Countries, Statistics in Focus. Economy and Finance, Theme 2-18, Eurostat, Luxembourg.



*A lap minden kedves Olvasójának  
és Szerzőjének  
eredményekben gazdag,  
békés, boldog új évet kíván*

*a Szerkesztőség*



## TÓTH I. JÁNOS–ÁRVAI ZSÓFIA

### Likviditási korlát és fogyasztói türelmetlenség

#### A magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseinek empirikus vizsgálata

---

A tanulmány a magyar háztartások megtakarítási és fogyasztási hajlandóságát elemzi háztartási felvételek és makroadatok alapján. Áttekinti a háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit befolyásoló tényezőket, majd definiálja a pénzügyileg releváns háztartások csoportját, és meghatározza e csoport fontosabb jellemzőit. Egy, a magyar háztartások körében végzett adatfelvétel alapján vizsgálja a permanensjövedelem-hipotézis magyarországi érvényességét, a háztartások eladósodási hajlandóságát és e hajlandóságra ható tényezőket. Megállapítja, hogy a magyar háztartások eladósodása várhatóan erőteljesen növekszik a közeljövőben. Kimutatja, hogy a rövid távú jövedelmi várakozások alakulása pozitív hatással van az eladósodási hajlandóságra, de ugyanennyire fontos az iskolai végzettség szerepe. A háztartások kedvező rövid és hosszú távú jövedelmi várakozásai *ceteris paribus* az eladósodási (és ezzel a fogyasztási) hajlandóság növekedését jelzik ma Magyarországon. A szerzők a háztartások eladósodásának növekedését elsősorban a likviditási korlát oldódásával magyarázzák.\*

---

A háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit meghatározó tényezők ismerete kiemelt fontosságú a gazdaságpolitikai döntéshozók számára. Különösen a jelenlegi helyzetben, hiszen a gazdasági növekedés megindulásával, az Európai Unióhoz való csatlakozási folyamat felgyorsulásával és a pénzügyi intézményrendszer modernizálásával párhuzamosan a kilencvenes évek második felétől a magyar háztartások fogyasztási-megtakarítási viselkedésében jelentős változások figyelhetők meg. Kutatásunk célja, hogy ezeket a változásokat feltérképezze, és segítséget adjon a jövőben várható tendenciák pontosabb megismeréséhez.

A háztartások megtakarítási és fogyasztási hajlandóságának ismerete szükséges annak előrejelzéséhez, hogy a jövedelmek emelkedése mennyiben jelenik meg többletfogyasztásként a piacon, illetve ez a többletfogyasztás milyen jószágcsoportokra irányul. A fogyasztási és megtakarítási hajlandóság nagy különbségeket mutat az egyes társadalmi csoportokban. A tanulmány másik célja az, hogy társadalmi pozíció, vagyoni helyzet, jövedelmi színvonal és konjunkturális várakozások szerint meghatározza azokat a diszk-

---

\*Ezúton szeretnénk köszönetet mondani *Hamecz Istvánnak, Körösi Gábornak, Vincze Jánosnak* és a tanulmány Magyar Nemzeti Bankban tartott műhelyvitáján résztvevőknek hasznos észrevételeikért. A cikk egy hosszabb tanulmány rövidített és átdolgozott változata (*Tóth–Árvai* [2001]).

Az eredeti tanulmány, az elemzés alapjául szolgáló adatfelvétel és a részletes kutatási dokumentáció elérhető a <http://www.ktk-ie.hu/~tothij> internetcímen.

*Árvai Zsófia* az MNB közgazdasági és kutatási főosztályának főmunkatársa (e-mail: [arvaizs@mn.hu](mailto:arvaizs@mn.hu))

*Tóth István János* az MTA Közgazdasági Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa (e-mail: [tothij@econ.core.hu](mailto:tothij@econ.core.hu), internet: [www.ktk-ie.hu/~tothij](http://www.ktk-ie.hu/~tothij))

recionális jövedelemmel rendelkező lakossági csoportokat, amelyek megtakarítási és fogyasztási döntései nagymértékben meghatározzák az aggregált megtakarítások változását.

A háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit befolyásoló tényezőket és ezek összefüggéseit először elméleti oldalról vizsgáljuk. Majd röviden áttekintjük az elméleti irodalom egyes állításaival kapcsolatos empirikus tesztek eredményeit. Ezt követően a magyar aggregált megtakarítási adatokat és a háztartások körében végzett empirikus felvételek adatait elemző korábbi tanulmányok főbb eredményeit ismertetjük, amit a legfrissebb magyar makroadatok rövid ismertetése követ.

A kutatás során végzett empirikus felvétel eredményeinek elemzése során két fő kérdéskörre koncentrálnunk: először meghatározzuk a lakosság aggregált fogyasztásában és megtakarításában jelentős szerepet játszó, úgynevezett *pénzügyileg releváns* háztartások csoportját. A háztartásokat pénzügyileg releváns, illetve nem releváns kategóriákba soroljuk aszerint, hogy van-e megtakarításuk és/vagy hitelük, mivel úgy gondoljuk, hogy a pénzügyileg releváns háztartások viselkedéséből vonhatók le igazán következtetések a gazdaságpolitika számára. Majd a fogyasztói türelmetlenség, a jövedelmi kilátások és a jövedelmi feszültség szerepét elemezzük a háztartások eladósodási hajlandóságának alakulásában.

Makroadatok elemzése alapján kimutatjuk, hogy a lakossági hitelállomány jelentős növekedése mögött a lakosság eladósodási hajlandóságának erősödése húzódik meg. Ennek okaiként kitüntetett szerepet tulajdonítunk két tényezőnek: a javuló jövedelmi várakozásokkal szorosan összefüggő likviditási korlátok oldódásának és a korábban kényszerűen elhalasztott fogyasztás miatti fogyasztói türelmetlenségnek. Végül feltételezéseinket matematikai-statisztikai módszerek segítségével teszteljük.

### Elméletek és empirikus megfigyelések

Először a fogyasztási és megtakarítási döntések modelljeinek főbb típusait mutatjuk be röviden. Az ismertetés során a szakirodalomban fellelhető újabb modellekre helyezük a hangsúlyt. Noha a fogyasztás döntései vizsgálatának első jelentős hozzájárulása Keynes-től származik (*Keynes* [1936]), az elmélet azóta új irányban fejlődött, és a keynesi fogyasztási elmélet alap gondolata helyett, amely szerint a fogyasztás a folyó jövedelemtől függ, az egyén élete során várható teljes jövedelmen alapuló fogyasztási magatartást feltételező modellek kerültek előtérbe.

A fogyasztás és megtakarítás elemzése elválaszthatatlan egymástól, hiszen a megtakarítás – általános értelemben – nem más, mint visszatartott jövőbeli fogyasztás. A fogyasztás és megtakarítás szoros kapcsolatát az is jelzi, hogy ugyanazokat a modelleket egyes szerzők a fogyasztás elmélete, míg mások a megtakarítás elmélete címen tárgyalják. Noha a fogyasztás elemzése a makroökonómia számára is kiemelt fontosságú, a modern elmélet mikroökonómiai alapokon nyugszik, és az egyén optimalizálási problémájaként modellezi a fogyasztási (megtakarítási) magatartást.

#### *Az életciklus-elmélet*

A fogyasztási döntések során arról döntünk, hogy mennyi pénzt adunk ki ma, mennyit tartunk vissza jövőbeli fogyasztásra, illetve valamilyen konkrétan meg nem határozott célra. Azaz, a fogyasztás elmélete az intertemporális döntések elmélete, amely a jelen és jövőbeli fogyasztás között átváltásokat (*trade-off*) fogalmazza meg egzakt formában. A

modern fogyasztási elmélet az életciklus-hipotézisen alapul, melynek első változatát *Modigliani–Brumberg* [1952], illetve *Ando–Modigliani* [1963] dolgozta ki. Ugyancsak nagy hatást gyakorolt a fogyasztási döntések elméletére *Friedman* [1957] permanensjövedelem-hipotézise, amely szorosan kapcsolódik az életciklusmodellekhez. Az életciklusmodellek lényege és közös vonása, hogy a reprezentatív háztartás (egyén) megbecsüli az élete során várható jövedelmét (vagy ezzel ekvivalens módon az élete során várható vagyonát), és az egyes periódusokra vonatkozó fogyasztási döntéseinél nem a folyó jövedelmét (mint Keynesnél), hanem ezt a teljes jövedelmet veszi alapul. Az életciklusmodellek első változatai azt az általános megfigyelést próbálták modellezni, mely szerint a tipikus egyének/háztartások életében viszonylag jól elkülöníthető periódusok vannak a fogyasztói/megtakarítói viselkedés szempontjából: az életpálya elején (gyermekkor, oktatási intézményekben eltöltött időszak) a jövedelem alacsony vagy negatív, amely a munkába állással fokozatosan növekszik. A munkával töltött első években – különösen, ha a háztartásban gyermekek is vannak – a háztartás fogyasztási igénye akár magasabb is lehet, mint a jövedelem, majd a munkában töltött évekkel párhuzamosan a jövedelem is nő, ami már megtakarítást is lehetővé tesz. Ez az időszak az egyén körülbelül 35–40 éves korától kezdődik, és a jövedelem, valamint a megtakarítás a nyugdíj előtti időszakban éri el maximumát. Ezt követően a nyugdíjas éveket az aktív évek alatt összegyűjtött vagyon felélése jellemzi. A racionális egyén/háztartás az életciklus-jövedelemnek ezt a viszonylag tipikus pályáját anticipálva, megpróbálja fogyasztását minden időszakban optimalizálni, azaz a későbbi időszakok magasabb jövedelme reményében a még viszonylag alacsonyabb jövedelmű időszakokban is a jövedelemhez képest magas fogyasztást fenntartani – akár eladósodás árán is –, illetve a magas jövedelmű időszakokban előre félretenni a nyugdíjas évekre.

A fenti életpálya azonban nem minden egyénre jellemző, és egyes feltevései sem feltétlenül teljesülnek mindenre, ezért nem meglepő, hogy az életciklusmodellek családján belül számos variáns létezik, amelyek különböző feltevésekkel élnek az egyén/háztartás preferenciáit, az őt körülvevő bizonytalanság mértékét, a tőkepiacokat stb. illetően. Az életciklusmodellek fogyasztássimító modellek, amit természetesen nem úgy kell érteni, hogy a fogyasztás minden periódusban megegyezik, hanem hogy az egyének arra törekednek, hogy a kiadások határhaszna időben állandó legyen. Ennek érdekében, ha kell, hitelt vesznek fel, hogy optimális fogyasztásukat fenntartsák, illetve felesleges pénzüket kölcsönadják, ha az az adott periódusban meghaladja az optimális fogyasztáshoz szükséges összeget. A fogyasztássimítás annál hatékonyabb, minél pontosabban látja előre az egyén az élete során várható jövedelmét, azaz függ a fogyasztót körülvevő bizonytalanságtól. Ezek a feltevések az egyszerű életciklusmodellek következtetéseit alaposan megváltoztatják.

A modern fogyasztási elmélet másik befolyásos modellje *Friedman* [1957] permanensjövedelem-hipotézisén<sup>1</sup> alapul. Ez valójában nagyon szorosan kapcsolódik az életciklus-elmülethez, bizonyos értelmezés szerint annak egy alfaja. Az életciklusmodellekhez hasonlóan a permanensjövedelem-hipotézis lényege, hogy nem ért egyet a korábban uralkodó szemlélettel, miszerint a fogyasztást a folyó jövedelem határozza meg. Míg az életciklusmodellben a fogyasztást az egyén élete során elérhető összes jövedelem (vagyon) határozza meg, addig a permanens jövedelmet általában (hosszú távú) átlagos vagy várható jövedelemként definiálják. Az elmélet szerint amennyiben az egyén folyó jövedelme ideiglenesen meghaladja permanensnek tekintett jövedelmét, akkor ezt a különbséget az egyén átmeneti jövedelemnek tekinti, és megtakarítja, mivel ez az átmeneti

<sup>1</sup> A permanensjövedelem-hipotézis részletesebb elméleti hátterét és magyar adatokon való tesztelését lásd *Menczel* [2000] tanulmányában.

jövedelem az életpálya-jövedelemhez képest kis hányadot jelent, és így nem befolyásolja az adott időszakbeli fogyasztását.

Ha a permanens jövedelmet úgy tekintjük, mint az egyén élete során elérhető jövedelem annuitását, akkor az életciklus- és a permanensjövedelem-modell nagyon közel állnak egymáshoz. Amiben a lényegesebb különbség van, az a modell felhasználása, ugyanis a permanens jövedelem hipotézise elsősorban a fogyasztás (rövid távú) dinamikájával foglalkozik a jövedelem tekintetében, és kevésbé törődik az életciklus-elmélet olyan kérdéseivel, mint az életkor, a megtakarítások és a vagyonszerzés közötti kapcsolatot. A permanensjövedelem-hipotézis feltevései megszorítóbbak, mint az életciklusmodellek bővített formáinak feltevései, a leglényegesebb korlát, hogy a permanensjövedelem-modellben a kvadratikusság függvénye miatt nincs óvatossági megtakarítás, ami az elméletet a valóságtól meglehetősen elrugaszkodottá teszi. Ennek ellenére a modell igen befolyásos eleme a fogyasztási elméletnek, és empirikusan igen népszerű a makroökonómák körében.

A permanensjövedelem-hipotézisből következik, hogy a háztartások fogyasztásukat olyan jellegű jövedelemnövekedés hatására növelik meg, amely permanens jövedelmükre szignifikáns hatással van. Azaz az elmélet szerint az egyszeri, váratlan jövedelmek (*windfall income* vagy *windfall gain*) nagy részét a háztartások megtakarítják, vagyis a váratlan jövedelemből való fogyasztási határhajlandóság alacsony, mivel ez a típusú jövedelem nincs számottevő hatással a háztartás permanens jövedelmére. A váratlan jövedelem felhasználásának elemzésével számos kísérlet történt a permanensjövedelem-hipotézis tesztelésére, ezekről részletesebben szólunk a későbbiekben.

### Alternatív elméletek

A megtakarítási motívumok<sup>2</sup> többségét már *Keynes* [1936] is felsorolja:

- inszignifikáns időkre való tartalékolás, azaz az óvatossági motívum, amelyet – mint említettük – az első életciklusmodellek nem vettek figyelembe, viszont potenciális jelentőségét felismerve, a sztochasztikus elemeket tartalmazó modellekbe már beépítettek;
- a jövőben várható jövedelem és a fogyasztás pályájának összehangolása, azaz az életciklus-motívum;
- a kamat- és árfolyam-emelkedési hatások kihasználása, az intertemporális helyettesítési motívum;
- az életszínvonal jövőbeli fokozatos javítása céljából végzett megtakarítás, azaz a fejlesztési motívum;
- az egyelőre nem meghatározott fogyasztási/beruházási döntések függetlensége érdekében végzett megtakarítás, azaz a függetlenségi motívum;
- a potenciálisan nyereséges vállalkozási és spekulációs projektek végrehajtása a jövőben, azaz a vállalkozói motívum;
- örökség-hagyási motívum;
- mániákus megtakarítói hajlam, irracionális idegenkedés a pénzköltéstől, azaz a fu-karsági motívum;
- a nagy értékű fogyasztási cikkek és ingatlanok megvásárlása érdekében felvett hitelhez szükséges önerő biztosítása, azaz az önerőmotívum.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> A megtakarítási motívumok modern terminológiájú kategorizálása *Browning–Lusardi* [1996] tanulmányából való.

<sup>3</sup> Ezen utolsó motívum már nem *Keynes*től származik, hanem az összefoglaló tanulmány szerzői tették hozzá a listához, mint olyan motívumot, amely *Keynes* óta vetődött fel.

Könnyen belátható, hogy a fenti megtakarítási motívumok nem mindegyike vonatkozik minden egyes egyénre/háztartásra. A legfontosabb motívumok jelentőségét felismerve a fogyasztási/megtakarítási elmélet is igyekezett ezeket modelljeibe foglalni: például a fejlesztési motívum az előző időszakoktól nem független preferenciák (nem additív hasznosságfüggvény) feltevésével egyenértékű, az óvatossági motívum a sztochasztikus jövedelem és gazdasági környezet feltételezésének felel meg, míg az önerőmotívum a likviditási korlát (korlátlan hitelfelvétel lehetőségének hiánya) meglétéből fakadhat. A megtakarítási viselkedés vizsgálatakor ezektől a motívumoktól nem tekinthetünk el, még akkor sem, ha néhányuk a fogyasztóknak csak kis hányadára is vonatkozik.

Az alábbiakban néhány olyan alternatív modelltípusról lesz szó, amelyek nem illeszkednek szervesen az életciklus-elméletbe. Az első ilyen hipotézis az *örökség-hagyás* motívumára hívja fel a figyelmet, azaz az olyan egyénekre, akik az életciklus-elméletben implikálnál előretekintőbbek. Bizonyos számítások szerint az Egyesült Államokban a generációk közötti transzfer a háztartások teljes vagyonának 25 százaléka (*Modigliani* [1988]) és 50 százaléka (*Kotlikoff–Summers* [1981]) között van, azaz az olyan modellek, amelyekben az egyén/háztartás az élete végére elfogyasztja teljes vagyonát, a népesség nagy részének magatartását tévesen írják le. Az örökség-hagyás többféleképpen is „létre-jöhet”, ezek közül a véletlen örökség-hagyásnak (az ember hamarabb hal meg, mint „tervezi”) és az olyan fajta örökség-hagyásnak, ahol az egyén egy fix összeget tervez az örökösökre hagyni,<sup>4</sup> nincsen különösebb elméleti vagy gazdaságpolitikai következménye. Van azonban az örökség-hagyásnak egy olyan fajtája, ami komoly változtatást követel meg a standard életciklus-elmélettől, és a következtetések is megváltoznak. Az altruista örök-hagyó modellek azt feltételezik, hogy az egyén a halála utáni időszakra is biztosítani akarja gyermekei helyzetét, míg azok ugyanígy gondolkodnak saját gyermekeikről stb., azaz véges életű egyén feltételezése helyett helyesebb egy örökéletű dinasztiában gondolkodni. Az örökéletű „egyén” bevezetése a modellben, megváltoztatja a fogyasztási/megtakarítási magatartást, például egy pótlólagos megtakarítási motívumot visz a modellbe.

Ugyancsak különbözik az életciklus-elmélettől azoknak az egyéneknek a magatartása, akiket az irodalom „célmegtakarítóknak” (*target savers*) nevez. Rájuk ugyanis nem az intertemporális fogyasztás-optimalizáló magatartás jellemző, hanem egy bizonyos fogyasztási cél vagy szint elérése érdekében takarítanak meg, például nyaralásra, lakásra, iskoláztatásra. A célmegtakarítói magatartás egyik fontos következménye, hogy ezen egyének fogyasztásának kamatrugalmassága különbözik az életciklus-fogyasztók kamatrugalmasságától. A célmegtakarítói magatartás szofisztikáltságának is vannak fokozatai, egyszerűbb esetekben az egyén egy bizonyos cél érdekében takarít meg, míg vannak, akik több periódusra vonatkozó céllal rendelkeznek, például a nyugdíjas évekre a korábbi jövedelem egy bizonyos százalékát biztosítani kívánják. A komplex céllal rendelkező megtakarítók tulajdonképpen egy „pénzügyitervező-modellt”<sup>5</sup> követnek, ami sokban hasonlít az életciklusmodellhez, például a fogyasztási/megtakarítási magatartás mindkettőben előretekintő. A legfontosabb különbség a két modell között, hogy míg az életciklusmodellben a fogyasztás függ a kamatlábtól, a pénzügyitervező-modellben nem. Ez utóbbi modellben a fogyasztás pályája két vízszintes szakaszból áll, egy magasabb szint a munkával eltöltött években és egy alacsonyabb szint a nyugdíjas éveken.

Az alternatív elméletek harmadik fajtája az úgynevezett *hüvelykujjszabályt* követő fo-

<sup>4</sup> A fix összegű örökség-hagyás és a következőkben említett altruista örökség-hagyás között elsősorban az a különbség, hogy az altruista örök-hagyó modellekben ezt a magatartást öröklődőnek feltételezik.

<sup>5</sup> Azokban az országokban, ahol fejlettek pénzügyi szolgáltatások, számos pénzügyi intézmény nyújt segítséget az optimális pénzügyi tervezésben, ami arra utal, hogy az ezt a magatartást követő egyének/háztartások aránya nem csekély.

gyasztókat írja le. Fő jellemzőjük, hogy fogyasztásukat nem simítják intertemporálisan, azaz fogyasztásuk erősen függ folyó jövedelmüktől. Ez a megfigyelés még nem feltétlenül mond ellent az életciklusmodelleknek, hiszen például a likviditáskorlátos fogyasztók esetében is megfigyelhető ez a magatartás. Vannak azonban olyan egyének, akik nem a likviditáskorlát miatt nem simítják fogyasztásukat, hanem egyéb, főként „pszichológiai” okok miatt nem tanúsítanak előrettekintő magatartást. Például ilyen hüvelykujjszabályt követő fogyasztóknak tekinthetjük az olyan fogyasztókat, akik a várható életpálya-jövedelmüket figyelmen kívül hagyva, évről évre, hónapról hónapra elfogyasztják folyó jövedelmüket. Az elmélet hívei<sup>6</sup> szerint különböző emberek különböző fokú racionalitással kezelik fogyasztási/megtakarítási döntéseiket, és a fogyasztási hajlandóságot a fogyasztási elmélet már korábban említett paraméterein kívül egyéb szubjektív tényezők<sup>7</sup> is befolyásolják. Az ilyen, egzakt modellel nem leírható viselkedésű egyének létezésé megnehezíti a gazdaságpolitikai lépésekre adott reakciók elemzését.

### *Az életciklus-elmélet empirikus tesztjei*

Az amerikai mikroadatokon<sup>8</sup> végzett empirikus elemzések nagy része az életciklus-elmélet következtetéseit igyekszik tesztelni. Ezek közül is a legfontosabb teszt a fogyasztás változásainak és a múltbeli információknak az ortogonalitására irányul, amelynek egy konkrét formája az úgynevezett túlzott érzékenységi<sup>9</sup> teszt, azaz annak vizsgálata, hogy mennyire érzékeny (mennyire korrelál) a fogyasztásváltozás a késleltetett jövedelem vagy a várható jövedelem változására. Amennyiben az együttmozgás túl jelentős, azaz a fogyasztásimítás nem számottevő mértékű, az az adott életciklusmodell alapvető következtetésének elutasítását<sup>10</sup> jelenti. *Browning–Lusardi* [1996] 25 olyan tanulmányt összegez, amelyek a fogyasztási Euler-egyenletet tesztelték az 1980–1990-es években. Ezek nagy részében a túlzott érzékenységet mutató paraméter szignifikáns, és a nem szignifikáns paramétereknél is a koefficiens előjele túlzott érzékenységre utal. Azaz a tesztek nagy része elveti a standard életciklusmodell fő következtetését, de van jó néhány olyan modell, amely nem talál bizonyítékot a túlzott érzékenységre.

A fogyasztási elmélet empirikus irodalmának másik nagy irányzata az óvatossági megtakarítási motívum<sup>11</sup> tesztelését tűzte ki célul. Az empirikus vizsgálatok rendszerint azon a módszeren alapulnak, hogy a fogyasztási, megtakarítási vagy vagyonegyenlethez vala-

<sup>6</sup> Lásd például *Shefrin–Thaler* [1988], valamint *Thaler* [1994].

<sup>7</sup> Például van olyan típusú egyén, akinél „elfolyik a pénz”, azaz minden hozzákérülő összeget elkölt, és ezért nem képes megtakarítani.

<sup>8</sup> Az empirikus kutatások több adatbázisra is támaszkodhatnak, amelyek közül a legjelentősebbek a következők: *Survey of Consumer Finances* (SCF), *Consumer Expenditure Survey* (CES) és a *Panel Study of Income Dynamics* (PSID). Ezenkívül több kisebb, specializált adatbázis is létezik, amelyeket fel lehet használni a fogyasztási/megtakarítási elmélet tesztelésére.

<sup>9</sup> A túlzott érzékenység (*excess sensitivity*) fogalmát *Flavin* [1981] vezette be, és annak kifejezésére szolgál, mennyire reagál a fogyasztás a korábban előre jelezhető jövedelemváltozásokra. Túlzott érzékenységen azt értjük, ha a fogyasztás nemcsak a jövedelemsokkokra reagál, hanem az előre jelezhető jövedelemváltozásokra is.

<sup>10</sup> Az ortogonalitás elutasítása lehet olyan okoknak az eredménye, amelyek konzisztensek a standard additív modellel (például a hasznosságfüggvénynek nem megfelelő formája, olyan előre jelezhető változók kihagyása a modellből, amelyek befolyásolják a fogyasztást, vagy túl rövid panelek használata). Az elutasítás azonban lehet a nem megfelelő modellfeltevések következménye is (például likviditáskorlátos háztartások, intertemporálisan nem additív preferenciák stb.).

<sup>11</sup> Az óvatossági megtakarítási motívumon a rövid távú negatívjövedelem-sokkok kivédését célzó tartalékolást értjük.

miféle kockázatváltozót<sup>12</sup> adnak hozzá, amelynek tesztelik a szignifikanciáját. Az óvatossági megtakarítási motívum tesztjeinek összefoglalását<sup>13</sup> szintén *Browning–Lusardi* [1996] tartalmazza. Az empirikus vizsgálatok amerikai és olasz adatokra vonatkoznak. Az eredmények összegzése – a túlzott érzékenységet mérő tesztekhez hasonlóan – vegyes képet mutat, bár azoknak a tanulmányoknak a száma, amelyek megerősítik az óvatossági megtakarítási motívumot, meghaladja azokat, amelyek elvetik.

A tanulmányok mindkét csoportjában azonban olyan mérési és változómegválasztási problémák vannak, amelyek megnehezítik az egyértelmű tanulság levonását. Az óvatossági megtakarítási motívumra vonatkozó eredményeket úgy foglalhatjuk össze, hogy az bizonyos típusú egyénekre jellemző, de a megtakarítások túlnyomó része nem ebből a megfontolásból ered. Az elemzések azt mutatják, hogy az óvatossági motívum elsősorban a fiatal, nem vagyonos egyénekre/háztartásokra jellemző, valamint az olyan fiatal egyénekre, akik kiemelkedő életpálya-jövedelem kilátásokkal rendelkeznek. A vagyonos háztartásoknak (akiknek a megtakarítások túlnyomó része tulajdonítható) nincs szükségük óvatossági tartalékolásra, hiszen vagyonuk védelmet nyújt az esetleges negatívjövedelem-sokkok ellen. Ugyanez igaz az idősebbek háztartásaira, akiknek a nyugdíjas évekre összegyűjtött megtakarításaik szintén szükségtelessé teszik a rövid távú óvatossági megtakarítást. Mindent összevetve, az óvatossági megtakarítási motívumot nem lehet elvetni az amerikai és olasz adatok alapján, de jelentősége nem annyira nagy, mint amennyire azt néhány tanulmány sugallja.

*Loundes* [1999] tanulmánya az ausztrál háztartások megtakarítási szokásait és motivációit elemzi keresztmetszeti adatokon. A megtakarítások motivációjára vonatkozó kérdésre adott válaszok azt sugallják, hogy a megtakarításokat mind életciklus-, mind pedig óvatossági megfontolások motiválják, sőt a célmegtakarítói viselkedésre is több jel utalt.<sup>14</sup> A válaszokat életkor szerint megbontva, az életciklus-elmélet következtetései kerültek előtérbe, ugyanis a fiatalabb válaszadók elsősorban egy bizonyos fogyasztási színvonal elérésére helyezték a hangsúlyt (megtakarítási céljaikat is ezeknek rendelték alá), míg az életkor előrehaladtával a nyugdíjas évekre való tartalékolás egyre inkább az előtérbe került. *Loundes* eredményei alátámasztják az elmélet azon következtetését, hogy a magasabb jövedelmű/vagyonú háztartások megtakarításai magasabbak.

### A magyar helyzet – makroadatok és empirikus kutatások

A kérdés gazdaságpolitikai jelentősége miatt a háztartások fogyasztói és megtakarítói viselkedése témakörében számos empirikus tanulmány is született Magyarországon az elmúlt évtizedben. A következőkben ezek eredményeit foglaljuk össze. Először a makroadatokon alapuló kutatásokat ismertetjük, majd a háztartási felmérések adatait felhasználó tanulmányok bemutatása következik. Végül az 1990-es évek második felének főbb folyamatairól lesz szó a magyar háztartások aggregált pénzügyi vagyona, megtakarítási és hitelállományra vonatkozó mutatóinak segítségével, és makrogazdasági oldalról vesszük szemügyre a háztartások megtakarítási és fogyasztási viselkedését.

<sup>12</sup> A kockázatot kifejező változó sokféle lehet, például az Euler-egyenlet előrejelzési hibájának varianciája, a szubjektív jövedelem varianciája, a fogyasztásnövekedés varianciája, jövedelemvariancia stb.

<sup>13</sup> Lásd például *Guiso–Jappelli–Terlizzese* [1992], *Skinner* [1988], *Carrol–Samwick* [1995a], [1995b], valamint *Kuehlwein* [1991].

<sup>14</sup> A négy legfontosabb megtakarítási motiváció a vakációra való gyűjtés (célmegtakarítás), nyugdíjas évekre való megtakarítás (életciklus-hipotézis), ínségesebb időkre való tartalékolás (óvatossági megtakarítási motívum), valamint az ingatlanvásárlás és -felújítás (célmegtakarítás) volt.

*Makroadatokon alapuló empirikus vizsgálatok*

Zsoldos [1997] tanulmánya aggregált adatok segítségével elemzi a magyar háztartások megtakarítói viselkedését az 1980 és 1996 közötti időszakban. Megközelítésének újdonsága, hogy a háztartások jövedelmi és megtakarítási kategóriáit újradefiniálja, és olyan információk megszerzése céljából finomítja, amelyekhez nem lehet hozzájutni a nyers adatok elemzésével.

Zsoldos elemzése szerint a nettó lakossági pénzügyi megtakarítás a nyolcvanas évek során gyakorlatilag nulla volt, ami a nyolcvanas évek végén negatívba fordult. Ezt a jelenséget azzal magyarázza, hogy a nyolcvanas évek fokozatosan növekvő inflációja és romló makrogazdasági mutatói arra késztették a háztartásokat, hogy megtakarításaikat reáljavarokba fektessék, amit a hosszú lejáratú, alacsony kamatú lakáshitelek is ösztönöztek. A forintban denominált pénzügyi megtakarításoktól való menekülés 1989–1991-ben a rendszerváltozás hajnalán tetőzött, ekkor érte el ugyanis csúcspontját a gazdasági összeomlástól és hiperinflációtól való félelem. A reáljavarokba való menekülés ingatlanár-buborékot okozott ebben az időszakban. Ha az alacsony kamatok miatti transzfert megtakarításként fogjuk fel, akkor a nyolcvanas évtizedben (az évtized vége kivételével) a megtakarítási ráta 1-2 százalékponttal magasabb volt a kimutatottnál. Az 1991–1992-es megtakarítási csoda lényegében nem volt más, mint a (hiper)inflációs félelmek elmúltával a pénzügyi és reáljavarok a nyolcvanas évek végén felborult egyensúlyának a visszaállítása. A kilencvenes években a pénzügyi megtakarítások növekvő pályára állnak rá, de a lakosság GDP-hez viszonyított vagyona messze elmarad a fejlett országok mutatóitól. Zsoldos likviditási korlátok létezését is kimutatja, amely részben a nagyon magas kamatoknak köszönhető. A lakossági hitelállomány (ami túlnyomó részben építési hiteleket takart) már 1991-ben is nagyon alacsony volt, de az évtized második felére nemzetközi összehasonlításban szélsőségesen alacsony szintre süllyedt.

Menczel [2000] cikke a magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási magatartását elemzi a permanensjövedelem-hipotézis tesztelésével. A hipotézist az 1970–1998-as időszak éves adatai segítségével teszteli, és ökonometriai vizsgálatai alapvetően alátámasztják a permanensjövedelem-hipotézis érvényességét Magyarországon. A statisztikai próbák azonban a permanensjövedelem-hipotézis nem minden következtetését támasztották alá (például szignifikáns oksági viszonyt a megtakarítások irányából a lakossági jövedelem felé), amit a szerző komoly likviditási korlátok létezésének és a gazdaságban ebben az időszakban bekövetkezett strukturális töréseknek tulajdonít. Akárcsak Zsoldos István tanulmánya, Menczel Péter vizsgálatai is alátámasztják a likviditási korlátok fontosságát, amit többek között a lakossági reálhitelek állományának zuhanásával (sőt, sokszor nominális csökkenésével) magyaráz. A likviditáskorlátos háztartások jelentőségének becslése során azt találja, hogy a rendelkezésre álló lakossági jövedelem 83 százaléka likviditáskorlátos háztartások birtokában volt, ami igen magas arány.

Árvai–Menczel [2000] eredményei szerint a magyar háztartások megtakarítási és fogyasztási viselkedésében a kilencvenes évek második felében megindult és jelenleg is zajló folyamatok korántsem egyediek, hasonló folyamatok figyelhetők meg más feltörekvő és fejlett országban a nyolcvanas évek kezdetétől. A lakossági hitelállomány növekedése és a háztartások megtakarításainak csökkenése általános nemzetközi tapasztalat az elmúlt két évtizedben, és elsősorban a gazdasági fellendüléssel együtt járó pénzügyi liberalizációnak tulajdonítható. A likviditási korlátok oldódása, s ezáltal a háztartások eladósodottsági szintjének fokozatos növekedése mind strukturális, mind pedig ciklikus tényezőknek tulajdonítható. Az EU-tagság – hasonlóan a kevésbé fejlett EU-országok tapasztalataihoz – a magyar lakosság permanensjövedelem-kilátásainak javulását vetíti előre, ami alapján a fogyasztási és beruházási kereslet, valamint a hitelállomány további növekedése valószínűsíthető.



*Háztartási felvételeken alapuló empirikus vizsgálatok*

Mint azt az előzőekben láttuk, a fogyasztási és megtakarítási elmélet empirikus irodalma elsősorban mikroadatokon alapul. A háztartások fogyasztói és megtakarítói viselkedésének tanulmányozásához a makroadatok elemzése mellett kézenfekvő forrásul szolgálhat, ha közvetlenül magukhoz a gazdasági cselekvőkhöz (jelen esetben a háztartásokhoz) fordulunk, és őket kérdezzük döntéseikről, illetve döntéseik hátteréről. E kérdéseket a kilencvenes években több kutatás is vizsgálta a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem és a Tárki Magyar Háztartás Panel (MHP) felvételére, valamint a Tárki Monitor-felvételére építve.

A kilencvenes évek során a magyar háztartások 40-50 százaléka rendelkezett megtakarításokkal, és 28-40 százalékanak volt adóssága. Ezen belül bankoktól az összes háztartás 18-29 százaléka vett fel hitelt. Hozzá kell tennünk ehhez egy fontos információt, amely jól jellemzi a háztartások egésze és a pénzügyi szféra kapcsolatát. Rendkívül nagy különbségek sejtethők ebben, ha figyelembe vesszük, hogy a Monitor-felvétel 1998-as adatai szerint a háztartások 41 százalékanak semmilyen banki kapcsolata nem volt (sem folyószámlája, sem bank által nyújtott hitele).<sup>15</sup> A megkérdezettek 31 százaléka nem tudott semmit a kamatok nagyságáról, és 28 százaléknak nem volt fogalma arról, hogy mekkora lehet az infláció (*Spéder* [1996c]). Ezen adatok szerint tehát a háztartásoknak ez az egyébként alacsony jövedelmű szegmense a pénzügyi intézményrendszerrel soha kapcsolatba nem kerülve éli életét, és döntéseiben sem a kamatok, sem az árak alakulása nem nagyon játszik szerepet.

A megtakarítás és az adósság léte szerint a legtöbb háztartásnak nem volt sem megtakarítása, sem adóssága, míg közel 12 százaléknak rendelkezett mindkettővel. Ez utóbbi háztartások átlagos egy főre jutó jövedelme volt a legmagasabb (*Lengyel-Tóth* [1997]). Azaz a magasabb jövedelmű háztartások tudnak leginkább megtakarítani, és ezek tehetik meg leginkább azt is, hogy hiteleket vegyenek fel.

A kilencvenes évek elején a háztartások jelentős részének két alapvető problémával kellett számolnia: egyfelől nehezebbé vált a megélhetés, azaz csökkent, vagy az inflációnál kisebb mértékben nőtt a háztartás tagjainak éves egy főre jutó nettó összjövedelme, másfelől a jövedelem megszerzése, az elért jövedelmi színvonal megtartása is bizonytalanabbá vált. Az első tényező esetenként komoly feszültségeket jelentett a háztartások gazdálkodásában, a második pedig rendkívül bizonytalaná tette a jövedelemre vonatkozó várakozásaikat. A fogyasztói döntésekre az első tényező a frusztráció, „a fogyasztói türelmetlenség” növekedésével hatott, a második pedig a jövedelmek kiszámíthatatlanságával inkább az óvatossági célú megtakarításokat, a lehetséges pénzügyi válságokra való „előtakarékosságot” ösztönözte.

A háztartáspanel adatai arra mutatnak, hogy a kilencvenes évek első felében a háztartások 30-35 százaléka nézett szembe rendszeresen, havonta vagy kéthavonta pénzügyi nehézségekkel, amikor hó végén kifogyott a családi kassza (*Spéder* [1996a]). Megfigyelhető, hogy míg a pénzügyi válságok gyakorisága (a hó végi pénzzavar előfordulásának gyakorisága vagy az év során pénzügyi zavarba került háztartások aránya) alig változott, addig a pénzzavarral küzdő háztartások jelentős része évről évre cserélődött, azaz évről évre jelentősen változhatott (javult, aztán romlott, vagy fordítva) egy adott háztartás anyagi helyzete.<sup>16</sup> Eközben a magyar lakosság többsége elfogadta a „takarékoskodást” mint önértéket. Erre mutat, hogy például 1995-ben a takarékoskodással kapcsolatos állí-

<sup>15</sup> Saját számítás a Tárki 1998-as Monitor-felvétele alapján.

<sup>16</sup> Ez a *volatilitás* megfigyelhető volt a szegénység esetében is: a kilencvenes évek elején a szegénységben élők közel fele egyik évről a másikra kicserélődött (*Spéder* [1996a]).

tások közül legtöbben (a megkérdezettek több mint 60 százaléka) az „ember mindig tegyen félre, akármennyit keres is” állítással értettek egyet.<sup>17</sup> Ez az attitűd a bizonytalan helyzetekre adott racionális válasz, és arra utal, hogy a lakossági megtakarítások mozgásában a kilencvenes években nagy szerepet játszott az *óvatossági motívum*.

A gazdasági fellendülés megindulása után – a jövedelmi várakozásokkal kapcsolatos bizonytalanság csökkenésével – megfigyelhető az óvatossági motívum visszaszorulása. Csökkent a feltétel nélküli takarékoskodást vallók aránya, de még mindig ez a többségi vélemény: 1995-ben a megkérdezettek 63 százaléka, 1999-ben 54 százaléka vélekedett így. A ténylegesen takarékoskodni képesek aránya ennél sokkal alacsonyabb: 1996-os adatok szerint a háztartások között a rendszeresen megtakarítók aránya mindössze 11,2 százalék volt, miközben a soha nem takarékoskodóké 22,6 százalék, a jellemzően a havi kiadásokon felüli összeget megtakarítóké 48, százalék, a rendkívüli bevételeket megtakarítóké pedig 16,9 százalék (*Lengyel és szerzőtársai* [1996]).

Az óvatossági motívum fontosságát húzza alá, ha azt vizsgáljuk, hogy a lakosság milyen megtakarítási célokat tartott fontosnak a kilencvenes években. Több felsorolt megtakarítási cél között 1995-ben és 1999-ben is a „váratlan esemény” került az első helyre. Másrészt éppen e két év adatainak összehasonlítása alapján következtethetünk arra, hogy a kilencvenes évek második felében – a fellendülést követően – csökkenhetett a háztartások gazdasági helyzetét meghatározó bizonytalanság. Visszaszorult a váratlan esemény jelentősége a megtakarítási indokok között. Emellett a nyugdíjrendszer intézményi változásaival nőtt a hosszú távra való takarékoskodás jelentősége (nőtt a nyugdíjkorra takarékoskodók aránya), és az áruvásárlási hitelek elterjedtebbé válásával és az áruvásárlási hitelek kamatainak csökkenésével csökkent a vásárlásokhoz kötődő *előtakarékoskodás* elterjedtsége is.

A takarékoskodás mint önérték széles körű elfogadása, a megtakarítások viszonylagos elterjedtsége egyébként azt sugallná, hogy a megtakarítások nem koncentráltak jobban, mint a jövedelmek, azaz a megtakarító háztartások mindegyike megtakarít jövedelmeiből egy keveset, és nagyjából ugyanolyan arányban. A helyzet azonban korántsem ez. A megtakarító háztartások körében az összes megtakarítás rendkívül egyenletlenül oszlik meg, a megtakarítások rendkívül koncentráltak, és kimutatható (*Tóth* [1996]), hogy a háztartások 20 százalékának kezében összpontosul az összes lakossági megtakarítás több mint 60 százaléka.<sup>18</sup>

A megtakarításállomány és az új megtakarítások létét négy tényező befolyásolja erőteljesen: 1. a háztartások jövedelmi helyzete, 2. e jövedelmi helyzet alakulása, 3. a háztartás életciklusa és az, hogy 4. a háztartás fogyasztási döntéseiben mennyire „türelmetlen”, mennyire hasznos számára az, hogy *minél előbb* hozzájusson a kívánt javakhoz, és ezzel növelje fogyasztását (*Tóth* [1996] és *Medgyesi–Szívós* [1999]). Az első két tényező hatása nyilvánvaló. A permanensjövedelem-hipótezis érvényessége magyar adatokon is kimutatható: az adott év megtakarításnövekményét nem az adott év jövedelemnövekedése határozza meg leginkább, hanem a megelőző hosszabb időszak átlagos jövedelemnövekedése a döntő. Minél hosszabb ez a figyelembe vett időszak, annál szorosabb ez a hatás (*Nagy–Szép* [1996]).

<sup>17</sup> Az „akkor tegyen félre, ha nem kell hozzá megszoritania a nadrágszíjat” állítással 25 százalék és a „nincs értelme takarékoskodni, az ember, amíg teheti, éljen jól” állítással közel 12 százalék értett egyet (*Lengyel és szerzőtársai* [1996]).

<sup>18</sup> A valóságos arányoknak azonban még ennél is nagyobb arányú koncentrátságot kell mutatniuk – a megtakarítások még inkább a felső jövedelmi ötöd kezében összpontosulnak. Az háztartáspanel felvételei ugyanis „alul” és „felül” torzítottak, azaz sem a legelesettebbek, a legszegényebbek (például a lakással nem rendelkezők kevésbé kerülnek be a felmért háztartások közé), sem a leggazdagabbak nem szerepelnek valós súlyuknak megfelelően (a többi háztartásnál nagyobb valószínűséggel tagadják meg a választást).

A háztartás életciklusának hatása is az elméletileg jól ismert utat követi: a fiatal, gyermeket vállaló háztartások kevésbé rendelkeznek diszkrecionális jövedelemmel, mint az idősebb, aktív korú és gyerekes háztartások, vagy mint az ugyanolyan korú, de gyermektelen háztartások. Ennek megfelelően az előbbi csoport kevésbé tud megtakarítani, mint az utóbbi kettő. Az is kimutatható, hogy az idős egyedülállók jellemzően felélik megtakarításaikat (Tóth [1996]).

A kilencvenes évek végén a fogyasztói magatartás egyik fontos jellemzője a fogyasztói türelmetlenség. Ha csak egy viszonylag puha változóval mérjük ezt, és azt kérdezzük, hogy egy váratlanul kapott nagy pénzösszeggel mit tenne, akkor azt kapjuk, hogy 1998-ban a válaszadók 62,4 százaléka egyből elkölte, „életszínvonalára növelésére fordítaná”, 18,9 százaléka megtakarítaná, és 18,6 százaléka vállalkozásba fektetné ezt az összeget (Medgyesi–Szívós [1999b]). Egy másik indikátor, a jövedelmi feszültség, ugyanerre az eredményre vezet.<sup>19</sup> A fogyasztói türelmetlenség e mércéi és a megtakarítások léte között a magyar háztartások körében – az elméletileg várt – negatív kapcsolat figyelhető meg: a megtakarítással rendelkezőket kevésbé jellemzi a fogyasztói türelmetlenség, mint azokat, akiknek nincsenek megtakarításaik (Medgyesi–Szívós [1999b]).

#### *Az elmúlt évek fejleményei. Mit mutatnak a makroadatok?*

A háztartások nettó pénzügyi vagyona a lakosság rendelkezésre álló jövedelmének arányában több mint 20 százalékkal növekedett 1995 óta (1. ábra), de a jelenlegi 60 százalékos körüli jövedelemarányos szint messze elmarad a fejlett országokra jellemző 150–350 százalékos mutatótól. A jövőben a nettó pénzügyi vagyon lassú növekedésére lehet számítani, de a fejlett országokra jellemző szint elérése hosszabb időt fog igénybe venni, különösen mivel középtávon a pénzügyi kötelezettségek gyors növekedése várható.

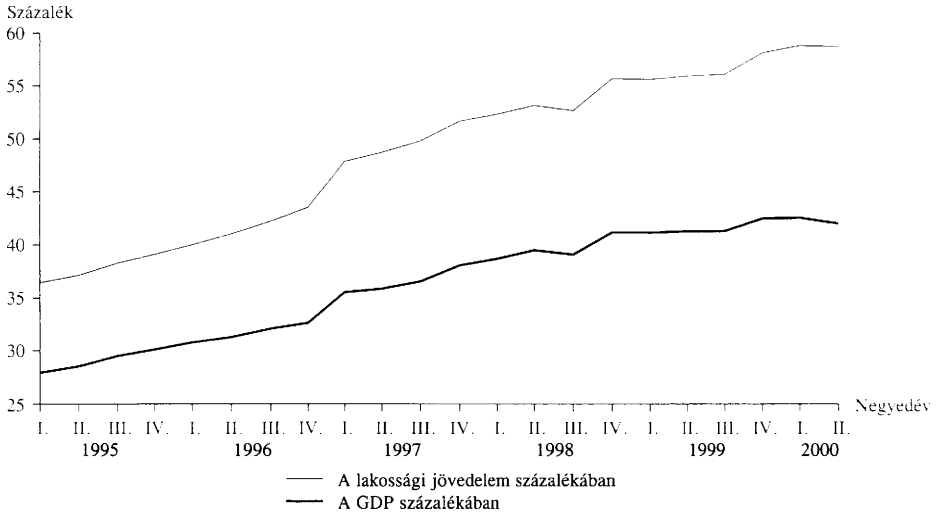
A korábbi évek viszonylagos stabilitását követően 1998 harmadik negyedétől meredeken esni kezdett az (operacionális) pénzügyi megtakarítási ráta, és a korábban jellemző 7 százalékos körüli szintről 2-3 százalékra esett 2000-re. A teljes megtakarítási ráta 1999. évi csökkenése nem érte el a pénzügyi megtakarítások mérséklődésének mértékét, hiszen erre az időszakra tehető a lakosság beruházási (ami elsősorban lakással kapcsolatos beruházásokat jelent) tevékenységének megélénkülése. A pénzügyi megtakarítási ráta csökkenése ellenére a háztartások nettó finanszírozási pozíciója még pozitív, de a csökkenő (folyó) megtakarítások hatása jól látható a nettó pénzügyi vagyon lassuló növekedési ütemén.

A magyar háztartások rendelkezésre álló jövedelemhez és GDP-hez viszonyított eladósodottsága a kilencvenes évek során csökkenést mutatott, és a 2000 decemberére kialakult 7 százalékos jövedelemarányos eladósodottság igen alacsonynak számít a fejlett országokra jellemző 50-100 százalékos arányhoz képest (1. táblázat). Ez a csökkenés egyértelműen a korábbi építési hitelek kifutásának volt köszönhető. Az építési hitelek leépülése mellett a gazdasági növekedés beindulásával párhuzamosan azonban rohamos növekedésnek indult a fogyasztási hitelek állománya, amelynek folyamatos emelkedése 1999 második negyedétől megfordította az eladósodottsági mutató korábbi csökkenő, illetve stagnáló trendjét. A lakossági hitelek felfutása mind keresleti, mind pedig kínálati tényezőkkel magyarázható. A háztartások részéről a javuló jövedelmi kilátások és feltehetően

<sup>19</sup> Ezt úgy kapjuk, ha a válaszadó által a háztartás kívánatosnak tartott és valóságos jövedelmi szintjének különbségét osztjuk a valóságos jövedelmi szinttel. A kívánatos jövedelmi szintet a következő kérdésekre adott válaszok határozzák meg: „Véleménye szerint egy olyan családnak, mint az Önöké, a mai körülmények között havonta hány forintra lenne szüksége ahhoz, hogy megfelelő színvonalon éljen?”

1. ábra

A lakosság nettó pénzügyi vagyonának alakulása  
(A lakosság rendelkezésre álló jövedelmének és a GDP trendjének százalékában)



1. táblázat

A háztartási szektor nettó pénzügyi vagyona a rendelkezésre álló jövedelem százalékában  
(Magyarország kivételével 1999-es adatok)

Ország	A rendelkezésre álló jövedelem százalékában		
	pénzügyi eszközök	pénzügyi kötelezettségek	nettó pénzügyi vagyon
Kanada	359	113	246
Franciaország	379	69	310
Németország	285	115	170
Olaszország	310	40	270
Japán	463	130	333
Nagy-Britannia	487	114	373
Egyesült Államok	533	105	428
Magyarország*	70	7	63

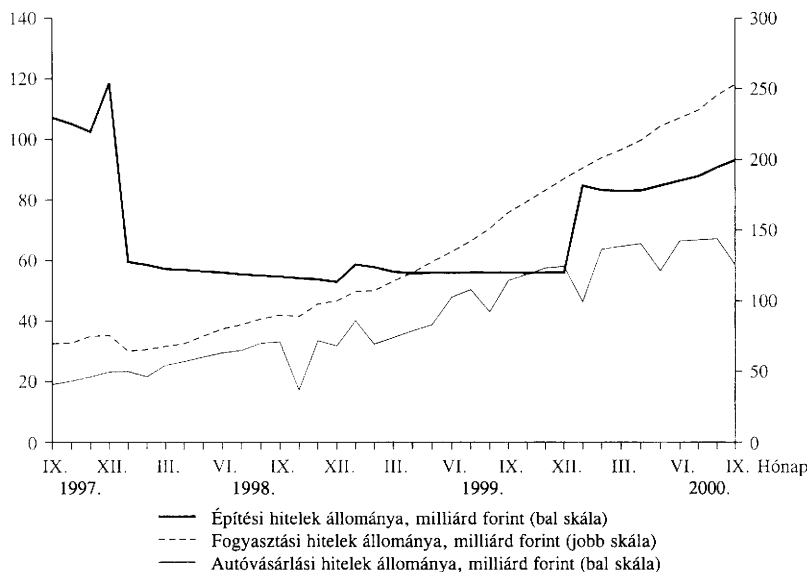
\* 2000. decemberi adatok. Forrás: MNB.

Forrás: OECD.

a korábbról elhalasztott fogyasztás generálja elsősorban a keresletet, ami a pénzintézetek növekvő hitelkonstrukció-kínálatával találkozik. A lakosság javuló jövedelemkilátásai, az infláció és a kamatszint csökkenése nyomán kisebbé válik a vissza nem fizetés kockázata, ami a lakosságnak nyújtott hitelek növelésére ösztönzi a pénzintézeteket.

A lakossági hitelállomány részletesebb bontása (2. ábra) alapján látható, hogy míg a fogyasztási és azon belül az autótvásárlási hitelek állománya többé-kevésbé folyamatosan növekedett az elmúlt négy év során, addig az építési hitelek korábban csökkenő, illetve stagnáló állománya csak 2000 második negyedévtől indult újra növekedésnek. Az ábra csak a piaci kamatozású hiteleket tartalmazza (tehát az újonnan bevezetett kedvezményes konstrukciókat nem). Az építési hitelállomány 2000-ben tapasztalt megugrása a drasztikusan csökkenő kamatoknak köszönhető.

2. ábra  
A lakossági hitelek állománya



### Pénzügyi relevancia és eladósodási hajlandóság

A háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit vizsgáló elméletek, a magyar háztartások megtakarításra, fogyasztásra a fogyasztással kapcsolatos eladósodottságára vonatkozó makroadatok és az 1992–1999 közötti időszak háztartási felmérései eredményeinek bemutatása után lássuk, hogy 2000 szeptemberében milyen tulajdonságok jellemezték a magyar háztartások megtakarítói és fogyasztói magatartását. E célból egy – a lakosságot településtípus, életkor és nem szerint reprezentáló,<sup>20</sup> – 1523 fős kérdőíves felmérés adataira támaszkodunk.<sup>21</sup>

#### *A pénzügyileg releváns háztartások*

A megtakarításra, a fogyasztói hitelekre vonatkozó kérdések vizsgálatakor érdemes azokra a lakossági csoportokra külön figyelmet fordítani, akik használják e pénzügyi instrumentumokat, azaz vagy van lakossági hitelük, vagy van, illetve a közeljövőben lesz megtakarításuk.<sup>22</sup> Tudni kell azt, hogy empirikus felmérések eredményei szerint a magyar háztar-

<sup>20</sup> A lakosság fogyasztási és megtakarítási döntései a háztartások mint e döntéseket meghatározó keretei között születnek. Tudjuk, hogy a háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseiről lévén szó, helyesebb lenne olyan mintával dolgozni, amely háztartástípus és gyerekszám szerint reprezentálja a magyar háztartások összességét. Ilyen azonban nem áll rendelkezésünkre, és ezért a szóban forgó felvétel súlyozatlan adatait elemezzük a következőkben. Mivel a háztartásokat tekintettük a megfigyelés egységének, ezért ahol kellett, ott a háztartásfőre vonatkozó jellemzőkkel számoltunk (például életkor, iskolai végzettség, munkaerő-piaci státus).

<sup>21</sup> Az általunk megfogalmazott kérdések a Tárki 2000. szeptemberi Omnibusz-vizsgálatában szerepeltek.

<sup>22</sup> A lakosság fogyasztói és megtakarítói magatartásával foglalkozó keresztmetszeti vizsgálatok gyakran eltekintenek attól, hogy a fogyasztással és megtakarítással kapcsolatban feltett kérdésekre adott válaszok más értelmet nyernek akkor, ha a háztartás valódi döntési szituációira, és mást akkor, ha elképzelt, irreális

tások rendkívül magas aránya (hózzávetőlegesen 33–40 százalék) nem rendelkezik semmilyen banki kapcsolattal: sem banki hitele, sem megtakarítása, sem folyószámlája nincsen.<sup>23</sup> E lakossági csoport véleményét nem ildomos keverni azokéval, akik rendszeresen igénybe vesznek valamilyen banki szolgáltatást. Az utóbbiak magatartása ugyanis erősen befolyásolja az aggregált lakossági megtakarítások és hitelek állományának változásait, míg az előbbieké irreleváns ebből a szempontból.

Ennek megfelelően a vizsgálat első lépésében a megkérdezett mintát két részmintára bontjuk: a pénzügyileg fontos háztartások csoportjára és a pénzügyileg elhanyagolható háztartásokéra. Az előbbibe azokat soroltuk, akiknél legalább az alábbi feltételek egyike teljesül:

- a háztartás rendelkezik lakossági hittel (folyószámlahitel, személyi kölcsön, áruhitel, autóhitel stb.),
- van megtakarítása,<sup>24</sup>
- a következő fél évben előreláthatóan tud pénzt megtakarítani.

Azokat a háztartásokat, amelyekre e három feltétel legalább egyike teljesült, *pénzügyileg releváns* háztartásoknak hívjuk. Arányuk a vizsgált mintán belül 52,6 százalék volt. A kérdézet háztartások 30 százaléka rendelkezett az általunk felsorolt megtakarítási fajták egyikével, 26,1 százalékanak volt valamilyen hitele, és 18,8 százalékuk gondolta azt, hogy a következő fél évben tud megtakarítani.

### *Megtakarítók és megtakarítási célok*

A pénzügyi megtakarítások léte – amint ez várható – a jövedelmi és vagyoni helyzettel, valamint az iskolai végzettséggel egyaránt szorosan összefügg. Ahol a háztartásfő felsőfokú végzettségű, ott 47 százalék a megtakarítók aránya, ha nincs érettségije 21 százalék; ahol a háztartásfő dolgozik, ott ez az arány 36 százalék, ahol nem, ott pedig 25 százalék. Az átlagosnál nagyobb valószínűséggel megtakarítók a budapesti háztartások (33 százalék), és kevésbé a dél-kelet magyarországiak (25 százalék); az élettárssal, házastárrsal élők inkább, mint az egyedül élők (33 százalék és 27 százalék).

A kilencvenes évek második felében számottevően változtak a lakosság megtakarítói céljai. A 2. táblázat alapján láthatjuk, hogy 1995 és 2000 között *egyrészt mintegy 20 százalékponttal csökkent a váratlan eseményre és betegség esetére való takarékoskodás, másrészt pedig szignifikánsan nőtt a beruházásra való előtakarékoskodás súlya.*

Az első változás arra utal, hogy számottevően csökkent az *óvatossági motívum* jelentősége, bár továbbra is ez a legfontosabb megtakarítási cél. Ugyanezt támasztja alá a munkanélküliség esetére történő takarékoskodók arányának csökkenése is. Ugyanakkor a megtakarítási motívumok korábban ismertetett klasszifikációja szerint előtérbe került a *fejlesztési motívum* (ingatlanra való takarékoskodás, az életszínvonal fokozatos javítása) és a *vállalkozói motívum* (vállalkozásra való takarékoskodás), ami a várható jövedelem, illetve a beruházási környezet javulására vonatkozó várakozásokat fejezi ki. Ugyancsak ezeket a várako-

döntési szituációra vonatkoznak. Ha egy háztartás nem rendelkezik és a belátható jövőn belül nem is fog rendelkezni személygépkocsival, akkor a feltett szokásos kérdésre – „manapság érdemes-e új autót venni?” – nem abban a kontextusban válaszol, mint azok, akiknek már van autójuk, illetve autó vásárlását tervezik.

<sup>23</sup> Saját számítás *Polonyi* [1998] és *Szívós–Medgyesi* [1999] alapján. A banki kapcsolatot feltételező megtakarítási formákat figyelembe véve, a jelen felvétel alapján 2000 szeptemberében 39 százalékra tehető ez az arány.

<sup>24</sup> Azokat tekintettük megtakarítóknak, akik az alábbi megtakarítási formák közül legalább eggyel rendelkeztek: vállalati kötvény, részvény, kárpótlási jegy, kft.-üzletrész, egyéb tulajdonrész, betétszámlakönyv, betétkönyv, banki értékpapír (letéti jegy, pénztárjegy), befektetési jegy, állami értékpapír, egyéb értékpapír, devizaszámlán félretett pénz, lakáscélú megtakarítás.

zásokat jelzi az autóvásárlásra takarékoskodók arányának érezhető növekedése, hiszen egyre több háztartás érzi úgy, hogy elérhető közelségbe került az autóvásárlás lehetősége.

A tartós fogyasztási cikkekre való takarékoskodás jelentőségének visszaesése nem annyira a fogyasztási hajlandóság csökkenését jelzi, mint inkább a tartós fogyasztási cikkekre vonatkozó hitellehetőségek elterjedését, ami lehetővé tette az *önerőmotívum* jelentőségének csökkenését. Mindkét folyamat mögött hasonló okok húzódnak meg, nevezetesen az, hogy 2000 szeptemberében a háztartások anyagi helyzetük fokozatos javulását várták.

## 2. táblázat

Megtakarítói célok előfordulása a válaszadó háztartások százalékában

Megtakarítói célok	1995	1999	2000. szeptember
Váratlan eseményre	72,6	58,5	51,3
Betegség esetére	65,3	54,5	43,4
Gyerekekkel kapcsolatos kiadásokra	34,1	41,5	39,2
Ingatlanra	15,1	15,4	35,5
Nyugdíjaskorra	16,0	25,4	22,3
Nyugalásra	24,2	23,5	21,2
Munkanélküliség esetére	18,4	14,0	14,3
Tartós fogyasztási cikkre	27,3	17,9	11,9
Autóvásárlásra	6,0	6,4	10,4
Adósság-visszafizetésre	–	–	9,9
Vállalkozásra	5,9	6,3	9,0
Egyéb célra	–	–	5,5
Örökség hagyásra	–	–	4,9

*Megjegyzés:* az 1995 és 2000 szeptembere között bekövetkezett jelentősebb változásokat kurzívan szedtük. Egyeszerre több válaszlehetőség is megjelölhető volt, így az oszlopösszegek nagyobbak lehetnek, mint 100 százalék.

A megjelölt tizenhárom megtakarítási cél választása azonban ténylegesen nem független egymástól: az egyik választása csökkenti vagy növeli a másik választásának valószínűségét. Már intuitíven is azt várhatjuk, hogy akik például a *váratlan eseményt* mint célt választották, a betegséget az átlagosnál nagyobb valószínűséggel fogják megjelölni, vagy fordítva. Ugyanez tehető fel az *autó* és a *tartós fogyasztási cikk* páros esetében is. E feladat megoldása érdekében hierarchikus klaszterelemzést végeztünk, amelynek során nem a válaszadókat, hanem az általuk megadott válaszlehetőségeket csoportosítottuk. Azt a megoldást kerestük, amikor az egymással szoros asszociációs kapcsolatban lévő megtakarítási motívumok kerülnek egy csoportba.<sup>25</sup>

Eredményül azt kaptuk, hogy legszorosabb kapcsolat a betegség és a váratlan esemény esetére való takarékoskodás között mutatható ki (a korreláció értéke 0,392). Ezt követi a munkanélküliség és a betegség közötti kapcsolat. Tehát legelőször és legkönnyebben ezek a célok sorolhatók egy csoportba. A másodikként adódó csoportba pedig az autóvásárlásra, a nyugalásra és a tartós fogyasztási cikk vásárlására való takarékoskodást sorolhatjuk (a fogyasztás növelését megalapozó takarékoskodási motívum). A többi, felsorolt megtakarítási célt pedig az *adósság visszafizetése* és az *egyéb* kivételével e két csoport valamelyikéhez sorolhatjuk. Ezek szerint, ha a megtakarítási célokat négy csoportba kívánjuk sorolni, akkor leginkább együvé tartozó csoportok a következők:

– *óvatossági motívum:* betegség, váratlan esemény, munkanélküliség, nyugdíj, gyerekekkel kapcsolatos kiadások, örökség hagyás;

<sup>25</sup> Az alkalmazott módszer részletes leírását lásd Tóth-Árva [2001], illetve <http://www.ktk-ie.hu/~tothij>.

- *előtakarékoság jövőbeli fogyasztásra*: autóvásárlás, nyaralás, tartós fogyasztási cikkek vásárlása, vállalkozás, ingatlanvásárlás és lakásfelújítás;
- *adósság visszafizetése*;
- *egyéb megtakarítási célok*.

A magyar háztartások megtakarítási attitűdjeiben tehát jól elkülöníthető az óvatossági motívum, az ezzel összekapcsolódó fogyasztássimítás és az intergenerációs transzferek elősegítésének célja a fogyasztás jövőbeli növelését megalapozó céloktól (például autóvásárlás, nyaralás, ingatlanvásárlás). A vállalkozás a fentiek szerint ugyancsak mint a fogyasztásnövelés egyik eszköze jön számításba. E csoportoktól elkülönül az adósság visszafizetése és az egyéb megtakarítási célok választása, amelyeket – mint láthattuk – amúgy a megkérdezettek csak elenyésző arányban jelölték meg.

### *Fogyasztói türelmetlenség*

Láthattuk korábban, hogy a háztartások fogyasztási döntéseit általában a makrogazdasági üzleti ciklushoz kapcsolódó jövedelemnövekedés, a hitellehetőségeknek a pénzügyi liberalizációhoz kötődő bővülése, valamint a háztartások életciklusa befolyásolja. Ehhez a feltörekvő országok esetében még egy fontos tényező járul: a korábban a likviditási korlátok effektív volta és a kedvezőtlen jövedelmi kilátások miatt elhalasztott vásárlások miatti *fogyasztói türelmetlenség*. A fogyasztási cikkekről való hosszabb-rövidebb ideje érvényesülő lemondást – a jövedelmi várakozások kedvezőbbé válásával és a likviditási korlátok oldódásával – az elhalasztott vásárlások minél előbb való pótlása váltja fel. Ekkor az egyéb tényezők által meghatározottnál a fogyasztói türelmetlenség függvényében jóval magasabb lehet a háztartások fogyasztási határhajlandósága.

A fogyasztási türelmetlenség mérésére a válaszadóknak egy viszonylag magas összegű váratlan nyereség felhasználására vonatkozó elképzeléseit, költési attitűdjeit vizsgáltuk. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a váratlan nyereség összegéből a kérdezett mennyit takarítana meg, fektetne be, illetve költene el különböző tartós és más fogyasztási cikkek, szolgáltatások vásárlására.

A váratlan nyereség vagy jövedelem (*windfall gain* vagy *windfall income*) fogyasztási határhajlandóságának vizsgálata, mint azt a dolgozat első részében említettük, nem előzmény nélküli. A Friedman-féle permanensjövedelem-hipotézis tesztelése kapcsán eltérő adatbázisokra alapozva, egymástól szöges ellentétben álló empirikus eredmények adódtak, és a kutatók között több évig elhúzódó vita bontakozott ki e kérdés körül. Lásd többek között *Bodkin* [1959] *Jones* [1960], *Ried* [1962], [1963], *Krenin* [1961], *Tong* [1975] és *Keeler és szerzőtársai* [1985]).

Az elemzések egy része a váratlan nyereség esetében is a viszonylag magas – 65–97 százalékos – fogyasztási határhajlandóságra talált empirikus tényeket (*Bodkin* [1959], *Ried* [1962], *Tong* [1975]), ami ellentmond a permanens hipotézis predikcióinak. Mások pedig ugyanerre rendkívül alacsony – 16–17 százalék – értékeket kaptak (*Krenin* [1961]). *Keeler és szerzőtársai* [1985]) elemzésükben kimutatták, hogy a váratlan nyereségnek a permanens jövedelemhez való arányától függ a váratlan jövedelemhez tartozó fogyasztási határhajlandóság mértéke: minél magasabb az előbbi, annál alacsonyabb az utóbbi. Eredményeik szerint, ha a váratlan jövedelem a permanens jövedelem több mint 50 százalékát teszi ki, akkor az összes fogyasztás esetében 0,37 és 0,41 közé tehető a fogyasztási határhajlandóság (a tartós fogyasztási cikkek fogyasztása esetén pedig 0,1 és 0,15 közötti érték adódik). *Bodkin* [1963] ezzel szemben az amerikai és az izraeli elemzések eltérő eredményeit interpretálva az intézményi különbségek hatását emelte ki.



Mivel – ellentétben a fent említett példákkal – nem állt rendelkezésünkre olyan adatbázis, amely a háztartásoknak egy valódi helyzetre való valóságos reakcióiról, pénzügyi döntéseiről nyújtott volna információkat, ezért a fogyasztói türelmetlenség (FTUR1) mérésére a következő kérdést tettük fel:

„Tegyük fel, hogy váratlanul 1 millió forinthez jutna (például örökségből, lottó nyere-ményből). Kérem, válassza ki, hogy a felsoroltak közül mire költene!

- Visszafizetném az adósságunkat.
- Élelmiszerre, ruházatra, élvezeti cikkekre költeném.
- Kisebb értékű tartós fogyasztási cikkekre (elektronikus cikkek, háztartási gépek) költeném.
- Nagyobb értékű tartós fogyasztási cikkekre költeném (például autó).
- Lakáskörülményeink javítására költeném.
- Nyaralásra költeném.
- Vállalkozásba fektetném.
- Nem költeném el, félretenném.”

A kérdőzet először választott a fenti lehetőségek közül (egyszerre több választ is lehetett adni), majd a kiválasztott lehetőségeket sorrendbe rakta úgy, hogy első helyre azt a lehetőséget tette, amelyre a legtöbbet költené, legutolsóra pedig azt, amelyre legkevesebbet.

A kapott válaszokból két változót képeztünk. Az első segítségével meg tudjuk becsülni, hogy a váratlan nyereség felhasználásában a felsorolt lehetőségek milyen súlyt képviselnének a lakosság egészében, a másik pedig a fogyasztói türelmetlenséget méri egy  $-1$  és  $+1$  közötti skálán, ahol a  $-1$  jelenti azt, ha az adott háztartást egyáltalán nem jellemzi a fogyasztói türelmetlenség,  $+1$  pedig azt, ha ennek szinte kizárólagos szerepe van a fogyasztási és megtakarítási döntésekben.

A váratlan nyereség felhasználásán belül a legtöbben lakáskörülményeik javítására költenének. Ezt követi a megtakarítók aránya (37,5 százalék). Legkevesebben pedig a nyaralást (11 százalék) választanák (3. táblázat).

A pénz felhasználásának becsült arányai két érdekes eredményt jeleznek: egyrészt a

### 3. táblázat

Váratlan jövedelem (1 millió forint) elköltésének/felhasználásának valószínűségei és becsült arányai a magyar lakosság körében 2000 szeptemberében

Megnevezés	Az adott opciót választók aránya* (százalék)	Az adott opció átlagos részesedése a váratlan nyereség felhasználásában (ezer forint)
Visszafizetném az adósságunkat	17,4	100
Élelmiszerre, ruházatra, élvezeti cikkekre költeném	15,5	62
Kisebb értékű tartós fogyasztási cikkekre (elektronikus cikkek, háztartási gépek) költeném	16,9	61
Nagyobb értékű tartós fogyasztási cikkekre költeném	12,4	64
Lakáskörülményeink javítására költeném	53,4	352
Nyaralásra költeném	11,0	39
Vállalkozásba fektetném	12,7	81
Nem költeném el, félretenném	37,5	237
Összesen	–	1000

\* Egyszerre több választ is lehetett választani, így a százalékok összege nagyobb, mint 100 százalék.

lakáskörülmények javítására költené a lakosság a váratlan nyereség 35,2 százalékát, miközben a megtakarítás, illetve hiteltörlesztés aránya is elég magas: 42 százalék. Ezek szerint a magyar háztartások legégetőbb gondjának számít az, hogy elégedetlenek lakáskörülményeikkel, és amint lehetőségük adódna rá, ezen a gondon kívánnak enyhíteni. Másrészt meglepően magas a váratlan nyereséget megtakarítani, illetve befektetni kívánó háztartások aránya is, ami az óvatossági megtakarítási motívum még mindig erős jelenlétére utal. Harmadrészt az eredményekből az is kiolvasható, hogy a váratlan nyereség közel 23 százalékát költenék el a háztartások tartós és egyéb fogyasztási cikkek és szolgáltatások vásárlására (nem számítva a lakáskörülmények javítását, amelyet befektetésként is felfoghatunk) – *azaz a kapott adatok inkább megerősítik a Friedman-féle permanensjövedelem-hipotézis ide vonatkozó predikciójának magyarországi érvényesülését.*<sup>26</sup> Tekintve, hogy az általunk választott összeg (1 millió forint) jócskán felülmúlja a megkérdezett háztartások havi összes nettó jövedelmét, a 23 százalékos becsült fogyasztási határhajlandóság beleillik a *Keeler és szerzőtársai* [1985] által, 1972–1973-as amerikai adatokon kimutatott eredményekbe.

### *Jövedelmi feszültség*

A háztartások jövedelmi helyzetének és a fogyasztással, megtakarítással kapcsolatos döntéseinek elemzésekor nem mindegy, hogy mekkora frusztráció közepette hozzák meg a döntéseiket: mekkora a különbség a kívánt és a tényleges jövedelmi szint között. Minél nagyobb ez a különbség, annál nagyobb a jövedelmi feszültség, annál inkább érzi a megkérdezett, hogy elégtelen a háztartás tényleges jövedelme ahhoz, hogy „megfelelően megéljen”. Ezért a pénzügyi relevancia, a fogyasztási türelmetlenség után *a jövedelmi feszültség* mérésére is képeztünk egy indikátort. A jövedelmi feszültséget úgy mérjük, hogy a megfelelőnek tartott és a tényleges jövedelem különbségét osztjuk a tényleges jövedelemmel és szorozzuk százzal:

$$JVFSZ = (\text{megfelelő jövedelem} - \text{tényleges jövedelem}) / \text{tényleges jövedelem} \times 100.$$

Így olyan mutatószámhoz jutunk, amely azt méri, hogy a tényleges jövedelmet hány százalékkal kellene megemelni ahhoz, hogy „a megfelelő színvonalat” biztosító jövedelmi szinthez eljussunk. Ez a jövedelmi feszültség lehet nulla, de lehet negatív is, amikor a tényleges jövedelmi szint meghaladja azt, amit a kérdezett a saját családjára nézve megfelelőnek tekint.

Az eredmények azt mutatják, hogy a magyar háztartások jelentős részét jelenleg rendkívül magas jövedelmi feszültség jellemzi. Közel egyharmadnál a jövedelmi feszültség a 100 százalékot is meghaladja, mindössze 7 százaléknál lehet viszonylagos elégedettség-ről beszélni, és közel 9 százaléknál a jövedelmi feszültség kisebb, mint 20 százalék.

### *A pénzügyileg releváns háztartások profilja*

Várható, hogy a pénzügyileg releváns háztartások a magasabb jövedelműek, illetve a nagyobb vagyonnal rendelkezők köréből kerülnek ki. Az adatok ezt a várakozást erősítik meg. *A pénzügyileg releváns háztartásokra az átlagosnál kevésbé érvényesül a fogyasztói türelmetlenség*, azaz ha csak ezekre korlátozzuk az elemzés körét, akkor a magyar ház-

<sup>26</sup> Ha egy folyamatos jövedelemnövekedés esetét vizsgáljuk, akkor ezzel megegyező eredményre jutunk. A magyar háztartások többsége nem, illetve a jövedelemnövekedés üteménél alacsonyabb ütemben növelné fogyasztását (lásd Tóth–Árvai [2001]).

tartások között inkább a „türelmesebb”, a megtakarítani szándékozó háztartásokról kapunk képet. Nem kell csodálkoznunk ezen, mivel a pénzügyileg releváns csoportot úgy határoztuk meg (van megtakarítása, illetve várhatóan tud megtakarítani), hogy az egyben a fogyasztói türelmetlenség alacsonyabb szintjét is jelenti.<sup>27</sup> A pénzügyileg releváns háztartások csoportjának nem pénzügyi vagyoni helyzete is kedvezőbb, mint a többi háztartásé.

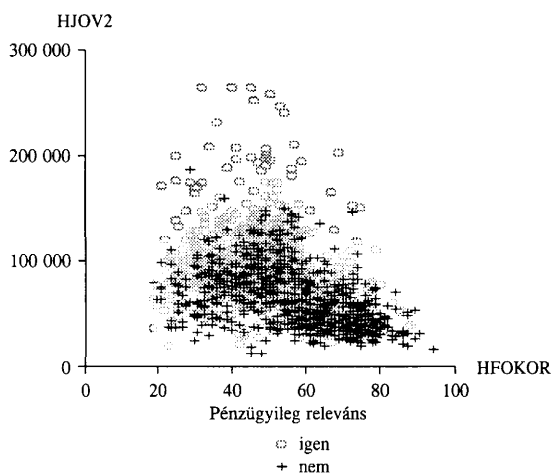
Ha a háztartás életciklusát, iskolázottsági szintjét és a háztartástagok munkaerő-piaci pozícióját a háztartásfő megfelelő adataival (életkorával, iskolázottságával és munkaerő-piaci pozíciójával) jellemezzük, akkor azt láthatjuk, hogy jellemzően azok a pénzügyileg releváns háztartások, amelyeknél a háztartásfőnek van állása, fiatal és iskolázott. A pénzügyileg releváns és nem releváns háztartások életkor és jövedelem szerinti viszonylagos elkülönülése jól megfigyelhető (3. ábra). Továbbá a nagyobb háztartások sorolódnak az átlagnál nagyobb arányban ide – a háztartásban élő, munkahellyel rendelkező tagok számának növekedésével.

Összefoglalóan: azt várhatjuk, hogy a pénzügyileg releváns háztartások azok, amelyekben a háztartásfő dolgozik, fiatal vagy középkorú, magas iskolai végzettségű, magas a háztartás nettó havi jövedelme és a háztartás számottevő nem pénzügyi megtakarítással rendelkezik.

E tényezők erősségének meghatározására olyan (logisztikus regressziós) modellt alkalmaztunk, amellyel a pénzügyileg releváns csoportba kerülés tényét becsültük. A kérdés itt az, hogy a háztartás bizonyos jellemzőit ismerve, meg tudjuk-e mondani, hogy az adott háztartás az általunk meghatározott – pénzügyileg fontos – háztartások csoportjába

3. ábra

A pénzügyileg releváns háztartások megoszlása a háztartásfő életkora és a háztartás becsült összes nettó jövedelme szerint 2000 szeptemberében



HJOV2: a háztartás összes nettó jövedelme.

HFOKOR: a háztartásfő életkora.

<sup>27</sup> Az adóssággal való rendelkezés korlátozott szerepet játszik ebben, mert a likviditási korlátok effektív volta miatt a negatív nettó megtakarító háztartások aránya feltehetően alacsonyabb, mint a pozitív nettó megtakarítóké. Erről nincs adatunk, de az tudjuk, hogy a mintában a háztartások 15,7 százaléka nem rendelkezik az általunk megjelölt megtakarítási formák egyikével sem, vagy várhatóan nem tud megtakarítani, de van adóssága, míg fordítva (van, illetve lesz megtakarítás, de nincs adósság) ez az arány 26,5 százalék.

tartozik-e. A becslés során a függő változó a pénzügyileg releváns csoportba való tartozás esélyhányadosa, a magyarázó változó pedig a háztartás egy főre jutó jövedelme, a háztartás létszáma, a háztartásfő életkora, a háztartás becsült vagyoni helyzete és pénzügyi helyzetére vonatkozó rövid távú várakozásai.

A becslési eredmények (4. táblázat) arra mutatnak, hogy a fenti tényezők közül a háztartásfő életkora, iskolai végzettsége, a háztartás jövedelmi szintje, a háztartás létszáma és a jövőre vonatkozó várakozások számottevően hozzájárulnak ahhoz, hogy egy háztartást a pénzügyileg fontos csoportba soroljunk. A háztartásfő életkorán kívül a felsoroltak mindegyike pozitív kapcsolatban áll a pénzügyileg releváns csoportba tartozással. Különösen a jövedelmi várakozások hatása figyelemre méltó. Ez két tényezővel függ össze. Az egyik kézenfekvő: a pénzügyileg fontos háztartások definíciójában szerepet játszanak a megtakarításokra vonatkozó pozitív várakozások. Itt az utóbbiak és az anyagi helyzetre vonatkozó várakozások közötti kapcsolatot ragadtuk meg. Másrészt a megtakarítók és a tartozással rendelkezők jövőre vonatkozó várakozásai jóval kedvezőbbek, mint

4. táblázat

A pénzügyileg releváns csoportba kerülés logisztikus regressziós becslése

Változók	Függő változó = PE (0,1)			
	1. modell	2. modell	3. modell	4. modell
HFOOSZT	1,0750**	1,0718**	1,0818**	1,0812**
EHSJOVX	1,2999**	1,2839**	1,1985**	1,1877**
HSZAM	1,5678**	1,5249**	1,4290**	1,4085**
KOR1	2,2453**	<i>n</i>	2,1669**	<i>n</i>
KOR2	1,4803	<i>n</i>	1,3571	<i>n</i>
KOR3	1,1397	<i>n</i>	1,0624	<i>n</i>
KOR4 (referencia)	-	<i>n</i>	-	<i>n</i>
HFOKOR	<i>n</i>	0,9845**	<i>n</i>	0,9876*
RLNVGYNX	<i>n</i>	<i>n</i>	1,1925	1,1636
VAH1	1,5394**	1,5708**	1,5640**	1,6007**
Modell $\chi^2$	235,162	228,925	166,619	158,679
-2 log-likelihood	1666,223	1672,460	1368,406	1376,349
Helyesen besorolt esetek aránya (százalék)	67,9	67,0	66,0	66,3
Pszedó $R^2$	0,124	0,120	0,109	0,103
<i>N</i>	1376	1376	1116	1116

\*  $p < 0,05$ .\*\*  $p < 0,01$ .

A PE értéke 1, ha a háztartás a pénzügyileg releváns csoportba került, 0 egyébként.

HFOOSZT: háztartásfő elvégzett iskolai osztályainak száma.

EHSJOVX: egy főre jutó háztartási összes jövedelem (tízezer forintban).

HSZAM: a háztartásban élők száma.

KOR1: háztartásfő 34 év alatti.

KOR2: háztartásfő 35–44 év közötti.

KOR3: háztartásfő 45–59 év közötti.

KOR4: háztartásfő 59 év feletti.

HFOKOR: háztartásfő életkora.

RLNVGYNX: a háztartás becsült vagyonának a jövedelemtől független hatása.

VAH1: háztartás anyagi helyzetére vonatkozó várakozások a következő 12 hónapban.

*n*: a tényező nem szerepelt az adott modellben.

Megjegyzés: a cellákban az  $\exp(b)$  értékeit közöljük, ami azt mutatja, hogy a magyarázó változó egy egységnyi változása milyen mértékben változtatja a függő változó esélyhányadosát.

a többi háztartásé.<sup>28</sup> Az életkor negatív hatása akkor is megmutatkozik, ha életkori csoportokkal, és akkor is, ha a tényleges életkorral számolunk: a pénzügyileg releváns háztartások háztartásfőinek az átlagéletkora 48 év, míg a pénzügyileg marginális szerepet játszó háztartások esetében ez 57 év.

A háztartásnagyság erős pozitív hatása a háztartáson belül a gyerekek számával hozható kapcsolatba. Ez a tény közvetlenül a családi életciklus fontosságát húzza alá: a gyerekvállalás egyfelől hosszú távú pozitív jövedelemvárakozások indikátoraként értelmezhető, másrészt nagyobb fogyasztási igényt valószínűsít, amit nemritkán hitelfelvétellel valószínűsít meg.<sup>29</sup>

Ezenkívül látható, hogy a háztartás javuló anyagi helyzetére vonatkozó várakozás a pénzügyileg releváns háztartásokra jellemző inkább, míg a többi háztartás a jelenlegi helyzet romlását vagy stabilizálódását várja inkább. Ez az eredmény azt mutatja, hogy megegyezően a fejlett országokra vonatkozó empirikus elemzések eredményeivel, *a háztartás anyagi helyzetére vonatkozó várakozás Magyarországon is fontos indikátora a háztartások fogyasztási és megtakarítási magatartásának.*

#### *Az eladósodási hajlandóság becslése*

A megkérdezett háztartások 61 százaléka válaszolt úgy, hogy tudna törlesztő részletet fizetni. Az átlagos összeg mintegy 15 600 forint, viszonylag nagy szórás mellett. Megfigyelhető, hogy a pénzügyileg fontos háztartások csoportja némileg magasabb törlesztő részletet vállalna (átlagban 18 ezer forintot), mint a teljes minta. Ez nyilvánvalóan következik abból, hogy az előbbieket jövedelmi és vagyoni helyzete is kedvezőbb. A legtöbben havi 10 ezer forintos törlesztő részlet mellett lennének hajlandók eladósodni, de nem ritka a 40 ezer feletti törlesztő részlet vállalása sem.

Ha vállalt törlesztő részlet nagyságát a háztartás összes nettó jövedelmének százalékában fejezzük ki, akkor olyan mutatóhoz jutunk, amely az adott háztartás eladósodási hajlandóságát méri: hitelre történő vásárlás esetén jövedelme mekkora arányát lenne hajlandó törlesztésre fizetni. *E szerint a hitelfelvételt egyáltalán vállaló háztartások átlagosan jövedelmük 16 százalékát fordítanák törlesztésre (5. táblázat).* Magasabb ez az arány a pénzügyileg releváns csoport esetében (17,8 százalék), amihez már nincs köze a jobb jövedelmi helyzetnek. De nincs ebben hatása a háztartásfők életkorában meglévő különbségeknek sem. Láthattuk ugyan, hogy a pénzügyileg releváns háztartásokban a háztartásfők fiatalabbak, de az is megfigyelhető, hogy körükben ettől függetlenül magasabb az eladósodási hajlandóság (4. ábra). A magyarázatot a pénzügyileg releváns csoport más jellemzői között kell keresnünk. Ez az eredmény arra utal, hogy pénzügyileg releváns háztartások meghatározásával a fogyasztási és megtakarítási magatartásban jól elkülönülő háztartási csoportot hoztunk létre.

Az eladósodási hajlandóság, a vagyon, a háztartásfő életkora, a fogyasztói türelmetlenség és a jövedelem alakulásának összevetése alapján azt figyelhetjük meg, hogy az elsővel az említett tényezők elég gyenge kapcsolatban vannak. Különösen az szembeöt-

<sup>28</sup> Az anyagi helyzet következő évi és a megtakarítási pozíció következő félévi alakulása között szoros pozitív kapcsolatot láthatunk (a phi asszociációs mutató értéke = 0,309). De az is igaz, hogy a megtakarítással, illetve hitellel rendelkezőknek a család anyagi helyzetére vonatkozó várakozásai is pozitívabbak, mint akiknek sem megtakarításuk, sem hitelük nincs: az előbbi csoport 25,1 százaléka vár javulást, míg az utóbbi csoport 12,5 százaléka (phi = 0,187).

<sup>29</sup> A hitellel rendelkező háztartások átlagos létszáma 3,48 fő, míg ott, ahol nincs tartozás, az átlagos létszám 2,59 fő.

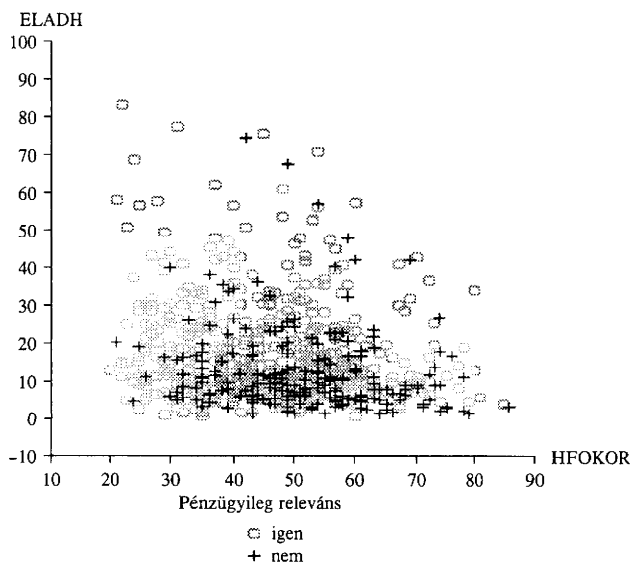
5. táblázat  
Az eladósodási hajlandóság (ELADH) statisztikái\*  
(százalék)

Megnevezés	Törlesztő részlet a háztartás havi összes nettó jövedelmének százalékában	
	teljes minta	pénzügyileg releváns háztartások
Átlag	16,27	17,80
Szórás	13,09	13,54
Medián	11,73	13,37
Módusz (legkisebb érték)	12,50	14,29
Minimum	0,50	0,50
Maximum	83,33	83,33
Esetszám	730	515

\* Csak akkor, ha a megjelölt havi törlesztő részlet nem érte el a háztartás összes havi nettó jövedelmét. Ennek ellenkezője 18 esetben fordult elő.

4. ábra

Az eladósodási hajlandóság a háztartásfő életkora és a pénzügyi relevancia szerint 2000 szeptemberében



ELADH: eladósodási hajlandóság.  
HFOKOR: a háztartásfő életkora.

lő, hogy az eladósodási hajlandóság és a fogyasztói türelmetlenség között nem a várt irányú kapcsolatot kapjuk: a türelmetlenebbek eladósodási hajlandósága nem magasabb, hanem éppen alacsonyabb, mint türelmesebbeké. A váratlan nyereményt tisztán vagy dominánsan elfogyasztani kívánók másfelől inkább tartózkodóan viselkednek egy hitelfelvétel esetén.

A következőkben az eladósodási hajlandóság nagyságára ható tényezőket vizsgáljuk, és az eladósodási hajlandóság mértékét becsüljük a háztartások pénzügyi helyzetét és

magatartását leíró indikátorokkal. A becsléskor – a fogyasztási döntéseket leíró elmélet feltevéseivel és a feltörekvő országok ide vonatkozó tapasztalataival összhangban – a következő hipotézisekkel élünk.

1. Azt várjuk, hogy a likviditási korlát befolyásolja leginkább a háztartások hitelfelvételi döntéseit. A likviditási korlátra vonatkozó várakozások jelzik ezt leginkább. Ezek szerint azoktól a háztartásoktól várunk nagyobb eladósodási hajlandóságot, amelyek magasabb jövedelmi szinten élnek, és a várható jövedelemre való várakozásaik is kedvezők.

2. A család anyagi helyzetére vonatkozó várakozások ezenfelül a makrogazdasági konjunktúrávárakozásoknak a háztartás szintjén való megjelenéseként is értelmezhetők, és a lakosság konjunktúrávárakozásairól tudósítanak. Amennyiben kedvező változás érzékelhető ebben, akkor az a megnövekedő eladósodási hajlandóságon keresztül *ceteris paribus* növelni fogja a lakosság fogyasztási hajlandóságát is.

3. Az iskolai végzettségnek külön hatása lehet az eladósodottság szintjére. Ez megfeleltethető az egyén hosszú távú munkaerő-piaci pozíciójának, illetve jövedelmi kilátásainak mércéjeként. Azt várjuk, hogy a magasabb iskolázottságúak (azonos jövedelmi szint esetén is) hajlandók magasabb eladósodottsági szintet vállalni.

4. A másik hatás a fogyasztói türelmetlenséghez kapcsolódik. Minél jelentősebb a korábban elhalasztott fogyasztás, annál nagyobb a kényszerűen elhalasztott fogyasztás miatti fogyasztói türelmetlenség. Azt várjuk, hogy a türelmetlenebb fogyasztók azonos jövedelmi szint és azonos kilátások mellett nagyobb mértékben hajlandók eladósodni, mint egyébként.

5. Az is várjuk, hogy a jövedelmi feszültség pozitív kapcsolatban áll az eladósodási hajlandósággal. Minél inkább elmarad a jelenlegi jövedelem a kívánatostól, annál valószínűbb, hogy e feszültség közepette élők fokozottabban nyúlnak a hitelfelvétel eszközéhez – ezzel enyhítendő az eredeti problémát. Másrészt a jövedelmi feszültség arra is utal, hogy a kérdezett nagyobb valószínűséggel keresi a magasabb jövedelem megszerzésének módjait, mintha teljesen elégedett lenne a jelenlegi jövedelmével. Ezek szerint, ha a rövid távú jövedelmi várakozásokban ez nem is mutatkozik meg, de az aspirációk szintjén ők is várhatóan magasabb jövedelemben gondolkodnak az eladósodottságról való döntés során.

6. A hatodik feltételezés a korábbi hitelfelvétel tényéhez kapcsolódik. Itt két egymással összefonódó hatásról van szó: egyfelől akik már vettek fel hitelt, azok tapasztalatból tudják, hogy mennyi törlesztő részletet képesek fizetni. Akik pedig nem rendelkeznek ilyen irányú tapasztalatokkal, azok inkább óvatos becslést adnak. Ennek megfelelően a hitelpiacon hitelfelvevőként való jelenlét *ceteris paribus* inkább a magasabb törlesztő részlet vállalását valószínűsíti, mint az alacsonyabbét. Másrészt pedig a már hitelfelvevők tudják azt is, hogy milyen összeghatárig felelnek meg a bankok hitelkövetelményeinek – végigjárták az ehhez kapcsolódó adósbírálati procedúrát. Ez is bátorítja őket az eladósodottság szintjének meghatározásakor.

7. Végül, hetedikként a háztartásfő életkora is szerepet játszik az eladósodási hajlandóság meghatározásában. Az idősebbek adóssággal szembeni ellenérzése közismert. Ezzel szemben a fiatalok inkább vállalják a bizonyos kockázatot mindig jelentő hitelfelvételt és a magasabb törlesztő részletet a kívánt fogyasztási javakhoz való hozzájutás fejében. Azt várjuk, hogy a háztartásfő életkorának növekedésével kisebb lesz az eladósodási hajlandóság a különben azonos jellemzőkkel leírható háztartások között.

Két modellt vizsgáltunk, amelyekben függő változóként a jövedelemarányos törlesztő részlet logaritmusát (LNELADH) becsültük. A becslések eredményeit a 6. táblázat tartalmazza. Az első modellbe a fogyasztói türelmetlenséget, a másodikba pedig a jövedelmi feszültséget szerepeltettük. Mindkét modellt vizsgáltuk a teljes mintán és a pénzügyileg

6. táblázat  
A háztartások eladósodási hajlandóságának becslése (LNELADH)

Magyarázó változók	1. modell teljes minta	2. modell pénzügyileg releváns háztartások	3. modell teljes minta	4. modell pénzügyileg releváns háztartások
FT1	0,208***	0,256***	<i>n</i>	<i>n</i>
FT2	-0,012	0,095	<i>n</i>	<i>n</i>
FT3	-0,041	-0,034	<i>n</i>	<i>n</i>
FT4	-0,264**	-0,079	<i>n</i>	<i>n</i>
FT5 (referencia)	-	-	<i>n</i>	<i>n</i>
JOVFSZ	<i>n</i>	<i>n</i>	0,001	0,000
RHFOOSZT	0,051***	0,030**	0,042***	0,039**
HFOKOR	-0,008***	-0,007**	-0,008***	-0,007**
LNEHJX	0,115**	0,175**	0,168***	0,194***
VAH	0,237***	0,228***	0,224***	0,196**
HITEL	0,179***	<i>n</i>	0,205***	<i>n</i>
Konstans	2,564	2,488	2,465	2,581
Kiigazított $R^2$	0,116	0,078	0,092	0,059
$F$	9,91	4,99	12,40	6,88
Prob $F$	0,00	0,00	0,00	0,00
Ramsey RESET	1,73	1,30	0,44	0,75
Heteroszkedaszticitás	0,61	2,78*	0,49	1,37
$N$	688	482	679	473
Kihagyott esetek száma	7	4	6	5

\*  $p < 0,1$ .

\*\*  $p < 0,05$ .

\*\*\*  $p < 0,01$ .

Változók:

Fogyasztási türelmetlenség:

FT1: 1, ha -1, különben 0.

FT2: 1, ha -0,99-től -0,2-ig, különben 0.

FT3: 1, ha -0,19-től 0,2-ig, különben 0.

FT4: 1, ha 0,21-től 0,99-ig, különben 0.

JOVFSZ: jövedelmi feszültség.

RHFOOSZT: a jövedelemtől független iskolai végzettség.

HFOKOR: a háztartásfő életkora.

LNEHJX: az egy főre jutó háztartási összes jövedelem (ezer forint) logaritmus.

VAH: a család várható anyagi helyzete a következő évben.

0, ha várhatóan romlik, vagy nem változik.

1, ha várhatóan javul.

HITEL: már megtörtént hitelfelvétel ténye.

0, nincs banktól felvett hitele.

1, van banktól felvett hitele.

releváns háztartások csoportjában is.<sup>30</sup> Az első megfigyelés mindjárt a modellekben elemzett esetszámokhoz kapcsolódik. Azokban a háztartásokban, amelyek vennének fel hitelt (az általuk választott törlesztő részlet nagyobb volt, mint 0), nincs nagy eltérés a pénzügyi-

<sup>30</sup> Az elemzés során kiugróan eltérőnek tekintettük, és kihagytuk azokat az eseteket, amelyek az egyes becsléseknél a Cook-féle távolság szerint a felső 1 százalékhoz tartoztak. Ez esetünkben sokkal lazább kritérium volt, mint az általában ajánlott Cook-féle  $D_p > 4/n$  küszöb (ahol  $n$  az esetszám). Lásd *Computing Resource Center* [1992].



leg releváns és nem releváns háztartások között. Az első feltételnek megfelelő háztartások között ugyanis mintegy 70 százalékosra tehető a pénzügyileg releváns háztartások aránya.

A kapott eredmények több ponton megerősítik várakozásainkat, azonban nem támasztják alá sem a fogyasztói türelmetlenségre, sem pedig a jövedelmi feszültségre vonatkozó feltevést. Az első esetben éppen előzetes feltevésünkkel ellentétes állítást látszanak alátámasztani. A viszonylag türelmesebbek – akik a váratlan nyereseményüket megtakarítanak, visszafizetnék adósságukat vagy vállalkozásba fektetnék – lennének hajlandók nagyobb mértékben eladósodni, míg azok, akiknél leginkább beszélhetünk fogyasztói türelmetlenségről, számottevően kisebb törlesztő részletet vállalnának. Ez a tény egyfelől ellentmond azoknak az interpretációknak, amelyek a kilencvenes évek második felében a fogyasztói hitelállományban tapasztalható növekedés mögött a fogyasztói türelmetlenség motívumát sejtik. Másfelől megnyugtató is: éppen a legtürelmetlenebb, a többletjövedelmét leginkább fogyasztási javakra fordító lakossági csoport tartózkodik a jövedelméhez képest nagyobb arányú teherrel járó hitelfelvételtől – azaz a lakosság nettó finanszírozási pozíciója várhatóan nem romlik drasztikusan attól, hogy a türelmetlen fogyasztói csoportok megjelennek a lakossági hitelek piacán.

A 6. táblázatban szereplő becslési eredmények alátámasztják azt, hogy a háztartások eladósodottságának drasztikus növekedése mögött a háztartások oldalán a jövedelmi kilátások számottevő javulása, a kínálati oldalon pedig a hitelkihelyezés kockázatának csökkenése és a hitelnyújtási kritériumok lazábbá válása, a nominális kamatszint csökkenése húzódik meg.

Az alkalmazott modellek segítségével a függő változó szórásának 6-12 százalékát tudjuk becsülni. A modellek nem tartalmaznak specifikációs hibát, és a hibatagok is korrelálatlanok a becsült változóval.

A fogyasztói türelmetlenség indikátorait (FT1, FT2, FT3, FT4) tartalmazó modell eredményei alapján láthatjuk, hogy a háztartásfő iskolai végzettsége, a háztartás jövedelmi helyzete, jövőre vonatkozó kilátásai, valamint a kérdézt megelőző hitelfelvétel ténye pozitívan hat az eladósodási hajlandóságra. Ugyanilyen irányú hatása van annak, ha a megkérdézett fogyasztását egyáltalán nem jellemzi a fogyasztói türelmetlenség (FT1). A türelmesebb fogyasztók (FT1) nagyobb arányban adósodnának el, mint azok, akik a legtürelmetlenebbnek tekinthetők (FT5). A fogyasztói türelmetlenség többi kategóriájába tartozók eladósodási hajlandósága pedig nem tér el egymástól számottevően. Ez az eredmény, mint említettük, ellentmond előzetes feltételezésünknek.

A modellekben az iskolai végzettség olyan indikátorát szerepeltettük, amelyből kiszűrjük a jövedelem hatását. Az eredmények megerősítik várakozásunkat: az iskolai végzettséggel (RHFOOSZT) nő az eladósodási hajlandóság. E mögött a háztartások tervezési időhorizontjának hatását véljük felfedezni. Az alacsonyabb iskolai végzettségűek az elfoglalt munkaerő-piaci pozíciójukból következően kevésbé képesek hosszabb távra előre látni várható jövedelmüket, mint a magasabb iskolai végzettségűek, akikre inkább jellemző az állásbiztonság.

A háztartás jövedelmi szintjének hatása is a várt irányú: a magasabb jövedelmi szinten élő háztartások, amelyekben feltehetően több a kereső, inkább hajlamosak eladósodni. Ez a hatás minden vizsgált modell esetében érvényesült.

A jövedelem rövid távú alakulására vonatkozó várakozások hatása erős, és a várt pozitív irányt mutatja. Azok esetében, akik a háztartás anyagi helyzetének javulását várják ( $VAH = 1$ ), az 1–4. modellek szerint 2,9–3,4 százalékponttal magasabb a törlesztő részlet/jövedelem hányados értéke, mint a velük megegyező jellemzőkkel bíró, de anyagi helyzetük változatlanságával vagy rosszabbodásával ( $VAH = 0$ ) számolóknak esetében.

Hasonlóan erős szignifikáns pozitív hatás mutatható ki a már megtörtént hitelfelvétel esetében. (Ezt a hatást csak a teljes minta esetén érdemes számításba venni, mivel a

pénzügyileg releváns háztartások definiálásának egyik eleme éppen a hitelfelvétel volt.) A kérdezést megelőző hitelfelvétel ténye (HITEL = 1) *ceteris paribus* 2,5-2,7 százalékponttal magasabb jövedelemarányos törlesztő részlet vállalását valószínűsíti.

*Az eladósodási hajlandóság némi csökkenését figyelhetjük meg a háztartásfő életkorának növekedésével.* (Ahol a háztartásfő 60 éves, ott hozzávetőleg 1,3 százalékponttal alacsonyabb a vállalt eladósodottsági arány, mint ahol 25 éves.) Ez megerősíti előzetes feltevésünket. A családi életciklus utolsó periódusaiban a háztartások jövedelmük alacsonyabb arányát kívánják hiteltörlesztésre fordítani, mint az életciklus elején.

A harmadik és a negyedik modellben a jövedelmi feszültség változóját szerepeltettük: ennek hatása ugyan mindkét mintán a várakozásainkkal megegyező irányú (pozitív), de egyik esetben sem szignifikáns. A jövedelmi feszültség növekedése ezek szerint nem játszik szerepet az eladósodási hajlandóság alakulásában, ami valószínűleg azzal magyarázható, hogy az alacsony jövedelmű és magas jövedelmi feszültséggel jellemezhető háztartások hitelfelvételi esélyei az átlagosnál rosszabbak.

### Következtetések

Tanulmányunkban a háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit elemeztük a gazdasági átmenet kapcsán magyar adatok alapján. Elemzésünk négy területen szolgálhat tanulságokkal.

1. Bemutattuk, hogy milyen változások ragadhatók meg a transzformációs recesszió magyarországi lezárulása, 1997 óta a háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseiben. 2. Javaslatot tettünk a pénzügyileg releváns háztartások meghatározására, és megrajzoltuk e háztartások profilját. 3. Elemeztük a háztartások fogyasztói és megtakarítói viselkedését, valamint az átmeneti periódusban ezeket befolyásoló tényezők – közöttük a fogyasztói türelmetlenség és a jövedelmi feszültség – hatását. Ennek kapcsán teszteltük az életciklus-elmélet és a permanensjövedelem-hipotézis magyarországi érvényesülését. 4. Végül empirikus háztartás-felvétel adatai alapján ökonometriai eszközökkel vizsgáltuk a háztartások eladósodási hajlandóságára ható tényezőket.

A kilencvenes évek második felében a háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit érintő *változásokban* fontos szerepet játszik, hogy 1997-et követően javultak a lakosság jövedelmi várakozásai, és csökkent a jövedelmi várakozásokhoz kapcsolódó bizonytalanság. E változások következményei makroszinten azért voltak érezhetőek, mert inkább a banki kapcsolatokkal rendelkező, a megtakarítani tudó és a magasabb háztartási összjövedelemmel rendelkező háztartásokat jellemezték. E hatások, valamint az infláció ütemének és a hitelkamatok szintjének jelentős csökkenése 1998 után növelték a lakosság eladósodási hajlandóságát, ami megfigyelhető a fogyasztási hitelek állományának és a háztartások GDP-arányos eladósodottságának növekedésében is. A jelenlegi 7 százalékos jövedelemarányos eladósodottság azonban nagyon alacsonynak számít a fejlett országokra jellemző 50–150 százalékos szinthez képest. A háztartások pozitív jövedelmi várakozásainak folytatódása, a likviditási korlátok enyhülésével és az elhalasztott fogyasztás miatti türelmetlenséggel együtt az eladósodottság fokozatos növekedését vetíti előre.

Eközben átrendeződtek a háztartások megtakarítási preferenciái. A kilencvenes évek második felében jelentősen csökkent az óvatossági megtakarítás szerepe (bár továbbra is ez a legfontosabb motívum), és növekedett a lakásvásárlással, -fejlesztéssel, valamint ingatlanvásárlással kapcsolatos takarékoskodás.

A megtakarítási célok vizsgálata során kimutattuk, hogy a magyar háztartások megtakarítási attitűdjeiben – a közgazdasági elméletek idevonatkozó predikcióinak megfelelően – jól elkülöníthető az óvatossági motívum és az ezzel összekapcsolódó fogyasztássimí-

tás, valamint az intergenerációs transzferek elősegítésének célja a fogyasztás jövőbeli növelését megalapozó céloktól (például autvásárlás, nyaralás, ingatlanvásárlás). A vállalkozás a fentiek szerint ugyancsak mint a fogyasztásnövelés egyik eszköze jön számításba. E csoportoktól elkülönül az adósság visszafizetése és az egyéb megtakarítási célok választása, amelyek szerepe marginális.

A háztartások között – a jövedelmi egyenlőtlenségekhez hasonlóan – jelentős különbségek mutathatók ki a megtakarítás és az eladósodás terén. A magyar háztartások aggregált megtakarításainak és adósságállományának mozgása a háztartások egy kis csoportjának döntéseitől függ. Bár a magyarországi bankok a lakossági bankszolgáltatások széles körét kínálják, és a bankhálózat is kiterjedtnek mondható, mégis a magyar lakosság mintegy 40 százaléka nem rendelkezik banki kapcsolattal az ezredfordulón. Ezt a tényt figyelembe véve tettünk javaslatot a pénzügyileg fontos háztartások csoportjának elkülönítésére. Számításaink szerint a magyar háztartások alig több mint fele (52 százaléka) tekinthető ilyennek. E háztartások profilját megrajzolva, láthatjuk, hogy a pénzügyileg releváns háztartásokban a háztartásfőnek jellemzően van állása, fiatal vagy középkorú, iskolázott, és a háztartás a magasabb jövedelmi vagy vagyoni kategóriába tartozik.

Kapott eredményeink alátámasztják az *életciklus-elmélet* magyarországi relevanciáját, kimutatható a különböző korosztályok eltérő fogyasztási és megtakarítási viselkedése. Megerősíthetjük továbbá a *permanensjövedelem-hipotézisnek* a váratlan jövedelem felhasználására vonatkozó predikcióját is. A háztartások egy váratlanul adódó – egymillió forintot kitevő – összeg 35 százalékát lakáskörülményeik javítására költenék, miközben a megtakarításra, illetve hiteltörlesztésre ezen összeg mintegy 42 százalékát fordítanák. Ezek szerint a magyar háztartások legégetőbb gondjának számít az, hogy elégedetlenek lakáskörülményeikkel, és amint lehetőségük adódna rá, ezen a gondon enyhítenének. Másrészt meglepően magas a váratlan nyereséget megtakarítani, illetve befektetni kívánó háztartások aránya is, amit az óvatossági megtakarítási motívum még mindig erős jelenlétével hozhatunk kapcsolatba. Az az eredmény, hogy a váratlanul kapott pénzt elsősorban lakásberuházásra, illetve megtakarításra fordítanák, és mindössze közel 23 százalékot költenének el fogyasztási cikkek és szolgáltatások vásárlására, a *permanensjövedelem-hipotézis* következtetésével egyezik, miszerint az egyszeri, váratlan jövedelemből való fogyasztási határhajlandóság alacsony. Alacsony fogyasztási határhajlandóságra utaló jeleket figyelhetünk meg folytonos jövedelemnövekedés esetén is. Ezek szerint a magyar háztartások többsége viszonylag „türelmesnek” mondható. Ezzel szemben a háztartások jelentős részét jelenleg rendkívül magas *jövedelmi feszültség* jellemzi. Közel egyharmaduk esetében a kívánatos jövedelem kétszerese a jelenleg elértnek, közel egyharmadnál ennél is magasabb ez az arány, és csak közel 9 százalék érzi úgy, hogy a kívánatos jövedelem legfeljebb 20 százalékkal haladja meg a jelenlegi jövedelmi szintet. Ez a feszültség – bár hatását az eladósodottság rövid távú alakulásában nem tudtuk kimutatni – a likviditási korlátok oldódásával hosszabb távon szerepet játszhat ennek növekedésében.

Véleményünk szerint a magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási hajlandóságát meghatározó tényezők között rendkívül fontos szerepet játszik az eladósodási hajlandóság várható jelentős növekedése. Felmérésünk tanulságai szerint a megkérdezett háztartások 61 százaléka válaszolt úgy, hogy tudna hitelfelvétellel járó *törlesztő részletet* fizetni. Ennek átlagos aránya a háztartás havi nettó jövedelmében 16 százalék, viszonylag nagy szórás mellett.

Az eladósodási hajlandóságra ható tényezők empirikus elemzése alapján megállapítottuk, hogy a *fogyasztói türelmetlenség* csak bizonyos türelmetlenségi szinteken gyakorol számottevő hatást az *eladósodási hajlandóságra*, de akkor is inkább a türelmesebbek (a váratlan nyereséget megtakarítók, adósságuk visszafizetésére fordítók) esetében várhatjuk a magasabb eladósodási hányadot. Akikre pedig erősebb fogyasztói türelmetlenség

jellemző, azok óvatosabbak és tartózkodnak a nagyobb arányú eladósodástól. Ez a hatás éppen ellenkező előjelű, mint vártuk. Előzetes feltételezésünknek megfelelően a *hitelpi-acon való jelenlét* magasabb törlesztő részlet vállalásával jár együtt. Ezek szerint az eladósodási hajlandóságra egy önmagát erősítő folyamat is hatással van: akiknél egy adott időpontban ennek bizonyos szintje jellemző, azok a jövőben *legalább ekkora* szinten hajlandók eladósodni. A háztartások *ceteris paribus* az idővel inkább növelik, mint csökkentik eladósodottságuk mértékét.

Eredményeink alapján több ponton is megragadható a *jövedelemre vonatkozó* (rövid és hosszú távú) *várakozások eladósodási hajlandóságra* gyakorolt pozitív hatása. A rövid távú várakozások pozitív hatása jelentős, de ugyanennyire fontos az iskolai végzettsége is, amely mögött a hosszú távon érvényesülő jövedelmi várakozások érvényesülését valószínűsítjük. Ugyanígy a háztartások jövedelmi szintje is pozitívan befolyásolja az eladósodási hajlandóságot: a magasabb jövedelműek magasabb jövedelemarányos szinten hajlandók eladósodni, mint az alacsonyabb jövedelműek. Az előbbiek inkább rendelkeznek diszkrecionális jövedelemmel, mint az utóbbiak. A háztartások kedvező jövedelmi helyzete és kedvező jövedelmi várakozásai tehát *ceteris paribus* az eladósodási (és ezzel a fogyasztási) hajlandóság növekedését jelzik ma Magyarországon. A háztartások eladósodásának növekedését elsősorban a likviditási korlát oldódásával magyarázhatjuk.

#### Hivatkozások

- ANDO, A.–MODIGLIANI F. [1963]: The 'Life-Cycle' Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *American Economic Review*, Vol. 53, 55–84. o.
- ÁRVAI ZSÓFIA–MENCZEL PÉTER [2000]: A monetáris politika hatása a lakosság portfóliódöntéseire. MNB, kézirat.
- BODKIN, R. G. [1959]: Windfall Income and Consumption. *American Economic Review*, Vol. 49. szeptember, 602–614. o.
- BODKIN, R. G. [1963]: Windfall Income and Consumption: Comment. *American Economic Review*, Vol. 53. június, 445–447. o.
- BROWNING, M.–LUSARDI, A. [1996]: Household Saving: Micro Theories and Micro Facts. *Journal of Economic Literature*, Vol. 34. 1797–1855. o.
- CARROL, CH. D.–SAMWICK, A. A. [1995a]: The Nature and Magnitude of Precautionary Wealth. NBER Working Paper, 5193.
- CARROL, CH. D.–SAMWICK, A. A. [1995b]: How Important is Precautionary Saving? NBER Working Paper, 5194.
- COMPUTING RESOURCE CENTRE [1992]: STATA Reference manual. Santa Monica, Kalifornia.
- DEATON, A. [1992]: Understanding Consumption, Oxford University Press.
- ELMENDORF, D. W. [1996]: The Effect of Interest Rate Changes on Household Saving and Consumption: A Survey. Federal Reserve Board, kézirat.
- FÁBIÁN ZOLTÁN–KOLOSI TAMÁS–RÓBERT PÉTER [1999]: Jövedelmek és fogyasztási csoportok. Megjelent: *Szívós Péter–Tóth István György* (szerk.): Monitor, 1999. Tárki, december, 7–41. o.
- FLAVIN, M. [1981]: The Adjustment of Consumption to Changing Expectations about Future Income. *Journal of Political Economy*, Vol. 89. 974–1009. o.
- FRIEDMAN, M. [1957]: A Theory of the Consumption Function. Princeton University Press, Princeton.
- GUIO, L.–JAPPELLI, T.–TERLIZZESE, D. [1992]: Earnings Uncertainty and Precautionary Saving. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32. 307–337. o.
- HANSEN, H.-J. [1996]: The impact of interest rates on private consumption in Germany. Discussion paper 3/96, Economic Research Group of the Deutsche Bundesbank.
- JONES, R. C. [1960]: Transitory Income and Expenditures on Consumption Categories. *American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol. 50. május, 584–592. o.

- KEYNES, J. M. [1936]: The general theory of employment, interest and money. Macmillan, London. Magyarul: A foglalkoztatás, a kamat és a pénz elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1965.
- KEELER, J. P.–JAMES, W. L.–ABDEL-GHANY, M. [1985]: The Relative Size of Windfall Income and The Permanent Income Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, július, Vol. 3. No. 3. 209–215. o.
- KOLOSI TAMÁS–BEDEKOVICS ISTVÁN–SZÍVÓS PÉTER [1998]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Sik E.–Tóth István György* (szerk.): Zárótanulmány. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 7. Budapest, február, 8–21. o.
- KOLOSI TAMÁS–SZÍVÓS PÉTER–BEDEKOVICS ISTVÁN–TÓTH I. JÁNOS [1996]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): Társadalmi páternoszter 1992–1995. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Budapest, január 7–23. o.
- KOTLIKOFF, L. J.–SUMMERS, L. H. [1981]: The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation, *Journal of Political Economy*, Vol. 89. No. 4. 706–732. o.
- KRENIN, M. E. [1961]: Windfall Income and Consumption – Additional Evidence. *American Economic Review*, Vol. 51. június, 388–390. o.
- KUEHLWEIN, M. [1991]: A Test for the Presence of Precautionary Saving. *Economic Letters*, Vol. 37. 471–475. o.
- LENGYEL GYÖRGY–TÓTH ISTVÁN JÁNOS. [1997]: Tartozások, megtakarítások, hitelek és a megtakarítási pozíció. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): Az ajtók záródnak (!), Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 8. Budapest, január, 68–77. o.
- LENGYEL GYÖRGY–TÓTH I. JÁNOS [1998]: Megtakarítások, hitelek és pénzhaszánlati módok. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): Zárótanulmány. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 9. Budapest, február, 58–67. o.
- LENGYEL GYÖRGY–SZÉP PÉTER–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1994]: A megtakarítási hajlandóság alakulása. Megjelent: *Tóth István György* (szerk.): Társadalmi átalakulás 1992–1994. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok, 5. Budapest, december, 68–74. o.
- LENGYEL GYÖRGY–SZÉP PÉTER–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1996]: Megtakarítások. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): Társadalmi páternoszter 1992–1995. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Budapest, január, 74–82. o.
- LOUNDES, J. [1999]: Household Saving Behaviour in Australia. Melbourne Institute Working Paper, No. 17/99.
- MEDGYESI MÁRTON–SZÍVÓS PÉTER [1999a]: A háztartások fogyasztása, kiadásai. Megjelent: *Szívós Péter–Tóth István György* (szerk.): Monitor, 1999. Tárki, december, 92–105. o.
- MEDGYESI MÁRTON–SZÍVÓS PÉTER [1999b]: A háztartások megtakarítása. Megjelent: *Szívós Péter–Tóth István György* (szerk.): Monitor, 1999. Tárki, december, 152–167. o.
- MEDGYESI MÁRTON–SZÍVÓS PÉTER [1999c]: A háztartások megtakarításai. Megjelent: *Szívós Péter* (szerk.): Fogyasztási csoportok, jövedelem, megtakarítás. Kutatási beszámoló a Magyar Nemzeti Bank számára. Budapest, november, 80–113. o.
- MENCZEL PÉTER [2000]: Mit mutatnak a megtakarítások? Bankszemle, augusztus.
- MODIGLIANI, F. [1988]: The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 22. No. 2, 15–40. o.
- MODIGLIANI, F.–BRUMBERG, R. [1952]: Utility Analysis and Aggregate Consumption Functions, Discussion Paper. Megjelent még: *Abel, A.* (szerk.): The Collected Papers of Franco Modigliani. Volume 2. The Life Cycle Hypothesis of Saving. Cambridge, London, 1980, 128–197. o.
- NAGY ILDIKÓ–SZÉP PÉTER [1996]: Megtakarítások és jövedelmek. Megjelent: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával. Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. Tárki, február, 53–83. o.
- POLONYI GÁBOR [1998]: A megtakarítói magatartás legfontosabb összetevőinek alakulása 1995–97 között. Megjelent: *Spéder Zolt* (szerk.): A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával (Az I–VI. hullám adatai alapján). Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. Tárki, december, 21–47. o.
- POLONYI GÁBOR–SPÉDER ZSOLT [1998]: Megtakarítási dinamika 1992 és 1997 között. Megjelent: *Spéder Zolt* (szerk.): A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás

- Panel adatbázisának felhasználásával (Az I-VI. hullám adatai alapján). Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. Társi, december, 48–68. o.
- RIED, M. G. [1962]: Consumption, Savings and Windfall Gains. *American Economic Review*, September, Vol. 52. június, 728–737. o.
- RIED, M. G. [1963]: Consumption, Saving and Windfall Gains: Reply. *American Economic Review*, Vol. 53. június, 444–445. o.
- SHEFRIN, H. M.–THALER, R. H. [1988]: The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, Vol. 26. No. 4. 609–643. o.
- SKINNER, J. [1988]: Risky Income, Life Cycle Consumption and Precautionary Saving. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22. 237–255. o.
- SPÉDER ZSOLT [1996a]: Fogyasztási válságok a háztartás gazdálkodásában. Megjelent: *Sik Endre–Tóth István György* (szerk.): Társadalmi páternoszter 1992–1995. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Budapest, január, 61–73. o.
- SPÉDER ZSOLT [1996b]: A megtakarítási habitus 1995-ben. Megjelent: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával. Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. Társi, február, 33–52. o.
- THALER, R. H. [1994]: Psychology and Savings Policies, *American Economic Review*, Vol. 84. No. 2. 186–192. o.
- TONG, H. L. [1975]: More on Windfall Income and Consumption. *Journal of Political Economy*, Vol. 83. No. 2. április, 407–417. o.
- TÓTH I. JÁNOS [1996]: Megtakarítás és fogyasztás 1994–1995. Megjelent: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával. Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. Társi, február, 84–112. o.
- TÓTH I. JÁNOS–ÁRVAI ZSÓFIA [2001]: Likviditási korlát és fogyasztói türelmetlenség. A magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseinek empirikus vizsgálata. MNB Füzetek, 2. Budapest, Magyar Nemzeti Bank, április, 82. o.
- ZSOLDOS ISTVÁN [1997]: A lakosság megtakarítási és portfóliódöntései Magyarországon 1980–1996. MNB Füzetek, 4. sz.

KUTI ÉVA

## Döntéshozók és döntési mechanizmusok a nonprofit szektor finanszírozásában

---

A nonprofit szektor finanszírozásának hazai és nemzetközi vizsgálata az eddigiekben elsősorban a bevételek forrásaira (kötségvetés, piaci szektor, nonprofit szektor, külföld, lakosság) összpontosított, s lényegében megelégedett a „látható” pénzmozgások regisztrálásával. A szerző új megközelítést alkalmaz: a nonprofit szervezetek finanszírozásában meghatározó szerepet játszó döntési mechanizmusoknak öt nagy csoportját különbözteti meg (1. törvényben rögzített elosztási mechanizmusok, 2. az állami és a magánszférában hozott újraelosztási, 3. részvételi, kapcsolódási jellegű és 4. fogyasztói, vásárlói döntések, 5. pénzpiaci mechanizmusok), szisztematikusan áttekinti egymáshoz való viszonyukat, s kísérletet tesz súlyuk és jelentőségük számszerűsítésére.\*

---

A nonprofit szektor kialakulásának és megerősödésének okait kereső, a nonprofit szervezetek társadalmi-gazdasági funkcióinak megértésére törekvő, egymással sokszor élesen vitatkozó elméleti írások (*Ben-Ner* [1986], *Hansmann* [1991], *James* [1991], *Salamon* [1991], *Salamon-Anheier* [1996], *Weisbrod* [1991]) igen különböző módokon (az állam által kielégítetlenül hagyott szükségletekkel, a piaci szolgáltatók iránti fogyasztói bizalmatlansággal, ideológiai és politikai törekvésekkel, a társadalmi problémák megoldására irányuló magánkezdeményezésekkel és jótékonyssággal) magyarázzák a szektor létrejöttét. Egyetlen ponton ennek ellenére kimutatható az egyetértés. Kimondva-kimondatlanul mindannyian abból indulnak ki, hogy *a nonprofit szervezetek létrehozása és működtetése önkéntesen hozott tudatos döntések, az előnyök és hátrányok mérlegelésén alapuló választások eredménye.*

A szakirodalom ezt az *önkéntességet és tudatosságot* tekinti a civil szféra egyik legfontosabb, ha nem a legfontosabb jellegzetességének, amely a nonprofit szektort jól érzékelhetően megkülönbözteti a gazdaság másik két szektorától.

Az állami szektor méreteiről és szerkezetéről – a történelmileg és gazdaságilag adott lehetőségek és korlátok figyelembevételével – a politikusok és kormányzati vezetők szűk csoportja dönt, arra az egyénnek mint választópolgárnak (s esetleg bizonyos érdekképviseleti szervezetek tagjának, társadalmi mozgalmak résztvevőjének) csak hosszabb távon és nagyon közvetett módon van hatása. A közintézményekkel való kapcsolatokban igen sok a kényszerelem (például adók, illetékek, okmányok, hatósági engedélyek stb.), s a közszolgáltatások (állami oktatás, egészségügy stb.) igénybevételével szemben is legfeljebb a leggazdagabbak szűk csoportja találhat piaci lehetőségeket. Az állampolgárnak finanszírozói (adófizetői) és fogyasztói mivoltában egyaránt igen korlátozottak a befolyá-

---

\* Részlet a szerző készülő könyvéből.

solási lehetőségei – átgondolt, magát a struktúrát átalakító, közvetlen hatásokkal járó döntéseket legfeljebb kivételesen hozhat.

A piaci szférában – legalábbis a közgazdasági modellek feltevései szerint – valamivel nagyobb a tudatos döntések szerepe. Fogyasztóként, vásárlóként szabadon választhatunk a termelők által kínált javak és szolgáltatások között; a fogyasztói magatartás orientálja a termelést, s ezáltal visszahat a kínálatra is. Mi több, ennek a magatartásnak a racionalitásán múlik a klasszikus piacgazdaság egészséges működése. A fogyasztói döntés azonban még ideáltipikus formájában<sup>1</sup> is csak mikroszinten tudatos, a makroszintű strukturális hatásokkal a piaci szereplők már csak a következmények formájában találkozhatnak, s korántsem biztos, hogy azokat összefüggésbe hozzák saját viselkedésükkel. Amennyiben mégis eljutnak egy-egy ilyen összefüggés (például az eldobható csomagolású termékek környezetszennyező hatása) felismeréséig, s időt, pénzt és fáradságot nem kímélve ellenállnak a kínálati oldal nyomásának, akkor is szembesülniük kell azzal a problémával, hogy az egyes vásárló felelős döntéseivel legfeljebb a saját lelkiismeretét tudja megnyugtatni, a trendek érzékelhető befolyásolására semmi esélye nincs.

Mindazok számára, akik szűknek érzik a választópolgár és a fogyasztó mozgásterét, a nonprofit szervezetek kínálnak intézményes lehetőséget arra, hogy közvetlenebbül, kézzelfoghatóbban és nagyobb hatásokkal vegyenek részt a társadalompolitika alakításában, befolyásolják a közjavak kínálatát, esetleg aktívan is bekapcsolódjanak azok előállításába. Ugyanakkor a többi (politikai, kormányzati, vállalati stb.) szereplővel is előfordulhat, hogy olyan problémát érzékelnek, amelyre saját szerepkörükben nem találják a megoldást, s szükségesnek érzik az abból való kilépést, a nonprofit szervezeti formák igénybevételét, esetenként a szektorközi együttműködést.

Az eredeti szerepkörből való kilépés eleme az elméleti írásokban különösen nagy hangsúlyt kap. Bármilyen legyen is a tényleges magyarázatuk a nonprofit szervezetek létrejöttére, a nonprofit jelenség teoretikusai megegyeznek abban, hogy ez az a szektor, ahol a döntéseket nem a mindennapi rutin diktálja, hanem attól eltérő megfontolások alapozzák meg. Ennek az elméleti megállapításnak témánk szempontjából elsősorban azért nagy a jelentősége, mert egyenesen adódik belőle a következtetés, hogy a finanszírozás vizsgálatában is indokolt a döntéshozók kilétére, motivációjára és a döntési mechanizmusokra összpontosító elemzés.

### A bevételi források és döntési illetékességek összefüggései

Akár a bevételi szerkezetet alakító tényleges döntési folyamatok megértése, akár a nonprofit szervezetek forrásteremtő tevékenységének tudományos megalapozása a cél, mindenképpen szükség van arra, hogy körvonalazzuk a finanszírozási döntések típusait, szisztematikusan áttekintsük egymáshoz való viszonyukat, s kísérletet tegyünk súlyuk és jelentőségük számszerűsítésére. Ennek a hármas követelménynek igyekszik eleget tenni az *I. táblázat*ban bemutatott elméleti séma, amelynek kidolgozása során elsősorban ugyan a logikai összefüggések megragadására törekedtem, ugyanakkor az operacionalizálhatóság szempontjait is megpróbáltam szem előtt tartani.

Már első ránézésre szembeűnő, hogy a nonprofit szektor pénzügyileg (is) sok szálon kapcsolódik a gazdaság többi szektorához és a jövedelemtulajdonosok valamennyi csoportjához. Bevételeit sok különböző forrásból, a legkülönbözőbb döntési mechanizmusok köz-

<sup>1</sup> Az egyszerűség kedvéért itt eltekintek azoknak a tényezőknek (például a vásárlók és eladók közötti információs aszimmetria, a „potyautas-probléma” stb.) a taglalásától, amelyek a gyakorlatban ennek a döntésnek mind a szabadságát, mind a racionalitását megkérdőjelezzik.



I. táblázat  
Finanszírozási források és döntési mechanizmusok

Döntési mechanizmus	Forrás				
	költségvetés	piaci szektor	nonprofit szektor	külföld	lakosság
1. Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	normatív, fejkvótás támogatások	-	-	-	-
2. a) Állami újraelosztási döntések					
Központi állami	nem normatív parlamenti és kormányzati támogatások, központi alapokból adott támogatások, áfa-visszatérítések	-	-	-	-
2. b) A magánszféra különböző szereplői által hozott újraelosztási döntések					
Lakossági	az szja 1 százaléka lakossági támogatások adókedvezménye	-	-	-	lakossági támogatások nettó összege
Testületi	nonprofit szervezetek adó- és illeték-kezdvezményei	-	támogatás más nonprofit szervezetektől	-	-
Vállalati	vállalati támogatások adókedvezménye, átengedett iparűzési adó	-	-	-	-
Külföldi	vámkedvezmények	-	-	külföldi támogatások	-
3. Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	jogi személyek által fizetett tagdíjak, szak szervezeti tagdíj adókedvezménye	jogi személyek által fizetett tagdíjak nettó összege	jogi személyek által fizetett tagdíjak	jogi és magán-személyek által fizetett tagdíjak	magánszemélyek által fizetett tagdíjak
4. Fogyasztói, vásárlói döntések	alaptervezékenység ár-, díj- és értékesítési bevételei, vállalkozási bevételek				
5. Pénzpiaci mechanizmusok	-	kamatok, pénzügyi műveletek bevételei	-	-	-

vetítésével szerzi. Egyáltalán nem számít kivételesnek, hogy a finanszírozási döntés nem a bevétel tényleges forrásánál történik. Különösen a költségvetési támogatások közvetett formáira (a vám-, adó- és illetékkedvezményekre) igaz, hogy azokról nem a kormányzat határoz. A kedvezmények mértékét a törvényhozás állapítja meg, a támogatás tényleges nagysága pedig azokon a szereplőkön múlik, akik a kedvezményben részesülő támogatásokat nyújtják. Általánosságban szintén az országgyűlés határoz a normatív támogatásokról, bár a tényleges jogosultság megállapításában a kormányzati szervezeteknek is van szavuk. Teljesen az adófizetők döntésére van viszont bízva egy speciális költségvetési támogatás, a személyi jövedelemadó 1 százaléka civil szervezetek közötti elosztása.

Ugyanazok a döntéshozói csoportok több különböző szerepkörben (támogatóként, tagként, vásárlóként, üzletfélként) is megjelennek, s ennek megfelelően igen különböző módokon viselkedhetnek. Ugyancsak előfordul, hogy a bevétel nem konkrét, személyhez vagy valamely gazdasági szereplőhöz köthető finanszírozási döntés, hanem többé-kevésbé személytelen mechanizmusok eredménye.

Mindezeket figyelembe véve, a nonprofit szervezetek finanszírozásában meghatározó szerepet játszó *döntési mechanizmusoknak öt nagy csoportját* különböztethetjük meg.

1. A *törvényben rögzített elosztási mechanizmusok* akkor jutnak szerephez, ha bizonyos közszolgáltatások ellátását az állami szektor egyáltalán nem, vagy csak részben tudja (akarja) biztosítani. Ez a helyzet több különböző okból is kialakulhat. A számos fejlett országban érvényesülő szubszidiaritási elv szerint a társadalmi szükségletekre az első választ mindig a „legközelebbi” lehetséges szolgáltatóknak, tehát igen gyakran a jótékonyági szervezeteknek kell megadniuk. Ha az adott szükséglet kielégítését a társadalom az állami költségvetésből finanszírozandó közszolgáltatásként ismeri el, akkor kézenfekvő, hogy az erre szánt összeget (többnyire az ellátottak számára igazodó fejkvótás támogatásként) a szolgáltató szektor-hovatartozásától függetlenül megkapja. Nem ritka azonban az az eset sem, amikor az adott feladat (például a hajléktalanellátás) megoldását az állam voltaképpen saját tehetetlenségét beismerve hagyja rá a nonprofit szervezetekre. Ilyenkor is dönthet úgy a törvényhozás, hogy a kritikus probléma enyhítésére vállalkozó civil szervezeteknek normatív támogatást nyújt. Ez a költségvetési deficittel küszködő jóléti államokban éppúgy előfordul, mint a fejlődő világban vagy a volt szocialista országokban. Szintén nem ritka, hogy a nonprofit szervezetek bizonyos társadalmi szervező funkciók ellátásáért (például gyermekek szabadidős foglalkoztatásáért, diáksportért) kapják a fejkvótás állami hozzájárulást. Főleg a fejlődő országokban és Kelet-Európában találunk példát olyan normatív támogatásokra, amelyeknek nonprofitnak minősített, de gazdaságfejlesztési, gazdaság szabályozási tevékenységekkel foglalkozó szervezetek (például a magyar hegyközségek) a kedvezményezettjei.

Bármilyen célból és megfontolásból jön is létre a normatív támogatások rendszere, a működése mindenképpen bizonyos automatizmusokat és kiszámíthatóságot visz a finanszírozásba. Az érintett szervezeteknek csak azt kell bizonyítaniuk, hogy az előre meghatározott, mindenki által megismerhető kritériumoknak megfelelnek. Ha ez sikerül, akkor jogosulttá válnak arra, hogy teljesítményük arányában hozzájussanak a támogatáshoz. Nincsenek tehát kiszolgáltatva az állami döntéshozók kénye-kedvének. Ez még akkor is igaz, ha a függetlenségük ritkán teljes, hiszen a jogosultság elbírálása és a szolgáltatói tevékenység mennyiségének és minőségének ellenőrzése rendszerint a felügyeleti jogot gyakorló kormányzati szervezetek hatáskörébe tartozik.

A mechanizmus viszonylagos személytelenségéből adódik, hogy a kedvezményezettek a legkritikább esetben kerülnek közvetlen kapcsolatba azokkal a döntéshozókkal, akiken a legtöbb múlik. Nevezetesen, azokkal a pénzügyi és szakpolitikusokkal, akik a parlamenti előterjesztéseket előkészítik, s azokkal az országgyűlési képviselőkkel, akik a fejkvótás támogatás aktuális értékét és igénybevételének feltételeit megszavazzák. Ebből az követ-

kezik, hogy az egyes nonprofit szervezeteknek gyakorlatilag semmi befolyásuk nincs a normatívák alakulására. Érdekeik érvényesítésére csak akkor van esélyük, ha nem versenytársakként, hanem szövetségeseikként viselkednek, ha sikerül közös stratégiát kialakítaniuk és összehangoltan cselekedniük.

2. Egészen más a helyzet az állami és a magánszférában hozott újraelosztási döntések esetében. Ilyenkor szó sincs neutrális szereplőkről, személytelen mechanizmusokról. Éppen ellenkezőleg, minden döntésben elkerülhetetlenül van némi szubjektív elem. A kérelmezőknek a sikerhez nemcsak saját érdemességét vagy az általa tervezett program értékeit kell bizonyítani, hanem meg is kell nyernie a lehetséges támogató érdeklődését, jóindulatát, esetleg részvétét. Az újraelosztási döntéseket mindig emberek hozzák, akkor is, amikor támogatóként valamilyen intézményt (kormányzati, helyi önkormányzati szervezetet, vállalatot, alapítványt stb.) képviselnek, s akkor is, amikor valamilyen testület, pályázati bírálóbizottság, kuratórium tagjaként nyilvánítanak véleményt. A szubjektív elem akkor is jelen van, a garanciák akkor is hiányoznak, amikor a támogatás (például olyan patinás szervezetek, mint a Vöröskereszt esetében) valamilyen szokásjogon alapul.

Az újraelosztási döntéseknek fontos sajátossága a diszkrecionális jelleg, s ami ezzel szorosan összefügg, az ilyen döntések nyomán kapott támogatások bizonytalansága. A támogató ezekben az esetekben fenntartja magának a jogot, hogy változtassa a prioritásait, évről évre más és más szervezeteket, programokat tüntessen ki érdeklődésével, sőt, akár teljes egészében is beszüntesse az adományozást és jótékonykodást. Nem kifogásolható, ha elfogultnak mutatkozik, nem kérhetők számon rajta döntésének következményei, s – legalábbis formálisan – nem vonható felelősségre, ha szeszélyei miatt kiváló civil szervezetek kerülnek kétségbeesett helyzetbe.

Ráadásul – mint Lester Salamon kimutatta – a szabadon elosztható támogatások céljára rendelkezésre álló összegek többnyire éppen ott és akkor bizonyulnak szűkösnek, ahol és amikor a legnagyobb szükség lenne rájuk (Salamon [1991]). A világ és az egyes országok legszegényebb területein rendszerint a szóba jöhető támogatók (helyi önkormányzatok, vállalatok) eszközei is korlátozottak, s tehető magánszemélyből, bőkezű alapítványból is kevés akad. Ugyanígy: a gazdasági válságok idején hozott takarékosági intézkedések között az állami és magántámogatóknál egyaránt előkelő helyen szerepel az adományozás visszafogása.

Mindezen árnyoldalak mellett, a szabadon hozott újraelosztási döntéseknek határozottan előnyös tulajdonságai is vannak. A sok egymástól független szereplő és a rugalmasan alakítható támogatáspolitikai lehetővé teszi, hogy a támogatást kereső nonprofit szervezetek több különböző irányban, esetleg különböző adományszerző stratégiákkal próbálkozzanak. Az innovatív törekvések nagyobb eséllyel találhatnak finanszírozóra, mint egy merevebb rendszerben. Az adományok összege – kellően kreatív pályázatok, az adományozók fantáziáját megmozgató programjavaslatok esetén – felfelé is elmozdulhat, s nem kizárt, hogy az egyébként egymással versenyző kérelmezők mégsem csak egymás rovására tudnak támogatáshoz jutni.

Összességében azt mondhatjuk, hogy a nonprofit szervezetek számára az újraelosztási döntések szférája jelenti a legnagyobb kihívásokat és a legnagyobb lehetőségeket. Itt van a legtöbb tere a rendhagyó kezdeményezéseknek, a dinamizmusnak, itt a legkevésbé kiszámíthatók az egyes akciók eredményei, itt kell újabb és újabb ötletekkel párosulnia a kitartó munkának, s itt nélkülözhetetlenek azok a kiváló szakemberek, akik a szakmai elhivatottság és menedzseri rátermettség mellett remek terepismerettel és kiemelkedő kommunikációs képességekkel is rendelkeznek.

3. A *részvételi, kapcsolódási jellegű döntések* – az újraelosztási döntésekkel ellentétben – magát a stabilitást reprezentálják. Az adományozókat a civil szervezeteknek mindig újra meg kell hódítaniuk, a tagságuk hozzájárulásaira és önkéntes munkájára viszont

tartósan számíthatnak. A tagsági viszony többnyire a közös érdekeken, értékeken, érdeklődésen vagy valamilyen közös ügy iránti elkötelezettségen alapul. Ha a kapcsolódási döntés egyszer megszületett, akkor újabb döntésre már csak a tagsági viszony felbontásához van szükség, erre azonban normális körülmények között viszonylag ritkán kerül sor. A tagság megőrzéséhez a szervezetnek nem kell rendkívüli erőfeszítéseket tennie, általában elegendő, ha céljaival összhangban, magas színvonalon működik.

Finanszírozási szempontból mindez azt jelenti, hogy a befolyt tagdíjakat érdemes az alapvető szolgáltatások és a működés állandó költségeinek fedezésére használni. Ez természetesen csak akkor lehetséges, ha a tagság elég nagy és fizetőképes. A fejlett világban az érdekképviselések, a szakmai, sport- és hobbiszervezetek általában megélik a tagjaik hozzájárulásaiból, de a szegényebb országokban az ilyen típusú szervezetek is gyakran szorulnak kiegészítő támogatásokra. Mindenütt gondot jelent a tagdíjfizetés a társadalom elesettjeiből (például egészségkárosultak, munkanélküliek) szerveződő csoportokban. A tagok hozzájárulása ilyenkor néha csak jelképes, értékét inkább az adja, hogy a fizető tagok száma demonstrálja a szervezet fontosságát, s az általa képviselt csoport méretei a különböző adományoszerző akciókban is hivatkozási alapul szolgálhatnak.

A részvételi döntésen alapuló hozzájárulások jelentőségét a nonprofit szervezetek számára nemcsak az adja, hogy ezekre a bevételekre stabilan lehet számítani. További előnyük az, hogy a tagdíjak nincsenek „megcímkézve”, mint a támogatások legtöbbje, azokkal a szervezet teljesen szabadon rendelkezhet, felhasználásukról csak a tagjainak tartozik elszámolással, akik rendszerint nem várnak többet a zökkenőmentes működésnél.

4. Egészen más követelményeket támasztanak azok a partnerek, akik fogyasztóként, vásárlóként kerülnek kapcsolatba a nonprofit szervezetekkel. A *fogyasztói, vásárlói döntések* nyomán még akkor is piaci kapcsolatok jönnek létre, ha az ügyfél nem pusztán piaci megfontolások alapján választja éppen a nonprofit szolgáltatót. A fizetett ár ilyenkor konkrétan meghatározott ellenszolgáltatás fejében érkezik a szervezethez, amelynek ebben az összefüggésben pontosan ugyanazok a kötelezettségei, mint bármely for-profit vállalkozásnak.

A nonprofit szervezetek termelő- és szolgáltatótevékenységének kétféle célja lehet. Az esetek jelentős részében magának az alapfunkciónak a betöltése kívánja meg a szolgáltatások kiépítését (például a drogfüggés kezelésének szerves része a kórházi ellátás, az utókezelés és a munkaterápia), vagy legalábbis nagyon kézenfekvő, hogy az alapfunkció ellátásához bizonyos bevételszerző tevékenységek is kapcsolódjanak (például a néprajzi gyűjteményt bemutató faluházban helyi népművészeti tárgyakat áruljanak). Máskor nyilvánvalóan az a cél, hogy a nonprofit szervezet vállalkozások révén tegyen szert az alaptevékenysége finanszírozásához szükséges bevételekre. Gyakran előfordul, hogy a szervezetnek olyan helyiségei, épületei, berendezései vagy szolgáltatási kapacitásai vannak, amelyek (például vendéglátó-ipari, idegenforgalmi célokra) jól hasznosíthatók. A működéshez szükséges összegeket ilyenkor egyszerűbb lehet vállalkozási tevékenységgel „megkeresni”, mint pályázatok, támogatási kérelmek útján összegyűjteni.

Az alaptevékenység ár-, illetve díjbevételeire alapozott finanszírozás viszonylag problémamentes a szektor azon területein, ahol (például a szabadidős szervezetek esetében) a szolgáltatásokat igénybe vevők képesek és hajlandók minimum az önköltségi, de gyakran a piaci ár megfizetésére is, s a kevésbé fizetőképes rétegek távolmaradása nem jár szociális feszültséggel. Bonyolultabb a helyzet, amikor az alapfunkció betöltéséhez (például az oktatás, kultúra, egészségügyi ellátás területén) az olyan rászorulóknak számára is biztosítani kellene a szolgáltatások hozzáférhetőségét, akik azok megvásárlására nyilvánvalóan nem képesek. A nonprofit szervezeteknek ilyenkor mindenképpen vissza kell térniük az újraelosztási logikához, de választhatnak, hogy ezt „saját hatáskörben” teszik meg, vagy az államhoz, illetve a magántámogatókhoz fordulnak segítségért. Amennyiben az

előbbi megoldást választják, tevékenységük piaci szegmensében erősen profitorientált üzletpolitikát kell folytatniuk ahhoz, hogy az így megszerzett nyereség belső átcsoportosítása útján eredeti küldetésüknek is eleget tegyenek.

5. Mindenképpen a nyereségérdekeltektől piaci szereplőkhöz hasonlóan kell viselkedniük a nonprofit szervezeteknek akkor, amikor a *pénzpiaci mechanizmusokon* keresztül kívánják bevételekre szert tenni. A bevételszerzésnek ez a módja korántsem számít ritkának. Az alapítványok egy része (különösen az Egyesült Államokban) igen komoly tőkével rendelkezik, s adományozó tevékenységét annak hozadékát felhasználva folytatja. Törvényszerűen jelen vannak a szabad pénzeszközök az olyan (a szegényebb országokban is gyakori) adománygyűjtő alapítványok esetében, amelyek valamilyen nagyobb beruházásra (például templom, emlékmű, kulturális intézmény építésére) készülnek. Még a döntően a folyó bevételekből működő nonprofit szervezetek gazdálkodásában is adódhatnak időről időre olyan időszakok, amikor pénzüik egy részét átmenetileg nélkülözni tudják.

Ezekben a helyzetekben irracionális lenne lemondani a befektetési lehetőségekről, ugyanakkor természetesen azt is el kell kerülni, hogy ezek a befektetések túl nagy kockázattal járjanak. Ennek a kettős kihívásnak a nonprofit szervezetek többsége igen nehezen tud eleget tenni. Néhány valóban hatalmas alapítványtól eltekintve, a nonprofit szféra szervezetei nem alkalmazhatnak saját befektetési szakértőket, mi több, vezetőik, menedzsereik között is ritkaságszámba mennek az olyan képesítéssel és tapasztalatokkal rendelkező szakemberek, akik el tudnak igazodni a pénzügyi világ útvesztőiben. A befektetési döntések ilyen körülmények között igen nagy lelki és morális terhet jelentenek. A hozzá nem értő civil vezetők azzal a dilemmával szembesülnek, hogy ha egyszerűen folyószámlán tartják szervezetük szabad pénzeszközeit, akkor biztosan számíthatnak némi inflációs veszteségre, ha viszont a számukra ismeretlen terepnek számító pénzpiacon próbálkoznak, annak egy-egy rossz döntés nyomán akár katasztrofális következményei is lehetnek. Különösen élesen jelentkezik ez a probléma a piacgazdaságra való átmenet időszakát élő országokban, ahol a pénzügyi intézményrendszer fejletlensége, a sokszor kaotikus tőkepiaci viszonyok és az átalakulással járó bizonytalanságok a sokszorosokra növelik (az egyébként a fejlett országokban is tapasztalható) kockázatokat.

Nagyon fontos pozitívuma ugyanakkor a tőkehozadéokra alapozott működésnek az, hogy a bevételek alakulását szubjektív elemek egyáltalán nem befolyásolják. A számottevő nélkülözhető tőkével rendelkező szervezetek a teljesen semleges tőkepiaci mechanizmusok útján viszonylag kiszámítható bevételekhez jutnak, s nincsenek kiszolgáltatva az adományozók és/vagy a fogyasztók változó ízlésének.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a fentiekben áttekintett döntési mechanizmusok mindegyike más és más lehetőségeket rejt magában a bevételeik növelésére törekvő nonprofit szervezetek számára. Ezeknek a lehetőségeknek a kihasználása természetesen igen különböző felkészültséget és szervezeti magatartást igényel, bármelyiknek a dominánssá válása igen eltérő irányokba módosíthatja az arculatot, a stratégiát, s hosszabb távon még az elemi célkitűzéseket is. Ez utóbbi az egyes szervezetek szintjén éppúgy igaz, mint a szektor egészét tekintve. Egyáltalán nem mindegy, hogy a nonprofit bevételek mekkora hányada származik a viszonylag személytelen mechanizmusként működő normatív támogatásokból és tőkepiaci hozamokból, mennyi múlik a támogatásokat osztó állami intézmények és a magánszféra egyéni preferenciákat érvényesítő aktorai által hozott döntéseken, s mekkora azoknak a forrásoknak az aránya, amelyekért cserébe a nonprofit szervezetek tagjaiknak vagy a piac legkülönbözőbb szereplőinek nyújtanak szolgáltatásokat.

A továbbiakban arra a kérdésre keresem a választ, hogy ezek a mechanizmusok milyen arányokban és milyen következményekkel érvényesülnek, s melyek azok a pontok, ahol a nemzetközi tapasztalatok és a kutatási eredmények felhasználása számottevő előrelépésre ad lehetőséget.

## A bevételek szerkezete döntéshozók és döntési mechanizmusok szerint

Az új elemzési célokat szolgáló átcsoportosítás a legtöbb nehézségbe az 1990-ből származó, reprezentatív felvételen alapuló adatok esetében ütközik, mert abból az időszakból nem áll rendelkezésünkre számítógépes adatállomány, csak a publikált összefoglaló táblázatok (*Salamon-Anheier-Sokolowski* [1996], *Kuti* [1996]), és a Magyarországra vonatkozó kéziratos munkatáblák alapján lehet dolgozni. Ennek ellenére érdemesnek tűnik vállalni a hézagos információk alapján végzett átszámítások nehézségeit és az elkerülhetetlen pontatlanságokat, mert ez az egyetlen olyan adatforrás,<sup>2</sup> amelyből támpontokat nyerhetünk a magyarországi helyzet nemzetközi perspektívában történő értékeléséhez.

A 2. táblázatban és a 3. táblázat 1990-es oszlopában szereplő adatok nem teljesen azonos tartalmúak. A különbséget a külföldi támogatások eltérő kezelésének problémája okozza. Az összehasonlító kutatás ezeket az összegeket annak megfelelően sorolta be, hogy a külföldi kormányok vagy pedig külföldi magánszemélyek és szervezetek voltak-e az adományozók. A fejlett országok bevételeiből – az elemi adatok hiányában – ezek a külföldről érkező összegek nem választhatók le. Ugyanakkor nagyon félrevezető lenne, ha a leválasztást a magyar adatok esetében sem hajtanánk végre. Minden okunk megvan ugyanis annak a feltételezésére, hogy a rendszerváltó Magyarország civil szektorába arányaiban (valószínűleg összegét tekintve is) sokkal több nemzetközi támogatás érkezett, mint a fejlett országokba, s ezeknek az adományoknak a források szerinti összetétele is egészen más volt.

A magyar civil társadalom fejlődésének, a társadalmi és gazdasági átalakulás ügyének előmozdítását a kilencvenes évek elején a külföldi kormányok és a magánadományozók egyaránt szívügyüknek tekintették. Az Európai Unió beindította a PHARE-programot, az amerikai és egyes nyugat-európai kormányok közvetlenül is nyújtottak támogatást, s nemegyszer együttműködtek azokkal az országaikban bejegyzett magánalapítványokkal, amelyek szintén hozzá kívántak járulni a kelet-európai demokratizálódási folyamathoz. Aktivizálódtak a külföldi egyházi és egyéni adományozók, s felébredt a térség iránt a vállalatok érdeklődése is.

Ebből az általános segítőkészségből az következett, hogy a magyar nonprofit szektorba érkező külföldi támogatások források szerinti összetétele meglehetősen kiegyenlített volt, s valószínűleg nagyon különbözött a fejlett országokba áramló külföldi adományok szerkezetétől. Ez utóbbin belül minden bizonnyal elenyésző lehetett a más országok kormányai által nyújtott segélyek aránya. Az angol, a francia, a német, az amerikai és a japán nonprofit szervezetek – ha egyáltalán – feltehetőleg elsősorban a magánszférában (egyének, vállalatok, alapítványok által) hozott újraelosztási döntések eredményeképpen kaptak külföldi támogatásokat. A magyar adatokban végrehajtott átcsoportosítás során tehát a külföldi adományok pontosan abba a kategóriába (a magánszférában hozott újraelosztási döntéseknek köszönhető bevételek csoportjába) kerültek át, ahová a fejlett országok nonprofit szektorának ilyen típusú bevételei eleve is tartoztak. Ebben az értelemben a módosítások inkább javították, mint rontották az adatok nemzetközi összehasonlíthatóságát.

Bár a fejlett országokban tapasztalható finanszírozási megoldások egymástól is erőteljesen különböztek, mégis azt állapíthatjuk meg, hogy a magyarországi szerkezet 1990-ben valamennyiükétől drámaian eltért. A különbségek az alábbiakban foglalhatók össze.

- Az állami újraelosztási döntéseknek Magyarországon sokkal kisebb volt a befolyá-

<sup>2</sup> A nemzetközi összehasonlító kutatás második szakaszának eddig megjelent (1995-re vonatkozó) kötetei (*Salamon-Anheier* [1999], *Salamon és szerzőtársai* [1999]) a bevételi szerkezet országonkénti adatait nem tartalmazzák.

## 2. táblázat

A nonprofit szektor bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint néhány fejlett országban, 1990\*

Megnevezés	Egyesült Királyság	Franciaország	Németország	Egyesült Államok	Japán
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	26,0	44,6	6,9	**	**
Központi állami újraelosztási döntések	**	**	61,3	29,1	38,3
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	13,9	14,9	**	**	**
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	12,0	7,1	3,9	18,6	1,3
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	6,3	6,3	8,6	47,1	15,6
Fogyasztói, vásárlói döntések	29,8	26,5	14,8		28,9
Pénzpiaci mechanizmusok	5,9	0,5	2,0	2,4	5,5
Egyéb	6,1	0,1	2,5	2,8	10,4
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.

\*\* Önálló adatként nem áll rendelkezésre.

Az eredeti adatok forrása: *Salamon-Anheier-Sokolowski* [1996].

## 3. táblázat

A magyarországi nonprofit szektor bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint, 1990–1999\*

Megnevezés	1990	1995	1999
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	1,2	2,4	3,9
Központi állami újraelosztási döntések	14,9	16,9	13,4
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	2,4	3,2	5,6
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	23,8	23,4	17,7
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	11,7	9,4	6,8
Fogyasztói, vásárlói döntések	36,4	31,7	45,4
Pénzpiaci mechanizmusok	8,0	12,8	7,1
Egyéb	1,6	0,2	0,1
Összesen	100,0	100,0	100,0

\* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.

Az eredeti adatok forrása: *Kuti* [1996], *Bocz és szerzőtársai* [1997], [2001].

suk a nonprofit szektor bevételeire, mint bárhol a fejlett országokban. Ezen belül is különösen csekély szerepet játszottak a helyi önkormányzatok támogatási döntései.

– A törvényben rögzített elosztási mechanizmusok 1990-ben még csak töredékesen léptek életbe, a normatív támogatások jelentősége elenyésző volt.

– Kiemelkedő szerepet játszottak viszont a magyarországi nonprofit szervezetek finanszírozásában a fogyasztói, vásárlói döntések. Az ár-, díj- és vállalkozási bevételek aránya a nyugat-európai szintet jócskán meghaladta.

– Szintén fontosabbak voltak a nyugat-európai országokban megszokottnál a tagok befizetéseiből származó, részvételi, kapcsolódási jellegű döntéseken alapuló bevételek.

– A magánszféra szereplői nemcsak vásárlóként és tagként, hanem újraelosztási döntéseik révén is nagyobb arányban járultak hozzá a nonprofit szervezetek finanszírozásához, mint a fejlett országok nonprofit szektorának magántámogatói.

– A pénzpiaci mechanizmusok közvetítésével szerzett bevételek aránya valamelyest szintén fölötte volt a fejlett világban tapasztalt szintnek.

Maga a tény, hogy a részben ki-, részben átalakulóban levő magyar nonprofit szektor finanszírozási szerkezete 1990-ben egészen speciálisnak bizonyult, nem volt különösebben meglepő. Annál inkább meglepetésnek számított a nemzetközi összehasonlítás során feltárt különbségek iránya. A várakozásoknak (s számos politikai elemző máig is tényként hangoztatott feltevéseinek) inkább az felelt volna meg, ha az államszocializmus negyven éve után a magyar nonprofit szervezetek nyugati társaiknál sokkal erősebben függenek az állami újraelosztási döntésektől, s ugyanakkor lényegesen kevésbé piacorientáltak, és kevésbé számíthatnak a magántámogatókra.

Előzetes várakozásaink kialakítása során nem számoltunk azonban két igen fontos tényezővel. Az egyik a magyar nonprofit szektor szerkezete volt, a másik az a speciális szerep, amelyet a szektor szervezetei a rendszerváltás társadalmi-gazdasági folyamataiban játszottak.

A kilencvenes évek elején a nonprofit szervezetek körülbelül kétharmadát a sport- és szabadidős egyesületek, a szakmai, munkavállalói érdekképviseletek és a tűzoltó-egyesületek tették ki. Ez utóbbiak gazdasági súlya elhanyagolható volt, az előbbieket viszont a szektor összbevételének 60 százalékát mondhatták magukénak. Tipikusan azok a szervezetek voltak tehát többségben, amelyek egy meglehetősen széles fogyasztói réteg igényeit elégítik ki, következésképpen számottevő ár- és díjbevételekre számíthatnak, illetve amelyek döntően a saját tagságukat szolgálják, s így finanszírozásukban a tagdíjbevételek kiemelkedő szerepet játszanak. Ha ehhez még hozzátesszük, hogy az ismeretterjesztés, felnőttoktatás (például nyelvvoktatás) területén működő egyesületek bevételei között hagyományosan magas volt a szolgáltatásokat igénybe vevők hozzájárulásainak aránya, az újonnan létrejövő alapítványi iskolák finanszírozásában pedig magától értetődően kaptak nagy szerepet a tandíjak, akkor már nincs mit csodálkoznunk azon, hogy az 1990-es finanszírozási szerkezet alakításában a fogyasztói, vásárlói, illetve a részvételi, kapcsolódási döntések az átlagosnál nagyobb súllyal voltak jelen.

Továbbra is magyarázatra szorul viszont a magánszférában hozott újraelosztási döntések és a pénzügyi mechanizmusok nyugat-európainál fontosabb szerepe. Ez az a pont, ahol érdemes felidézni az alapítványi reneszánsz lassan feledésbe merülő kezdeteit (*Korsós* [2001], *Sárközy* [1991]). Az első nagy alapítványokat még a rendszerváltás előtt (eleinte jogi bűvészmutatónyok útján) olyan neves bel- és külföldi magánszemélyek hozták létre, mint például Soros György, Cziffra György, Rubik Ernő vagy Honthy Hanna. A második hullámban (még mindig a rendszerváltás előtt, de bizonyos értelemben már arra készülve) maga az állam jelent meg alapítóként: ekkor született például a meglehetősen nagy tőkével útjára indított Pro Renovanda Cultura Hungariae és a Nemzeti Gyermek és Ifjúsági Alapítvány. A várható privatizáció az állami nagyvállalatok egy részét is arra indította, hogy szociális és kulturális célokat szolgáló vagyonukat alapítványokba vigyék át, s a továbbiakban ezekre alapozzák dolgozóik és nyugdíjasaik támogatását. Az így létrejövő alapítványok egy része komoly összegű vagyonnal rendelkezett, ennek az akkori igen magas infláció mellett már az egyszerű kamatai is megemelték a nonprofit szektor pénzügyi mechanizmusok közvetítésével szerzett bevételeit. Tovább növelte az ilyen típusú bevételek arányát az az árfolyam-különbözet, amelyhez a külföldről támogatott, tehát devizabetétekkel rendelkező nonprofit szervezetek a forint egymást sűrűn követő leértékelései során jutottak.

Nem rendelkezett viszont számottevő saját tőkével a nyolcvanas évek második felében létrehozott nagy alapítványok jelentős része, köztük maga a Soros Alapítvány sem. A működés feltételeit esetükben az alapítók éves befizetései teremtették meg, ami részben már meg is magyarázza a magántámogatások viszonylag magas arányát, bár ennek kialakulásához számos más tényező is hozzájárult. A demokratikus átalakulás segítésére hivatott külföldi támogatásokat a korábbiakban már említettem. Nem esett viszont még szó a



számszámra létrehozott kisebb alapítványokról, amelyeknek az volt a feladatuk, hogy az állami iskolák, művelődési intézmények, kórházak részére gyűjtsenek lakossági és vállalati adományokat, s ennek a követelménynek meglehetősen sikerrel eleget is tettek. A gyerekeiket oktató, beteg családtagjaikat ápoló vagy éppen lakóhelyük kulturális életét szervező, s szemmel láthatóan komoly anyagi nehézségekkel küszködő intézmények támogatásától a megkeresettek nehezen tudtak elzárkózni, annál is kevésbé, mert az általuk nyújtott adományok az esetek nagy részében kézzelfoghatóan növelték az adott ellátás színvonalát.

Bármennyire paradox is, a nemrég még a mindenhatóság illúzióját dédelgető állam 1990-ben nemcsak hogy kevésbé támogatta a nonprofit szervezeteket a fejlett országokban szokásosnál, hanem ráadásul az alapítványok segítségével mozgósított magánadományokat a válságba került közszolgáltató intézmények számára. Különösen csekély segítséget nyújtottak a civil szférának a helyi önkormányzatok. Újraelosztási döntéseiknek ötödannyi szerepük sem volt a nonprofit szervezetek finanszírozásában, mint például az angol vagy a francia helyhatóságoknak. A jóléti szolgáltatások nonprofit formában történő megszervezése 1990-ben még csak kivételesen fordult elő, s így a normatív támogatások is csak alig érzékelhetően jelentek meg a bevételi szerkezetben.

A kilencvenes években a magyar nonprofit szektor hatalmas fejlődésen ment át. Szervezeteinek száma csaknem megnégyesződött, bevételei folyó áron 13-szorosukra emelkedtek, s változatlan áron számítva is több mint megduplázódtak. Ez a rendkívül gyors növekedés természetesen a bevételi struktúrát sem hagyta változatlanul (4. táblázat és 1. ábra), de a módosulásokból nem rajzolódnak ki teljesen egyértelmű tendenciák. Az adatok inkább arra utalnak, hogy az évtized első és második felében lezajlott változások csak részben mutattak egy irányba, részben viszont kioltották egymást, illetve a kialakulni látszó trendet éppen ellenkező irányba fordították.

4. táblázat

A bevételi szerkezet átalakulásának irányai, 1990–1999

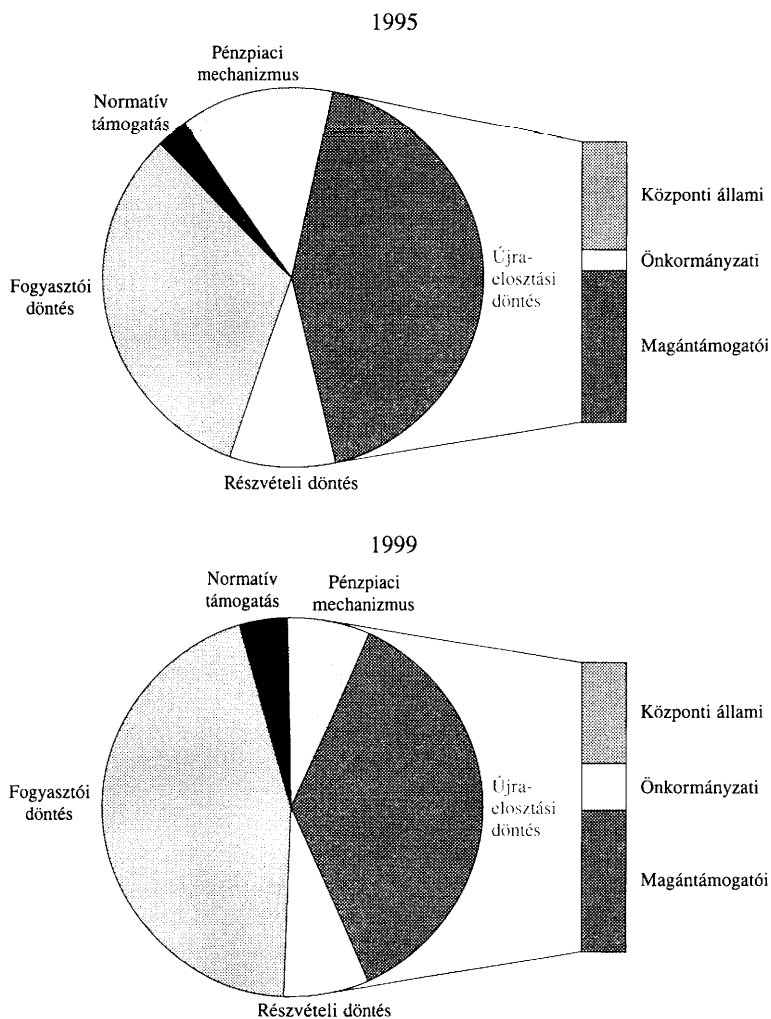
Elmozdulás a fejlett országokra jellemző szerkezethez képest	Az adott döntési mechanizmus közvetítésével szerzett bevételek aránya			
	nőtt		csökkent	
	1990–1995		1996–1999	
Közeledés	törvényben rögzített önkormányzati központi állami	részvételi magántámogatói fogyasztói	törvényben rögzített önkormányzati	részvételi magántámogatói pénzüpiaci
Távolodás	pénzüpiaci		fogyasztói	központi állami

Az évtized első felében lezajlott változások hatására az 1995-ös finanszírozási struktúra érzékelhetően közelebb került a fejlett országokban tapasztalt szerkezethez. Nőtt a törvényben rögzített elosztási mechanizmusok és az állami újraelosztási döntések súlya, csökkent a részvételi és a fogyasztói, vásárlói megfontolásoké, s egészen csekély mértékben a magánszférában hozott támogatási döntéseké is. Ezzel a közeledési tendenciával egyedül a pénzüpiaci mechanizmusok jelentőségének növekedése nem állt összhangban, de ennek szektoron kívüli oka volt. A kamatok és a pénzügyi művelek egyéb bevételei a száguldó (1995-ben közel 30 százalékos) infláció miatt emelkedtek a szokásosnál lényegesen magasabbra.

Az évtized második felében a közeledési tendencia távolodásira váltott. Mint az 1.

1. ábra

A nonprofit bevételek döntési mechanizmusok szerinti szerkezetének változásai, 1995–1999\*



\* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.  
Az eredeti adatok forrása: Bocz és szerzőtársai [1997], [2001].

ábra szemléletesen mutatja, ennek elsősorban az volt az oka, hogy a fogyasztói, vásárlói döntések ismét igen nagy jelentőségre tettek szert a nonprofit szektor bevételeinek alakításában. Azonos irányba hatott, de sokkal kevésbé volt látványos a központi újraelosztási döntések szerepének csökkenése. Mindezt nem tudta kiegyensúlyozni, hogy továbbra is a nyugat-európai értékek felé közeledett a normatív, az önkormányzati és a magántámogatások, valamint a részvételi döntéseken alapuló befizetések hányada, s csökkenni kezdett a pénzpiaci mechanizmusok útján szerzett bevételek aránya.

A finanszírozási szerkezet változásait részben a szektorban és gazdasági környezeté-

ben zajló spontán átalakulások, részben a nonprofit szolgáltatásokkal kapcsolatos kormányzati politika és a nonprofit szabályozás ezzel összefüggő módosításai magyarázzák.

A szektor tevékenység szerinti összetétele az elmúlt 10 évben radikálisan átalakult. A korábban dominánsnak számító sport-, szabadidős és érdekképviseleti szervezetek számukat és gazdasági súlyukat tekintve egyaránt visszaszorultak. Számarányuk 1990 és 1999 között 52-ről 39, bevételeik aránya 60-ról 29 százalékra esett vissza (Kuti [1996], Bocz és szerzőtársai [2001]). Megjelentek ugyanakkor az 1990 előtt egyáltalán nem, vagy csak kivételesen engedélyezett környezetvédelmi, emberi jogi, szociális, egészségügyi és egyéb jótékonyági szervezetek, az alapítványi iskolák és kutatóhelyek, a közbiztonság védelmét, a településfejlesztést és a gazdasági problémák kezelését szolgáló nonprofit szervezetek. Lassan sikerült elérni, hogy a nonprofit formában nyújtott jóléti szolgáltatások jogosultak legyenek a normatív támogatásokra. Számos szempontból csökkentek tehát a magyar és a külföldi nonprofit szektorok közötti strukturális különbségek, s jórészt ennek tudható be az a közeledés, amely az évtized első felében a finanszírozási szerkezetek között kimutatható volt. Szintén szerepet játszott a szektor kezdetben igen nagyvonalú adókedvezményeinek megnyirbálása, ami annak ellenére fékezte a magánadományok növekedését, hogy továbbra is folytatódott az állami intézményeket támogató adománygyűjtő alapítványok létrehozása.

A közeledési folyamat megszakadása nagyrészt egy igen drasztikus állami beavatkozás eredménye, amelyhez a polgári törvénykönyv 1994-től hatályba lépő módosítása teremtette meg a jogi kereteket (Ágoston-Sík [1994], Csizmár-Bíró [1998]). Ez a módosítás három új nonprofit szervezeti formát iktatott be a jogrendbe: a közalapítványt, a köztestületet és a közhasznú társaságot. Míg az első kettővel voltaképpen az alapítvány és az egyesület „állam közelibb”, jobban ellenőrizhető és befolyásolható változata jött létre, addig a társasági formát a nonprofit működési elvekkel kombináló közhasznú társaság merőben új funkcióval bírt, feladata egyes közszolgáltatások nonprofit formában történő megszervezése lett. Ez a Kondorosi Ferenc által „a Ptk.-módosítás öszvértermékének”<sup>3</sup> nevezett szervezeti megoldás a kilencvenes évek második felében igen gyorsan terjedt.<sup>4</sup> Sorra alakultak az olyan óriás szervezetek, mint például a lapokban is sokat emlegetett Agrárinnovációs, Tartalékgazdálkodási vagy a Hortobágyi Génmegőrző Kht., s a náluk jóval kisebbek, amelyek alapítóiktól a helyi kommunális szolgáltatások (víz-, gázellátás, csatornaüzemeltetés, útkarbantartás stb.) és korábban intézményi formában működtetett egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatások biztosítását kapták feladatul. 1999-ben a közhasznú társaságok már a nonprofit szektor összbevételének 23 százalékát magukénak mondhatták, így a bevételi szerkezet alakulását is számottevően befolyásolták. Márpedig bevételeik között – mint a 2. ábrán látható – tevékenységük természetéből adódóan kiemelkedő helyet foglaltak el a fogyasztók díjbefizetései. Így a civil szervezetektől alapjában véve idegen közhasznú társaságoknak már a tömeges megjelenése elég volt ahhoz, hogy szektorszinten érzékelhetően megváltozzon a finanszírozás szerkezete.

Korántsem csak szektorszinten befolyásolta a finanszírozás alakulását a közalapítvány és a köztestület jogintézményének létrehozása vagy inkább újraélesztése.<sup>5</sup> Ellentétben a közhasznú társaságokkal, amelyek többségükben a „hagyományos” magánjogi nonprofit szervezetektől, az egyesületektől, alapítványoktól, civil érdekképviseletektől merőben idegen tevékenységek folytatására vállalkoztak, a közalapítványok és köztestületek nagyjából ugyanabban a térben próbálták megkeresni a helyüket, amelyben a civil szervező-

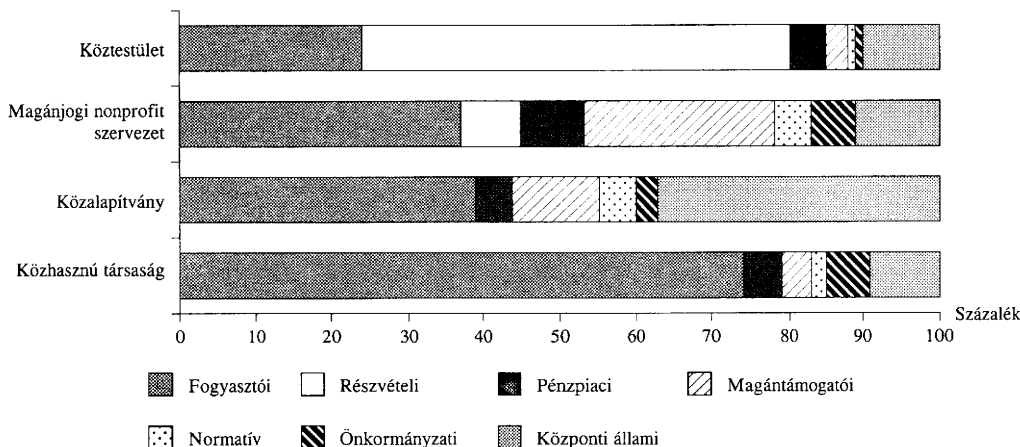
<sup>3</sup> Kondorosi [1998] 106. o.

<sup>4</sup> Kormányzati, önkormányzati körökben élvezett népszerűségét döntően annak köszönhette, hogy alkalmas volt a szigorú költségvetési gazdálkodási szabályok alóli kibújására.

<sup>5</sup> Ezeknek a közjogi formáknak az 1945 előtti magyar jogrendben megvoltak a maguk hagyományai.

2. ábra

A régi és új típusú nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint, 1999\*



\* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.  
Az eredeti adatok forrása: Bocz és szerzőtársai [2001].

dések is. Ennélfogva sok szempontból versenytársként, még hozzá erősebb, kivételezett helyzetben levő versenytársként jelentek meg. Terjeszkedésük közvetlenül is befolyásolta a hagyományos nonprofit szervezetek bevételszerzési lehetőségeit, az esetek egy részében szűkítette azok mozgásterét.

A közalapítványok az eredeti törvényhozói akarat szerint (Ptk. 74/G paragrafus, (1) és (2) bekezdés) csak olyan „közfeladat ellátásának folyamatos biztosítása céljából” hozhatók létre, „amelynek ellátásáról – jogszabály alapján – az államnak vagy az önkormányzatnak kell gondoskodnia”. A gyakorlatban azonban ennél sokkal szélesebb sávban kezdtek el működni, s ezt a gyakorlatot a Legfelsőbb Bíróság határozatban (LB Kny, III. 27. 475/1996) szentesítette, amikor úgy foglalt állást, hogy a Ptk. a „kell” szó használatával nem szűkíti le a *közfeladatok* körét a *kötelező állami feladatokra* (Lomnici [1998] 175–176. o.).

A kilencvenes évek közepétől kezdve a kormányzat sorra hozta létre az olyan közalapítványokat, amelyeknek valójában a legkülönbözőbb területeknek és célcsoportoknak (például a közoktatásnak, a sportnak, a cigányoknak, a rászoruló egyetemi hallgatóknak, a hadigondozottaknak stb.) szánt állami támogatások szétesztása, illetve kiemelten fontosnak tekintett (főleg kutatási és oktatási) tevékenységek ellátása volt a feladata. Mi több, mindent megtett, hogy a korábban hasonló funkcióval, de még magánalapítványi formában létrehozott adományozó szervezeteket is rászorítsa az átalakulásra.<sup>6</sup>

A tapasztalatok szerint ezek a nagy, többnyire országos vagy regionális hatókörű közalapítványok néhány év alatt magukhoz szippantották a nonprofit szektorba áramló, amúgy is meglehetősen szűkös központi állami támogatások jelentékeny részét. A többi nonprofit

<sup>6</sup> Ez a törekvés az érintettek egy részénél komoly ellenállásba ütközött ugyan, de – néhány kivételtől (például Magyar Könyv Alapítvány) eltekintve – végül is csak azok a szervezetek tudták magánalapítványi státusukat megőrizni, amelyeknek nem az évenkénti költségvetési támogatás volt a szinte kizárólagos bevételi forrása.

szervezetet ez értelemszerűen arra kényszerítette, hogy más bevételek után nézzen, s a számára hozzáférhető összes alternatív forrást igénybe vegye. Ilyen alternatív bevétel-szerzési lehetőségként főleg az alaptevékenység piaci irányú kibővítése és a kiegészítő jellegű vállalkozások beindítása kínálkozott. A szervezetek ilyen irányú törekvései nyilvánvalóan hozzájárultak ahhoz, hogy az évtized végére minden korábbi szintnél magasabbra emelkedett azoknak a bevételeknek az aránya, amelyek a fogyasztói, vásárlói döntések jóvoltából áramlanak a nonprofit szektorba.

A központi állami támogatások megszerzésének nehézségeire természetesen úgy is reagálhattak a szervezetek, hogy megkeresték az alternatív támogatási forrásokat, vagyis a helyi önkormányzatokhoz, az adományozó alapítványokhoz, az egyszázalékos felajánlásokról döntő adófizetőkhez, az egyéni és vállalati adományozókhoz, esetleg a külföldi támogatókhoz fordultak segítségért. Ez az esetek igen nagy részében meg is történt, s – mint a magántámogatottság<sup>7</sup> és önkormányzati támogatottság viszonylag magas aránya jelzi – többé-kevésbé sikeres volt. A siker értékét növeli, hogy a civil szervezeteknek ezen a terepen a közalapítványok másik típusával, a helyi önkormányzatok által létrehozott, többnyire településfejlesztési célú közalapítványokkal kellett versenyezniük.

Ez utóbbiak pozíciója több szempontból is sokkal előnyösebb. Az önkormányzati források nyilvánvalóan sokkal könnyebben hozzáférhetők számukra, hiszen ezekből saját alapítójuk döntései nyomán részesedhetnek. Az „önkormányzati háttér” sokat segíthet a magántámogatások megszerzésében is. A polgármesteri hivatal szakmai és technikai segítséget nyújthat a pályázatok megírásában, az adománygyűjtő kampányokban, vállalhatja a gyakorta előírt „önrész” biztosítását, nyomást gyakorolhat a lehetséges támogatóként megjelenő helyi vállalkozókra, bizonyos feladatok megoldásához „kölsönadhatja” a közhasznú munkásokat stb. A helyi közalapítvány és a magánalapítványok, egyesületek között kialakuló verseny különösen a kisebb településeken lehet igen egyenlőtlen, ahol a megszerezhető támogatások eleve nagyon korlátozottak.

Hasonlóan egyenlőtlen verseny alakult ki a köztestületi forma megjelenése nyomán az érdekképviselet területén. A szakmai, gazdasági érdekvédelmi szervezetek számára a legfontosabb finanszírozási forrást a részvételi, kapcsolódási jellegű döntések jóvoltából megszerezhető bevételek jelentik. Azzal, hogy a szabályozás bizonyos tevékenységek gyakorlását kamarai vagy egyéb köztestületi tagsághoz kötötte, a tagdíjbevételeket is automatikusan a köztestületi formák felé terelte. Ha adminisztratív korlátokat nem állított is a magánkezdeményezésen alapuló érdekvédelem elé, a valóban „civil” kezdeményezéseket gazdaságilag igen nehéz helyzetbe hozta. Az érintettek dönthetnének ugyan a kettős vagy akár többes tagság mellett, s fizethetnének tagdíjat a hatósági jogköröket gyakorló köztestület mellett az önkéntesen szerveződött civil érdekképviseletnek is (részben meg is teszik), de az utóbbiak esélyei az adott körülmények között és a jövedelmek jelenlegi szintjén nyilvánvalóan sokkal rosszabbak. Az 1. és a 2. ábra világosan mutatja, hogy a kilencvenes évtized második felében a szektor egészét tekintve csökkenő arányú tagdíj-bevételek jelentékeny része az egyesületi formában működő szervezetektől a köztestületekhez áramlott át.

Az eddig elmondottakból az is következik, hogy a bevételi szerkezet és a mögötte rejlő döntési mechanizmusok alakulását nem elegendő szektorszinten vizsgálni. A magyar nonprofit szektor túlságosan heterogén ahhoz, hogy beérhetnénk az összkép megrajzolá-

<sup>7</sup> Az elemzés pontosságát valamelyest csökkenti, hogy a magántámogatások adatait az összegeket is tartalmazza, amelyeket a nonprofit szervezetek az állami finanszírozású közalapítványoktól kapnak. Ez egyrészt – amennyiben egy éven belül továbbadott támogatásról van szó – szektorszinten halmozódást okoz, másrészt egy árnyalattal „túlértékeli” a magánszférában hozott támogatási döntések jelentőségét, hiszen a közalapítványok kuratóriumainak támogatáspolitikája nem teljesen független a kormányzati akartól.

sával. Ha a folyamatokat valóban meg akarjuk érteni, akkor annak vizsgálatára is szükség van, hogy az eddigiekben a szektor szempontjából áttekintett finanszírozási mechanizmusok milyen szerepet játszanak az egyes nonprofit szervezetek életében, s mekkora azoknak a szervezeteknek a köre, amelyeket a különböző döntéshozói csoportok magatartásának változásai a legérzékenyebben érintenek.

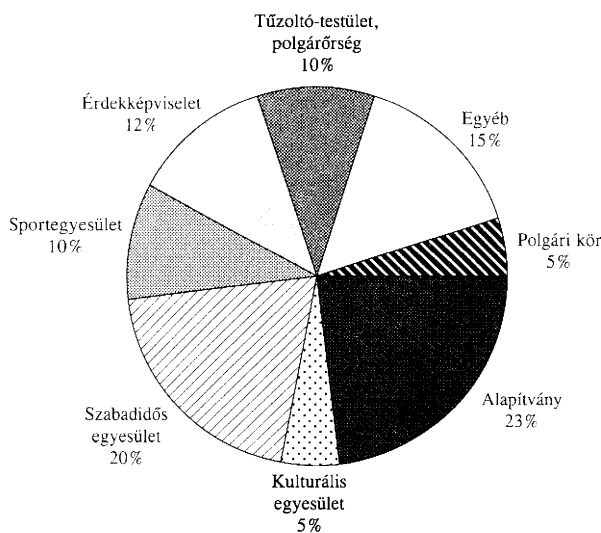
Mielőtt azonban kísérletet tennék a nonprofit szervezetek domináns finanszírozási mechanizmusok szerinti tipizálására, mindenképpen szót kell ejtenem a szektornak egy egészen speciális szegmenséről, amely a további vizsgálatból teljes egészében kimarad.

### A pénzbevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek

A rendelkezésünkre álló utolsó statisztikai adatok szerint a Magyarországon működő 48 171 nonprofit szervezet közül 4581-nek, tehát a szektor közel 10 százalékának 1999-ben semmilyen bevétele nem volt. Hangsúlyozni kell, hogy ebben a számban nincsenek benne azok a szervezetek, amelyek a statisztikai kérdőív működési jellemzőiket firtató kérdésére azt válaszolták, hogy megszűnőben vannak, vagy működésüket átmenetileg szüneteltetik.

3. ábra

A bevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek összetétele, 1999



Forrás: Bocz és szerzőtársai [2001].

Mint a 3. ábra tanúsítja, a regisztrált pénzmozgások nélküli tevékenység az egyesületek körében lényegesen gyakoribb volt, mint az alapítványoknál, de azért az utóbbiak között sem számított kivételesnek. Tekintve, hogy a magyar alapítványok jelentős része eredetileg igen alacsony alaptőkével, a későbbi gyarapodás reményében jött létre, néhány nagyobb kiadás vagy kudarcba fulladt pályázat, sikertelen adománygyűjtési akció elég ahhoz, hogy a bankszámla kiürüljön. Ilyenkor a kuratórium nem feltétlenül adja fel a terveit, de egy-egy év könnyen eltelhet anélkül, hogy a szervezetnél bármilyen pénzmozgás lenne. Nem kizárt, hogy eközben már születnek az újabb pályázatok, új, energikusabb vezetőséget választanak, új stratégiát dolgoznak ki, esetleg várják, hogy a tör-

vényben előírt három év elteltével az alapítvány jogosulttá váljon az egyszázalékos támogatások gyűjtésére.<sup>8</sup> Arra is akad példa, hogy az alapítványi forma ellenére valójában inkább egyesületi tevékenység folyik, a működés a közösségi tevékenységek és az önkéntes munka (például műemlékek állagmegóvása, településszépítés, klubélet stb.) szervezésében merül ki.

Ez utóbbi, az alapítványok esetében inkább csak kivételképpen előforduló tevékenység a tipikus azokban az egyesületekben, amelyek semmilyen saját bevételre nem tesznek szert. Fontos azonban leszögezni, hogy a hivatalos adatok mögött a valóság lényegesen bonyolultabb. A saját bevételek hiánya nem feltétlenül jelenti azt, hogy a szervezetek működéséhez egyáltalán nem kapcsolódik pénzmozgás, csupán arról van szó, hogy a könyvelésben sem bevételek, sem kiadások nem jelentkeznek. Ennek többféle oka lehet, s közülük csak az egyik az, hogy működéshez valóban semmi pénzre nincs szükség. Gyakran előfordul azonban az is, hogy az egyesület háttérben áll egy olyan intézmény, amely fedezi a működés költségeit, s vállalja, hogy azokat saját kiadásai között számolja el. Példaként említhetjük a tűzoltó- és polgárőr-, de részben még a kistelepüléseken működő sportegyesületeket is, amelyeknek a pénzügyei igen gyakran beolvadnak az önkormányzati költségvetésbe. Az sem ritka, hogy a népdalkörök, hagyományőrző csoportok kiadásait a művelődési házak fedezik, a diáksport-egyesület finanszírozását az iskola, az etnikai alapú csoportokét a kisebbségi önkormányzat, a vallásos egyletekét az egyház, a polgári körökét, közeleti klubokét a hozzájuk közelálló párt stb. vállalja át. Mivel a bankszámla fenntartásának, a könyvelésnek és a pénzügyekkel összefüggő egyéb adminisztrációnak a kis civil szervezetek számára túlságosan magasak a költségei, erős a kísértés arra, hogy – amikor csak lehet – elkerüljék a pénzmozgások regisztrálását. A valóban kis kiadások esetében annak sincs túl nagy kockázata, ha informálisan intézik a pénzügyeket, nem szednek tagdíjat, és a befizetéseket, illetve a kiadásokat nem könyvelik. A szabadidős és sportegyesületek, rétegklubok tagjai gyakran választják azt a megoldást, hogy a közös rendezvények, túrák, utazások költségeit a helyszínen közvetlenül egyenlítik ki, vagy ha előre összeszedik is a pénzt, annak legfeljebb egy-egy kockás füzetben marad nyoma, de a naplófőkönyvben semmiképpen.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy ezeknek a hivatalosan minden bevételt nélkülöző nonprofit szervezeteknek a működését minden valószínűség szerint legnagyobb részben saját tagjaik finanszírozzák, de kapnak némi rejtett pénztámogatást a helyi önkormányzatoktól és azok intézményeitől, valamint egyéb magántámogatóktól is. Fennmaradásukhoz ugyancsak nagyon fontos az a természetbeli segítség (a helyiségek, eszközök ingyenes használata, szállítási stb.), amely rendszerint ugyanezektől a támogatóktól érkezik.

A bevételekkel egyáltalán nem rendelkező nonprofit szervezeteknek 1999-ben összesen több mint 13 ezer tagjuk és majdnem 20 ezer önkéntes segítőjük volt. Az önkéntesek által az év során végzett munka 700-nál is több 8 órában foglalkoztatott fizetett munkavállaló összes munkaidejének felelt volna meg. Ennyi alkalmazottnak körülbelül 600 millió forintot kellett volna fizetni,<sup>9</sup> ami úgy is értelmezhető, hogy ezek a szervezetek (a fentiekben már említett informális befizetéseken kívül) ilyen értékű lakossági támogatást kaptak.

<sup>8</sup> Ez főleg azoknál a – jórészt iskolai, óvodai, kulturális és egészségügyi – alapítványoknál jellemző, amelyeket kifejezetten az egyszázalékos törvényre reagálva, az utóbbi években hoztak létre. A késői alapítás itt többnyire azt jelzi, hogy az alapítványi formában rejlő egyéb lehetőségek nem mozgatták meg az érintettek fantáziáját. Ez egyúttal megmagyarázza, hogy passzívan várják a három év elteltét, s nem is kísérelnek más típusú bevételek megszerzésével.

<sup>9</sup> A becslést a KSH-ban kialakított módszerrel végeztem, vagyis az önkéntesek főállású munkavállalóakra átszámított becsült létszámát a nonprofit szektorban a tényleges alkalmazottaknak fizetett éves átlagos munkabérrrel (847 ezer forinttal) szoroztam meg.

Ezek a számok ékesen bizonyítják, hogy a bevételekkel nem rendelkező négy és fél-ezer szervezet korántsem jelentéktelen része a magyarországi civil szférának. Ha a to-vábbiakban mégsem foglalkozom velük, az azért van, mert ennek a tanulmánynak a látható vagy legalábbis valamilyen mértékben dokumentált pénzáramlás a témája. A pénz nélkül működő nonprofit szervezetekről finanszírozási szempontból legfeljebb annyit mondhatunk, hogy amennyiben intenzívebb bevételszerző tevékenységre szánnák magukat, akkor valószínűleg elsősorban helyi döntéseken alapuló, lakossági, önkormányzati és esetleg vállalati, vállalkozói támogatásokra számíthatnának. Feltehető tehát, hogy azoknak a nonprofit szervezeteknek a csoportjait gyarapítanak, amelyek az ilyen típusú bevételekre alapozzák tevékenységük finanszírozását. Mivel azonban ez a feltevés egzakt módon nem bizonyítható, s a csupán vegetáló vagy éppen „haldokló” szervezetek leválasztására sincs lehetőség, a következő fejezetekben már mindenütt csak a szektornak az a 43 590 szervezete fog megjelenni, amelyeknek 1999-ben elszámolt bevételei voltak.

### **A nonprofit szervezetek összetétele domináns finanszírozási mechanizmusok szerint**

A nonprofit szektor bevételi szerkezetének vizsgálata azt mutatta, hogy a három legfontosabb finanszírozási mechanizmus a fogyasztói, a magántámogatói és a központi állami támogatási döntéseké, ezeken keresztül jutott el a szektorba az 1999-es bevételek több mint háromnegyede, pontosan 76,5 százaléka (3. táblázat). Egészen más következtetésre juthatunk azonban akkor, ha nem a különböző forrásokból érkező bevételek összegét, hanem azt vizsgáljuk meg, hogy a nonprofit szervezetek milyen számban tudják igénybe venni az egyes finanszírozási mechanizmusokat.

Az adatok azt mutatják, hogy a szervezetek döntő többsége a három kiemelkedően fontos finanszírozói csoport közül kettőhöz nemigen tudott utat találni. A központi állami támogatásokból 1999-ben a szervezeteknek kevesebb mint egyötöde részesült (ennél már csak a normatív támogatásokat volt nehezebb megszerezni), s a fogyasztók, vásárlók számára is mindössze 32 százalékuk kínált olyan termékeket vagy szolgáltatásokat, amelyek iránt mutatkozott bizonyos piaci kereslet. Sokkal jobbnak bizonyult a magántámogatások hozzáférhetősége; a magánszférában hozott újraelosztási döntések jóvoltából a szervezetek közel 60 százaléka tett szert némi bevételre. Még nagyobb, több mint 70 százalékos volt az aránya a pénzügyi mechanizmusokban érintetteknek. Tagdíj-bevételekre a szervezetek 42 százaléka, önkormányzati támogatásokra 35 százalékuk számíthatott.

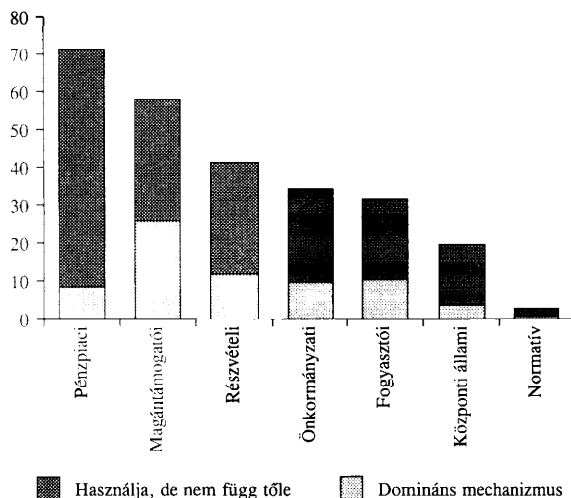
Az általános hozzáférhetőségen túl azt is érdemes megvizsgálni, hogy a különböző finanszírozási mechanizmusok útján szerzett bevételek mennyire voltak fontosak az egyes nonprofit szervezetek számára (4. ábra és 5. táblázat). Ennek a kérdésnek a megválaszolásához már nem elegendő a publikált statisztikai adatok egyszerű átcsoportosítása, hanem vissza kell térni a KSH 1999-re vonatkozó felvételének eredeti adatbázisához. Az adatbázisból egyszerű statisztikai módszerekkel leválogathatók azok a szervezetek, amelyeknek a finanszírozási szerkezetét egyetlen bevételtípus uralja. Az általam meghúzott határ a 66,66 százalék volt: akkor tekintettem egyetlen döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függőnek a szervezetet, ha bevételeinek több mint kétharmadát ugyanazon a mechanizmuson keresztül szerezte meg.

A magyar nonprofit szektort 1999-ben majdnem háromnegyed részben olyan szervezetek alkották, amelyek számára egy domináns finanszírozási mechanizmus biztosította a működéshez szükséges pénzeszközök döntő hányadát. A maradék 28 és fél százalék pénzügyi jellemzőinek feltárása érdekében célszerűnek látszott a clusteranalízis módszer



4. ábra

A különböző döntési mechanizmusok közvetítésével bevételhez jutó és az adott mechanizmustól függő nonprofit szervezetek aránya, 1999



*Forrás:* a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

5. táblázat

A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek összetétele domináns finanszírozási mechanizmusok szerint, 1999

Finanszírozási mechanizmus	A szervezetek száma	A szervezetek aránya (százalék)
<i>Egyetlen döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függő szervezetek</i>		
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	297	0,7
Központi állami újraelosztási döntések	1 542	3,5
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	4 358	10,0
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	11 374	26,1
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	5 295	12,1
Fogyasztói, vásárlói döntések	4 523	10,4
Pénzüpiaci mechanizmusok	3 783	8,7
<i>Összesen</i>	<i>31 172</i>	<i>71,5</i>
<i>Több döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függő szervezetek</i>		
Magántámogatói és pénzüpiaci mechanizmusok együtt	5 043	11,5
Fogyasztói, vásárlói és részvételi, kapcsolódási jellegű döntések együtt	3 687	8,5
Önkormányzati, központi állami döntések és normatív finanszírozás	3 688	8,5
<i>Összesen</i>	<i>12 418</i>	<i>28,5</i>
<i>Mindösszesen</i>	<i>43 590</i>	<i>100,0</i>

*Forrás:* a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

rét alkalmazni. Az eljárás lényege az volt, hogy a bevételi szerkezetet leíró megosztási viszonyszámok alapján a program meghatározta a részsokaságnak azokat a speciális csoportjait, amelyek markánsan elkülönültek egymástól. Így mód nyílt arra, hogy a „több lábón álló”, viszonylag kiegyensúlyozott bevételi szerkezetű szervezeteket további altípusokba soroljuk.

A számítások eredményei egyértelműen azt mutatták, hogy a magyar nonprofit szektorban a legszélesebb körű hatást 1999-ben a magánszférában hozott újraelosztási döntések gyakorolták. A szervezetek több mint egynegyede számára az e döntések nyomán kiutalt támogatások jelentették a domináns bevételi forrást, további egytizedük pedig jórészt a kamatbevételekkel és értékpapírhozamokkal kiegészített magántámogatásokra alapozta működését.

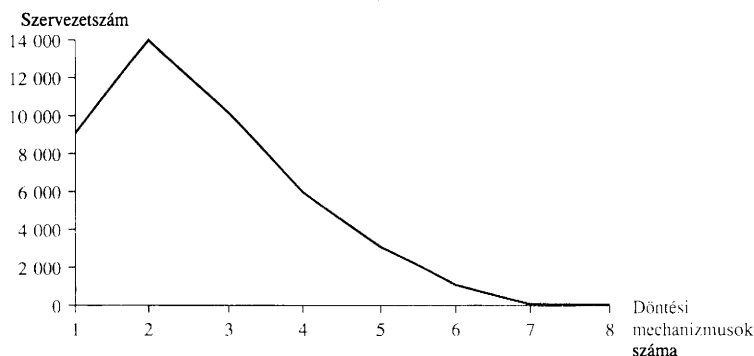
Nagyjából azonos, 10-10 százalék körüli volt azoknak a szervezeteknek az aránya, amelyek számára elsősorban a részvételi, kapcsolódási jellegű, a fogyasztói, vásárlói, illetve az önkormányzati döntések teremtették meg a működés anyagi feltételeit. Nem sokkal maradt 10 százalék alatt a pénzüpi mechanizmusoktól függő szervezetek hányada sem. Kevesen számíthattak viszont arra, hogy a központi újraelosztás vagy törvényben rögzített elosztási mechanizmusok útján kapják meg a tevékenységük finanszírozásához szükséges összegek nagyobbik részét. A domináns bevétellel nem rendelkező csoporton belül azonos, 9 százaléknál valamivel alacsonyabb arányt képviseltek a döntően a különböző típusú állami támogatások valamilyen kombinációjából élő, illetve a főleg a tagjaiktól és a szolgáltatásaik fogyasztóitól beszédhető díjakra számító szervezetek.

A domináns finanszírozási mechanizmusok vizsgálata alapján sajnos nem mondhatunk mást, mint hogy a nonprofit szervezetek döntő többségét 1999-ben az egy-egy döntéshozói csoporttól, finanszírozási mechanizmustól való függés jellemezte. Ugyanerre a megállapításra jutunk akkor is, ha – az általuk elért bevételek tényleges súlyától eltekintve – csak a szervezetek által igénybe vett bevételszerzési megoldások számát vizsgáljuk.

Az 5. ábrán látható erősen aszimmetrikus görbe magáért beszél. Félreérthetetlenül mutatja, hogy a magyar nonprofit szervezeteket nemcsak az egy-egy bevételtypustól való pénzügyi függés jellemzi, hanem nagyon gyakran a szinte homogén finanszírozási szerkezet is. Közel kilencezer szervezet 1990-ben csak egy, további 14 ezer mindössze két, 10 ezer pedig három mechanizmust vett igénybe a működéséhez szükséges pénzeszközök megszerzése érdekében. Négy különböző forrás igénybevétele már kifejezetten ritka volt, az annál is magasabb szám pedig kivételesnek számított.

5. ábra

A nonprofit szervezetek összetétele a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 1999



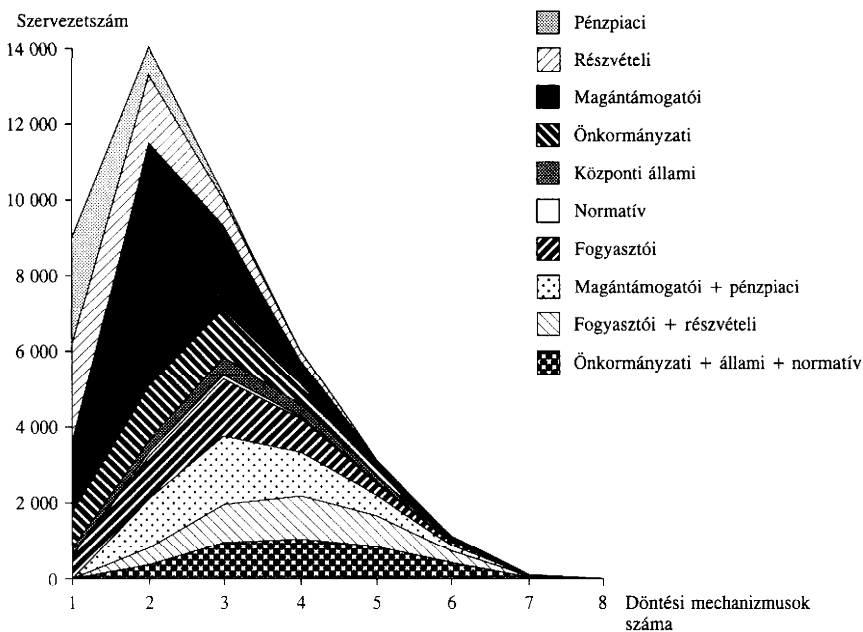
Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

Ha mindezt összevetjük azzal a ténnyel, hogy több mint 27 ezer szervezetnek volt kiegészítő jellegű (igen gyakran csak a folyószámla kamatát jelentő, tehát többé-kevésbé automatikusan keletkező) pénzüpiaci bevétele, akkor azt kell feltételeznünk, hogy a szektor fele vagy egyáltalán nem tett erőfeszítéseket az egyirányú pénzügyi függés kiküszöbölésére, vagy ilyen irányú erőfeszítései igen mérsékelt eredménnyel jártak.

A jelenség magyarázatát megkönnyíti, ha részletesebben, a domináns finanszírozási mechanizmusok szerinti bontásban is megvizsgáljuk az adatokat. Mint a 6. ábráról leolvasható, a szervezeteknek mindössze három olyan csoportja van, amelyben az egyetlen vagy legfeljebb kéttípusú bevétel volt a jellemző.

6. ábra

A nonprofit szervezetek összetétele domináns bevételek és a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 1999



Forrás: a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

Csak egy forrásból jutott bevételhez azoknak a szervezeteknek a háromnegyede, amelyek a betétkamatokat és pénzüpiaci hozamokat tekintették megélhetésük legfőbb biztosítékának. Ezek döntő többségükben alapítványok voltak. Létrehozóik gyakran valóban úgy rendelkeztek, hogy a tőkéhez nem szabad nyúlni, hanem annak kamataiból kell gondoskodni az eredeti cél eléréséről. (E célok között előkelő helyen szerepel a jó tanulók jutalmazása, rászoruló egyetemisták ösztöndíjban részesítése, különböző emlékdíjak, művészeti díjak, emlékgyűrűk kiosztása stb.) Más esetekben valójában arról volt szó, hogy az érintetteknek nem maradt energiájuk a tervezett adománygyűjtésre, így számos iskolai, óvodai, kórházi alapítvány csak a tőke hozadékát utalhatta át az anyaintézménynek. Az is előfordulhatott, hogy az alapítvány (már vagy átmenetileg) nem működött, de az alaptőke kamatai azért befolytak, s a további sorsukat meghatározó döntésig a bankszámlán halmozódtak.

Egészen más okokból volt kiemelkedően gyakori az egyetlen bevételtípusra alapozott

működés azoknál a kis egyesületeknél és érdekképviselőknél, amelyek elsősorban a saját tagjaikra számíthattak. Ezeknek a többnyire falvakban, elszigetelten működő, legfeljebb néhány tucat tagot számláló sportköröknek, horgász- és galambász-egyesületeknek, bérkilövő vadásztársaságoknak, gazdaköröknek igen kevés alkalmuk kínálkozott arra, hogy a tagdíjakon túl más forrásokat is igénybe vegyenek. Tevékenységi körüknél fogva az egy százalékra sem voltak jogosultak, s az önkormányzati támogatások megszerzésére is mérsékeltek voltak az esélyeik.

Kétfajta bevétel jellemezte az olyan szervezetek több mint felét, amelyek számára a magánszférából érkező támogatások jelentették a működés első számú garanciáját. Ebben a csoportban a konkrét intézmény vagy program támogatására létrehozott alapítványok voltak túlsúlyban. Esetükben többnyire a szándék és a személyi, tárgyi feltételek egyaránt hiányoztak ahhoz, hogy az alapfunkció betöltéséhez szükséges adománygyűjtő (s a hozzá csak járulékosan kapcsolódó befektetési) tevékenységen túllépjenek.

Érzékelhetően változatosabb volt a finanszírozása azoknak a szervezeteknek, amelyek döntően a fogyasztói, vásárlói keresletől vagy az állami támogatások valamelyik fajtájától függtek. Ez nagyrészt valószínűleg azzal magyarázható, hogy ezek a bevételi típusok csak ott válhattak dominánssá, ahol a szervezet vezetése legalább valamelyest professzionálisan dolgozott. Az eladható termékek, szolgáltatások előállítása még akkor is feltételez némi intézményesültséget, ha viszonylag egyszerű tevékenységekről (például művészeti alapítványnál műtárgyak értékesítéséről, horgászegyesületnél horgászjegyek eladásáról, vadásztársaságnál külföldi vendégek elszállásolásáról, rétegklubnál szabadidős programok, kirándulások szervezéséről stb.) van szó. A fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek túlsúlyra jutása az esetek nagy részében azért következhetett be, mert a szervezetek képesek voltak a korábbi informális vagy félformális működést a piac irányába bővíteni, s szervezettebbé, szakmailag igényesebbé, infrastrukturálisan megalapozottabbá tenni. Ugyanezeknek a követelményeknek az eleve is valamilyen fogyasztói kereslet kielégítésére létrejött, egyébként sokkal kisebb számban működő szervezeteknek (például népfőiskoláknak, alapítványi vagy közhasznú társasági formájú szociális otthonoknak, művelődési házaknak, színházaknak, kommunális szolgáltatóknak stb.) már alapításukkor is meg kellett felelniük. Ilyen körülmények között a többirányú bevétel-szerzési tevékenységnek sokkal inkább megvoltak a személyi és tárgyi feltételei, mint a kis civil szervezetek vagy az adománygyűjtésre specializálódott „szatelitalapítványok” esetében.

Az intézményesültség – más okokból – az elsősorban a különböző állami támogatásokból élő nonprofit szervezetek egy részét is jellemezte. A normatív támogatásokra kizárólag az válhatott jogosulttá, aki eleget tett a jogszabályokban lefektetett követelményeknek. A szabad rendelkezésű állami forrásokból is csak azok remélhettek számottevő részesedést, akik demonstrálni tudták tevékenységük társadalmi hasznosságát. Ez legfeljebb néhány, egészen speciális szervezetcsoport (főleg a kisközségekben működő polgárőrségek, tűzoltó- és sportegyesületek) esetében történhetett meg anélkül, hogy a kérelmező más forrásból származó bevételeket is fel tudott volna mutatni. A civil kezdeményezések, különösen, ha reprezentatív kiadványok (például településtörténeti monográfia, helyi lap) megjelentetésére, fesztiválok, falunapok megrendezésére, helyi televíziós stúdió működtetésére stb. irányultak, ideális esetben igen komoly állami, önkormányzati támogatásra tehettek szert, de ritkán úgy, hogy közben más típusú bevételeik egyáltalán ne lettek volna. Az állami alapítású, közfeladatokat átvállaló nagy nonprofit szervezetek (például a kulturális vagy a gazdaságfejlesztést, a munkanélküliség kezelését szolgáló közalapítványok) többségéhez pedig már csak tevékenységének bonyolultsága miatt is a legkülönbözőbb finanszírozási mechanizmusokon keresztül áramlottak kisebb-nagyobb pénzüsszegek.

A legdiverzifikáltabb bevételeket természetesen azokban a csoportokban tapasztalhatuk, ahol nem egy domináns, hanem több különböző finanszírozási mechanizmus bizto-

sította a szervezet működőképességének fenntartását, bár itt is jelen voltak (messze a legalacsonyabb átlagos bevételszámmal) azok az adománygyűjtő alapítványok, amelyeknél a magántámogatásokat főleg (vagy kizárólag) kamatok és értékpapírhozamok egészítették ki. Ez utóbbiak közé főleg olyan szervezetek tartoztak, amelyek valamilyen konkrét beruházás (templom-, emlékház-, tornaterem-, uszodaépítés, műemléki rekonstrukció stb.) érdekében hosszabb távú gyűjtést indítottak.

Rendszerint többirányú szolgáltatói (és esetleg adományozói) tevékenységet folytattak azok a szervezetek, amelyeknek a bevételein belül a fogyasztók, vásárlók és a tagok által fizetett díjak együttese, illetve a különböző formájú állami támogatások valamilyen kombinációja képviselte a legnagyobb részarányt. Ezeknél a szervezeteknél az volt a leggyakoribb, hogy négyféle finanszírozási mechanizmuson keresztül jutottak bevételhez, de az 5-6 különböző döntéshozói csoporttal fenntartott kapcsolatok sem számítottak kivételesnek. Ez a viszonylag kiegyensúlyozott bevételi szerkezet a legtöbbször esetében azért alakulhatott ki, mert a vezetés és a menedzsment – nem kis részben az általános szűkösség és az ezzel összefüggő gazdasági kényszerek hatására – minden lehetőséget megragadott a pénzügyi mozgástér bővítésére. Ennek sokuknál tagadhatatlanul volt némi válságkezelés jellege (az egyik pályázaton nyert pénz gyakran szolgált a másikon nyert összegek ellenében vállalt feladatok elvégzésére vagy a költségvetésben táguló egyéb lyukak betömésére), de szerencsére sok jel utalt a szervezeti stratégiába szervesen illeszkedő, tudatos pénzügyi tervezés terjedésére is.

A többféle finanszírozási mechanizmus igénybevételére épülő bevételszerzési stratégia jelentőségét részben a belőle következő függetlenség adja, hiszen a szervezet életképessége ilyen módon nem egyetlen támogatói csoport jóindulatán, vagy éppen a piaci konjunktúra ingadozásain múlik. Nagyon fontos ugyanakkor az is, hogy minél több bevételforrás válik hozzáférhetővé, annál jobbak az esélyei a viszonylag nagyobb összegek megszerzésének. A bevétel nagyság és a különböző finanszírozási jellemzők közötti korrelációs kapcsolatok vizsgálata<sup>10</sup> (6. táblázat) azt mutatja, hogy a nonprofit szervezetek gazdasági erejére a legerősebb hatást éppen az általuk igénybe vett finanszírozási mechanizmusok száma gyakorolja.

Valamivel kevésbé erős, de még mindig számottevő az a pozitív korrelációs kapcsolat, amely a szervezet nagysága és a fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek aránya között kimutatható. Minél nagyobb mértékben támaszkodik tehát egy-egy nonprofit szervezet az áruk és szolgáltatások piacán megszerezhető bevételekre, annál valószínűbb, hogy viszonylag magas összegekkel gazdálkodhat. (És megfordítva: bizonyos méret alatt a szervezet aligha lehet képes rá, hogy olyan termékeket és szolgáltatásokat hozzon létre, amelyekért a vásárlók komoly összegeket hajlandók fizetni.)

A bevételek többi összetevőjének relatív súlya – bár a korreláció valamennyiük esetében szignifikáns – lényegesen lazább összefüggést mutat a szervezet nagyságával. Mindazonáltal figyelemre méltó, hogy a kapcsolat iránya csak a központi állami és a normatív támogatások esetében pozitív; ezek esetében várható, hogy magasabb arányszámuk magasabb bevételszinttel jár együtt. Minden más finanszírozási mechanizmus esetében fordított az összefüggés: annál kisebb összbevételekre kell számítani, minél inkább a kamatokra és értékpapírhozamokra, tagdíjakra, önkormányzati vagy magántámogatásokra alapozzák működésüket a nonprofit szervezetek.

A korrelációs együttthatók ismeretében már nem meglepő, hogy a nonprofit szerveze-

<sup>10</sup> A 6. táblázatban szereplő korrelációs együttthatók a kétváltozós korrelációs számítás eredményei. A bevétel nagyság és a különböző finanszírozási jellemzők közötti kapcsolat többváltozós regressziós vizsgálatra azért nincs mód, mert a magyarázó változóként használt bevétel szám és szerkezeti arányszámok között igen erős multikollinearitás áll fenn.

## 6. táblázat

Korrelációs kapcsolatok a nonprofit szektor bevételeinek nagysága és a finanszírozási szerkezet között, 1999

A bevételek nagyságát magyarázó finanszírozási jellemzők	A korrelációs kapcsolat	
	iránya	szorossága* korrelációs hányados
A bevételt eredményező finanszírozási mechanizmusok száma	pozitív	0,531
Fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek aránya	pozitív	0,380
Központi állami támogatásból származó bevételek aránya	pozitív	0,164
Normatív támogatásból származó bevételek aránya	pozitív	0,126
Pénzpiaci mechanizmusokon keresztül szerzett bevételek aránya	negatív	0,246
Részvételi döntések nyomán kapott bevételek aránya	negatív	0,178
Önkormányzati támogatásból származó bevételek aránya	negatív	0,046
Magántámogatói döntések nyomán kapott bevételek aránya	negatív	0,039

\* A korreláció 0,01-es szinten valamennyi magyarázó tényező esetében szignifikáns.

*Forrás:* a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

tek különböző finanszírozási szerkezetű csoportjai 1999-ben a számarányuktól igen eltérő mértékű bevételekre tettek szert. Az átlagosnál jobb jövedelmi pozícióba főleg azok a szervezetek tudtak kerülni, amelyeknek a bevételei elsősorban a fogyasztói döntésektől, illetve a központi állami vagy normatív támogatásoktól függtek. Bár a szektoron belüli arányuk mindössze 23 százalékos volt, náluk koncentrált az összbevétel 64 százaléka, míg a nonprofit szervezetek más mechanizmusok útján finanszírozott bő háromnegyedének a bevételek alig több, mint egyharmadával kellett beérnie.

Az empirikus elemzés eredményei alátámasztani látszanak azt a kiinduló hipotézist, hogy a magyar nonprofit szervezetek finanszírozási szempontból egymástól markánsan elkülönülő csoportokat alkotnak, s a bevételszerzési módok és a szervezeti jellemzők között olyan összefüggések mutathatók ki, amelyek ismerete a gyakorlati életben, a pénzügyi stratégiák kialakításában is hasznos lehet.

## Irodalom

- ÁGOSTON GABRIELLA–SÍK LÁSZLÓ [1994]: A közhasznú társaság a polgári törvénykönyv és a társasági adó törvény 1993. évi módosítása tükrében. Pénzügyi Szemle, 2. sz.
- BEN-NER, A. [1986]: Nonprofit organizations: Why do they exist in market economies? Megjelent: *Rose-Ackerman, S.* (szerk.): The economics of nonprofit institutions. Studies in structure and policy, Oxford University Press, Oxford.
- BOCZ JÁNOS–KUTI ÉVA–LOCHERNÉ KELÉDI ILDIKÓ–MÉSZÁROS GEYZA–SEBESTÉNY ISTVÁN [1997]: Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1995. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- BOCZ JÁNOS–EMRI ISTVÁNNÉ–KUTI ÉVA–MÉSZÁROS GEYZA–SEBESTÉNY ISTVÁN [2001]: Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1999. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- CSIZMÁR GÁBOR–BÍRÓ ENDRE [1998]: Nonprofit jogi kézikönyv. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CSIZMÁR GÁBOR–NEMODA ISTVÁN [2001]: Hogyan szerezzünk pénzt? Adománygyűjtési, forrásteremtési tanácsok nonprofit szervezeteknek. KJK–Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft, Budapest.
- CZAKÓ ÁGNES–HARSÁNYI LÁSZLÓ–KUTI ÉVA–VAJDA ÁGNES [1995]: Lakossági adományok és önkéntes munka. Központi Statisztikai Hivatal – Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.

- HANSMANN, H. B. [1991]: A nonprofit szervezetek közgazdasági elméletei. Megjelent: *Kuti Éva-Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- HARSÁNYI LÁSZLÓ [1997]: Az állam és a nonprofit szektor. INFO-Társadalomtudomány, 42.
- HARSÁNYI LÁSZLÓ-MÉSZÁROS GEYZA-NÁRAI ERZSÉBET-SEBESTÉNY ISTVÁN [2000]: Városi nonprofit szervezetek és önkormányzatok. Megjelent: *Csegény Péter-Kákai László* (szerk.): Köztes helyzet? A civil szervezetek és az önkormányzatok kapcsolatában. Miniszterelnöki Hivatal Civil Kapcsolatok Főosztálya, Budapest.
- JAMES, E. [1991]: A nonprofit szektor elmélete nemzetközi összehasonlítások tükrében. Megjelent: *Kuti Éva-Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- KONDOROSI FERENC [1998]: Civil társadalom Magyarországon. Politika + Kultúra Alapítvány, Budapest.
- KORSÓS ANTAL [2001]: A demokratikus ellenzék ügyvédje – Dornbach Alajos. *Mozgó Világ*, 10.
- KUTI ÉVA [1996]: The nonprofit sector in Hungary. Manchester University Press, Manchester.
- LOMNICI ZOLTÁN [1998]: Az alapítványok és közalapítványok kézikönyve. HVG-Orac, Budapest.
- MÉSZÁROS GEYZA-SEBESTÉNY ISTVÁN [1998]: Az önkormányzatok és a nonprofit szervezetek kapcsolata. Megjelent: *Landau Edit-Szalai Júlia-Vince Péter* (szerk.): Az államtalanítás dilemmái: munkaerő-piaci kényszerek és választások. Aktív Társadalom Alapítvány, Budapest.
- SALAMON, L. M. [1991]: A piac kudarca, az öntevékenység kudarca és a kormány nonprofit szektorral kialakított kapcsolatai a modern jóléti államban. Megjelent: *Kuti Éva-Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- SALAMON, L. M.-ANHEIER, H. K. [1995]: Szektor születik. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- SALAMON, L. M.-ANHEIER, H. K. [1996]: Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally. Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project No. 22, The Johns Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON, L. M.-ANHEIER, H. K. [1999]: Szektor születik II. Összefoglaló egy nemzetközi nonprofit kutatás második szakaszáról. Civitalis Egyesület, Budapest.
- SALAMON, L. M.-ANHEIER, H. K.-SOKOLOWSKI, W. [1996]: The emerging sector. A statistical supplement. The Johns Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON, L. M. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1999]: Global Civil Society. Dimensions of the nonprofit sector. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SÁRKÓZY TAMÁS [1991]: Az alapítványok jogi szabályozása Magyarországon. Megjelent: *Kuti Éva* (szerk.): Alapítványi Almanach, 1990, Magyarországi Alapítványok Szövetsége – Selyemgombolyító Rt., Budapest.
- SEBESTÉNY ISTVÁN [2001]: A magyar nonprofit szektor nemzetközi és funkcionális megközelítésben. Statisztikai Szemle, 4-5. sz.
- SZABÓ ISTVÁN [2000]: A települési önkormányzatok és a civil szervezetek kapcsolatrendszeré, Megjelent: *Csegény Péter-Kákai László* (szerk.): Köztes helyzet? A civil szervezetek és az önkormányzatok kapcsolatában. Miniszterelnöki Hivatal Civil Kapcsolatok Főosztálya, Budapest.
- SZALAI JÚLIA [1997]: Az egészségügyi alapítványokról, INFO-Társadalomtudomány, 42.
- SZÉMAN ZSUZSA-HARSÁNYI LÁSZLÓ [1999]: Halak és hálók (Kapcsolatok a helyi szociálpolitikában). Nonprofit Kutatócsoport – MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest.
- SZÉMAN ZSUZSA-HARSÁNYI LÁSZLÓ [2000]: Szociális kvartett. Civil szereplők négy magyar város szociális életében. Nonprofit Kutatócsoport – MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest.
- VAJDA ÁGNES [1999]: A nonprofit szervezetek vállalkozásairól. Statisztikai Szemle, 8. sz.
- WEISBROD, B. A. [1991]: A háromszektoros gazdaságban működő öntevékeny nonprofit szektor egy elmélete felé. Megjelent: *Kuti Éva-Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.

KÖLLŐ JÁNOS

## Hozzászólás az elmaradt minimálbérvitához

---

A magyar kormány 2001-ben 57 százalékkal emelte a minimálbért, e sorok írásakor pedig újabb 25–44 százalékos emelésről tárgyal az immár egyetértő szakszervezetekkel. A tanulmány e lépés foglalkoztatási következményeinek felméréséhez szeretne támpontokat nyújtani. Az elemzés a transzlog költségfüggvényből származtatott, heterogén munkát feltételező tényezőkeresleti függvényeken alapul. A becslések szerint a nagyvállalatok képzetlen munkaerő iránti keresletét magas saját bérrugalmasság jellemzi, továbbá nagyfokú helyettesíthetőség a képzetlen munka és a tőke között. Az eredmények alapján valószínűtlennek tűnik, hogy a minimálbér megduplázása ne csökkentse az alacsony bérű munkavállalók iránti keresletet, még ha igaz is, hogy e hatást (elvileg) különböző kereslet-, illetve kínálatoldali tényezők ellensúlyozhatják.\*

---

Vannak-e támpontjaink egy olyan merész társadalmi kísérlet hatásainak megítéléséhez, mint a minimálbér (több mint) megduplázása 366 nap alatt? A szerzteágazó témán belül egyetlen részkérdés – a lehetséges munkaerő-keresleti hatások – megvitatásához szeretne hozzájárulni a tanulmány, mely eredetileg nem alkalmi cikknek íródott, hanem a magyar nagyvállalatok különböző munkafajták iránti keresletének visszatekintő elemzéséhez (Kőrösi [1998], [2000], Kertesi–Köllő [2001a], [2001b]) próbált adalékokkal szolgálni.

Egy hirtelen, jelentős minimálbér-emelés akár érintetlenül is hagyhatja a foglalkoztatást, ha a negatív keresleti és pozitív kínálati hatások éppen kiegyenlítik egymást. Elképzelhető, hogy a keresleti hatások nehezen megfigyelhető utakon: a munkaidő csökkenésén, a szezonális és konjunkturális alkalmazkodás felerősödésén keresztül jutnak érvényre. A hatást szétterítheti a kormányzati beavatkozást követő spontán bér-alkalmazkodás, melynek következtében (mint a későbbiekben kitérünk rá), még növekedhet is a képzetlen munka iránti kereslet. Csak az nem képzelhető el, amiben 2001 őszen egyetérteni látszik a kormány, a szakszervezet és a sajtó (továbbá, hallgatásából ítélve, a közgazdász szakma is): hogy semmi sem történik, ami nem csak hihetetlen, hanem fölöttébb nyugtalanító hír is lenne, hiszen egy erőforrás árának kétszámjegyű emelkedése csak rosszul működő – rugalmatlan, árakra érzéketlen – gazdaságokban maradhat következmény nélkül. A magyar gazdaság nem ilyen, ezért hasznosabb, ha energiánkat eleve a lehetséges következmények feltérképezésére összpontosítjuk.

\* Az elhelyezkedő munkanélküliekre vonatkozó adatok A munkanélküli ellátó rendszer 2000. évi átalakításának hatásvizsgálata című kutatásból származnak, amelyet a Munkaerő-piaci Alap irányítótestülete finanszírozott. A keresleti becslések a PHARE-ACE P98-1150 R számú, Kőrösi Gábor vezette kutatás keretében készültek. A szerző köszönetet mond Kertesi Gábornak és Kőrösi Gábornak a kutatáshoz nyújtott segítségükért.



A cikk bevezető része felhívja a figyelmet, hogy a 2001. évi minimálbér-emelés effektív volt, érzékelhető befolyást gyakorolt a munkaerőpiac alsó szegmensének kereseteloszlására. Ennek bemutatására egy, az elhelyezkedő járadékos munkanélküliekre vonatkozó 2001. évi felvétel adatait használjuk. A második rész ismerteti a különböző munkafajták iránti keresletet elemző modellt, melyet 1996–1999. évi nagyvállalati adatokat használva becslünk. A rövid záró rész az alacsony bérű munkaerő foglalkoztatására ható egyéb tényezőket tárgyalja.

### A minimálbér-emelés hatásáról

2001. március 18. és április 7. között teljes körű kérdőíves adatfelvétel készült az állásba lépő járadékos munkanélküliekről: a segélymegszüntető határozatokat kiállító munkaügyi kirendeltségek rövid interjút készítettek mindenkivel, aki ebben az időszakban létesített munkaviszonyt. A gépi nyilvántartás szerint elhelyezkedettek 88 százalékával, 8339 fővel sikerült a kérdőívet kitölteni, a sikeres megkérdezések 87 százaléka esetében áll rendelkezésre az elfogadott bérré vonatkozó teljes értékű adat. Az elemzésben használjuk egy korábbi, 1994. március 22. és április 21. között, azonos módszerrel lefolytatott vizsgálat eredményeit (*Köllő-Nagy* [1995]).

A március–áprilisban állásba lépett munkanélküliektől megkérdeztük, mekkora bruttó keresetre számítanak az elhelyezkedést követő hónapokban minimálisan és maximálisan. A munkanélküliség előtti keresetről két adat állt rendelkezésre: a segélyszámfejtés alapján szolgáló bér (átlagos bruttó kereset az utolsó négy negyedévben), valamint a kérdezett saját közlése az utolsó havi bruttó keresetéről. Megkérdeztük továbbá, hogy az elhelyezkedő hogyan értékeli a keresetének *változását* egy egyszerű hármelemű skálán (nőtt, nem változott, csökkent). A *Függelék 1. részében* tárgyaljuk, hogy az így nyert adatok mennyire megbízhatók. Az elhelyezkedőknek fizetett bérek eloszlását iskolai fokozatonként az *1. ábra* mutatja. (A bért a közölt maximum és minimum átlagaként határoztuk meg). Az 1994. évi ábrákon függőleges vonal jelöli a minimálbért – a 2001. éveken erre nem volt szükség.

A hisztogramokból kibontakozó kép önmagért beszél: a 2001. évi eloszlások balról csonkoltak, az alacsonyabb iskolai fokozatok esetében olyan mértékig, hogy az „eloszlás” kifejezés nem is igazán illik rájuk. A vizsgált időszakban elhelyezkedettek 31,2 százalékát fix minimálbéren, további 17,6 százalékát a minimálbért alig meghaladó kereset ígéretével vették fel. (Azok, akik keresetük alsó határaként 40 ezer forintot jelöltek meg, átlagosan 42,3 ezer forintos havi keresetre számítottak.) A legfeljebb általános iskolát végzetek 35 százalékát, a szakmunkások 33 százalékát, az érettségizettek és diplomások 25 százalékát a vállalatok fix minimálbéren alkalmazták.<sup>1</sup> 1994-ben, noha a minimálbéren felvettek aránya magasabb volt, mint amit a szabad piacokat jellemző (lognormális) béreloszlás esetében várnánk, a torzulás sokkal kisebb fokú volt.

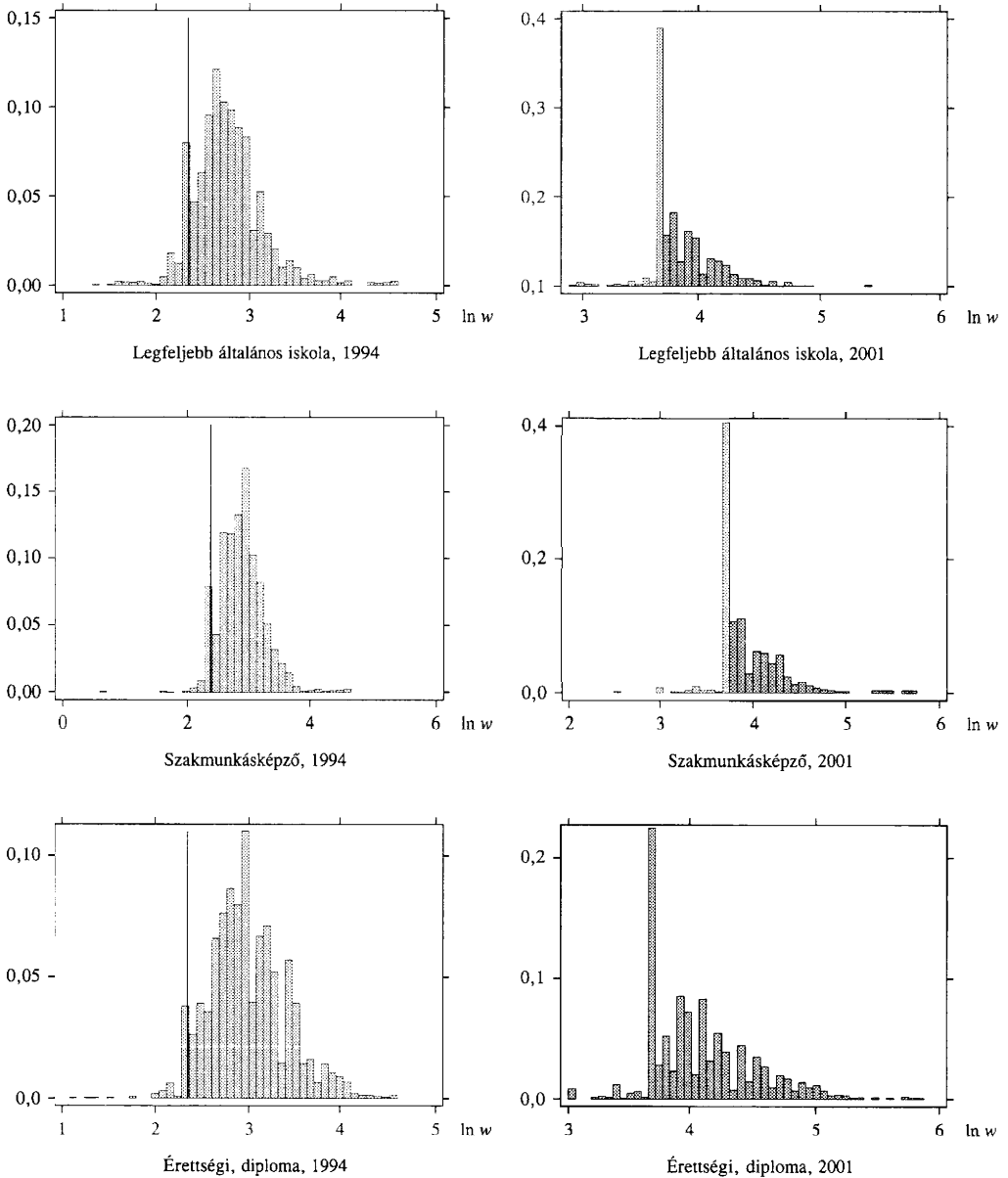
Hogy valami történt, azt az 1994. évi és 2001. évi reálkereset-változások összehasonlítása is jelzi. Az *1. táblázatban* a munkanélküliség előtti és utáni bért hasonlítjuk össze, reálértékben. Látható, hogy az 1994. és 2001. évi bérváltozások lényegében egybeesnek közepes vagy magas korábbi kereset esetén, de 2001-ben sokkal erősebb növekedést figyelhetünk meg a 40. percentilis alatti tartományban. (A 2001. márciusi járadékos állomány szinte pontosan ekkora részének, 1–37. percentilis csoportjának a korábbi keresete maradt el reálértékben a megemelt minimálbértől.<sup>2</sup>)

<sup>1</sup> A minimálbérnél kisebb összeget a teljes munkaidőben felvettek közül csupán 102 fő jelölt meg.

<sup>2</sup> Az *1. táblázatban* megfigyelhető az a sajátosság, hogy a magas keresetűek veszítenek, az alacsonybérű-

1. ábra

A munkanélküliség utáni bruttó kereset logaritmusának eloszlása, 1994, 2001



ek pedig nyernek, amikor hosszabb-rövidebb munkanélküliség után újból állásba lépnek. Ennek legfőbb oka az úgynevezett átlaghoz húzás. Ha a régi és az új bér ( $x$  és  $y$ ) is véletlen változó, együttes eloszlásuk normális,  $m^x$  és  $m^y$  az átlaguk,  $s^x$  és  $s^y$  a szórásuk, továbbá  $r$  az  $x$  és  $y$  közötti korreláció, akkor az új kereset várható értéke a régire mint feltételre vonatkoztatva:  $E(y|x) = m^y + r(x - m^x)(s^y/s^x)$ . Mivel  $r < 1$ , a bérek befelé húznak. (Lásd Keuzenkamp [2000] 124–125. o.) A galtoni „regression to the mean” jelensége mögött meghúzódó esetleges további, szisztematikus munkaerő-piaci okokról lásd például Burda-Mertens [2001], illetve Köllő-Nagy [1995].

## 1. táblázat

Az elhelyezkedő munkanélküliek munkanélküliség utáni keresete a munkanélküliség előtti kereset százalékában, reálértékben,\* alacsony és magas korábbi bér esetén

Megnevezés	Korábbi keresete alapján			
	1–40. percentilis		41–100. percentilis	
	1994	2001	1994	2001
Új kereset/régi (reál), átlag	128,1	148,6	89,3	88,1
Új kereset/régi (reál), medián	118,7	144,9	90,1	87,8
Keresete nőtt**	56,4	70,3	34,2	34,6
Keresete csökkent**	16,1	9,9	29,4	31,1

\*A régi keresetet az országos nominálbér index felhasználásával hoztuk 2001. márciusi értékre.

\*\*A válaszadó értékelése szerint.

Nem kerülhetjük meg az örökzöld kérdést, hogy a „minimálbéren bejelentettek” tényleg a minimálbért fizetik-e. A felhasznált adatok a *munkavállalók* – semmilyen adókötelezettséggel nem járó – bevallásán alapulnak, mégis elképzelhető, hogy torzítottak, hiszen hivatalban, a hivatalosság képviselői előtt adott válaszokból származnak.

Itt vesszük hasznát annak a kérdésnek, amellyel a bérváltozás szubjektív értékelését tudakoltuk. Feltesszük, hogy amikor arra a kérdésre felelt a válaszadó, hogy saját megítélése szerint nőtt-e vagy csökkent a bére, a valóságnak megfelelő véleményt közölt – legalábbis nem állt érdekében, hogy ne ezt tegye. Abban az almintában, amelyet a következőkben részletesen megvizsgálunk, a kérdezettek 48,6 százaléka számolt be nyereségről. Azoknak a száma, akiknél reálbéryanereséget mértünk, összehasonlítva az új bért a segélymeghatározás alapjául szolgáló hivatalos (diszkontált) régi bérrrel, ehhez nagyon közel állt: 50,6 százalék volt. Ha azonban azt vizsgáljuk, hogyan viszonyult egymáshoz a kétféleképpen definiált nyertesek száma a kis- és nagyvállalatok között mozgó csoportokon belül, akkor érdekes részletek tárulnak fel (2. táblázat).

A mikrovállalatok között mozgó 82,7 százaléka esetében mértünk nyereséget az új és a hivatalos régi bér összehasonlításával, de csak 64 százalékuk számolt be bérnövekedésről. Két eset lehetséges: vagy az „igazi” régi bérük volt magasabb, mint a hivatalosan nyilvántartott, vagy az „igazi” új bérük alacsonyabb, mint amennyit a kérdezőnek mondtak. Melyik esetről lehet szó?

A mikrovállalatokból nagyvállalatokhoz átkerülők esetében 9,3 százalékkal mérjük magasabbnak a nyertesek arányát, ha inkább a béradatoknak hiszünk, mint maguknak az elhelyezkedőknek. A fordított irányban – nagyvállalatokból mikrovállalatokba tartók esetében – a két arányszám majdnem megegyezik (a differencia 2,1 százalék). Ugyanezt az aszimmetriát látjuk a kis- és a nagy-, illetve a mikro- és kisvállalatok között mozgó munkaerőnél, bár az eltérések kisebbek. Ha a mikrovállalatok esetében látott diszparitás oka az lenne, hogy a belépőket alacsonyabb béren alkalmazzák, mint amennyit ők a kérdezőskor mondtak, akkor elsősorban az oda *belépők* körében lenne alacsonyabb a bérnövekedésről beszámoló aránya a kereseti adatok alapján mért arányhoz képest. Nem ez a helyzet: az onnét *kikerülők* esetében látunk különösen éles ellentmondást a kétféle adat között. Ennek nemigen lehet más oka, mint hogy sokan többet kerestek a *munkanélküliség előtt*, mint amennyi a papírjaikon szerepelt. 2001 tavaszán a fordított irányú torzítás (a bemozdottnál kisebb tényleges kereset) valamivel ritkábban fordulhatott elő.

Az 5–50 fős vállalatok adatai lényegesen kisebb torzításra utalnak, az ötven fősnél nagyobbaknál pedig csupán néhány százalékponttal tér el egymástól a kétféleképpen kalkulált adat. A különböző méretkategóriák között mozgó munkanélküliek számát is figye-

2. táblázat

Bérnyereség az elhelyezkedő munkanélküliek értékelése szerint, illetve a megfigyelt béradatok alapján, 2001

A régi munkahely mérete	Az új munkahely mérete			Összesen
	< 5 fő	5–50 fő	> 50 fő	
Az adott méretkategóriák között mozgók száma (fő)				
< 5 fő	300	129	118	547
5–50 fő	141	2265	498	2904
> 50 fő	94	566	2500	3160
Összesen	535	2960	3116	6611
(1) Bérnövekedésről beszámoló aránya (százalék)				
< 5 fő	64,0	76,7	69,5	68,2
5–50 fő	55,3	55,2	64,9	56,9
> 50 fő	27,7	39,9	37,3	37,5
Összesen	55,3	53,2	42,9	48,6
(2) Az új bér nagyobb a régi (hivatalos) bérnél (reál, százalék)				
< 5 fő	82,7	85,3	78,8	82,4
5–50 fő	60,3	61,2	68,1	62,4
> 50 fő	29,8	38,0	33,5	34,2
Összesen	67,5	57,8	40,7	50,6
(2)–(1) A két arány eltérése százalékpontban				
< 5 fő	18,7	8,6	9,3	14,2
5–50 fő	5,0	6,0	3,2	5,5
> 50 fő	2,1	-1,9	-3,8	-3,3
Összesen	12,2	4,6	-2,2	2,0

*Megjegyzés:* a mintát azok alkotják, akik a táblázatban szereplő kérdésekre határozott választ adtak, és a fenti méretkategóriájú vállalatokban alkalmazotként dolgoztak, illetve dolgoznak.

lembe véve (lásd 1. táblázat felső blokkja), az a következtetés adódik, hogy az elhelyezkedők nagyobb részének béradatai megbízhatók, az 1. ábra hisztogramjai a valós helyzetet tükrözik.

Noha a járadékos munkanélküliek kisebbséget alkotnak a minimálbér-emelés által érintett népességen belül, az áttekintett adatok a kereseteloszlásuk olyan súlyos torzulására – továbbá 1994-hez képest olyan látványos változásra – utalnak, hogy nem vállalunk különösebb kockázatot, ha kijelentjük: a 2001. évi minimálbér-emelés ténylegesen, nagymértékben beavatkozott a munkaerőpiac alsó szegmensében kialakult árviszonyokba.

### A képzetlen munkaerő iránti kereslet sajátosságai

Abból, hogy a képzetlen munkaerő értéke mélyre süllyedt az átmenet során, nem következik, hogy a gazdaság ne tudná az alacsony iskolázottságú népességet gazdaságosan alkalmazni. Ennek esélye a tőke és a különböző munkafajták relatív termelékenységének és relatív használati díjának viszonyától függ, valamint attól, hogy az egyes munkafajták milyen eredménnyel és költséggel kombinálhatók egymással és a tőkével. Ha a képzetlen munkaerő elég olcsó, ha költségnövekedést nem okozva képes helyettesíteni a tőkét vagy a szakképzett munkát – vagy éppen a többi erőforráshoz társítva megnöveli azok termelékenységét –, akkor a vállalatok keresni fogják.

A keresletet meghatározó különféle tényezők jelentőségéről akkor tudunk képet alkotni, ha meg tudjuk állapítani, hogy a piaci egyensúlyban a vállalatok az árakhoz milyen erőforrás-mennyiségeket illetve erőforrás-kombinációkat rendelnek. Feltételezve, hogy a vállalatok az egyes erőforrások foglalkoztatását a határkölség és a határbevétel egyenlőségének pontjáig terjesztik ki – figyelembe véve az erőforrások kombinálásából eredő összkölség- és összebevétel-hatásokat is –, megbecsülhető az egyes erőforrások saját- és kereszt-árrugalmassága. Ezzel próbálkozunk a következő fejezetben.

Az elemzéshez többtényezős erőforrás-keresleti modellt használunk. Az ilyen típusú modellek igen termékenynek bizonyultak a társadalmi csoportok közötti konfliktus és versengés gazdasági hátterének elemzésében. Tipikus példája az ilyen irányú alkalmazásnak *Borjas* [1983] tanulmánya, amely a fehérek, illetve afro- és spanyol-amerikaiak munkaerő-piaci esélyeit vizsgálta, vagy *Grant-Hamermesh* [1981] cikke, amely a fehér nők, a képzetlenek és más csoportok közötti helyettesítést elemezte. Az érdeklődés másik területe: a műszaki haladás hatása a munkaerő-keresletre. Az úttörő tanulmányok között említendő *Griliches* [1969], *Berndt-Christensen* [1973], *Freeman* [1979], *Freeman-Medoff* [1982]. Európában, ahol a kereslet szerkezetét átrendező műszaki haladás (*skill-biased technological change*) a viszonylag merev bérarányok miatt különösen súlyos foglalkoztatási következményeket vont maga után, számos tanulmány vizsgálta a kérdést, például *Steiner-Wagner* [1997], *Steiner-Mohr* [1998], *Falk-Koebel* [2000] Németországot elemző kortárs kutatásaira hívnám fel a figyelmet.

A többtényezős statikus keresleti modellek háromféle információval szolgálnak. Az első az erőforrás keresletének rugalmassága *saját* árára mérve, ami azt mutatja meg, hány százalékkal változna az adott tényező kereslete az árának 1 százalékos megváltozása esetén, más tényezőket azonosnak véve. A második a kereszt-árrugalmasság, avagy parciális helyettesítési rugalmasság, annak mértéke, hogy hány százalékkal változik az *i*-edik erőforrás kereslete a *j*-edik erőforrás árának 1 százalékos megváltozása következtében, ha más nem történik. Végül, az ilyen modellek rámutathatnak a tényezőkereslet szerkezetében – adott relatív bérek és tőkehasználati költségek mellett – előforduló vállalati, ágazati vagy regionális különbségekre.

### A modell: a heterogén munka kereslete transzlog technológia esetén

Kölségminimalizáló, az optimális tényezőkombináció megválasztásában nem korlátozott, árelfogadó vállalatokat feltételezünk. A költségfüggvénynek egy kellően rugalmas specifikációjából (transzlog) indulunk ki. Feltesszük, hogy a vállalat tőke és három munkafajta (képzetlen, fiatal–iskolázott, idős–iskolázott) kombinálásával állítja elő az outputját (*Y*). A termelési tényezők mennyiségét és árát  $X_i$ -vel, illetve  $p_i$ -vel ( $i = 1, 2, 3, 4$ ) jelöljük. A transzlog termelési függvénynek megfeleltethető egy minimumkölség-függvény ( $C^*$ ), amelynek formája:

$$\ln C^* = v_0 + v_y \ln Y + \sum_i v_i \ln p_i + 1/2 \sum_i \sum_j \gamma_{ij} \ln p_i \ln p_j + \sum_{iy} \gamma_{iy} \ln p_i \ln Y + \text{maradéktagok.} \quad (1)$$

Mint *Biswanger* [1974], *Sato-Koizumi* [1975], *Hamermesh* [1991], [1993] és mások megmutatják, a költségfüggvény minimumhelyét keresve, Shephard lemmájának alkalmazásával, és elhanyagolva a maradéktagokat, az optimális költségarány következő egyenletei vezethetők le:

$$\ln C^*/\ln p_i = p_i X_i / \sum_i p_i X_i = s_i = v_i + \sum_j \gamma_{ij} \ln p_j + \gamma_{iy} \ln Y \quad (i = 1, 2, 3, 4). \quad (2)$$

A keresztderiváltak egyenlőségéből és a költségfüggvény elsőfokú árhomogenitásából a következő egyenletek belüli és egyenletek közötti korlátok adódnak:

$$\gamma_{ij} = \gamma_{ji}, \quad \Sigma_i \gamma_{ij} = \Sigma_j \gamma_{ij} = \Sigma_i \gamma_{iy} = 0. \quad (3)$$

A (2) és a (3) egyenletekből állóhoz hasonló modellek vezethetők le a CES vagy az általánosított Leontief termelési és költségfüggvényekből is. Ha nem az árakat hanem a mennyiségeket tekintjük kívülről adottnak, akkor a termelési függvényből célszerű kiindulni, melyből viszonylag egyszerűen „komplementaritási rugalmasságok” vezethetők le.

Egy négy erőforrással számoló modellt empirikus becsléséhez három egyenletet használunk, a negyedik lineárisan függ a másik háromtól, ezért elhagyható, miáltal a modell az alábbi formára egyszerűsödik.

$$\begin{aligned} s_{1n} &= v_1 + \Sigma_j \gamma_{1j} \ln p_{jn} + \gamma_{1y} \ln Y_n + \gamma_{1F} F_n + u_{1n} \\ s_{2n} &= v_2 + \Sigma_j \gamma_{2j} \ln p_{jn} + \gamma_{2y} \ln Y_n + \gamma_{2F} F_n + u_{2n} \\ s_{3n} &= v_3 + \Sigma_j \gamma_{3j} \ln p_{jn} + \gamma_{3y} \ln Y_n + \gamma_{3F} F_n + u_{3n}, \end{aligned} \quad (4)$$

ahol  $j = 1, 2, 3$  utal a három munkaerőfajtára, és  $n = 1, 2, \dots, N$  a megfigyelt vállalatokra. Az  $u$  hibataragokról feltesszük, hogy zérus várható értékűek, normális eloszlásúak, egymással korreláltak.

A statikus transzlog keresleti modell feltételezi, hogy a vállalatok azonos egyenlőtermék-görbén (*izokvant*) helyezkednek el. Ha egyes vállalatok másoknál hatékonyabbak, és a termelékenységi különbségek szisztematikusan összefüggnek az inputok összetételével – a hatékonysági különbségek „nem semlegesek” –, akkor a (2) egyenletben szereplő alapmodell becslése torz együtthatókat szolgáltat. *Biswanger* [1974] valamilyen hatékonysági index bevonását javasolja az (4) rendszerbe (381. o.), de ő maga is „második legjobb megoldáshoz” nyúl: regionális dummyváltozókat használ a mezőgazdasági üzemek tényezőkeresletét magyarázó modelljében. A magyar esetben a tulajdont (belföldi *versus* külföldi) szerepeltetjük az esetlegesen nem semleges hatékonysági különbségek megragadására, erre utal a (4) rendszerbe bevont  $F$  változó.

A modell becslésekor a következő paraméterkorlátozásokat vezetjük be:

$$\gamma_{12} = \gamma_{21}, \quad \gamma_{13} = \gamma_{31}, \quad \gamma_{23} = \gamma_{32}. \quad (5)$$

A saját árrugalmasságok ( $\epsilon_{ii}$ ) és a keresztszámított árrugalmasságok vagy parciális helyettesítési rugalmasságok ( $\sigma_{ij}$ ) a becslött paraméterek ( $\gamma$ ) és a megfigyelt költségarányok ( $s$ ) felhasználásával a következőképpen számíthatók ki:

$$\epsilon_{ii} = (\gamma_{ii} + s_i^2 - s_i)/s_i^2. \quad (6a)$$

$$\sigma_{ij} = (\gamma_{ij} + s_i s_j)/s_i s_j. \quad (6b)$$

A tőkeegyenlet paraméterei (valamint a tőke árára vonatkozó paraméterek a többi egyenletben) a korlátok figyelembevételével meghatározhatók, a megfelelő rugalmasságok a (6a) és (6b) képletek szerint kalkulálhatók. Ami a becslési módszert illeti, noha a három egyenletben ugyanazok a magyarázó változók szerepelnek, a korlátok miatt a KLMN becslés mégsem hatásos, helyette az általánosított momentumok módszerét (GMM) vagy a Zellner-féle látszólagosan független regressziók módszerét tanácsos használni. Mi az utóbbit választjuk. Évente, keresztmetszetben becslünk.

#### Az adatok

A (4)–(5) modellt azon a mintán becsljük, amelyet a különböző munkaerőcsoportok relatív termelékenységeinek és bérének becslésére használtunk *Kertesi–Köllő* [2001a] cik-

künkben. Annak függelékében részletes leírás található a bevont vállalatokról, itt csak a legfontosabb tudnivalókat ismételjük meg. A mintát azok a 300 főnél többet foglalkoztató vállalatok alkotják, amelyek dolgozóiról legalább harminc egyéni megfigyelés áll rendelkezésre a bértarifa-felvétel 1996–1999. évi hullámaiban. A vállalatok száma rendre 458, 605, 455 és 436.

A vállalati munkaerőköltséget, azaz a bérek és közterhek összegét, a három munkaerőcsoportnak a bértarifa-felvételben megfigyelt keresettömege arányában osztottuk fel. A három csoport: 1. *iskolázatlan* – legfeljebb szakmunkásképzőt végzett, 2. *fiatal-iskolázott* – érettségizett vagy diplomás, a mediánnál kevesebb időt töltött a munkaerőpiacon, 3. *idős-iskolázott* – érettségizett vagy diplomás, a mediánnál több időt töltött a munkaerőpiacon.<sup>3</sup>

A vállalat anyagköltségeket nem tartalmazó termelési költségét a munkaerőköltség és az amortizáció összegeként határoztuk meg, a költségarányok kiszámításakor erre vetítettük a három csoport munkaerőköltségét, illetve az amortizációt. A tényezőárakat a ráfordítás és a termelésben lekötött mennyiség hányadosaként definiáltuk, ami az átlagos munkaerőköltséget jelenti a munkaerőcsoportok, az amortizációs rátát (értékcsökkenési leírás osztva a tárgyi eszközök nettó értékével) a tőke esetében. A skálahatást a hozzáadott érték bevonásával kontrolláltuk, a nem semleges hatékonyságkülönbségeket pedig, mint szó volt róla, a többségi külföldi tulajdont mérő dummy változóval.

## Eredmények

A becslések az 1986., 1989. és 1992–1995. évekre, valamint más specifikációkban is elkészültek (*Kertesi-Köllő [2001b]*). Az 1992–1995. években gyakran zérushoz közeli és/vagy nem szignifikáns paramétereket kaptunk. Egyes csoportokra, egyes években zérus, sőt esetenként pozitív sajátbér-rugalmasságokat becsült a modell. Ez nem meglepő, ha figyelembe vesszük, hogy a statikus keresleti modell egyensúlyban lévő vállalatok vizsgálatára alkalmas, az általuk választott optimális költségarányokból vezeti le a becslőfüggvényeket – olyan feltevésekből indul ki, amelyek nem állják meg a helyüket az átmenet időszakában. Az eredmény, pontosabban: az eredménytelenség összhangban van *Kőrösi [2000]* homogén munkát feltételező dinamikus munkaerő-keresleti modelljének jelzésével, amely szerint ebben az időszakban a hosszú távú termelés- és bérelaszticitások kaotikusan ugráltak, esetenként értelmezhetetlen értékeket vettek fel. Az összeomlófélben lévő szocializmus korára (1986, 1989) vonatkozó eredmények (magas bérelaszticitások, nagyfokú helyettesíthetőség a tőke és a munka között, erős komplementaritás a képzett munkaerő két csoportja között) értelmezése további kutatásra vár.<sup>4</sup>

A Bokros-féle stabilizációs program a munkaerő-kereslet kérdésében is korszakhatárt jelentett: 1996-tal kezdődően a becslések szinte minden esetben szignifikáns paramétereket, a várakozásnak megfelelő előjelű, értelmes nagyságrendű elaszticitásokat eredményeztek, amelyek időben is meglehetősen stabilak, alkalmasnak tűnnek az ezredforduló nagyvállalati keresleti viszonyainak megítélésére. A regressziós becsléseket a *Függelék 2.* része közli, a legfontosabb eredményeket pedig a *3. táblázat* foglalja össze.

1. A saját bérrugalmasságok minden esetben negatívak, nagyságrendjük megfelel a nemzetközi irodalomban közölt értékeknek (*Hamermesh [1993]* 110–111. o.). *A képzet-*

<sup>3</sup> A munkaerő-piaci tapasztalat becsült érték: életkor – iskolai évek száma – 6. A tapasztalat mediánja 21–22 év a vizsgált évtől függően.

<sup>4</sup> További tanulságos tapasztalatunk volt, hogy a tőkeköltség elhagyása súlyosan torzítja a paramétereket, esetenként értelmezhetetlen együthtatókat eredményez.

3. táblázat  
A munkaerő-keresleti [(4–(5))] modell főbb eredményei

Megnevezés	1996	1997	1998	1999
<i>Költségarányok a mintában (<math>s_j</math>)</i>				
Képzetlen	0,318	0,298	0,292	0,268
Idős–iskolázott	0,202	0,189	0,205	0,195
Fiatal–iskolázott	0,184	0,182	0,199	0,212
Tőke	0,296	0,331	0,304	0,325
Összesen	1,000	1,000	1,000	1,000
<i>Saját ár rugalmasság (<math>\epsilon_{ij}</math>)</i>				
Képzetlen	-1,528	-1,528	-0,875	-1,768
Idős–iskolázott	-0,543	-0,687	-0,986	-0,997
Fiatal–iskolázott	-0,949	-1,026	-0,745	-0,647
Tőke	-3,507	-2,485	-2,610	-2,573
<i>Parciális helyettesítési rugalmasság (<math>\sigma_{ij}</math>)</i>				
Képzetlen – Tőke	1,832	1,828	1,646	2,187
Idős–iskolázott – Tőke	0,541	0,509	0,555	0,340
Fiatal–iskolázott – Tőke	1,100	0,996	1,010	0,862
Képzetlen – Idős–iskolázott	-0,007	-0,229	-0,278	-0,170
Képzetlen – Fiatal–iskolázott	-0,309	-0,584	-0,949	-0,956
Idős–iskolázott – Fiatal–iskolázott	-0,285	0,165	0,575	0,612
<i>Kontrollváltozók paraméterei</i>				
<i>Árbevétel (<math>\gamma_{iY}</math>)</i>				
Képzetlen	-0,073	-0,069	-0,080	-0,071
Idős–iskolázott	-0,004	-0,004	0,005	-0,002
Fiatal–iskolázott	0,012	0,010	0,019	0,016
Tőke	0,065	0,099	0,056	0,057
<i>Többségi külföldi tulajdon (<math>\gamma_{iF}</math>)</i>				
Képzetlen	-0,006	-0,029	-0,005	0,008
Idős–iskolázott	-0,026	-0,031	-0,054	-0,061
Fiatal–iskolázott	0,010	0,022	0,014	0,030
Tőke	0,022	0,038	0,045	0,023

*Megjegyzés:* a becült paramétereket lásd a Függelék 2. részében. Az elasticitásokat a táblázatban feltüntetett költségarányok felhasználásával (a minta egészét reprezentáló vállalat esetére) számítottuk ki, a (6a) és (6b) képlet szerint.

len munkaerő kereslete különösen érzékeny a bérre. Míg a képzett munka két csoportja esetében  $-0,5$  és  $-1,0$  közötti rugalmasságokat kapunk, a képzetlen munkaerőre a négy év közül háromban  $-1,5$  körül (1998-ban pedig  $-0,9$ -et). Az iskolázottság szerinti eltérés iránya összhangban áll az emberitőke-elmélet előrejelzésével és a nemzetközi tapasztalattal.

2. A becslés szerint mindhárom munkafajta helyettesítő viszonyban áll a tőkével, a képzetlen munkaerő azonban különösen könnyen váltható ki tárgyi eszközökkel, amennyiben bére a tőkeköltséghez képest emelkedik. Míg a képzett munkaerő esetében  $0,3$  és  $1,1$  közötti parciális helyettesítési rugalmasságot becsltünk, a képzetlen munkánál  $1,6$  és  $2,2$  közöttiek az elasticitások. Az ilyen magas tőkehelyettesítési rugalmasság viszonylag ritka, de több tanulmány is közölt hasonló, sőt magasabb értékeket is a hetvenes években, amikor Nyugaton megkezdődött a fizikai munka tömeges háttérbe szorulása (lásd Hamermesh [1993] áttekintő táblázatát, 110–111. o.).



3. Az idős és fiatal képzett munkaerő között valamelyest erősödő helyettesítő viszony áll fenn, a képzetlen és idős-iskolázott csoportok kereslete egymástól függetlennek tűnik, míg a *képzetlen és fiatal-iskolázott csoportok között erősödő kiegészítő viszonyra* utalnak az eredmények. A képzetlen munkaerő árának növekedése csökkenti a fiatal és képzett munkaerő keresletét is, valószínűleg azért, mert e két munkafajta gyakran kombinálódik a korszerű menedzsment által irányított – összeszerelőket, szalagmunkásokat alkalmazó – feldolgozóipari vállalatokban, illetve a kereskedelmi cégekben.

4. A nagyobb cégek valamivel több tőkét és kevesebb képzetlen munkát alkalmaznak, míg a külföldi vállalatok kereslete a több tőke és a kevesebb idős-iskolázott dolgozó felé torzított.

Ezek az eredmények megerősítik Kőrösi [2000] következtetését, hogy a mai magyar gazdaságban a munkaerő kereslete érzékeny a bérre, és kiegészítik azzal, hogy ez fokozottan vonatkozik a képzetlen munkára, amely ráadásul könnyűszerrel helyettesíthető tőkével.

A minimálbér-emelés hatását illető pontos számszerű következtetések levonására a közölt becslések nem alkalmasak, hiszen sokkal szélesebb réteg keresletét vizsgálták, mint az intézkedésekkel közvetlenül érintett csoport. A nagyobb aggregátumok szintjén az indukált bérváltozások – ennél fogva a foglalkoztatási hatások is – kicsik, éppen itt rejlik a minimálbér-emelés – mint politikai akció – sikerének titka. Érdemes egy mérőben illusztratív érvényű számítással rámutatni, milyen nagyságrendekről van szó.

A durva számításhoz 1999. évi adatokat használ a 4. táblázat. (Frissebbekkel a szerző nem rendelkezik, de ezek is megfelelnek a célnak). Ha 1999 májusában a minimálbért 33,113 forintra növelték volna (a versenyszféra átlagkeresetének 41 százalékára, mint történt 2001-ben), akkor a „képzetlen” munkaerő bérében mindössze 1-2 százalékos változás állt volna be, amennyiben mindenkinek, akit illet, kifizetik az új minimálbért, és senki másnak a bére nem emelkedik.

#### 4. táblázat

Illusztratív számítás a képzetlen munkaerő egészét érintő hatásokról a versenyszférában, 1999. évi adatokkal

Vállalati kör	> 50 fő	> 10 fő
A megemelt minimálbérnél kevesebbet keresők aránya (százalék)	13,2	18,5
– átlagkeresete (forint)	27 039	26 548
A megemelt minimálbérnél többet keresők átlagkeresete (forint)	67 956	66 493
Tényleges átlagkereset (forint)	62 575	59 107
Hipotetikus átlagkereset, ha érvénybe lép a megemelt minimálbér (forint)	63 356	60 317
Átlagkereset-emelkedés (százalék)	1,24	2,05

Megjegyzés: az adatok az 1999. évi bértarifa-felvételből származnak. Képzetlen: legfeljebb szakmunkás-képzőt végzett.

Egy ilyen nagyságrendű bérváltozás (–1,5 körüli saját bérrugalmassággal számolva) durván másféltől három százalékgig terjedő keresletcsökkenést valószínűsít hosszabb távon, az új áraknak megfelelő optimális erőforrás-kombináció eléréséig tartó időszakban, amelynek során a képzetlen munkaerő helyét alapvetően gépek veszik át. (A képzett csoportok esetében a hasonló módon számított indukált bérváltozások csupán 0,1-0,5 százalékosak, a várható keresleti hatások még ennél is kisebbek.) Ez azonban nem jelenti azt, hogy a legrosszabbul fizetett képzetlen munkások esetében nem kell rendkívül erőteljes keresleti reakcióval számolni. Ha a „képzetlen” munkaerő egészének ke-

reslete erősen árérzékeny, akkor ez kétszeresen igaz e csoport alsó rétegeire, az ő bérüket pedig nem 1-2 százalékkal, hanem 50 százalék és 100 százalék közötti mértékben növeli meg az új minimálbér-politika.

### Ellenható erők

Ha a magyar gazdaság csupán a fentiekben megvizsgált nagyvállalati körből állna, nem növekedne, és a munkaerő kínálatát rugalmatlannak tekintenénk, akkor biztos receptet ajánlhatnánk az alacsony bérű munkahelyek számának további zsugorítására: minél magasabbra kell emelni a minimálbért, és egyidejűleg (munkahelyteremtő beruházási támogatásokkal, olcsó hitelekkel) olcsóbbá tenni a tőkét. Noha a nyilvános vitákban eddig nem esett érdemben szó a várható foglalkoztatási hatásokról – inkább az intézkedés „káros hatásait” kompenzáló támogatások ígérete, a költségvetési bevételekre gyakorolt hatás, valamint a nyugati bérszinthez való felzárkózás perspektívája keltette fel az érdeklődést<sup>5</sup> –, azért mégsem feltételezhető, hogy az emelés kezdeményezői ne lennének tisztában egy ilyen horderejű lépés kockázataival. Valószínűleg úgy gondolják, hogy a keresletre tett negatív hatást más tényezők ellensúlyozhatják, és ebben elvileg igazuk is van.

A kutatási eredmények alapján (lásd például *Dolado és szerzőtársai* [1996] áttekintését) nem állítható, hogy a minimálbér emelése törvényszerűen a foglalkoztatás csökkenéséhez vezet. A magyarázatok túlnyomó része sajátos piacszerkezeti okokra (monopszónium) és/vagy kínálati reakciókra hivatkozik, utóbbiak egy része a piacon lévők számának változatlansága esetén is érezteti hatását, például javuló munkateljesítmény vagy intenzívebb álláskereső formájában. Bizonyos feltételek mellett a minimálbér emelése a képzetlen munkaerő *keresletét* is megnövelheti. *Cahuc-Saint-Martin-Zylberberg* [2001] megmutatják, hogy ha a képzetlen munkásokat minimálbéren fizetik, a képzettek bére viszont a munkáltatóval folytatott alkuban határozódik meg, és a két munkafajta egymással könnyen helyettesíthető, akkor a minimálbér emelése nyomán megnövekszik a képzett munkaerő aránya; ami növeli az összköltség, illetve a profit érzékenységet a képzettek bérszintjére, és a Nash-alku logikájának megfelelően a képzettek bérenek csökkenéséhez vezet. Elképzelhető, sőt, józan paraméterértékek mellett valószínűsíthető, hogy a munkaerő-kereslet összköltség-csökkenésből eredő növekedése végső soron még a képzetlen munkahelyek számát is bővíti, erre azonban akkor, és csak akkor számíthatunk, ha a képzett és képzetlen munka között erős *helyettesítő* viszony áll fenn. A magyar esetben, ahol komplementaritásra, illetve függetlenségre utal a becslés, a képzett munkaerő életkorától függően, ennek a mechanizmusnak az erőteljes érvényesülésére nem számíthatunk.

Az első komolyan veendő ellensúlyt a gazdasági növekedés jelenti, ami a foglalkoztatás általános bővülését eredményezheti. Az előző szakaszban ismertetett becslések konstans output melletti, az árváltozások függvényében várható keresleti eltolódásokat próbálnak megragadni, arról nem szolgálnak információval, mi történik az össztermék növekedése esetén. Bonyolult kérdés, hogy a becsült erős árhatások ellensúlyozásához az aggregált foglalkoztatás mekkora növekedésére lenne szükség, de az belátható, hogy a képzetlen munkaerő iránti kereslet emelkedése bármilyen növekedési ütem mellett elmarad a változatlan árviszonyok esetén *lehetségestől* (pedig az iskolázatlan felnőtt népesség rendkívül alacsony foglalkoztatási rátája miatt célszerű lenne a növekedés munkahely-

<sup>5</sup> Mindazoknak, akik úgy gondolják, hogy a minimálbér ismételt emelésével utolérhető a nyugati kereseti szint, ajánlható *Ferenczi* [2000] tanulmánya, amely szabatosan tárgyalja a bérkonvergencia feltételeit.

teremtő képességét minél teljesebben kiaknázni).<sup>6</sup> Ha figyelembe vesszük, hogy az aggregált foglalkoztatás addig is szerény ütemű növekedése 2000-ben lelassult, 2001 első félévében pedig megállt, a 4 százalék feletti növekedés ellenére is, akkor nem táplálhatunk vérmes reményeket ezzel az ellensúllyal kapcsolatban. [Kivált, hogy eközben a „szakképzettséget nem igénylő (egyszerű) foglalkozásokban” 3,5 százalékkal, a leginkább érintett textil-, ruházati, bőr-, szőrme- és cipőiparban 7,5 százalékkal csökkent a munkahelyek száma.]

Valószínűtlen, hogy a kis- és közepes vállalatok kevésbé bérérzékenyek, mint a nagyok, ezért második ellensúlyként nem ők, inkább a szürkegazdaság jöhet szóba. A minimálbér emelkedése csökkenti ugyan a képzetlen munkaerő iránti keresletet abban a szférában, ahol a megemelt összeget tényleg ki is fizetik, de javítja a szabályokat megkerülő vállalkozások versenyképességét: a kis boltokét a bevásárlóközponttal szemben, a kőműves mesterét az építőipari vállalatával szemben. Az ebből eredő keresletnövekedés mértékét csak találgatni lehet, de nem érdemes, mert az igazi ellensúly úgysem itt, hanem a munkaerőpiac *kínálati oldalán* sejtethető.

A minimálbér emelése (alig néhány hónappal a munkanélküli-segélyezés szigorítása után) nyilvánvalóan ösztönözte a kínálatot. Igaz, az eddig lefolytatott hazai kutatások zöme – a járadékos munkanélküliek magatartását vizsgálva – gyenge vagy semmilyen kapcsolatot sem talált a segély/bér arány és az elhelyezkedési ütem között<sup>8</sup> (erősebb összefüggést mutattak ki a segély lejártá és a kilépési ráta között, de ezzel sem lógunk ki a nemzetközi mezőnyből), ám hiába rendelkezünk elegendő megfigyeléssel arról, mi történt a segély/bér arány kisebb változásainak hatására, nehéz megjósolni, hogy az elérhető bér megduplázódása hogyan hat a letelesebb munkanélküliekre és a piacról már kivonult társaikra. Annyi megállapítható, hogy erősebb ösztönözöttségük ellenére 2001-ben az alacsony bérű járadékos munkanélküliek elhelyezkedési esélye (azoké, akiknek korábbi keresete reálértékben nem érte el az aktuális minimálbért) 2001 tavaszán *alacsonyabb* volt magasabb bérű társaikhoz viszonyítva, mint 1994-ben (*Köllő* [2001]). Egyelőre nincs jele annak, hogy a segélyek és a legkisebb bérek közötti távolság megnövelése a foglalkoztatás növekedéséhez vezetett volna a piac alsó szegmensében, pedig a *kínálati oldalon* joggal várhatunk késlekedés nélküli reakciót.

## Zárszó

A szakszervezetek ellenállását a további minimálbér-emeléssel szemben az a tapasztalatuk törte meg, hogy a 2000. évi emelés nem vezetett tömeges elbocsátásokhoz. A gyárbezárások elmaradása megnyugtatóan hathatott ugyan a bennfenteseket képviselő szakszervezetekre – amelyek különösen ott erősek, ahol a munkaerő-kereslet bérrugalmassága alacsony<sup>9</sup> –, de valójában olyasmi maradt el, aminek a bekövetkezétre nem számíthatunk. Egyetlen erőforrás árának változása nem indokol olyan költséges pánikreakciót,

<sup>6</sup> A KSH munkaerő-felvételének 1998. első negyedévi hulláma szerint a legfeljebb általános iskolát végzett 25–49 éves népesség foglalkoztatási rátája 52 százalék volt – szemben az átlagos 73 százalékkal. Saját számítás.

<sup>7</sup> Munkaerő-piaci jellemzők, 2001. második negyedév, KSH, 14. o. A változások az előző év azonos negyedévéhez képest értendők.

<sup>8</sup> Lásd a Nagy [2001] szerkesztette áttekintő tanulmányt a munkanélküli-segélyezésről, amely 2001 végén jelenik meg a Munkaerő-piaci Tükör című évkönyv 2001. évi számában.

<sup>9</sup> Kőrösi Gábor a vállalati munkaerő-keresletet elemző modelljének (*Kőrösi* [2000]) felhasználásával a teljes feldolgozóiparra –0,73 bérelaszticitást becsült, 25 százalék alatti ágazati szakszervezeti szervezethez viszonyítva –0,92, 25–60 százalék szervezethez viszonyítva –0,53 és 60–100 százalékos szervezethez viszonyítva –0,43 rugalmasságot kapott (*Kőrösi* [2000]). A szervezethez a kollektív bérmegállapodással lefedett ágazati létszámot jelenlenti jelen esetben.

mint egy gyár bezárása. Ahhoz, hogy egy vállalat az egyik optimális tényezőkombinációtól a másikhoz eljusson, idő kell, és persze pénz, de valószínűleg kevesebb pénz, mint amennyibe a végkielégítések, a gépek leállítása, a feleslegesen kifizetett épületbérleti díjak, a szerződések visszamondása vagy a gyár hirtelen áttelepítése kerülne. A minimálbér emelése elsősorban a technológiát, az üzemszervezést, a kilépettek és nyugdíjazottak pótlását érintő napi döntéseken keresztül érezteti majd a hatását a munkaerőpiac viszonylag szűk, de komoly kockázatnak kitett alsó szegmensében.

### Hivatkozások

- BERMAN, E.–BOUND, J.–MACHIN, S. [1998]: Implications of skill-biased technological change: International evidence. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXIII, 245–79. o.
- BERNDT, E. R.–CHRISTENSEN, L. P. [1973]: The translog function and the substitution of equipment, structures, and labor in U.S. manufacturing 1929–68. *Journal of Econometrics*, Vol. 1, No. 2., március, 81–114. o.
- BISWANGER, H. P. [1974]: A cost function approach to the measurement of elasticities of factor demand and elasticities of substitution. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 56, No. 2., május 377–386. o.
- BORJAS, G. J. [1983]: The substitution between black, hispanic and white labor. *Economic Inquiry*, Vol. XXI., január, 93–106. o.
- BURDA, M. C.–MERTENS, A. [2001]: Estimating wage losses for displaced workers in Germany. *Labour Economics*, 8, 15–41. o.
- CAHUC, P.–SAINT-MARTIN A.–ZYLBERBERG, A. [2001]: The consequences of the minimum wage when other wages are bargained over. *European Economic Review*, 45, 337–352. o.
- DOLADO, J.–KRAMARZ, F.–MACHIN, S.–MANNING, A.–MARGOLIS, D.–TEULINGS, C. [1996]: The economic impact of minimum wages in Europe. *Economic Policy*, 23, 319–372. o.
- FALK, M.–KOBEL, B. [2000]: A dynamic heterogeneous demand model for German manufacturing. ZEW Discussion Paper No. 00-16, Mannheim.
- FERENCZI BARNABÁS [2000]: Felzárkóznak-e a bérek is Európához? Megjelent: *Fazekas Károly* (szerk.): *Munkaerő-piaci Tükör*. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest.
- FREEMAN, R. [1979]: The effect of demographic factors on age-earnings profiles. *The Journal of Human Resources*, Vol. XIV., 3, téli szám, 287–317. o.
- FREEMAN, R.–MEDOFF, J. [1982]: Substitution between production labor and other inputs in unionized and non-unionized manufacturing. *Review of Economics and Statistics*, 64: 220–233. o.
- GRANT, J.–HAMERMESH, D. [1981]: Labour market competition among youths, white women, and others. *Review of Economics and Statistics*, 63: 354–360. o.
- GRILICHES, Z. [1969]: Capital-skill complementarity. *Review of Economics and Statistics*, 51: 465–488. o.
- HAMERMESH, D. [1991]: Labour demand. Megjelent: *Ashenfelter, O.–Layard, R.* (szerk.): *Handbook of Labour Economics*. Prentice Hall, New Jersey.
- HAMERMESH, D. S. [1993]: *Labour demand* Princeton University Press. Princeton, New Jersey.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [2001a]: A gazdasági átalakulás két szakasza és az emberi tőke átértékelődése. A bérszerkezet átalakulása Magyarországon, 1986–1999, III. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS [2001b]: Demand for unskilled, young-skilled, and older skilled workers during and after the transition – Evidence on large firms in Hungary, 1986–1999. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, kézirat.
- KEUZENKAMP, H. A. [2000]: *Probability, econometrics and truth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KÖLLŐ JÁNOS [2001]: A járadékos munkanélküliek álláskilátásai 1994 és 2001 tavaszán. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, kézirat.
- KÖLLŐ JÁNOS–NAGY GYULA [1995]: Bérek a munkanélküliség előtt és után. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- KÖRÖSI GÁBOR [1999]: Labour demand during transition in Hungary (Econometric analysis of

- Hungarian firms 1986-1995), Budapest Working Papers on the Labour Market, 5, Institute of Economics–Budapest University of Economics. Budapest.
- KÓRÓSI GÁBOR [2000]: A vállalatok munkaerő-kereslete. Budapest Working Papers on the Labour Market, 3, Institute of Economics–Budapest University of Economics, Budapest.
- KRUEGER, A. B.–PIESCHKE, J. S. [1995]: A comparative analysis of East and West German labor markets before and after unification. Megjelent: *Freeman, R.–Katz, L.* (szerk.): Differences and changes in wage structures. Univ. of Chicago Press, Chicago.
- NAGY GYULA [2001]: Közelkép a munkanélküli segélyezésről. Megjelent: *Fazekas Károly* (szerk.): Munkaerő-piaci Tükör. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest.
- SATO, R.–KOIZUMI, T. [1975]: On the elasticities of substitution and complementarity. Oxford Economic Papers, Vol. 23, 1, 44–56. o., március.
- STEINER, V.–MOHR, R. [1998]: Industrial change, stability of relative earnings, and substitution of unskilled labor in West-Germany. ZEW Discussion Paper, No. 98-22, Mannheim.
- STEINER, V.–WAGNER, K. [1997]: Relative earnings and the demand for unskilled labor in West German manufacturing. ZEW Discussion Paper, No. 97-17, Mannheim.

## Függelék

### 1. Az elhelyezkedő munkanélküliek kereseti adatai

A kutatásról részletesen beszámoló *Köllő* [2001] tanulmányban megtalálhatók azok a számítások, amelyeknek itt csak a főbb eredményeire hivatkozunk. A *munkanélküliség előtti bérszint* mérésére a nyilvántartott adatot fogadtuk el. Azok esetében, akiket nem tudtunk azonosítani a gépi állományban, de kérdőívvel rendelkeztek, az utolsó havi bér-adatot fogadtuk el. A mérési hiba valószínűleg nem jelentős, mert a két kereseti adat – néhány kiugró értéket leszámítva – közel áll egymáshoz. A bemondott ( $k_0$ ) és a nyilvántartásban szereplő bér ( $w_0$ ) kapcsolatát robusztus regresszióval becsülve, azt kapjuk, hogy a nyilvántartott bér 1000 forintos növekedése 996 forinttal nagyobb „bevallott” értéket valószínűsít, és mindössze 121 forint konstans eltérést látunk a bevallott érték kárára. Megmutatható, hogy a mintában nem erős az „önbevallási torzítás”: a nyilvántartott bér ezerforintos növekedése csupán 4 forinttal csökkenti a hivatalos és a bevallott bér különbözetét.

A *munkanélküliség utáni bér* esetében nagyobb a bizonytalanság, nemcsak az elemzőé, hanem a válaszadóé is, mert a kérdés a munkaviszony létesítésének napjaiban történt. A bérekre vonatkozó válaszok az *F1. táblázatban* látható módon oszlottak meg.

*F1. táblázat*

A munkanélküliség utáni keresetekre adott válaszok

Megnevezés	Minimális	Maximális
Nem akart válaszolni	164	286
Nem tudta megmondani	840	925
A minimumot megadta, a maximumot nem	207	0
Mindkettőt megmondta	7137	7137
Összes megkérdezett	8348	8348

Minimális és maximális kereseti adattal is a minta 85 százaléka esetében rendelkezünk. A válaszmegtágadás aránya alacsony, 3,4 százalékos volt, és a jövedelemfelvételek esetében megszokott módon oszlott meg: legkevésbé a budapesti és nyugat-magyarországi diplomások, leginkább a válságrégiókban élő alacsony iskolázottságúak működtek együtt

a kérdezőkkel. (A válaszmegtagadás becsült valószínűsége 30 éves kérdezett esetén, ha a kérdőívben szereplő többi kérdésre egyébként válaszolt, 3,4 százalék volt 3 százalékos helyi munkanélküliség esetén, de csak 0,7 százalék a ráta maximális, 23 százalékos értéke mellett.) Legerősebben nem ezek a tényezők, hanem egyfajta általános bizalmatlanság befolyásolta a válaszadási hajlandóságot: ott hiányzott a kereseti adat, ahol a kérdőív más fontos kérdéseire sem kaptunk választ.

A bizonytalanságból adódott a mintafogyás háromnegyede. Bizonytalan választ is elsősorban azok adtak, akik más fontos kérdésekre sem tudtak felelni. Őket leszámítva az átlagosnál nagyobb fokú bizonytalanság az idősebbeknél tapasztalható (akiknek a keresete erősebben függ a vállalatspecifikus gyakorlati tudástól), a rövid idejű szerződéssel foglalkoztatottaknál, és azoknál, akik nem havi fix formájában kapják a fizetésüket, hanem teljesítménybérként (42 százalék) vagy vállalkozói, bedolgozói szerződés alapján (2 százalék). Az átlagosnál kevésbé bizonytalankodtak a kirendeltség segítségével elhelyezkedők. Az ágazatok közül egyedül a mezőgazdaságban talákoztunk a referenciaként szolgáló ipartól eltérő értékkel. A minimális és maximális bér közötti rés a teljesítménybéresek és a vállalkozói igazolvánnyal dolgozók esetében viszonylag tág, az átlagosnál szűkebb a kisvállalatokban, valamint a kereskedelemben és a szolgáltatásokban – ott, ahol különösen gyakori a minimálbéren történő foglalkoztatás – és a költségvetési ágazatokban. Mivel a biztos választ adók körén belül sem a bérszintet, sem a bérváltozást nem befolyásolták statisztikailag szignifikánsan azok a tényezők, amelyek bizonytalanná teszik a keresetekre vonatkozó válaszokat (bérforma, szerződési forma, az elhelyezkedés módja), az elérhető adatok szűrés nélküli használata nem félrevezető.

## 2. A keresleti modell becslése

Az egyenleteket a közepes és nagyvállalatok szűkebb mintáján (lásd *Kertesi-Köllő [2001a]*) becsültem. Mivel egy-egy vállalat munkaerő-állományának összetételéről csak a bértarifa-felvételben megfigyelt, nagyjából 10 százalékos véletlen dolgozói minta alapján alkotunk képet, olyan cégekre kell korlátoznunk az elemzést, amelyekben a mintabeli megfigyelések száma elég nagy (az „elég nagy” határát 30 főnél vontuk meg). E határ alkalmazásával jó néhány 300 fő körüli cég esik ki a nagyvállalati mintából, véletlenszerűen, attól függően, hogy mondjuk 31 vagy csak 29 dolgozója került-e be a születési nap alapján képzett egyéni mintába. Ugyanakkor a nagyobb cégek bizonyosan átlépik a 30 fős határt. Az ebből eredő torzítás kiküszöbölésére a vállalatokat nagyságkategóriánként súlyoztuk, a célsokaságbeli és mintabeli esetszámok hányadosát használva súlyként.

A számítások során figyelmen kívül hagytam azokat a cégeket, melyek egyáltalán nem alkalmaznak általános iskolát, illetve szakmunkásképzőt végzett dolgozókat (jelük az *F2. táblázatban*  $s_1 = 0$ ), amelyek 100 százaléknál magasabb amortizációs rátát ( $a > 1$ ) vagy negatív hozzáadott értéket ( $Y < 0$ ) mutattak ki.

*F2. táblázat*

A vizsgálatból kizárt vállalatok száma

Év	$s_1 = 0$	$d > 1$	$Y < 0$
1996	2	3	11
1997	7	0	10
1998	6	0	14
1999	10	3	12

A becslések a Zellner-féle látszólagosan független regressziók módszerét követve, a Stata 6.0. reg3 eljárással készültek, az (5) egyenletben feltüntetett szimmetriakorlátok megadásával. Az egyenletek teststatisztikáit az *F3. táblázat*, paraméterbecsléseit az *F4. táblázat* mutatja.

*F3. táblázat*

A keresleti modell egyenleteinek teststatisztikái

Év, egyenlet	Megfigyelések száma	Négyzetes hiba gyöke	$R^2$	$\chi^2$
<i>1996</i>				
Képzetlen	458	0,15812	0,2947	196,5087
Fiatal	458	0,09325	0,1290	102,7404
Idős	458	0,09755	0,2010	138,7752
<i>1997</i>				
Képzetlen	605	0,14637	0,3577	353,6924
Fiatal	605	0,08329	0,1530	139,5373
Idős	605	0,08625	0,1720	140,4203
<i>1998</i>				
Képzetlen	455	0,15501	0,3753	281,8355
Fiatal	455	0,08859	0,2343	151,7401
Idős	455	0,09740	0,1843	115,1044
<i>1999</i>				
Képzetlen	436	0,14818	0,4371	340,7512
Fiatal	436	0,09362	0,2660	174,1988
Idős	436	0,09854	0,1911	103,9811

*F4. táblázat*

A keresleti modell egyenleteinek paraméterbecslései

Egyenlet	1996		1997	
	Együttható	$t$ -érték	Együttható	$t$ -érték
<i>Képzetlen</i>				
$\ln(p1)$	0,006266	1,716	0,007364	2,431
$\ln(p2)$	-0,076493	-4,215	-0,085846	-5,949
$\ln(p3)$	-0,064531	-3,708	-0,069340	-4,896
Külföldi	-0,006451	-0,361	-0,028911	-1,939
$\ln(Y)$	-0,072657	-8,879	-0,069023	-10,038
Konstans	1,88402	8,329	1,913219	8,924
<i>Fiatal</i>				
$\ln(p1)$	-0,076493	-4,215	-0,085846	-5,949
$\ln(p2)$	0,011803	8,107	0,011490	9,569
$\ln(p3)$	-0,047016	-4,619	-0,028815	-3,362
Külföldi	0,001037	0,982	0,002189	2,569
$\ln(Y)$	0,001243	2,585	0,001036	2,673
Konstans	0,012011	0,932	0,004783	0,402

F4. táblázat folytatása  
A keresleti modell egyenleteinek paraméterbecslései

Egyenlet	Együttható	<i>t</i> -érték	Együttható	<i>t</i> -érték
	1998		1999	
<i>Idős</i>				
ln( <i>p</i> 1)	-0,064531	-3,708	-0,069340	-4,896
ln( <i>p</i> 2)	-0,047016	-4,619	-0,028815	-3,362
ln( <i>p</i> 3)	0,013900	10,253	0,012891	11,117
Külföldi	-0,026385	-2,387	-0,030939	-3,507
ln( <i>Y</i> )	-0,004050	-0,815	-0,004293	-1,084
Konstans	-0,118812	-0,943	-0,167504	-1,390
<i>Képzetlen</i>				
ln( <i>p</i> 1)	0,013213	4,048	0,006938	2,022
ln( <i>p</i> 2)	-0,113062	-7,269	-0,111245	-6,726
ln( <i>p</i> 3)	-0,076463	-4,786	-0,061192	-3,561
Külföldi	-0,005425	-0,321	0,000818	0,499
ln( <i>Y</i> )	-0,080174	-10,155	-0,070997	-8,996
Konstans	1,764961	7,658	2,199005	8,893
<i>Fiatal</i>				
ln( <i>p</i> 1)	-0,113062	-7,269	-0,111245	-6,726
ln( <i>p</i> 2)	0,012977	10,110	0,013686	9,715
ln( <i>p</i> 3)	-0,017304	-1,826	-0,016110	-1,545
Külföldi	0,001390	1,409	0,002979	2,865
ln( <i>Y</i> )	0,001907	4,248	0,001567	3,133
Konstans	-0,013527	-0,104	-0,111349	-0,790
<i>Idős</i>				
ln( <i>p</i> 1)	-0,076463	-4,786	-0,061192	-3,561
ln( <i>p</i> 2)	-0,017304	-1,826	-0,016110	-1,545
ln( <i>p</i> 3)	0,012153	9,167	0,011914	8,021
Külföldi	-0,054474	-5,112	-0,060608	-5,543
ln( <i>Y</i> )	0,000459	0,946	-0,002384	-0,458
Konstans	-0,188370	-1,405	-0,295125	-2,019

Megjegyzés: *p*1, *p*2 és *p*3 a képzetlen, fiatal–iskolázott és idős–iskolázott munkaerő ára.



TASNÁDI ATTILA

## A Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok

Irodalmi áttekintés

---

Az irodalomban az olyan oligopolmodellek, amelyekben mind az ár, mind a mennyiség döntési változó, Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok néven ismertek. E tanulmányban a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumokkal kapcsolatos érdekesebb eredményeket tekintjük át. Tárgyaljuk a Bertrand–Edgeworth-típusú oligopolmodellek specifikációját, a Nash-egyensúly létezését, a Nash-egyensúly meghatározását és a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok alkalmazásait.\*

---

A Bertrand–Edgeworth-oligopólium a döntési változók tekintetében mind a Cournot-, mind a Bertrand-modell egyfajta kiterjesztésének tekinthető. Cournot modelljében csak a vállalatok által kínált mennyiség, míg Bertrand modelljében csak az ár a döntési változó. Cournot modelljének alapvető hiányossága, hogy nem ad magyarázatot a piaci egyensúlyi ár kialakulásának mechanizmusára. Ezért a Cournot-modellnél gyakran egy fiktív árverezőről szoktak beszélni, aki a megtermelt mennyiségek és a piaci keresleti görbe ismeretében kikiáltja az egyensúlyi árat. Cournot-val ellentétben Bertrand szerint egy oligopolmodellben inkább a termék árát célszerű döntési változónak tekinteni. Bertrand modelljében a legalacsonyabb áron kínáló oligopolisták szolgálják ki a fogyasztókat. Bár Bertrand modellje sok szempontból, legalábbis rövid távon, realiztikusabb, egyensúlyi viselkedése ellentmond a gyakorlatnak. Ugyanis például állandó és azonos átlagköltségeket feltételezve, Nash-egyensúlyban mindkét vállalat ára megegyezik az átlagköltséggel. Így már két termelő esetén sem realizálnak profitot a vállalatok, vagyis a piac a fogyasztók szemszögéből úgy viselkedik, mint a kompetitív piac. Edgeworth szerint Bertrand azon feltevése, hogy a legalacsonyabb áron kínáló vállalat a kereslet teljes mértékű kielégítésére kötelezett, irrealisztikus, ugyanis a legalacsonyabb áron kínáló vállalat nem mindig képes, illetve érdekelt a kereslet maradéktalan kielégítésére. Edgeworth Bertrand-modelljét kapacitáskorlátokkal bővítette, és többek között belátta, hogy a kapacitáskorlátos modellben a Bertrand-megoldás nem egyensúlyi. Edgeworth kritikája vezetett a Bertrand–Edgeworth-féle oligopóliumok kialakulásához.

A tanulmány felépítése a következő: először formálisan megadjuk a Bertrand–Edgeworth-típusú oligopoljátékot, majd áttekintjük a Nash-egyensúly létezésével és meghatározásával kapcsolatos eredményeket. Ezt követően áttekintjük az irodalomban található a Bertrand–Edgeworth-játékkal összefüggő érdekesebb eredményeket és alkalmazásokat.

---

\* A kutatás az MTA Bolyai János Kutatási ösztöndíj és a BKÁE normatív kutatástámogatási pályázat (2001/78) keretében folyt.

### A Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok specifikációja

A továbbiakban feltesszük, hogy mindegyik vállalat egy terméket állít elő, és termékeik homogének. A vizsgált modellekben a termelővállalatok döntési változói a kínált mennyiség és a kínálati ár. A vállalatok profitfüggvényeinek megadása a következő problémát veti fel: a klasszikus oligopolmodellekkel ellentétben nem elégséges a keresleti görbe és a vállalatok költségfüggvényeinek ismerete a profitfüggvények meghatározásához. Ha a legalacsonyabb áron kínáló vállalat nem képes a kereslet teljes kielégítésére az általa megállapított kínálati áron, akkor a többi vállalat kereslete attól függ, hogy mely fogyasztókat szolgálta ki a legalacsonyabb áron kínáló vállalat. A többi vállalat számára megmaradó keresletet reziduális keresletnek hívják. Ennek megállapításához ismernünk kell a fogyasztók egyéni keresleti görbéit és a fogyasztók kiszolgáltatásának módját. A kiszolgáltatási módtól függően általában a vállalatok számára adódó reziduális kereslet valószínűségi változó lesz. Bizonyos feltételek esetén azonban a reziduális keresletek szerencsére gyakran egy valószínűséggel konstans valószínűségi változók, az irodalom kizárólag ilyen esetekkel foglalkozik.

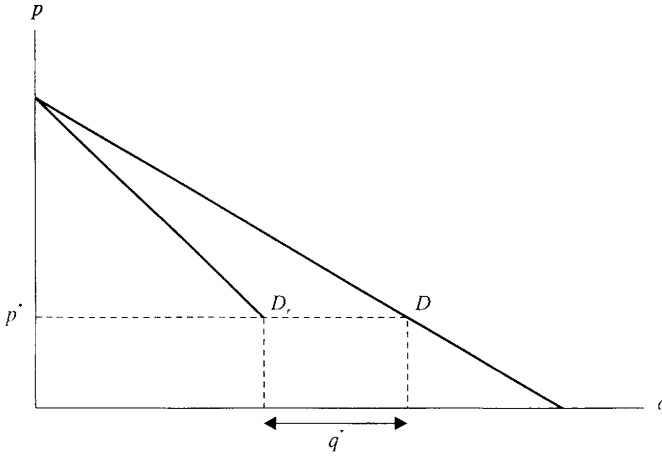
Az egyik megközelítés szerint szokás feltenni, hogy a keresleti oldal megadható egy reprezentatív fogyasztó hasznossági függvényén keresztül (lásd például *Benassy* [1986]). Ebben az esetben egy fogyasztó korlátozott kínálat melletti hasznosságmaximalizációs döntésének vizsgálatával kell foglalkoznunk. Ilyen elemzéseket végezett többek között *Pollack* [1969], *Howard* [1977], valamint *Neary–Roberts* [1980]. A reprezentatív fogyasztó Cobb–Douglas-típusú és kvázilineáris hasznossági függvény melletti reziduális keresletét egy korábbi tanulmányomban vizsgáltam (*Tasnádi* [1998a]).

A modell teljes specifikációjának egy másik gyakrabban alkalmazott módja veti fel az *adagolási szabály* fogalmát. A parciális megközelítésben a fogyasztói oldal az aggregált keresleti görbével adott. Ez további információk hiányában egy elégtelenül specifikált modellt ad. Az információ hiányát úgynevezett adagolási szabály segítségével pótolhatjuk. Meg kell jegyeznünk, hogy az aggregált keresleti görbe ismerete akkor elégséges, ha az alacsonyabb áron kínáló duopolista lefedi az egész piacot. Ez a helyzet áll fenn a Bertrand-duopóliumban. A Bertrand–Edgeworth-duopólium esetében azonban az alacsonyabb áron kínáló vállalat nem képes vagy nem érdekelt a piac teljes lefedésében. Az előbbi viselkedés oka lehet a kapacitások korlátos volta, míg az utóbbi viselkedést okozhatja egy U-alakú határköltségfüggvény.

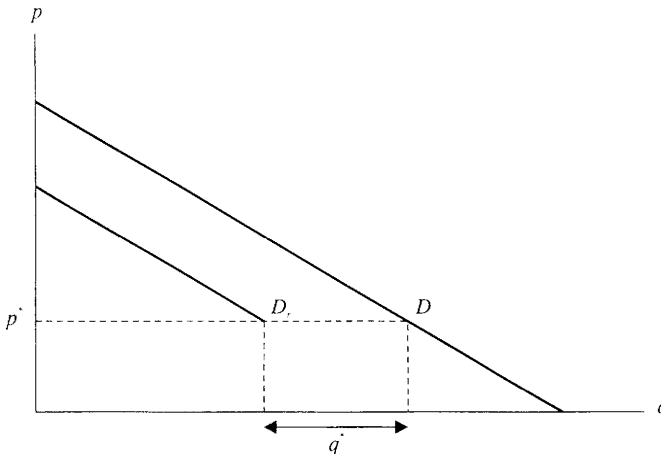
A következőkben röviden megismerkedünk néhány érdekesebb, illetve gyakrabban alkalmazott adagolási szabállyal. Az ismertetés során az egyszerűség kedvéért duopolszituációkra szorítkozunk. A magasabb áron kínáló vállalat reziduális keresletét a továbbiakban  $D_r$ -rel jelöljük. Adagolási szabályt először Edgeworth használt egy olyan speciális ár- és mennyiségvezérelt duopolmodellben, amelyben a vállalatok termelési kapacitásai korlátosak voltak. Edgeworth modelljében feltételezte, hogy a magasabb áron kínáló duopolista reziduális keresleti görbéje úgy aránylik az aggregált keresleti görbéhez, mint az alacsonyabb áron termelő kínálata az alacsonyabb áron felmerülő kereslethez. Azaz, ha az alacsonyabb áron termelő a nála felmerülő kereslet  $\alpha$  hányadát képes kielégíteni, akkor a reziduális keresleti görbe  $D_r(p) = (1 - \alpha)D(p)$ . Ez utóbbi reziduális görbét szemlélteti az *I. ábra*, amelyben  $q^*$  az alacsonyabb áron kínált mennyiséget és  $p^*$  az alacsonyabb árat jelöli. Az Edgeworth által alkalmazott adagolási szabályt *arányosnak* vagy véletlenszerűnek nevezik. Az arányos adagolási szabályt részletesen tárgyalja *Tasnádi* [1998b].

Az arányos adagolási szabály mellett gyakran alkalmazott az úgynevezett *hatékony* vagy más néven párhuzamos adagolási szabály. Hatékonynak azért nevezik ezt az adagolási szabályt, mert rögzített árak és kibocsátások mellett maximalizálja a fogyasztói több-

1. ábra  
Arányos adagolási szabály



2. ábra  
Hatékony adagolási szabály

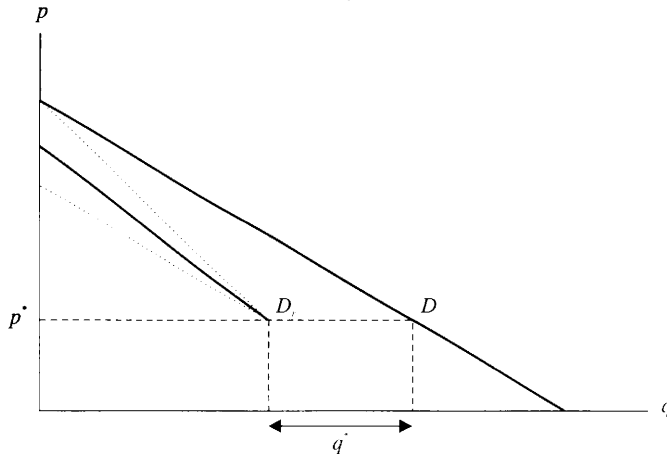


letet. A hatékony adagolási szabály szerint a magasabb áron kínáló vállalat reziduális keresleti görbéje megkapható a keresleti görbe  $q^*$ -gal balra történő vízszintes eltolásával, ahol  $q^*$  az alacsonyabb áron értékesített termékmennyiség, azaz  $D_r(p) = D(p) - q^*$ . A 2. ábra alapján nem meglepő, hogy a hatékony adagolási szabályt párhuzamos adagolási szabálynak is szokták nevezni.

Az arányos és a hatékony adagolási szabályok speciális esetei a kombinált adagolási szabálynak (lásd *Tasnádi* [1999b]), amely esetén a magasabb áron kínáló termelő kereslete legalább akkora, mint a hatékony adagolási szabály esetén, és legfeljebb akkora, mint az arányos adagolási szabály esetén. Ezt szemlélteti a 3. ábra, amelyben a pontozott vonalak az arányos és a hatékony adagolási szabályokhoz tartozó reziduális keresleti görbék.

Formálisan a kombinált adagolási szabály a következőképpen adható meg egy duopolpiacon.

3. ábra  
Kombinált adagolási szabály



**Definíció.** Az  $R$  függvény egy kombinált adagolási szabály  $\lambda \in [0, 1]$  paraméterrel, ha a  $j \in \{1, 2\}$  vállalat kereslete az alábbi:

$$R_j(D, p_1, q_1, p_2, q_2) := \begin{cases} D(p_j) & \text{ha } p_j < p_i, i \neq j; \\ \frac{q_j}{q_1 + q_2} D(p_j) & \text{ha } p_j = p_i, i \neq j; \\ \max \left\{ D(p_j) - \lambda q_i - (1 - \lambda) \frac{q_i}{D(p_i)} D(p_j), 0 \right\} & \text{ha } p_j > p_i, i \neq j; \end{cases}$$

A kombinált adagolási szabály megvalósítható például egy olyan duopolpiacon, amelyen  $n$  számú azonos  $d$  egyéni keresleti görbével rendelkező fogyasztó található. E piacon a  $\lambda$  paraméterű kombinált adagolási szabály alkalmazható, ha az alacsonyabb áron kínáló duopolista először a kínálata  $1 - \lambda$  hányadát véletlenszerűen kiválasztott fogyasztók teljes igényeinek kielégítésére fordítja, majd a kínálata fennmaradó  $\lambda$  hányadát a többi fogyasztó között egyenletesen osztja el. További részleteket illetően lásd *Tasnádi [1999b]*.

Meg kell jegyeznünk, hogy több termelő esetén a kombinált adagolási szabály definíciója rekurzív úton adható meg.

Az adagolási szabályok segítségével már megadhatjuk a Bertrand–Edgeworth-típusú oligopoljátékot, amelynek kétfajta időbeli lefolyása lehetséges. Az első változat szerint az ár- és mennyiségi döntések szimultán módon születnek meg. Ennek leírására a következő struktúra alkalmas:

$$O_{BE} := \langle J, (P \times Q)^J, (C_i)_{i=1}^J, D, R, (\pi_i)_{i=1}^J \rangle,$$

ahol  $J$  az oligopolisták száma,  $P$  a lehetséges árak halmaza,  $Q$  a lehetséges kibocsátások halmaza,  $(C_i)_{i=1}^J$  a vállalatok költségfüggvényeinek vektora,  $D$  a piaci keresleti görbe,  $R$  az adagolási szabály és  $(\pi_i)_{i=1}^J$  a vállalatok alábbi módon adott profitfüggvényeit jelöli:

$$\pi_i(p_1, q_1, \dots, p_j, q_j) := p_i R_i(D, p_1, q_1, \dots, p_j, q_j) - C_i(q_i)$$

mindegyik  $i \in \{1, \dots, J\}$  vállalat esetén.

A második változat szerint az oligopolisták először szimultán módon meghozzák árdöntéseiket, majd egymás árdöntéseinek ismeretében meghozzák a mennyiségi döntéseiket. A mennyiségi döntéseket ebben a változatban kiszolgálási kapacitásokként kell értelmezni, azaz  $q_i$  azt a mennyiséget jelöli, amekkorát az  $i$  vállalat maximálisan hajlandó letermelni. A két változat nyilván két külön játékot eredményez. Az utóbbi változatban a vállalatok csak annyit termelnek, amennyit értékesíteni is tudnak. A második változatnak a következő struktúra felel meg:

$$O_{BE2} := \langle J, (P \times Q)^J, (C_i)_{i=1}^J, D, R, (\pi_i)_{i=1}^J \rangle,$$

ahol a profitfüggvények

$$\pi_i(p_1, q_1, \dots, p_J, q_J) := p_i \min \{q_i, R_i(D, p_1, q_1, \dots, p_J, q_J)\} - C_i(\min \{q_i, R_i(D, p_1, q_1, \dots, p_J, q_J)\})$$

mindegyik  $i \in \{1, \dots, J\}$  vállalat esetén.

### A Bertrand–Edgeworth-játék Nash-egyensúlyáról

A klasszikus oligopolmodellekkel szemben a Bertrand–Edgeworth-típusú modellek egyik kellemetlen tulajdonsága, hogy a keresleti és költségfüggvényekre általában kirótt konvexitási és konkávitási feltételek nem garantálják a tiszta Nash-egyensúlyi megoldás létezését. Valójában már egyszerűbb esetekben is gyakran a tiszta Nash-egyensúlyi megoldás hiányába ütközünk (lásd például *Shubik* [1955], *Tirole* [1988] és *Vives* [1999]).

Az irodalomban előszeretettel vizsgálják azt az esetet, amikor a vállalatok átlagköltségei egy rögzített termelési kapacitásig állandók. E feltétel népszerűségének alapvetően két oka van. Egyrészt a kapacitáskorlátos modell jól interpretálható, mivel ekkor a kapacitáskorlátokon keresztül megragadható a vállalatok méretbeli eltérése, és az egységköltségeken keresztül modellezhető a vállalatok esetleges eltérő költségviszonyai. Másrészt, a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok matematikai bonyolultsága miatt csak ilyen erős feltevések mellett tudunk pozitív állításokat megfogalmazni. Azoknak az eredményeknek a többsége, amelyeket ismertetni fogunk, a kapacitáskorlátos modellre vonatkoznak.

A tiszta Nash-egyensúlyi megoldás hiánya miatt nyilván sérülnek *Debreu* [1952] egzisztenciátételének feltételei. Nevezetesen a Bertrand–Edgeworth-játék profitfüggvényei nem folytonosak és nem is kvázikonkávák. A súlyosabb problémát a kvázikonkávítás hiánya okozza. A profitfüggvények folytonosak, eltekintve azon árkombinációktól, amelyekben a vállalatok azonos árakat állapítanak meg. Ezen „kellemetlen” stratégiák Lebesgue-mértéke nulla. Ezért a Bertrand–Edgeworth-játék közelíthető olyan játékokkal, amelyek profitfüggvényei csak a szakadási pontok egy kis környezetében térnek el a Bertrand–Edgeworth-játék profitfüggvényeitől, és már folytonosak. Megmutatható, hogy ha a kiindulási Bertrand–Edgeworth-játéknak nem létezik tiszta Nash-egyensúlyi pontja, akkor a hozzá tartozó közelítő játéknak sem létezik tiszta Nash-egyensúlya.

Az irodalomban jól ismert, hogy lineáris keresleti görbe és azonos átlagköltségek mellett a kapacitáskorlátos modellnek alacsony kapacitáskorlátok melletti egyensúlyában a vállalatok a monopolista árat alkalmazzák, míg magas kapacitáskorlátok esetén a vállalatok árai megegyeznek az átlagköltségükkel. A kapacitáskorlátok egy köztes tartományában csak kevert Nash-egyensúlyi megoldás létezhet (lásd például *Shubik* [1955], *Tirole* [1988] és *Wolfstetter* [1993]). Ezek az eredmények minőségileg függetlenek a választott adagolási szabálytól. Az adagolási szabály csak a közbülső tartomány határainak értékét határozza meg (kombinált adagolási szabály esetén lásd *Tasnádi* [1999b]). Mind az árnyos, mind a hatékony adagolási szabály esetén a tiszta egyensúly tetszőleges kapacitáskorlátok mellett garantált, ha a keresleti görbe minden pontban ár rugalmas, azaz minden

$p > 0$  ár esetén  $|\varepsilon_{D,p}| > 1$  (lásd *Tasnádi* [1999a]). Meg kell jegyeznünk, hogy a rugalmassági feltevés enyhíthető hatékony adagolási szabály esetén, ha a vállalatok egymáshoz viszonyított relatív kapacitásai egy rögzített korlátot nem haladnak meg.

A tiszta egyensúly hiányát természetesen a kevert stratégiák megengedése orvosolhatja. Több szerző azonban a kevert stratégiákkal szembeni fenntartások miatt a játék más egyensúlyi koncepció melletti megoldását javasolta. Így például *Boyer–Moreaux* [1987] duopol piac esetében a Bertrand–Edgeworth-játék egy Stackelberg-típusú verzióját vizsgálták, amelyben a vállalatok egymást követve döntenek. A tiszta egyensúly hiányát a modell további elemekkel történő kibővítésével is fel lehet oldani (lásd például *Chowdhury* [1999]).

A tiszta Nash-egyensúlyra vonatkozó eredmények rövid ismertetését követően rátérünk a játék kevert Nash-egyensúlyi megoldására. Egy játék kevert Nash-egyensúlyi pontjának egzisztenciájára vonatkozik *Glicksberg* [1952] tétele. Glicksberg tétele a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumokra nem alkalmazható, ugyanis az oligopolisták profitfüggvényeinek folytonossága sérül. *Dasgupta–Maskin* [1986a] egy játék kevert Nash-egyensúlyi pontjának létezésére vonatkozó egzisztenciátételt adtak olyan játékokra, amelyekben a kifizetőfüggvények folytonossága speciális módon sérül. A tételeik erejét ezt követően *Dasgupta–Maskin* [1986b] több közgazdaságilag érdekes játékon is bemutatták, amelyek között az állandó átlagköltségű, a kapacitáskorlátos és az arányos adagolásos Bertrand–Edgeworth-duopólium is szerepelt. *Dixon* [1984] két azonos konvex költségfüggvényű duopolista esetén a Dasgupta–Maskin-tétel segítségével belátta a kevert egyensúly létezését. *Dixon* az arányos és hatékony adagolás esetét vizsgálta. *Maskin* [1986] a Dasgupta–Maskin-tétel felhasználásával eltérő költségfüggvények esetén is igazolta a kevert egyensúly egzisztenciáját. *Simon* [1987] később közölt egy a Dasgupta–Maskin-tételnél általánosabb tételt a kevert egyensúlyi stratégia létezésére vonatkozóan. *Reny* [1999] tovább általánosította a nem folytonos kifizetőfüggvényű játékokra vonatkozó egzisztenciátételeket. Meg kell jegyeznünk, hogy a Dasgupta–Maskin-tétel segítségével tetszőleges kombinált adagolási szabály mellett is igazolható a kevert Nash-egyensúlyi megoldás létezése.

Természetesen jó lenne, ha nemcsak a kevert Nash-egyensúly létezését garantálhatnánk, hanem a kevert Nash-egyensúlyi stratégiákat is meghatározhatnánk. Sajnos a kevert Nash-egyensúlyi megoldást csak speciális esetekben tudjuk meghatározni. Elsőként *Beckmann* [1965] végzett ilyen jellegű számításokat. Beckmann explicit meghatározta a Bertrand–Edgeworth-duopólium kevert Nash-egyensúlyi pontját lineáris keresleti függvény, állandó határköltségek, azonos kapacitáskorlátok és arányos adagolás feltételezése mellett. Számításaiban néhány hibát vétett (lásd *Osborne–Pitchik* [1986]). *Levitan–Shubik* [1972] a hatékony adagolási szabályt választva – Beckmann többi feltételét megtartva – meghatározták a kevert Nash-egyensúlyi megoldást. *Vives* [1986] az oligopóliumokra és szigorúan monoton csökkenő keresleti görbékre terjesztette ki *Levitan–Shubik* [1972] eredményét. *Davidson–Deneckere* [1986] – az arányos adagolási szabály, szigorúan monoton csökkenő keresleti görbe és nulla határköltségek feltételezése mellett egymástól eltérő kapacitáskorlátok esetére – megadtak egy differenciálegyenletet, amely megoldásával megkapható a kapacitáskorlátos Bertrand–Edgeworth-duopólium kevert Nash-egyensúlyi pontja. *Allen–Hellwig* [1993], meghaladva *Davidson–Deneckere* [1986] eredményét, explicit formulát adtak a kevert Nash-egyensúlyi pontra lényegében azonos feltételek mellett, továbbá részletesen elemezték a kevert egyensúlyi megoldás tartóját.

### Alkalmazások

Ebben a fejezetben – kiemelés jelleggel – vázlatosan ismertetem a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumokkal kapcsolatos érdekesebb eredményeket. Az eredmények egy része kap-

csolatot teremt más jellegű modellek között (mint például a kompetitív piac vagy a monopolisztikus verseny). Az eredmények egy másik csoportja a Bertrand–Edgeworth-modellt egy összetettebb modell keretében alkalmazza, és ezáltal bonyolultabb gazdasági eseményeket kíván magyarázni.

### *Approximációs tételek*

A Cournot-oligopóliumra közismert eredmény, hogy az oligopolisták számának határtalan növelésével a Cournot-oligopólium Nash-egyensúlyi ára a termék határköltségéhez tart (lásd például *Ruffin* [1971]). Ez a megállapítás a kompetitív piac egyfajta legitimációját adja. Felvetődik az a kérdés, hogy a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumokra is igaz-e hasonló állítás. Egy ilyen jellegű állítás azért is érdekes, mivel a Bertrand–Edgeworth-modell közelebb áll a tekintetben a valósághoz, hogy véges sok szereplő esetén minden egyes oligopolistának lehet ármeghatározó szerepe, míg a Cournot-modellben az árakat egy fiktív árvezető állapítja meg.

A kapacitáskorlátos Bertrand–Edgeworth-oligopóliummal kapcsolatban pozitív eredményre jutottak *Vives* [1986] és *Allen–Hellwig* [1986], [1989]. Előbbi elemzéseit a hatékony adagolási szabály feltételezése mellett végezte, míg az utóbbiak az arányos adagolási szabály esetét vizsgálták. Eredményképpen azt kapták, hogy az oligopolisták számának végtelenbe tartásával a kompetitív piac approximálható a Bertrand–Edgeworth-moddal. *Börgers* [1992] *Vives* [1986] eredményét enyhébb egyensúlyi koncepció alkalmazása mellett látta be. Nevezetesen: *Börgers* [1992] a Nash-egyensúlyi koncepció helyett a dominált stratégiák iterált törlésével dolgozott. *Dixon* [1987] pedig konvex költségfüggvények mellett bizonyított egy approximációs tételt, amelyben a Nash-egyensúly fogalma helyett az annál gyengébb  $\varepsilon$ -egyensúly fogalmát használja.

### *Differenciált termékű piac*

A differenciált termékű Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok elemzésével többen is foglalkoztak. A modell előnye, hogy a profitfüggvények folytonossága könnyen biztosítható. A homogén termékű változat esetében a problémát az okozza, hogy a fogyasztók az egyes vállalatok termékeit csak árak alapján különböztetik meg, és ezért egy vállalat végtelenül kis árcsökkentéssel is elhódíthatja riválisainak fogyasztóit.

*Benassy* [1986] modelljében a fogyasztói oldal egy reprezentatív fogyasztó hasznossági függvényével adott. *Benassy* néhány technikai feltétel teljesülése mellett bebizonyította, hogy a differenciált termékű szimultán ár és mennyiségi döntésű Bertrand–Edgeworth-játéknak sosem létezik tiszta Nash-egyensúlyi megoldása. *Benassy* megjegyzi, hogy megfelelő kapacitáskorlátok bevezetésével a játéknak létezhet tiszta Nash-egyensúlyi megoldása. Továbbá a játéknak akkor is létezhet tiszta Nash-egyensúlya, ha a mennyiségi döntések az árdöntések után születnek meg. *Benassy* eredményei arra hívják fel a figyelmet, hogy a termékdifferenciáció bevezetése sem garantálja a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumban a tiszta Nash-egyensúlyi megoldás létezését.

*Benassy* egy későbbi munkájában (*Benassy* [1989]) folytatja elemzéseit. Azonos költségfüggvényű vállalatok esetében a tiszta Nash-egyensúly létezését a piacon lévő vállalatok számával és a termékek közötti (*Allen–Hicks*-féle) helyettesítési rugalmasság segítségével ragadja meg. Lehetséges tiszta Nash-egyensúlyi megoldásként csak a kompetitív megoldás jöhet szóba. Egyik fontos eredménye (*Benassy* [1989] 2. tétel) szerint, amennyiben a helyettesítési rugalmasság korlátos, akkor elég sok vállalat esetén a kompetitív megoldás egy

Nash-egyensúlyi megoldás az általa Bertrand–Edgeworth–Chamberlin névre keresztelt modellben. Tehát elég sok oligopolista esetén mindenképpen megjelenik a tiszta Nash-egyensúly. A másik fontos eredménye szerint pedig rögzített számú oligopolista esetében „megfelelően” közeli helyettes termékek esetén a modelljének nem létezik tiszta Nash-egyensúlyi megoldása. Benassy a monopolisztikus verseny Chamberlin-féle modelljét (lásd *Chamberlin* [1956]) és a Bertrand–Edgeworth-modellt ötvözi egy modellben.

*Canoy* [1996] egy olyan differenciált termékű Bertrand–Edgeworth-típusú duopolmodellt alkotott, amelyben be tudta látni, hogy amennyiben a duopolisták termékei eléggé különböznek egymástól, akkor létezik a játéknak tiszta Nash-egyensúlyi megoldása. Modelljében az egyik vállalatnak helyzeti előnye van, azaz a fogyasztók olcsóbban jutnak termékéhez. Egy  $\varphi$  paraméterű fogyasztó az első vállalatot akar vásárolni, ha  $p_2 - p_1 \geq \varphi$ . *Canoy* számításai során felteszi, hogy  $\varphi$  egyenletes eloszlású a  $[-\Delta, \beta]$  intervallumon. A  $\beta \geq 0$  egyfajta mérőszáma a termékdifferenciációnak. A  $\beta = 0$  esetén a homogén termékű modellt kapjuk. A  $\Delta \geq 0$  paraméter pedig a két vállalat közötti helyzeti aszimmetriát méri. Ha például  $\Delta < 1$ , akkor több fogyasztó részesíti előnyben a második céget azonos árak esetén. *Canoy* néhány technikai feltétel teljesülése mellett igazolta olyan  $\beta' > 0$  és  $\beta'' > 0$  értékek létezését, hogy a differenciált termékű Bertrand–Edgeworth-játéknak minden  $\beta < \beta'$  differenciáltsági paraméterre nincs, míg minden  $\beta > \beta''$  differenciáltsági paraméterre van tiszta Nash-egyensúlyi megoldása (*Canoy* [1996], 1. és 2. állítása). Ez összhangban van *Benassy* [1989] eredményével.

#### *A domináns vállalat modellje*

Az iparági szervezetek irodalmában előszeretettel használják a domináns vállalati árvezérlés modelljét. A modell leírása megtalálható magyar nyelven *Kopányi* [1993] tanműnyben. A modellben egy nagyvállalat található, amelynek ármeghatározó szerepe van, míg a piacon lévő sok kis vállalat árelfogadó módon viselkedik. Ezért a kisvállalatok kínálatát a határköltséggörbéi adják meg. A nagyvállalat pedig a piaci árat a reziduális profitfüggvényének maximalizálásával állapítja meg.

A modell legfőbb problémája, hogy nem a piacon lévő vállalatok profitmaximalizáló magatartásából vezeti le a domináns vállalat által diktált piaci árat és a kisvállalatok árelfogadó magatartását. *Deneckere–Kovenock* [1992] a modell egyfajta játékelméleti megalapozását adta duopolpiacon. A kapacitáskorlátos Bertrand–Edgeworth-duopoliumot kibővítették egy időzítési játékkal, amelyben a vállalatok először arról döntenek, hogy mikor hozzák árdöntésüket nyilvánosságra. Belátták, hogy a nagyobb kapacitású vállalat érdekelt árdöntését azonnal meghozni, míg a kisebb kapacitású vállalatnak érdemes kivárni a nagyvállalat árdöntését. A nagyvállalat az aljáték tökéletes Nash-egyensúlyi árát a reziduális profitfüggvényének maximalizálásával határozhatja meg. A *Deneckere–Kovenock* [1992] által bevezetett modell abban tér el a domináns vállalati árvezérlés modelljétől, hogy nem teszi szükségessé egy sok kisvállalatból összetevődő kompetitív szegély meglétét az árvezérlés kialakulásához.

*Furth–Kovenock* [1993] egy differenciált termékű piacra terjesztette ki *Deneckere–Kovenock* [1992] eredményét. *Gangopadhyay* [1993] pedig *Deneckere–Kovenock* [1992] duopolpiacon vonatkozó eredményét részlegesen kiterjesztette oligopoliumokra. *Tasnádi* [2000] cikkemben szigorúan konvex költségfüggvényű vállalatok, egy elsőként lépő nagyvállalat és másodikként egyszerre lépő végtelen sok kisvállalat feltételezése mellett egy játékelméleti megalapozását adtam a domináns vállalati árvezérlés modelljének. Egy másik tanulmányban (*Tasnádi* [2001]) megmutattam, hogy duopolpiacon *Deneckere–Kovenock* [1992] eredménye nem áll fenn szigorúan konvex költségfüggvények esetén.



## Dinamikus modellek

*Kreps–Scheinkman* [1983] kétperiódusos modelljében a duopolisták előbb termelési kapacitásaikat építik ki, majd egy kapacitáskorlátos Bertrand–Edgeworth-játékban vesznek részt. Hatékony adagolási szabály feltételezése mellett belátták, hogy aljáték tökéletes egyensúlyban a vállalatok a megfelelő Cournot-modell egyensúlyához tartozó árakat és mennyiségeket választják. Ezzel *Kreps–Scheinkman* [1983] kapcsolatot létesített az addig összeegyeztethetetlenek vélt mennyiségi és ár modellek között. *Davidson–Deneckere* [1986] rámutatott, hogy Kreps és Scheinkmann eredménye csak a hatékony adagolási szabály mellett áll fenn, továbbá *Deneckere–Kovenock* [1992] megmutatta, hogy *Kreps–Scheinkman* [1983] eredménye a duopolisták eltérő kapacitáskiépítési költségei mellett sem áll fenn mindig.

*Maskin–Tirole* [1988] egy olyan véges időszakú modellt vizsgált, amelyben a duopolisták felváltva hozzák meg árdöntéseiket. A duopolisták áraikat csak egy véges halmazból választhatják. Ezzel elérték, hogy a duopolistáknak egymás döntéseire mindig létezen legjobb válaszuk. Belátták, hogy elegendően nagy diszkonttényező esetén létezik olyan tökéletes Nash-egyensúlyi megoldás, amely az ár ciklizálásához vezet. Ezt a megoldást Edgeworth-ciklusnak nevezték el, bár modelljük egy ismételt Bertrand-játék. Ha egy olyan Bertrand–Edgeworth-játékot vizsgálunk, amelynek csak kevert Nash-egyensúlyi megoldása van, akkor a duopolisták egymás döntéseire adott árválaszai hasonló ciklizálást mutatnak. Modelljük fő eredménye, hogy a dinamikus Bertrand-féle duopóliumban az árak jóval meghaladják a kompetitív piaci árat.

*Davidson–Deneckere* [1990] egy olyan modellt vizsgált, amelyben a duopolisták a termelési kapacitásuk felépítése után végtelen sokszor vesznek részt egy kapacitáskorlátos Bertrand–Edgeworth-játékban. Arra az érdekes eredményre jutottak, hogy a kamatlábtól és a tőke költségétől függően a következő három aljáték tökéletes egyensúly lehetséges:

- a duopolisták jelentős többletkapacitásokat építenek ki, és a piacon a monopolista ár alakul ki;
- a duopolisták többletkapacitásokat építenek ki, és a piacon az ár a kompetitív és a monopolista ár között alakul ki; továbbá
- a duopolisták kapacitáskorlátan termelnek, és a piacon a kompetitív piaci ár alakul ki.

Ez az eredmény azért is érdekes, mert azt gondolhatnánk, hogy a többletkapacitások az árak csökkenéséhez vezetnének. Davidson és Deneckere eredményüket úgy interpretálják, hogy jelentős többletkapacitások esetén a dinamikus játékban az árak csökkenése azért nem következik be, mert az árháború kezdeményezésétől mindkét vállalatot a többletkapacitások visszatartják.

Többször ismételt kísérleti játékokon keresztül *Brown–Kruse és szerzőtársai* [1994] vizsgálták a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumokat. Az általuk elvégzett laboratóriumi kísérletek során egy hatvanszor ismételt négyszereplős Bertrand–Edgeworth-játékot elemeztek. A megfigyelések alapján több hipotézist is teszteltek. A kísérletek során az Edgeworth-féle ciklus megfigyelhető volt: a fokozatos árcsökkenéseket egy nagy áremelés követ. A megfigyelt ciklusoknál az árak ingadozása kisebb volt az elméleti Edgeworth-ciklusnál leírtakénál. Az árak a kísérletek során semmiképpen sem konvergáltak a megfelelő kompetitív piaci egyensúlyi árhoz. Az árak eloszlása nem illeszkedett az elméleti kevert egyensúlyhoz tartozó eloszláshoz. Ez utóbbi eredményt azonban mindenképpen óvatosan kell kezelni, mivel az egyes ismételt kísérletek statisztikailag igazolhatóan függték egymástól, ami nem is meglepő, hiszen egy újabb lejátéskor a résztvevők korábbi árdöntései is szerepet játszanak az újabb árdöntések meghozatalakor.

*Kovenock–Suddhasatwa* [1998] olyan három időszakos kiterjesztett Bertrand–

Edgeworth-típusú játékot vizsgált, amelyben a kapacitások kiépítése időigényes, és ezért a duopolistáknak két időszak áll rendelkezésre kapacitásaik kiépítésére. Itt meg kell említeni, hogy hasonló felfogású elemzést végzett *Saloner* [1987] a Cournot-oligopóliumra egy olyan mennyiségi modellt vizsgálva, amelyben a termeléshez szintén két időszak áll rendelkezésre. Nevezük ezt a modellt a továbbiakban két időszakos Cournot-oligopóliumnak, Visszatérve *Kovenock–Suddhasatwa* [1998] modelljére, a kapacitások kiépítését követő harmadik időszakban a duopolisták egy hagyományos kapacitáskorlátos Bertrand–Edgeworth-játékban vesznek részt. Vegyük észre, hogy ez a modell a *Kreps–Scheinkmann* [1983] modell kibővítése még egy kapacitásépítési időszakkal. *Kreps és Scheinkmann* [1983] a Cournot-modellt levezette a Bertrand–Edgeworth-modell segítségével. *Kovenock–Suddhasatwa* [1998] megmutatta, hogy a két időszakos Cournot-modell és az általuk megfogalmazott két kapacitásépítési időszakos kiterjesztett Bertrand–Edgeworth-modell között csak nagy kapacitásépítési költségek esetén áll fenn a *Kreps–Scheinkmann* [1983]-hoz hasonló összefüggés.

### *Keresleti bizonytalanság melletti modellek*

*Staiger–Wollack* [1992] megvizsgálták annak lehetőségét, hogy keresleti bizonytalanság esetén két vállalat között kialakul-e rejtett kooperáció, ami egyben meggátolja az árháború kialakulását. Ehhez olyan játékot vizsgálnak, amelyben a duopolisták kapacitásaik kiépítésekor a piaci keresletet még nem ismerik pontosan. A kapacitások kiépítése után pontosan ismertté válik a piaci keresleti görbe. Ezek után a duopolisták egy végtelen-szer ismételt kapacitáskorlátos Bertrand–Edgeworth-játékot játszanak. *Staiger–Wollack* [1992] belátták, hogy az Edgeworth-ciklus szerint alakuló árháborúk nagyméretű kapacitáskihasználatlanság esetén fordulnak elő. Ezzel szemben csak kisebb méretű kapacitáskihasználatlanság esetén az árcsökkenések mértéke lassú, és a vállalatok piaci részesedése stabilnak mondható. *Staiger–Wollack* [1992] modellje arra is magyarázatot ad, hogy depresszió esetén mért szűnhetnek meg korábban megfigyelhető hallgatólagos ármegállapodások.

*Reynolds–Wilson* [2000] olyan szimmetrikus Bertrand–Edgeworth-duopóliumot vizsgáltak *Staiger–Wollack* [1992]-at követve, amelyben a vállalatok kapacitásaik kiépítésekor még nem ismerik pontosan a piaci keresletet, viszont az árdöntéseik meghozatalakor már biztosan ismerik azt. Ekkor megmutatták, hogy a kereslet kellően nagy bizonytalansága esetén nem létezik tiszta Nash-egyensúly.

### **Záró gondolatok**

A tanulmányban áttekintettük a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumokkal kapcsolatos eredményeket. Természetesen a Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok, akárcsak a Cournot-vagy Bertrand-oligopóliumok, a valóság nagyfokú leegyszerűsítései. A konkrét gyakorlati szituációk vizsgálata során azonban a különbözőfajta oligopolmodellek alkalmazása – mint egy összetettebb modell alkotóeleme – hasznos lehet. A sikeres alkalmazáshoz szükséges megismernünk az egyes oligopolmodellek egyensúlyi viselkedését. A Bertrand–Edgeworth-modell alkalmazása során a tiszta Nash-egyensúly esetleges nem létezésére és a kevert Nash-egyensúly kiszámításának nehézségére kell felkészülnünk.

## Hivatkozások

- ALLEN, B.-HELLWIG, M. [1986]: Bertrand-Edgeworth oligopoly in large markets. *Review of Economic Studies*, 53, 175-204. o.
- ALLEN, B.-HELLWIG, M. [1989]: The approximation of competitive equilibria by Bertrand-Edgeworth equilibria in large markets. *Journal of Mathematical Economics*, 18, 103-127. o.
- ALLEN, B.-HELLWIG, M. [1993]: Bertrand-Edgeworth duopoly with proportional demand. *International Economic Review*, 34, 39-60. o.
- BECKMANN, M. B. [1965]: Edgeworth-Bertrand Duopoly Revisited. Megjelent: *Henn, R.* (szerk.): *Operations Research Verfahren III*. Verlag Anton Hain, Meisenheim.
- BENASSY, J-P. [1986]: On the existence of Bertrand-Edgeworth equilibria with differentiated commodities. Megjelent: *Hildenbrand, W.-Mas-Colell, A.* (szerk.): *Contributions to Mathematical Economics*. North-Holland, Amszterdam, 57-78. o.
- BENASSY, J-P. [1989]: Market Size and Substitutability in Imperfect Competition: A Bertrand-Edgeworth-Chamberlin Model. *Review of Economic Studies*, 56, 217-234. o.
- BOYER, M.-MOREAUX, M. [1987]: Being a Leader or a Follower: Reflections on the Distribution of Roles in Duopoly. *International Journal of Industrial Organization*, 5, 175-192.
- BÖRGERS, T. [1992]: Iterated Elimination of Dominated Strategies in a Bertrand-Edgeworth Model. *Review of Economic Studies*, 59, 163-176. o.
- BROWN-KRUSE, J.-RASSENTI, S.-REYNOLDS, S. S.-SMITH, V. L. [1994]: Bertrand-Edgeworth competition in an experimental market. *Econometrica*, 62, 343-371. o.
- CANOY, M. [1996]: Product differentiation in a Bertrand-Edgeworth duopoly. *Journal of Economic Theory*, 70, 158-179. o.
- CHAMBERLIN, E. H. [1956]: *The theory of Monopolistic Competition*, 7. kiadás. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- CHOWDHURY, P. R. [1999]: Bertrand-Edgeworth equilibria with unobservable output. *Economics Letters*, 63, 207-211. o.
- DASGUPTA, P.-MASKIN, E. [1986a]: The existence of equilibria in discontinuous games I: Theory. *Review of Economic Studies*, 53, 1-26. o.
- DASGUPTA, P.-MASKIN, E. [1986b]: The existence of equilibria in discontinuous games II: Applications. *Review of Economic Studies*, 53, 27-41. o.
- DAVIDSON, C.-DENECKERE, R. [1986]: Long-run competition in capacity, short-run competition in price, and the Cournot model. *Rand Journal of Economics*, 17, 404-415. o.
- DAVIDSON, C.-DENECKERE, R. [1990]: Excess capacity and collusion. *International Economic Review*, 31, 521-541. o.
- DEBREU, G. [1952]: A social equilibrium existence theorem. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 38, 886-893. o.
- DENECKERE, R.-KOVENOCK, D. [1992]: Price Leadership. *Review of Economic Studies*, 59, 143-162. o.
- DIXON, H. [1984]: The existence of mixed-strategy equilibria in a price setting oligopoly with convex costs. *Economics Letters*, 16, 205-212. o.
- DIXON, H. [1987]: Approximate Bertrand Equilibria in a Replicated Industry. *Review of Economic Studies*, 54, 47-62. o.
- FURTH, D.-KOVENOCK, D. [1993]: Price Leadership in a Duopoly With Capacity Constraints and Product Differentiation. *Journal of Economics*, 57, 1-35. o.
- GANGOPADHYAY, S. [1993]: Simultaneous vs. Sequential Move Price Games: A comparison of equilibrium payoffs. *Indian Statistical Institute, Discussion Paper, No. 93-01*.
- GLICKSBERG, I. L. [1952]: A Further Generalization of the Kakutani Fixed Point Theorem with Application to Nash Equilibrium Points. *Proceedings of the American Mathematical Society*, 38, 170-174. o.
- HOWARD, D. H. [1977]: Rationing, quantity constraints and consumption theory. *Econometrica*, 45, 399-412. o.
- KOPÁNYI MIHÁLY (szerk.) [1993]: *Mikroökönómia*. 2. javított kiadás. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.

- KOVENOCK, D.–SUDDHASATWA, R. [1998]: Dynamic capacity choice in a Bertrand-Edgeworth framework. *Journal of Mathematical Economics*, 29, 135–160. o.
- KREPS, D. M.–SCHEINKMAN, J. A. [1983]: Quantity precommitment and Bertrand competition yield Cournot outcomes. *Bell Journal of Economics*, 14, 326–337. o.
- LEVITAN, R.–SHUBIK, M. [1972]: Price duopoly and capacity constraints. *International Economic Review*, 13, 111–122. o.
- MASKIN, E. [1986]: The existence of Equilibrium with Price-setting Firms. *American Economic Review*, 76, 382–386. o.
- MASKIN, E.–TIROLE, J. [1988]: A theory of dynamic oligopoly, II: Price competition, kinked demand curves, and Edgeworth cycles. *Econometrica*, 56, 571–599. o.
- NEARY, J. P.–ROBERTS, K. W. S. [1980]: The theory of household behaviour under rationing. *European Economic Review*, 13, 25–42. o.
- OSBORNE, M. J.–PITCHIK, C. [1986]: Price Competition in a Capacity-Constrained Duopoly. *Journal of Economic Theory*, 38, 238–260. o.
- POLLACK, R. A. [1969]: Conditional demand functions and consumption theory. *Quarterly Journal of Economics*, 83, 60–78. o.
- RENY, P. J. [1999]: On the Existence of Pure and Mixed Strategy Nash Equilibria in Discontinuous Games. *Econometrica*, 67, 1029–1056. o.
- REYNOLDS, S. S.–WILSON, B. J. [2000]: Bertrand-Edgeworth Competition, Demand Uncertainty and Asymmetric Outcomes. *Journal of Economic Theory*, 92, 122–141. o.
- RUFFIN, R. J. [1971]: Cournot Oligopoly and Competitive Behaviour. *Review of Economic Studies*, 38, 47–62. o.
- SALONER, G. [1987]: Cournot duopoly with two production periods. *Journal of Economic Theory*, 42, 183–187. o.
- SHUBIK, M. [1955]: A comparison of treatments of a duopoly problem (part II). *Econometrica*, 23, 417–431. o.
- SIMON, L. K. [1987]: Games with Discontinuous Payoffs. *Review of Economic Studies*, 54, 569–597. o.
- STAIGER, R. W.–WOLAK, F. A. [1992]: Collusive pricing with capacity constraints in the presence of demand uncertainty. *Rand Journal of Economics*, 23, 203–220. o.
- TASNÁDI ATTILA [1998a]: Egy racionális fogyasztó döntése hogyan viszonyul a hatékony és a véletlen adagolási szabályokhoz? Megjelent: *Blahó András* (szerk.): A jövő a jelenben – átalakuló társadalom új tudományos problémák. PhD hallgatók konferenciája, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 241–252. o.
- TASNÁDI ATTILA [1998b]: A véletlen adagolási szabály alkalmazhatóságának piaci feltételei. *Sigma*, XXIX., 141–153. o.
- TASNÁDI ATTILA [1999a]: Existence of Pure Strategy Nash Equilibrium in Bertrand-Edgeworth Oligopolies. *Economics Letters*, 63, 201–206. o.
- TASNÁDI ATTILA [1999b]: A Two-stage Bertrand-Edgeworth game. *Economics Letters*, 65, 353–358. o.
- TASNÁDI ATTILA [2000]: A price-setting game with a nonatomic fringe. *Economics Letters*, 69, 63–69. o.
- TASNÁDI ATTILA [2001]: Price versus quantity in the presence of a dominant firm. Kézirat, BKÁE.
- TIROLE, J. [1988]: *The Theory of Industrial Organization*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts.
- VIVES, X. [1986]: Rationing Rules and Bertrand-Edgeworth Equilibria in Large Markets. *Economics Letters*, 21, 113–116. o.
- VIVES, X. [1999]: *Oligopoly Pricing: Old Ideas and New Tools*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts.
- WOLFSTETTER, E. [1993]: *Oligopoly and Industrial Organization*. Humboldt-Universität zu Berlin, Discussion Paper, Berlin.

## Balázs Péter: Európai egyesülés és modernizáció

Osiris Kiadó, Budapest, 2001, 353 oldal

„Az 1990-es évek elején úgy tűnt, hogy addigi elszigeteltségünk kettős oka egyszerre szűnik meg: egyrészt eltűnnek a rendszerbeli különállás okai, másrészt remény támadt a fejlettségi szintbeli lemaradás gyors pótlására. A felzárkózás rövidnek látszó útjának végén megérdemelt jutalomként ott ragyogott az egyenrangú tagság a nyugat-európai integrációs szervezetben. Ez a várakozás azonban illúziónak bizonyult.”

Talán ebben a – könyv előszavában szereplő – három bővített mondatban lehet összefoglalni Balázs Péter mondanivalójának lényegét. A szerzőről tudni kell, hogy nemcsak elméletben kiváló ismerője, egyetemi oktatója az integrációnak, hanem többéves államigazgatási, valamint diplomáciai gyakorlata révén bizonyos mértékben az elmúlt 15 évben alakítója is volt. Ebben az értelemben a fenti mondatok akár önkritikaként is felfoghatók, amennyiben a korábbi és jelenlegi magyar külügyi apparátus része volt és van az illúziók keltésében. Így interpretálható az a véleménye is, miszerint a magyar diplomácia 1990 óta makacsul sürgeti az unió gyors és szűk körű bővítését, ahelyett hogy kereste volna a mellékutakat is, például a visegrádi együttműködésben rejlő alkuerő kihasználása révén.

A könyv – és ez igazi erénye – nem szokványos gazdaságpolitikai vagy statisztikai elemzése a nyugat-európai integrációs folyamatnak és a keleti irányú bővítésnek, hanem jóval tágabban, társadalmi összefüggésében vizsgálja Magyarország helyzetét, lehetőségeit az Európai Unió bővítése során. Ezt támasztja alá mindjárt az *első fejezet*, amelyben a szerző Magyarország csatlakozását a modernizációval való összefüggésében elemzi. A modernizáció eredeti értelmében a nyugat-európai iparosodás és polgári társadalom modelljének átültetése, de tágabban véve az élvonalhoz, ez esetben az Európai Unióhoz mint centrumhoz való felzárkózást is jelenti. A modernizálás aktorai Balázs Péter megfogalmazása szerint: a társadalom, az azt irányító, esetleg manipuláló politikai elit és a befogadó integrációs centrum. A félperiférián – és kétség kívül itt helyezkedik el Magyarország is – sajátos közvetítő szerepet kap a nemzeti politikai elit a centrum és a társadalom között. Az egyik oldalon ugyanis feladata, hogy kialakítsa a befogadás feltételeit, a másik oldalon, odahaza viszont meg kell teremtenie az elfogadás belpolitikai lehetőségeit. Nemcsak a centrumot, a befogadót kell meggyőzni országa alkalmasságáról a felvételre, hanem saját társadalmát is az integrációs értékekről. A felzárkózás programja tehát nem szűkíthető le a gazdaság fejlesztésének közép-és hosszú távú teendőire. A szerző e tekintetben joggal marasztalja el az egymást követő kormányokat az értékek, a társadalmi egyenjogúság, a hatalom jelképrendszerének kezelése, a korszerű nemzettudat kialakulásának hiánya miatt. Az utóbbi egyik legfontosabb eleme a közösen vállalt jövőkép, amelynek része a múlt lezárása, a történelmi értékek, kudarcok és realitások vállalása.

Nem kevésbé izgalmas a könyv *második fejezete*. Mire számíthatnak a kelet-európai régió országai a centrumba való politikai és gazdasági betagozódást illetően? Egyesek – köztük Magyarország is – szeretne minél közelebb kerülni a centrumhoz, mások a félperiférián maradnak, megint mások esetleg a periférián. Milyenek az esélyek az integráció kiterjesztésére, illetve a perifériára kerülésre?

Az 1980-as évek végén, a rendszerváltás hajnalán hamis remények keletkeztek, hogy a Nyugat gyorsan befogadja a régió országait gazdaságot dinamizáló szervezeteibe, legfőképpen az Európai Unióba. Hamarosan kiderült, hogy a fejlett államok kormányai hűvös tárgyilagossággal szemlélik az átalakulást, sem a támogatással kapcsolatos gazdasági, sem a szervezeti befogadást segítő lépéseket nem sietik el. Az egyenrangú tagság helyett félmegoldásokat ajánlanak, Balázs Péter szerint ilyen volt az OECD-tagság helyett az úgynevezett partneri viszony, az akkori EK-tagság előszobájaként a legyöngített tartalmú európai társulás, a NATO-tagság pótlékeként a békepartnerség intézménye. Csehország 1995-ben, Lengyelország és Magyarország 1996-ban csatlakozott az OECD-hez.

Az 1991-ben aláírt társulást csak hét évvel később, 1998-ban követte a tagságról szóló tárgyalások megkezdése. Befogadási paradoxonnak nevezi a szerző ezt a helyzetet: az Európai Unió nem találja kielégítőnek a rendszerváltás sebességét, a piacgazdaság működését, ami a lassabban haladó országok esetében nem teljesen alaptalan félelem. Az átalakulásban élenjáró országok viszont joggal értéklik úgy, hogy a gazdaság stabilizálásához éppenséggel az integrációs tagság adna végső támasztékot. Ha késik az uniós tagság, és a rendszerváltó országok magukra maradnak a rendszerváltás gazdasági terheinek viselésében, akkor lelassulhat a piaci normákra való átállás folyamata, sőt a politikai visszarendeződés veszélye is megnő. Mindez a piacgazdasági normákhoz sikeresen alkalmazkodó országok szempontjából a tényleges előrehaladást figyelembe vevő, differenciált kezelést igényelne a csatlakozás elbírálásában. Az Európai Uniónak azonban nagyobb érdeke fűződik a rendszerváltási folyamat földrajzi körének bővítéséhez, mint az élen járók gyors célba juttatásához. Számára nem néhány ország politikai és gazdasági átalakulásának tökéletes végig vitele a fontos, hanem az, hogy az átalakulás minél több országban jusson túl a politikai visszafordíthatóság kritikus szakaszán. Így azután 1994-óta az élen járó visegrádiak is a „társult tizek” tagjaként saját képességeikhez képest lassító integrációs pályákra kerültek.

Érdekesek Balázs Péter fejtegetései a közép- és kelet-európai rendszerváltással keletkező problémák nyugat-európai nézőpontból való kezelhetőségéről. A közösségi szintű külkapcsolatok szerződésjogi fogalomkészlete és gazdasági eszköztára nem alkalmas a regionális méretű rendszerváltás sajátos esetének definiálására. Az átalakulás felkarolása az Európai Unió terminológiájában a felzárkóztatás típusú feladatokhoz áll közelebb. Erre az Európai Unió eddig kétféle módszert fejlesztett ki:

- a szervezeten *belüli* regionális problémák kezelése egy-egy elmaradottabb térséget érintett,

- az integráción *kívül* pedig a fejlődő országoknak nyújtott támogatások, jellegzetesen a társulás kő változatát felölelő intézményén keresztül valósultak meg.

A visegrádi országokat azonban egyik sémába sem lehetett illeszteni, így azután nem véletlenül hagyta ki az Európai Unió a társulási szerződésekből az olyan jellegű kötelezettségvállalásokat, mint amelyeneket a dél-európai és mediterrán társulások esetében az úgynevezett pénzügyi jegyzőkönyvekben rögzítettek, és később is kerülte a kétoldalú kötelezettségvállalást. Mindezek alapján Magyarországnak is magának kellett és kell a gazdaságfejlesztési célokat és a hozzájuk rendelt eszközöket meghatároznia.

A *harmadik fejezet* az Európai Unió keleti irányú bővítésének lehetséges változatait taglalja. A politikai és gazdasági átalakulásban élen járó közép- és kelet-európai országok az integráció hagyományos, azaz differenciált és ezért szűk körű bővítésével számoltak/számolnak, ezzel szemben az Európai Unió a kollektív tárgyalás stratégiáját részesíti előnyben. Ez érhető tetten az 1997. évi luxemburgi csúcshatározataiban, ahol döntöttek a bővítési folyamat megindításának pontos időpontjáról, valamint a két országcsoporttal (5 + 1 és a további 5 országgal) folytatandó tárgyalások némileg eltérő módszereiről. Az 1999-es helsinki csúcson pedig az EU-tagországok – korábbi állásfoglalásukat megvál-

toztatva – úgy határoztak, hogy a két csoport tagjainak ismét azonos esélyt adnak a csatlakozási tárgyalások lefolytatására és sikeres befejezés esetén a belépésre.

Amint a szerző is megállapítja, Magyarország kezdettől fogva az erős belső kohéziójú Európai Unió szűk körű bővítésére számított. Az Európai Unió stratégiája ezzel szemben három fő pilléren nyugszik: 1. a keleti periféria beépítése az Európai Unió befolyási övezetébe, 2. az átalakulási folyamat óvatos kezelése, 3. a köztes Európa blokkyszerű megközelítése. Magyar szempontból joggal kifogásolható, hogy ez a megközelítés nem szelektív, a csatlakozás előtti stratégia nem kölcsönös jogi kötelezettségeken nyugszik, hanem nagyrészt az Unió egyoldalú „ajándéka”, végül a gazdasági előnyök sem bizonyultak elegendőnek. Mindazonáltal az Európai Unióval kapcsolatos hivatalos magyar magatartást kezdettől fogva a türelmetlen sürgetés és bizonyos kincstári elégedettség keveréke jellemzi.

A bővítés forgatókönyveit tárgyalva, Balázs Péter szerint Magyarországnak akkor van esélye viszonylag gyors és az egyenrangúságig elvezető világgazdasági felzárkózásra az integrációs szervezet közreműködésével, ha az Európai Unió a szűk körű bővítés mellett dönt, de fel kell készülni más, nem kevésbé valószínű változatokra is.

Európa új határai címet viseli a könyv *negyedik fejezete*. Az Európai Unió mindeddig oly módon bővült, hogy vele érintkező szomszédos országokat vett fel, bizonyos alapvető alkalmassági kritériumok – például a működő piacgazdaság – eleve adottak voltak. A tíz társult tagország közül csak öt, a visegrádi négyek és Szlovénia határos az EU valamely tagországával, s talán nem kell részletezni, hogy a piacgazdaság nem mindegyikükben gyökeresedett meg. Így az Európai Unió – részben biztonságpolitikai részben, piacszerezési okokból – új típusú megoldásokat alkalmaz. A szerző ennek kapcsán történeti áttekintést ad az EU-csatlakozási tárgyalások időigényéről, amely megítélése szerint arányos az átveendő joganyag terjedelmével. A tárgyalások természetét és rejtelmét jól ismerő szakemberként megállapítja: a tárgyalóteremben töltött idő elsősorban a megoldandó technikai feladattól függ, a politikai problémák súlyát pedig általában a tárgyalási szünetek időtartama jelzi. Balázs Péter prognózist is ad a keleti bővülési tárgyalás időigényére. Ha az EFTA-országokkal folytatott tárgyalásokat vesszük alapul, akkor szerinte 2010-re fejezhető be a bővülés folyamata. Elég valószínű azonban, hogy tekintettel a tárgyaló felek nagyobb számára, fejlettségükre, a kivételek körére, a nehezebben áttekinthető és kezelhető érdekviszonyokra a keleti kibővülési tárgyalások jóval tovább fognak tartani.

„Integrációs csapdáról” esik szó a könyv *ötödik fejezetében*. A hiányos vagy téves helyzetelemzés, döntések halogatása, politikai taktikázás és spekuláció egyaránt sodorhat ilyen helyzetbe egy országot. Az Európai Unió például azzal került csapdába, hogy elmentében a korábbi gyakorlattal, amikor a belépni vágyó ország saját belpolitikai döntése nyomán kérelmezte felvételét, a magyar és a lengyel felvételi kérelem 1994. évi benyújtása után az esseni csúcsértekezleten megnevezte azt a tíz közép- és kelet-európai országot, amelyiket hajlandó felvenni. Anélkül, hogy nyolc kérte volna. A tizek kiválasztása nyilván nem az integrációs alkalmasság szempontjai szerint történt, hiszen ezek zömmel méreten aluli, az EU-követelményeknek meg nem felelő országok voltak. A lista egyfajta kompromisszum (a kompromisszum csapdája) eredménye, az Európai Unió legtágabb kiterjesztésének határait húzták meg a tagállamok. Hasonló csapdahelyzetek alakultak ki a tagjelöltek között is. Könnyen belátható például, hogy Közép- és Kelet-Európa számára nincs más reálisan számításba vehető modernizációs centrum, mint az euroatlanti. Ezzel szemben az Európai Unió e folyamat költségeit és kockázatát csak minimális mértékben hajlandó vállalni (a modernizációs csapda).

Fontos fejezet a *hatodik*, ahol a szerző kísérletet tesz egyfajta előny-hátrány mérleg készítésére. Itt rögtön szembe kerül a mérés problémájával. Számszerűen leginkább a

költségvetési hatások mérhetőek, azaz mit hoz és mennyibe kerül az EU-tagság. Ám a könyv írója ennél jóval tágabb összefüggésben vizsgálja a csatlakozás előnyeit és hátrányait. Szó esik a makrogazdasági, a társadalmi hatásokról, e hatások időhorizontjáról, valamint – a recenzor számára kicsit kakukktójásként – a csatlakozás fő konfliktusairól, a tárgyalási pozíciókat meghatározó érdekekről.

Némiképpen összekapcsolódik a könyv *hetedik* és *nyolcadik* fejezete. Előbbi a nemzetközi munkamegosztás elméleteiből kiemelve, az európai integrációelméleteket elsősorban a funkcionista és a föderalista eszmei vonulatok alapján mutatja be. Bár a szerző maga is megjegyzi, hogy a nyugat-európai integráció fejlődése során a föderalista vagy funkcionista megoldások, eszközök sohasem vegytiszta formában jelentkeztek. Példaként az Európai Szén- és Acélközösséget említi, amely a két integrációs modell ötvözetének tekinthető. Robert Schumann terve a hadiipar bázisának tekinthető szén- és acélágazat integrálására tipikusan funkcionista felfogást képviselt, Jean Monnet viszont ragaszkodott ahhoz, hogy az új szervezetet föderalista intézményrendszer irányítsa. Újabb problémát hoz az Európai Unió keleti kibővülése. A nyugat-európai gyökerű integrációelméleteknek általában nincs válaszuk a közép- és kelet-európai átalakulás által feltett kérdésekre. A rendszerváltások nyomán a nyugat-európai integráció főleg olyan országok számára válik fontossá, amelyek történelmi okok miatt nem vehettek részt tapasztalatainak felhalmozásában. Az integrációs szervezet viszont éppenséggel akkor terjeszthető ki, ha az Európai Unió nem ragaszkodik eddigi módszereihez. A könyv nyolcadik fejezete elméleti összegzésre, Közép- és Kelet-Európa felzárkózási lehetőségeit vázoló mátrix megalkotására tesz kísérletet.

A könyvet záró *kilencedik fejezet* mintegy összegzi az eddigieket. A modernizáció és az integráció kölcsönhatásait elemezve állapítja meg: Magyarországon akkor haladhat előre a modernizáció, amikor egyrészt tágabb integrációs térben teljesebben ki, másrészt nem kerül összeütközésbe a nemzeti önazonossággal. Akár végsőnek is tekinthető a szerző nagy ívű áttekintését befejező mondata. „A tízmillió Magyar Köztársaság nem esélytelen szereplője annak a világrendnek, amelyet egyrésztől a gyengülő, ám továbbra is létező és sok kérdésben illetékes államok, másrésztől a globális dimenziókban cselekvő transznacionális aktorok határoznak meg.”

**Becsky Róbert**



# A Közgazdasági Szemle

## 2001. évi számaiban megjelent írások jegyzéke

Folyó-  
iratszám    Oldal-  
szám

### 1. Tanulmányok

<i>Árvai Zsófia–Menczel Péter:</i> A magyar háztartások megtakarításai 1995 és 2000 között	2	93
<i>Benedek Gábor:</i> Evolúciós alkalmazások előrejelzési modellekben – II.	1	18
<i>Békesi László:</i> A modern államok költségvetési politikáját befolyásoló makrogazdasági és gazdaságpolitikai keretek	10	865
<i>Csillag István:</i> Költségvetési összhangzattan. Diktatúrából a demokráciába?	10	824
<i>Fertő Imre–Lionel J. Hubbard:</i> Versenyképesség és komparatív előnyök a magyar gazdaságban	1	31
<i>Gál Róbert–Simonovits András–Tarcali Géza:</i> Korosztályi elszámolás a magyar nyugdíjrendszerben	4	291
<i>Guba Ferenc Zoltán:</i> Transzferek és hatékonyságzavarok az élelmiszer-termékpályákon	1	44
<i>Kertesi Gábor–Köllő János:</i> A gazdasági átalakulás két szakasza és az emberi tőke átértékelődése. A bérszerkezet átalakulása Magyarországon 1986–1999 – III. rész	11	897
<i>Kocsis Éva–Szabó Katalin:</i> Modularitás és változatossági hozadék	9	745
<i>Kopányi Mihály:</i> A költségvetési összhang mikroökonómiai nézőpontból	10	870
<i>Kopits György:</i> Hogyan segítheti elő a fiskális politika a valutaválságok megelőzését?	4	279
<i>Kornai János–John McHale:</i> Eltérnek-e a nemzetközileg szokásostól a posztoszocialista országok egészségügyi kiadásai?	7/8	555
<i>Kuti Éva:</i> Döntéshozók és döntési mechanizmusok a nonprofit szektor finanszírozásában	12	1039
<i>Laki Mihály:</i> Az újonnan alapított magánvállalatok teljesítménye	11	965
<i>Lányi Kamilla:</i> Vázlat a globalizációnak nevezett jelenségkör értelmezéséről	6	498
<i>László Csaba:</i> Vargabetűk az államháztartási reform tízéves történetében (1988–1997)	10	844
<i>Marjainé Szerényi Zsuzsa:</i> A természeti erőforrások pénzbeli értékelése	2	114
<i>Megyeri Krisztina:</i> A pénz mint általános csereeszköz modellezése	4	307
<i>Mellár Tamás:</i> Mikor éri el a magyar gazdaság az Európai Unió átlagát?	12	995
<i>Nagy András:</i> Az intézmények átalakulása és a fejlett gazdaságok utolérése	11	920
<i>Neumann László:</i> Van-e munkaerő-piaci hatása a decentralizált kollektív alkunak Magyarországon?	5	409
<i>Pete Péter:</i> Elemzési keret egy leendő államháztartási reform alapelveihez	10	810
<i>Semjén András:</i> Az adóadminisztráció eredményessége és a rejtett gazdaság	3	219
<i>Simon András–Várpalotai Viktor:</i> Eladósodás, kockázat és óvatosság	5	363
<i>Simon György:</i> Növekedési mechanizmus – növekedési modell	3	185
<i>Simonovits András:</i> Szolgálati idő, szabadidő és nyugdíj – ösztönzés korlátokkal	5	393

<i>Streissler, Erich W.</i> : Globalizáció, tőkepiacok és az állam szerepe	1	1
<i>Szántó Zoltán–Tóth István János</i> : A rejtett gazdaság és az ellene való fellépés tényezői	3	203
<i>Tarafás Imre</i> : A kamat, az árfolyam és a forint hátralévő évei	6	480
<i>Tóth I. János–Árvai Zsófia</i> : Likviditási korlát és fogyasztói türelmetlenség. A magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseinek empirikus vizsgálata	12	1009
<i>Török Ádám</i> : Piacgazdasági érettség többféleképpen? Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világgazdaság három nagy régiójában	9	707
<i>Valentinyi Ákos</i> : A tőkejövedelem optimális adóztatása	6	459
<i>Várhegyi Éva</i> : Külföldi tulajdon a magyar bankrendszerben	7/8	581
<i>Vince Péter</i> : Vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere. Egy gépipari felmérés eredményei	11	980
<i>Voszka Éva</i> : Privatizáció helyett újraelosztás. Az állami vagyon sorsa 1998 és 2001 között	9	726

## 2. Emberi gazdaság

<i>Falusné Szikra Katalin</i> : Munkanélküliség és diplomás túltermelés	11	950
<i>Köllő János</i> : Hozzászólás az elmaradt minimálbérvitához	12	1064
<i>Micklewright, John–Nagy Gyula</i> : Az álláskereső információs értéke és dinamikája	7/8	599
<i>Polónyi István–Timár János</i> : A tanárok keresete és a tudást fejlesztő felsőoktatás	10	883
<i>Rimler Judit</i> : Modern technika – kreatívabb munka?	6	520
<i>Varga Júlia</i> : A kereseti várakozások hatása az érettségizők továbbtanulási döntésére	7/8	615

## 3. Európai Unió

<i>Borbély Szilvia–Vanicsek Mária</i> : Magyarország helye Európa gazdaságában	1	63
<i>Fertő Imre–Lionel J. Hubbard</i> : A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között	9	766
<i>Gedeon Péter</i> : Merre tart a német jóléti állam?	2	130
<i>Horváth Ágnes–Szalai Zoltán</i> : A kevésbé fejlett EU-tagországok konvergenciájának tapasztalatai	7/8	640
<i>Juhász Pál–Mohácsi Kálmán</i> : Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra	5	442
<i>Papanek Gábor–Petz Raymund–Povilaitis Sígítas–Révész Tamás</i> : A magyar gazdaság jövőképeinek vizsgálata a DUNA–1 makromodellel	4	352
<i>Viszt Erzsébet–Adler Judit</i> : Bérek és munkaerőköltségek Magyarországon az EU-integráció tükrében	3	244

## 4. Műhely

<i>Ékes Ildikó</i> : Kereseti arányok, aránytalanságok	4	338
<i>Horváth Edit</i> : A hitelkockázat és a feltételes követelés modellje	5	430

<i>Kőhegyi Kálmán</i> : Növekvő és zsugorodó vállalkozások	4	320
<i>Ludányi Arnold</i> : A tőkeerő és az alapítói háttér hatása a kockázati tőke-szervezetek befektetési magatartására – I.	7/8	659
<i>Ludányi Arnold</i> : A tőkeerő és az alapítói háttér hatása a kockázati tőke-szervezetek befektetési magatartására – II.	9	779
<i>Seres Antal</i> : Részmunkaidős foglalkoztatás a hazai kereskedelemben	2	150
<i>Szanyi Miklós</i> : Bértől való elszakadás Magyarországon	3	261

## 5. Szemle

<i>Tasnádi Attila</i> : Bertrand–Edgeworth-oligopóliumok. Irodalmi áttakintás	12	1081
---	----	------

## 6. Kitekintés

<i>Ifj. Simon György</i> : Reform és növekedés Kínában	7/8	673
--	-----	-----

## 7. Tudományos Tájékoztató

Az elváltak körülményei az Egyesült Államokban ( <i>Hernádi Miklós</i> )	6	531
Felzárkózás és EU-csatlakozás: Beszámoló a VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferenciáról ( <i>K. J.</i> )	2	163
Nyári közgazdaságtan műhely ( <i>Tóth Réka</i> )	9	799

## 8. Könyvismertetés

(1–4–5–4–1)+2, avagy Zalai Ernő: Matematikai közgazdaságtan ( <i>Meyer Dietmar</i> )	6	545
Balázs Péter: Európai egyesülés és modernizáció ( <i>Becsky Róbert</i> )	12	1093
Bara Zoltán–Csaba László (szerk.): Small Economies' Adjustment to Global Tendencies ( <i>Jankovics László</i> )	10	891
Egy modern közgazdasági elmélet-történeti mű. Bekker Zsuzsa (szerk.): Alapművek, alapirányzatok ( <i>Harmat Zsigmond</i> )	7/8	700
Polónyi István–Timár János: Tudásgyár vagy papírgyár? ( <i>Galasi Péter</i> )	6	548
Práger László: Európából a bővülő Európába ( <i>Becsky Róbert</i> )	2	178
Racionalitás és méltányosság. Tanulmányok Augusztinovics Máriának. Szerk.: Király Júlia–Simonovits András–Szász János. ( <i>Csaba László, Bara Zoltán</i> )	7/8	693
Az összehasonlító gazdaságtan rögzös útján. Bara Zoltán–Szabó Katalin (szerk.): Gazdasági rendszerek, országok, intézmények – Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba ( <i>Láng Eszter</i> )	2	170
Stiglitz, Joseph E.: A kormányzati szektor gazdaságtana ( <i>Pete Péter</i> )	6	540

## ABSTRACTS OF THE ARTICLES

---

### **When will Hungary's level of economic development reach the EU average?**

*Tamás Mellár*

The study examines the time requirement for the Hungarian economy to catch up with the average level of economic development in the European Union and the course of that process in time, using dynamic macro models. The idea underlying the models employed in the first part is that Hungary's relative lag behind the EU average constitutes a source of growth, which may raise Hungary's actual growth rate above the expected rate. The models employed in the second part apply the mutual (positive and negative) and reciprocal effects to a growth-rate comparison between territories. These models therefore remain applicable after Hungary's accession to the EU. The modelling shows that no clear figure can be given for the time required to catch up with the EU average. This may lie anywhere between 15 and 45 years, depending on the conditions (although the likelihoods are far from equal), and in extreme cases, it could even fall outside those bounds.

### **The liquidity constraint and consumer impatience. An empirical examination of consumption and saving decisions by Hungarian households**

*István János Tóth and Zsófia Árvai*

The study analyses the propensity of Hungarian households to save and consume, based on household surveys and macro data. The authors review the factors influencing household consumption and saving decisions, before defining the groups of financially relevant households and the main attributes of these groups. Based on a survey of Hungarian households, the study examines the applicability to Hungary of the permanent-income hypothesis, the propensity of households to borrow, and the factors influencing that propensity. It establishes that the indebtedness of Hungarian households will rise strongly in the near future. It shows that the trend in short-term income expectations has a positive effect on propensity to borrow, but the role of educational attainment is equally important. Other factors being equal, the favourable short and long-term income expectations of households point in Hungary today to an increase in the propensity to borrow (and thereby to consume). The main explanation given for the increase in household indebtedness is a loosening of the liquidity constraint.

**Decision-makers and decision-making mechanisms in the funding of the non-profit sector***Éva Kuti*

Examinations of non-profit-sector funding at home and abroad have concentrated so far on the sources of revenue (the budget, the market sector, the non-profit sector, foreign sources, and the general public). Essentially, they have been content to register the 'visible' movements of funds. The author takes a new approach. Five main groups of decision-making mechanisms instrumental in the funding of non-profit organizations are distinguished: 1. legislatively defined mechanisms, 2. redistributive mechanisms created by the state and the private sector, 3. mechanisms of a sharing, participatory nature, 4. consumer and buyer decisions, and 5. money-market mechanisms. The author investigates the reciprocal relations of these and attempts to quantify their weight and importance.

**Contribution to an omitted debate on the minimum wage***János Köllő*

The Hungarian government raised the statutory minimum wage by 57 per cent in 2001. As these pages were written, it was negotiating on a further rise of 25–44 per cent, with the trade unions, which were already in agreement. The study sets out to provide factual bases for measuring the employment consequences of these measures. The analysis is based on factor-demand functions that assume heterogeneous work, derived from trans-log cost functions. According to estimates, the demand of large companies for unskilled labour shows high own-wage flexibility and high substitutability between unskilled labour and capital. From the results, it seems unlikely that doubling the minimum wage would not reduce the demand for low-wage employees, even though this effect (in principle) may be offset by various supply-side and demand-side factors.

**Bertrand-Edgeworth oligopolies – a survey of the literature***Attila Tasnádi*

Oligopoly models in which both price and quantity are decisive variables are known in the literature as Bertrand-Edgeworth oligopolies, the most interesting results with which are surveyed in this paper. The author assumes the existence of the Nash equilibrium, as the specification of Bertrand-Edgeworth-type oligopoly models, the determination of the Nash equilibrium, and the application of Bertrand-Edgeworth oligopolies.

A BKÁE KÖZGAZDASÁGI ELMÉLETEK TÖRTÉNETE TANSZÉK  
GONDOZÁSÁBAN  
AZ AULA KIADÓ AZ ALÁBBI KÖTETEKET JELENTETTE MEG

*Heller Farkas: A közgazdasági elmélet története*

Magyar Közgazdasági Klasszikusok sorozat  
A810 Aula 2001, 603+IV. oldal, kötve, 6500 Ft  
(reprint kiadás, az összes példányból 100 sorszámozva)

A könyv a magyar közgazdasági gondolkodás egyik legjelentősebb alakjának, Heller Farkasnak (1877–1955) a főműve. 1943-ban jelent meg. A londoni Macmillan is szerződött kiadására, de a második világháború meghiúsította az elképzelést. A művet, széles körű, naprakész olvasottság jellemzi, mintegy kodifikálja az addig ismert tudásanyagot. Érdekessége, hogy tematikus tárgyalásmódot is alkalmaz, ami kevésbé elterjedt változata az elmélettörténet írásnak.

*Jánossy Ferenc: Mérés, trend, evolúció*

Válogatott írások (szerk.: Bekker Zsuzsa)  
A786 Aula 2001, 170 oldal, füzve, 1900 Ft

A könyv a második világháború utáni magyar közgazdaságtan egyik legeredetibb, legnagyobb hatású gondolkodójának műveiből közöl reprezentatív válogatást. Részleteket találunk *A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere*, *A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok* című könyvekből, olvashatjuk a híres *Kvázi-cikk*-nek hívott, a reform-közgazdaságtan alapművének tartott írást, valamint az *Egy evolúciós alternatívát és a Mit írjunk a tiszta lapra?* 1956. október 23-án készült, csupán Jánossy halála után megjelent cikktervezetét is. Elemző tanulmány vezet be, életút-bemutató zárja a könyvet.

*Gazdaságelméleti olvasmányok 1. Alapművek, Alapirányzatok*

Szerkesztette: Bekker Zsuzsa  
A646 Aula 2000, 639 oldal, kötve 4550 Ft

A tankönyvként és szakkönyvként egyaránt használt munka eredeti, klasszikusnak tekinthető szemelvényeket tartalmazó szöveggyűjtemény magyarázó tanulmányokkal. A kötet mintegy 60 alapműből tartalmaz részleteket, melyek szerzői Arisztotelésztől indulva a ma is élő Nobel-díjas Friedmanig, Lucasig ívelnek. Több mű még sohasem jelent meg magyarul (például fontos Quesnay-, Marshall-, Jevons-, Keynes-, Walras-írások). Több mint negyven szerző életművéről olvashatunk összefoglalást, valamint műveiket tartalmazó és a velük foglalkozó bibliográfiát. A kötet korszakelemző és a szerzői arcéleket bemutató írásai Bekker Zsuzsa, Hild Márta, Horváth László és Madarász Aladár munkái.

A kiadványok megrendelhetők, illetve megvásárolhatók a Kiadónál  
és könyvesboltjaiban

**Aula Kiadó**

1093. Budapest, IX. Közraktár u. 2/b.  
Tel./fax: 217-2714 és 456-0432  
E-mail: aula@pegasus.bke.hu

**Közgazdasági Szemle, Vol. XLVIII, December 2001**

**C O N T E N T S**

<i>Tamás Mellár</i> : When will Hungary's level of economic development reach the EU average? .....	995
<i>István János Tóth and Zsófia Árvai</i> : The liquidity constraint and consumer impatience. An empirical examination of consumption and saving decisions by Hungarian households .....	1009
<i>Éva Kuti</i> : Decision-makers and decision-making mechanisms in the funding of the non-profit sector .....	1039

**HUMAN ECONOMY**

<i>János Köllő</i> : Contribution to an omitted debate on the minimum wage .....	1064
--	------

**REVIEW**

<i>Attila Tasnádi</i> : Bertrand-Edgeworth oligopolies – a survey of the literature .....	1081
---	------

**BOOK REVIEW**

Péter Balázs: European Unification and Modernization ( <i>Róbert Becsky</i> ) .....	1093
Index of articles published in the <i>Közgazdasági Szemle</i> in 2001 .....	1097
English abstracts of the articles .....	1100

---

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

Telefon: 319-3165, 319-3166, \*309-2600

A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke

Ügyvezető igazgató: Sok Ödön

Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Internet: <http://www.kozgazdasagiszemle.hu>

A nyomtatást és a kötetzeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte

Felelős vezető: Balogh Mihály

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

HU ISSN 0023-4346 (nyomtatott)

HU ISSN 1588-113x (online)

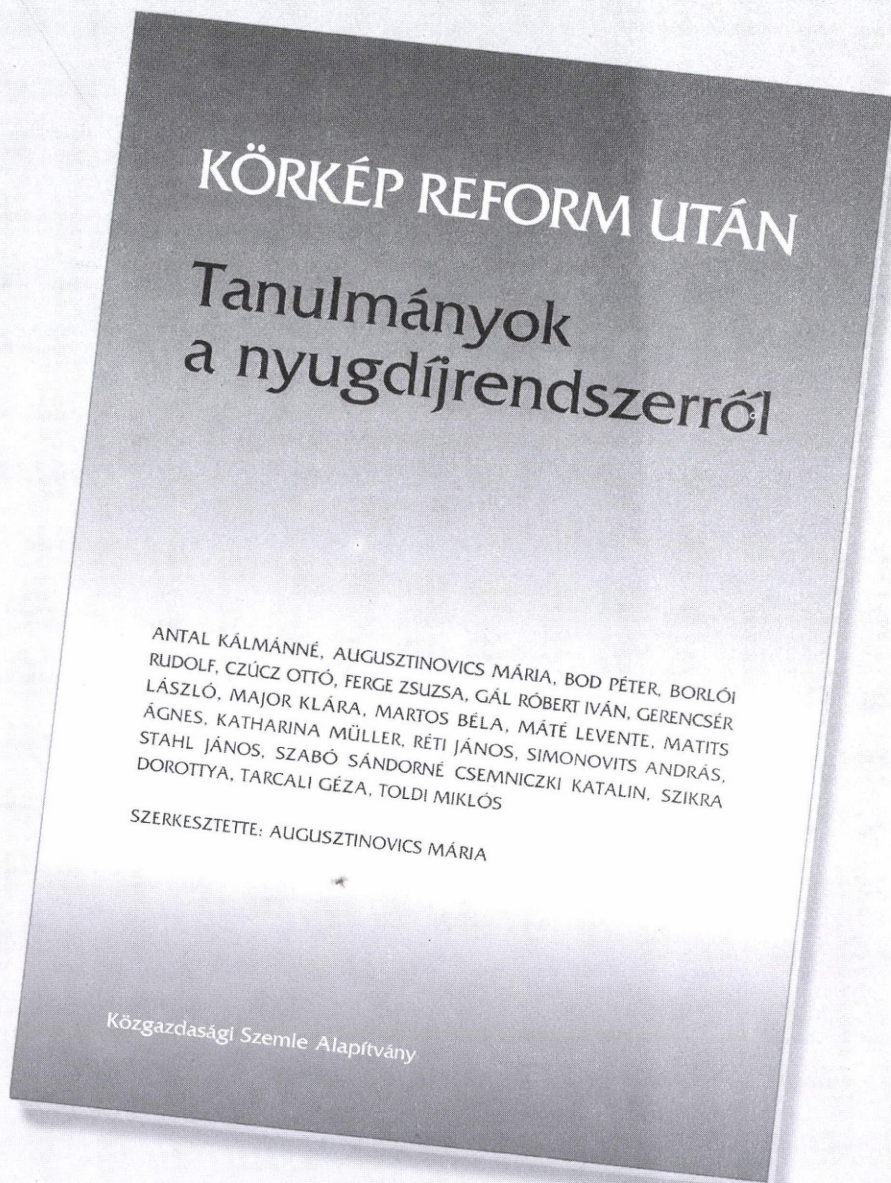
Indexszám: 25 452

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél, a postai ügyfélszolgálati irodákban, a Helirnél (Budapest VIII., Orczy tér 1. Levélcím: 1900 Budapest) és vidéken a postahivatalokban. Előfizetési díj egy évre: 9600 forint. Árusításban terjeszti a Lapker Rt. és alternatív terjesztők. Példányonként megvásárolható még a Pont Nádor Kft. (1051 Budapest, Nádor u. 8.) és az Aula Kiadó Kft. (1092 Budapest, Közraktár u. 2/b) könyvesboltjaiban. Külföldön terjeszti a Hungaropress Sajtóterjesztő Kft. [1117 Budapest, Budafoki út 70. Tel.: (36-1)-206-1927], valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. [1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: (36-1)-201-8891; e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu)]

Ára: 950 Ft



Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány gondozásában



# KÖRKÉP REFORM UTÁN

## Tanulmányok a nyugdíjrendszerről

ANTAL KÁLMÁNNÉ, AUGUSZTINOVICS MÁRIA, BOD PÉTER, BORLÓI  
RUDOLF, CZÚCZ OTTÓ, FERGE ZSUZSA, GÁL RÓBERT IVÁN, GERENCSÉR  
LÁSZLÓ, MAJOR KLÁRA, MARTOS BÉLA, MÁTÉ LEVENTE, MATITS  
ÁGNES, KATHARINA MÜLLER, RÉTI JÁNOS, SIMONOVITS ANDRÁS,  
STAHL JÁNOS, SZABÓ SÁNDORNÉ CSEMNICZKI KATALIN, SZIKRA  
DOROTTYA, TARCALI GÉZA, TOLDI MIKLÓS

SZERKESZTETTE: AUGUSZTINOVICS MÁRIA

Közgazdasági Szemle Alapítvány

A kötet megjelenését támogatta:  
Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság,  
Pénztárak Garancia Alapja, Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete,  
Társadalombiztosítási Tudományos Társaság

Ára 3500 Ft